



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

**PODER POLÍTICO Y COMERCIO:
COMO LAS ASIMETRÍAS EN LA
NEGOCIACIÓN DE LOS TRATADOS
DE LIBRE COMERCIO AFECTAN EL
COMERCIO EXTERIOR - UN
ANÁLISIS COMPARADO DE LOS
TLCS DE ESTADOS UNIDOS CON
COLOMBIA, CHILE Y PERÚ**

Gustavo Andres Parra Cediell

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Económicas

Bogotá, Colombia

2015

PODER POLÍTICO Y COMERCIO: COMO LAS ASIMETRÍAS EN LA NEGOCIACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO AFECTAN EL COMERCIO EXTERIOR - UN ANÁLISIS COMPARADO DE LOS TLCS DE ESTADOS UNIDOS CON COLOMBIA, CHILE Y PERÚ

Gustavo Andres Parra Cediel

Tesis o trabajo de investigación presentada(o) como requisito parcial para optar al título
de:

Magister en Ciencias Económicas

Director (a):

Ms. Isaac Guerrero Rincón

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Económicas

Bogotá, Colombia

2015

(Dedicatoria o lema)

A mis padres

Agradecimientos

Infinitos agradecimientos:

A la Universidad Nacional de Colombia por permitirme vivir esta mágica experiencia.

A la Universidad Industrial de Santander por ser mi “cuna”.

A mis padres, familia y amigos por su apoyo.

Al profesor Isaac Guerrero por su guía.

A Dios.

Resumen

Se teoriza que los tratados firmados entre países traen consigo beneficios y costos que están relacionados en aspectos económicos y políticos, esto depende también que en esta relación exista un status de coercionador – coercionado. En ese sentido, dicha relación permite por ejemplo reducir (en muchos casos eliminar) las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuir a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilita el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora, acceder a nuevas tecnologías e innovaciones en materia militar, entre otras.

El objetivo de la presente investigación es realizar un análisis comparado de los flujos de comercio entre el grupo tratado (Colombia, Chile y Perú) y el grupo no tratados (Ecuador, Venezuela y Argentina), usando datos trimestrales desde 2007 y 2014, con el fin de validar la hipótesis del imperio explotador representado en la firma del Tratado de Libre Comercio (variable control) y los posibles beneficios que se derivan de esta relación asimétrica.

Palabras clave: Imperialismo, relaciones asimétricas, comercio internacional.

Abstract

It is theorized that agreements between countries bring benefits and costs that are related to economic and political aspects; this also depends on the existence of a status in the relationship coercer - coerced. In that sense, this relationship allows for example to reduce (in many cases eliminate) non-tariff and tariff barriers to trade; contribute to improving the competitiveness of companies (since it is possible to provide raw materials and machinery at lower costs); It facilitates the increased flow of foreign investment, by providing certainty and stability over time investors; They help them compete on equal terms with other countries that have achieved similar benefits through access and to obtain advantages over countries that have preferential trade agreements negotiated trade agreements, foster job creation from increased export activity, access new technologies and innovations in military matters, among others.

The objective of this research is to perform a comparative analysis of trade flows between the treaty (Colombia, Chile and Peru) group and the untreated group (Ecuador, Venezuela and Argentina) analysis using quarterly data from 2007 and 2014, with the In order to validate the hypothesis of exploitative empire represented in signing the Free Trade Agreement (control variable) and the potential benefits derived from this asymmetrical relationship.

Keywords: Imperialism, asymmetrical relations, international trade

Contenido

Pág.

1. Capítulo I. Como el concepto de imperio afecta la dinámica del Comercio Internacional	3
2. Capítulo II. Análisis comparativo entre los TLC (COLOMBIA – EE.UU., CHILE – EE.UU. Y PERÚ – EE.UU.)	11
3. Capítulo III. Análisis de los grupos Tratados y Control	37
4. Conclusiones y recomendaciones	89

XII PODER POLÍTICO Y COMERCIO: COMO LAS ASIMETRÍAS EN LA NEGOCIACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO AFECTAN EL COMERCIO EXTERIOR - UN ANÁLISIS COMPARADO DE LOS TLCs DE ESTADOS UNIDOS CON COLOMBIA, CHILE Y PERÚ

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1-1: Formas de Poder	4
Figura 3-1: Grupos de países	37
Figura 3-2: Colombia – Total Importaciones y Exportaciones, USDbn	40
Figura 3-3: Colombia – Top 5 de los principales productos de importación, 2013, USDmn	41
Figura 3-4: Colombia – Top 5 de productos de exportación, 2013, USDmn	43
Figura 3-5: Colombia – Top 5 Principales Socios Comerciales	44
Figura 3-6: Latinoamérica – Inversión Extranjera Directa USDbn, 2013.....	50
Figura 3-7: Latinoamérica – Inversión extranjera directa en % de PIB, 2013.....	51
Figura 3-8: Chile – Total valores de Importaciones & Exportaciones, USDmn...	54
Figura 3-9: Chile – Top 5 Principales productos de Importación, USDmn.....	55
Figura 3-10: Chile – Top 5 Principales Productos de Exportación, USDmn	57
Figura 3-11: Chile – Top 5 Destinos de Exportaciones.....	59
Figura 3-12: Perú – Top 5 Destinos de Exportación	65
Figura 3-13: Perú – Top 5 Principales Productos de Exportación, 2012, USDmn	66
Figura 3-14: Perú – Top 5 Principales Productos de Importación, 2012, USD mn	70
Figura 3-15: Perú – Total Importaciones & Exportaciones, USDbn	71
Figura 3-16: Argentina – Total Importaciones & Exportaciones (USDbn) 2007-2013	73
Figura 3-17: Ecuador – Valores de Importaciones & Exportaciones, USDmn	75
Figura 3-18: Ecuador – Top 5 Principales Productos de Importación, USDmn	76
Figura 3-19: Ecuador – Top 5 Principales Productos de Exportación.....	80
Figura 3-20: Ecuador – Top 5 Destinos de Exportaciones	81
Figura 3-21: Venezuela – Total Importaciones & Exportaciones, USDbn.....	82
Figura 3-22: Venezuela – Top 5 Principales Productos de Importación, USDmn .	83
Figura 3-23: Venezuela – Top 5 Principales Productos de Exportación, USDmn .	85
Figura 3-24: Venezuela – Top 5 Destinos de Exportación.....	87

Lista de tablas	Pág.
Tabla 2-1. Comparativo de Tratados de Libre Comercio (Colombia – Chile – Perú)	13
Tabla 3-0. Características grupales	38
Tabla 3-1. Colombia – Top 5 Principales Socios de Importaciones	42
Tabla 3-2. Colombia – Top 20 Principales Productos por CIIU (4)	47
Tabla 3-3. Chile – Top 5 Principales Socios de Importación	56
Tabla 3-4. Chile – Top 5 Principales Socios de Exportación	58
Tabla 3-5. Chile – Top 20 Principales Productos por CIIU (4)	61
Tabla 3-6. Perú – Top 20 Principales Productos por CIIU (4)	67
Tabla 3-7. Perú – Top 5 Principales Socios de Importación	69
Tabla 3-8. Argentina – Exportaciones por producto 2007-2013	74
Tabla 3-9. Ecuador – Top 5 Principales Socios de Importación	77
Tabla 3-10. Ecuador – Top 5 Principales Socios de Exportación	78
Tabla 3-11. Venezuela – Top 5 Principales Socios de Importación	84
Tabla 3-12. Venezuela – Top 5 Principales Socios de Exportación	86
Tabla 3-13. Exportaciones/Importaciones (Respecto a Estados Unidos)	89
Tabla 3-14. Balanza Comercial Relativa (Respecto a Estados Unidos)	89
Tabla 3-15. Índice de Transitivity (Respecto a Estados Unidos)	90
Tabla 3-16. Índice de Apertura (Respecto a Estados Unidos)	90
Tabla 3-17. Índice de Penetración de Importaciones (Respecto a Estados Unidos)	91

Introducción

A lo largo del siglo XX y lo que va corrido del siglo, Latinoamérica ha sentido la presencia de Estados Unidos en gran parte de sus territorios y de múltiples maneras: golpes de Estado, bases militares, dictaduras, gobiernos a su servicio, imposiciones de política económica, etc. En la actualidad, su expansión se percibe a nivel mundial, disputando su poderío con Rusia y China, en una época en donde las diversas fuerzas progresistas defienden la soberanía económica de cada país.

Frente al tema internacional, Latinoamérica ha realizado esfuerzos para integrarse, los resultados se observan en los acuerdos realizados en Unasur y Celac, lo cual ha generado una disminución en la influencia de Washington. Actualmente, Estados Unidos ejerce medidas de tipo político y económico para garantizar su influencia e intereses, adicionalmente, la opción militar siempre está presente ante cualquier eventualidad, lo cual se comprueba con la instalación de bases militares en Chile y Perú.

Se teoriza que los tratados firmados entre países traen consigo beneficios y costos que están relacionados en aspectos económicos y políticos, esto depende también que en esta relación exista un status de coercionador – coercionado. Uno de los efectos de la relación asimétrica es el fortalecimiento de las relaciones comerciales tanto del coercionador como del coercionado. Nexon y Wright establecen que el desarrollo de las formas de gobernar a partir de un poder imperial ha variado a lo largo de los años, ¿qué se podría concluir sobre la forma de gobernar de los Estados Unidos, de Rusia o de China?, lejos de poder hallar una conclusión al respecto, ambos autores sugieren que puede que el imperio tenga más ventajas porque ofrece beneficios a los subordinados, esto sin tener en cuenta las implicaciones morales que esto pueda traer.

En este sentido, se esperaría que la relación que tiene Estados Unidos respecto a los 3 países latinoamericanos (Colombia, Perú, Chile) es dispar, a pesar de las similitudes que ellos puedan presentar (geográfica, económica, etc.). Por ejemplo, el expresidente del Perú Alan García decidió cesar el pago de la deuda externa, acto por el que llegó a ser

considerado un país paria en la región. Por otro lado, Chile después de haber atravesado una dictadura militar, tuvo un gran auge económico, tanto así que el PIB per cápita es mayor que en Colombia.

El objetivo de esta investigación es realizar un análisis comparado de los flujos de comercio entre el grupo tratado (Colombia, Chile y Perú) y el grupo no tratados (Ecuador, Venezuela y Argentina), usando datos trimestrales desde 2007 y 2014, con el fin de validar la hipótesis del imperio explotador representado en la firma del Tratado de Libre Comercio (variable control) y los posibles beneficios en el comercio internacional que se derivan de esta relación asimétrica.

1. Capítulo I. Como el concepto de imperio afecta la dinámica del Comercio Internacional

1.1. Concepto de *Imperio*

Actualmente, se viven amplios desafíos debido a los cambios que nacen con la globalización mundial. El "imperio" vendría evidenciando una característica del desarrollo capitalista que forma y contiene el funcionamiento de relaciones sociales a nivel global.

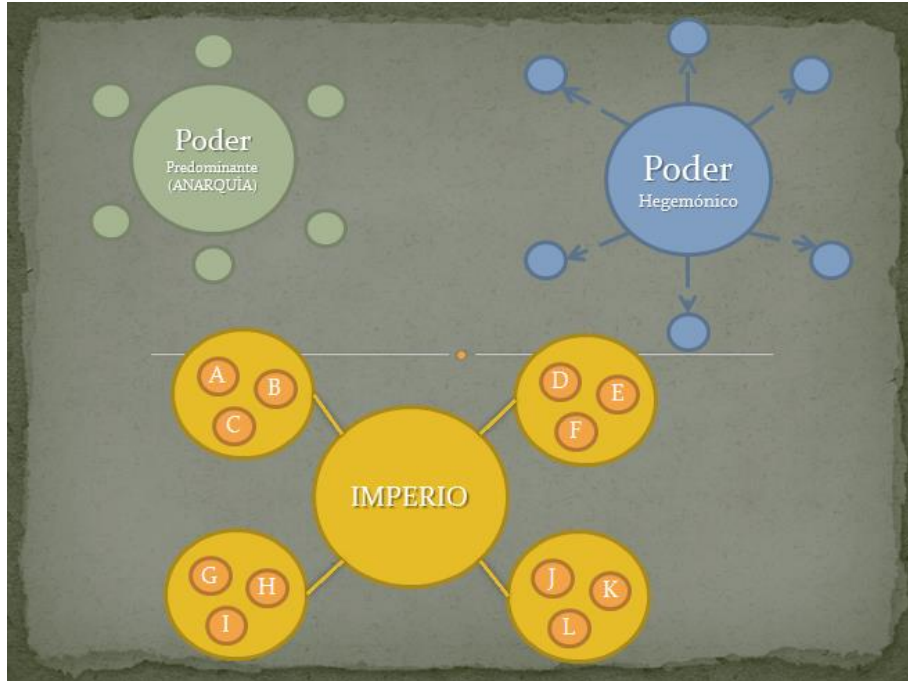
Es en este punto que cabe preguntar, ¿Qué es el imperialismo?, ¿era la URSS un imperio? En términos generales se podría decir que no, no era un imperio en el sentido en que no ejercía control sobre todos los pueblos que hacían parte de la unión.

Siendo así, un Gobierno Directo es aquel en donde un embajador establece el presidente de los países que controla. El Imperio, es un gobierno que somete a otros pueblos. Los imperios funcionan a través de intermediarios, con cada intermediario establece relaciones abstracta (contratación heterogénea).

No obstante, existen otras formas de poder, en un extremo separado por una línea delgada está la Hegemonía. Por su parte, David Grondin sugiere que existen dos aspectos fundamentales en la hegemonía: (1) Coerción y (2) persuasión (soft power). Existe una jerarquía, lo cual indica una relación asimétrica.¹

¹ Grondin, David. 2006a. "Mistaking Hegemony for Empire: Neoconservatives, the Bush Doctrine, and the Democratic Empire." *International Journal* 61(1)

Figura 1-1: Formas de Poder



Fuente: creación del autor con base en la teoría

“Hemos sido testigos de una irresistible e irreversible globalización de los intercambios económicos y culturales. Junto con el mercado global y los circuitos globales de producción ha emergido un nuevo orden, una nueva lógica y estructura de mando en suma, una nueva forma de soberanía”.²

1.2. Características y Teorías sobre *Imperio*

Como consecuencia de todas las revoluciones y guerras, las cuales propiciaron grandes cambios en los modos de gobernar, surge la propuesta teórica del Imperio y nutrida por autores como Nixon y Wrigth, Strange, entre otros, en donde el Imperio es un sujeto político que regula/controla con eficiencia todos los cambios globales. Éste es un poder que

² HARDT Michael – NEGRI Antonio. Imperio. Prefacio. Traducción: Eduardo Sadier. De la edición de Harvard University Press, Cambridge, Massachussets, 2000. Pág 4.

comprende la soberanía, y por tanto, es una forma que gobierna al mundo, y actúa bajo un solo mando.

Se evidencia que en la actualidad, la soberanía del Estado-nación ha declinado de manera sistemática y progresiva, debido a que es incapaz de controlar la evolución en las dimensiones económica, social, política que le conciernen. No obstante, esto no implica que la soberanía como tal se haya extinguido, sino que, de acuerdo a estas particularidades que se vienen estableciendo, toma una nueva forma integral no únicamente de entidades nacionales sino también internacionales que se articulan bajo una lógica unificada de ejercer el mando. Esto es esencialmente lo que da luz verde a la llegada del Imperio / Hegemonía.

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, es importante indicar las características que detallan el Imperio y que al mismo tiempo lo definen en un paradigma idóneo para esta época. “El concepto de Imperio se caracteriza fundamentalmente por una falta de fronteras: el mando del Imperio no tiene límites”³.

Invocando el concepto de soberanía, que existía en la modernidad europea, que abarca no solo su propio Estado sino los pueblos o territorios conquistados fuera de ella, se podría decir que se trata de una soberanía que es limitada, debido a que concibe el espacio (territorio) como algo que está cercado, y es únicamente en estas formas especiales en los cuales puede ejercer su mandato. No obstante, el Imperio no presenta límites territoriales, no presenta fronteras de ningún tipo y por tanto su soberanía va más allá de límites que implican lo espacial, la parcelación o dominio regido por un país específico.

Esto nos indica que el Imperio, en realidad, difiera del imperialismo ya que se fundamenta en un concepto reformista en el que hay un consenso que no devasta los poderes anteriores sino que los reestructura de modo que su espacio está siempre abierto. En otras palabras, es a través del poder donde la soberanía se ejerce vastamente incluyendo subdivisiones que se unen y que continuamente se están renovando.

El Imperio controla considerablemente bajo un único régimen en el que no tiene ningún tipo de límites, y tampoco se restringe por sucesos históricos, por el contrario, rompe con

³ *Ibíd.* Pág 6.

ese esquema de modo que le da conclusión a la historia y no hace historia. Se presenta como esa figura que no va a gobernar sólo por un momento temporal sino para siempre.

La modernidad nos ha mostrado que es una construcción no pacífica⁴ sino, por el contrario, se han caracterizado por ser dadas desde un principio por la lucha, el conflicto y la crisis. Ese concepto de soberanía en la modernidad involucraba tres momentos: (1) el descubrimiento de nuevos territorios y todas las fuerzas inherentes a ella, ya fuera dentro de Europa o algo que se quería ejercer sobre el resto del mundo; (2) la lucha al querer ejercer su dominio contra las fuerzas inmanentes del nuevo territorio conquistado, y a su vez la crisis que involucraba establecer su forma de gobernar; y (3) terminar de establecer su soberanía que a su vez se fusionaba con el establecimiento de un Estado moderno y transcendía a las fuerzas locales. La modernidad es, entonces, el producto de crisis y conflictos que aparecen de las fuerzas inmanentes de la multitud y el poder trascendental que intenta restaurar el orden.⁵ Todo este horizonte de conflictos es pacificado por corrientes de pensamiento como lo fueron el iluminismo, el absolutismo, el romanticismo, nacionalismo y totalitarismo, entre otras, que fueron las que aportaron significativamente a construir el concepto actual de lo que es la soberanía moderna.

Una de las características globales del imperio es que éste mismo crea el mundo y controla sus interacciones cuyo fin último es controlar una globalización social, económica y política en el que los paradigmas restrictivos no tienen espacio. De este modo, el capitalismo desempeña un papel esencial debido a que destruye los esquemas aplicados por los Estados-nación.

⁴ Piénsese en el caso de Europa especialmente en el siglo XX, con las guerras mundiales I y II.

⁵ Esto nos muestra cómo se daban, violentamente, todos los procesos para establecer el Eurocentrismo. A todo esto atañen los procesos históricos que se daban en una época, en donde el significado del poder religioso es desplazado por el nuevo paradigma de la cultura humanista. Esto trae consigo guerras religiosas sociales y civiles. Durante siglos de luchas y guerras constantes entre los que deseaban mantener el pensamiento religioso, y los que fomentaban el nuevo paradigma humanista en donde se promueve la igualdad humana, la participación individual en los procesos sociales por medio de la cooperación de la multitud, también se añadía las fuerzas revolucionarias para mantener el control dentro de Europa. Esto sirvió para dar paso a la cristalización del Eurocentrismo o la revolución misma pero en escala global.

Con el declinar de los Estados naciones en la modernidad, el mercado no fue opacado sino más bien fortalecido, y como prueba de esto, está que en el posmodernismo el comercio se encuentra más organizado y mejor administrado. De esta manera, el capitalismo prosperó no solamente en campos prácticos sino también teóricos. Sin embargo, la caída de la soberanía moderna trajo consigo el derrumbe de aquellas divisiones binarias que ella misma había creado, es decir, esa forma de discriminar entre países del primer mundo y países del tercer mundo, o esa visión de que un Estado controla otros. Y por lo tanto, se abrió ese espacio de libertad en el comercio basado en la diferencia.

Nexon y Wright establece un paralelo en estas formas de poder: un gobierno que ejerce un Liderazgo Inspirador y otro que ejerce Liderazgo Coercitivo.⁶ El desarrollo de estas formas de gobernar ha variado a lo largo de los años, ¿qué se podría concluir sobre la forma de gobernar de los Estados Unidos, de Rusia o de China?, lejos de poder hallar una conclusión al respecto, ambos autores sugieren que puede que el imperio tenga más ventajas porque ofrece beneficios a los subordinados, esto sin tener en cuenta las implicaciones morales que esto pueda traer.

Por su parte, Lal sugiere la necesidad de un hegemón para garantizar la cooperación, el hegemón va a tener más ventajas.⁷ Establece una suerte de mutualismo entre el *coercionador* y los *coercionados* en donde ambos se benefician de una relación casi armónica.

En sintonía con estas ideas, Susan Strange propone la existencia de una clase de Hegemonía, en donde el Estados Unidos ejerce una forma de coerción con propósitos explotadores.⁸ De su teoría se desprende la existencia de 4 elementos en los que se basa la capacidad para controlar: seguridad de otros pueblos, control en bienes y servicios, control de finanzas y control del conocimiento.

⁶ Nexon, Daniel H. y Thomas Wright. 2007. "What's at Stake in the American Empire Debate?" *American Political Science Review* 101 (2).

⁷ Lal, Deepak. 2004. *In Praise of Empires: Globalization and Order*. New York: Palgrave Macmillan.

⁸ Strange, Susan. 1987. "The Persistent Myth of Lost Hegemony." *International Organization* 41 (4).

A raíz de todas las revoluciones y guerras, los cuales ocasionaron grandes cambios en las formas de gobernar, surge la propuesta de *Imperio* hecha por Susan Strange, en el que el *Imperio* es un sujeto político que regula con efectividad todos los cambios globales, a groso modo. Éste es un poder que abarca toda una soberanía, y por lo tanto, es una forma que gobierna al mundo, y actúa bajo un solo mando.

1.3. Estados Unidos y el poder imperial que ejerce en el mundo.

Es evidente que actualmente la soberanía de Estado nación ha declinado de manera progresiva, puesto que es incapaz de regular la evolución en los aspectos económicos, sociales, políticos que le atañen. Sin embargo, esto no significa que la soberanía como tal haya terminado, sino que, de acuerdo a estas características que se vienen presentando, toma una nueva forma compuesta no solamente de organizaciones nacionales sino también internacionales que se unen bajo una única lógica de ejercer el mando. Esto es precisamente lo que implica a la llegada del *Imperio*.

Por otro lado, tenemos el concepto de hegemonía, que no es más que el dominio de una entidad sobre otras de igual tipo. Por hegemonía mundial se entiende el dominio del mundo por parte de una sola nación o un grupo de naciones.

Pues bien, encontrar diferencias entre Imperio y Hegemonía puede convertirse en una tarea ardua, en tanto que los dos conceptos tienden a ser similares. Sin embargo, una de las diferencias que se puede percibir es que mientras en Hegemón ejerce un poder de manera "directa" sobre sus subordinados, el imperio puede llegar a generar una serie de redes (indirecta) para ejercer poder. Así dentro de este sistema (imperialismo) encontramos que no solamente existen varias identidades, sino que también se manejan muchos intercambios económicos a través de unas redes que modulan el poder.

Aunque se considera que los Estados Unidos es el Estado líder del posmodernismo, ya que ha sido más eficiente en el ejercicio del poder que los Estados- nación europeos, esto no quiere decir que es la mejor forma de ejercer la soberanía. Esto es una señal de que el

imperialismo debe llegar a su fin para dar surgimiento al *Imperio*. En este sentido no existe ninguna nación estado que sea un centro imperialista; es decir un líder en el mundo.

Sin embargo, los Estados Unidos es un país privilegiado ya que su constitución política ha sobrevivido y ha madurado la idea imperial de fronteras abiertas que abarcan una escala global donde el poder estará distribuido en redes efectivas.

De acuerdo a lo que se menciona anteriormente, se considera que el *Imperio* es una respuesta a la incapacidad de las naciones de ejercer la soberanía con un nuevo paradigma biopolítico que surge del continuo crecimiento de las relaciones que competen a la vida del ser humano. Siendo así, Estados Unidos tendería a ejercer un control más de tipo imperial que hegemónico.

2. Capítulo II. Análisis comparativo entre los TLC (COLOMBIA – EE.UU., CHILE – EE.UU. Y PERÚ – EE.UU.)

Con el fin de dar respuesta sobre si existe una relación asimétrica entre Estados Unidos y los países suramericanos (Colombia-Chile-Perú), es necesario realizar un análisis con el fin de indagar sobre las diferentes variables que pueden hacer de Estados Unidos un país que ejerce el papel de un imperio benevolente o uno explotador. Por este motivo, el presente capítulo busca realizar una relación analítica-comparativa (análisis cualitativo) entre los tres tratados firmados (Colombia, Chile y Perú vs Estados Unidos) de manera global, identificando los elementos que podrían evidenciar desequilibrios en la negociación del acuerdo y sus posibles efectos (positivos o negativos) posteriores a la entrada en vigencia por cada uno de los sectores económicos (agrícola, industrial y servicios).

Tabla 2-1. Comparativo de Tratados de Libre Comercio (Colombia – Chile – Perú)

VARIABLES \ PAISES	COLOMBIA	CHILE	PERU
FECHA DE FIRMA	10 de octubre del 2011	6 de junio de 2003	12 de abril de 2006
ENTRADA EN VIGENCIA	15 de mayo de 2012	1 de enero del año 2004	1 de febrero de 2009
NEGOCIACIÓN	El 27 de febrero de 2006 se finiquitó este Tratado entre Colombia y Estados Unidos, después de 21 meses, 15 rondas y 100 reuniones entre las partes. ⁹	Tras años de negociaciones, éstas terminaron el 11 de diciembre del año 2002, y fue firmado el 6 de junio de 2003. Fue ratificado por la Cámara de Representantes el 24 de julio de 2003 por una votación de 270-156, y ratificado por el Senado de los Estados Unidos el 31 de julio de 2003 por una votación de 65-32. ¹⁰	Tras 13 rondas de negociaciones, Perú y Estados Unidos llegaron a un acuerdo el 7 de diciembre de 2005. El Congreso del Perú debatió el acuerdo durante seis horas en una noche y lo ratificó a primera hora del día siguiente, el 28 de junio de 2006. La votación fue de 79 a favor, 14 en contra y 7 abstenciones. Por su parte, la Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó el tratado el 8 de noviembre de 2007, con un voto de 285–132. ¹¹
ASPECTOS POSITIVOS*	Aumento de los flujos de comercio: El crecimiento del volumen de comercio internacional del país, tanto en exportaciones como en importaciones. Percepción internacional: La mejora de la percepción internacional que se tiene de Colombia en el exterior ya que para los inversionistas se percibe una reducción del riesgo del país y el costo de endeudarse en este país. ¹²	Reducción de Barreras Arancelarias: Se describen las ventajas comerciales al reducir las barreras arancelarias, ya que en este escenario se incrementarían el comercio entre ambos países. ¹³	Propiedad intelectual: sobre este punto se ha pactado la protección de patentes y el reconocimiento de conocimientos autóctonos y tradicionales. Medio Ambiente y Laboral: Sobre este aspecto, se tiene el cumplimiento efectivo de la legislación ambiental y la aplicación de mecanismos de cooperación ambiental y Laboral (Firma de convenios fundamentales de la OIT). ¹⁴

⁹ Alberto Romero, "El TLC Colombia-USA", artículo en: Tendencias – Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Vol. VII No.2, Universidad de Nariño, Pasto, Colombia 2006, p.30

¹⁰ <https://www.govtrack.us/congress/bills/108/hr2738>

¹¹ Democrats Divided as House Passes Peru Trade Bill. The New York Times, 8 de noviembre de 2007

¹² Census.gov (Abril de 2014). Census.gov, ed. «State by 6-Digit HS Code and Top Countries 2004 - 2013». Consultado el 13 de abril de 2014.

¹³ American Enterprise Institute 2006 Event: "U.S.-Chile Free Trade Agreement: Building on Success"

¹⁴ Office of the United States Trade Representative, Trade Facts: Free Trade with Peru, junio de 2007.

PODER POLÍTICO Y COMERCIO: COMO LAS ASIMETRÍAS EN LA
NEGOCIACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO AFECTAN EL
COMERCIO EXTERIOR - UN ANÁLISIS COMPARADO DE LOS TLCS DE
ESTADOS UNIDOS CON COLOMBIA, CHILE Y PERÚ

ASPECTOS NEGATIVOS*	Distribución desigual de ventajas del TLC: El gobierno asumió oficialmente que hay ganadores y afectados cuando este tratado entrara en el vigor. Sectores perjudicados son el arroz, el trigo, el maíz, el azúcar, la avicultura, la ganadería vacuna y la porcicultura. ¹⁵	Desigualdad: Se teoriza que el tratado profundizará las desigualdades existentes entre ambos países, puesto que condenaría a Chile a ser un país exportador de materias primas, frente a un país que exportaría tecnología a precios altos. ¹⁶	Agricultura: Se teorizan efectos negativos a partir de la eliminación de los subsidios a la exportación. Sin embargo, se espera un contrapeso teniendo en cuenta la aplicación de medidas de salvaguarda agropecuaria, los programas de cooperación y asistencia técnica. ¹⁷
------------------------	---	--	--

* Aclaración: son interpretaciones de diferentes escritores sobre los que se esperaba en relación a los tratados de Libre Comercio de Estados Unidos con los 3 países y no una afirmación/conclusión sobre los beneficios a algún sector en particular (agrícola, producción, o servicios.)

¹⁵ Amylkar D. Acosta M. "El TLC: ganadores y perdedores". 2006.

¹⁶ Agüero, Felipe. (2005). THE TLC CHILE-USA. Colombia Internacional, (61), 50-62. Retrieved December 02, 2015, from http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-56122005000100004&lng=en&tlng=en. .

¹⁷ Jean Pierre Espinoza Noriega. La protección a los inversionistas extranjeros en el TLC entre el Perú y Estados Unidos. Revista de Economía y Derecho, vol. 5, nro. 20 (2008).

A continuación, se analizan cada uno de los 3 tratados firmados con Estados Unidos por Colombia, Perú y Chile por cada uno de los sectores de la economía (Agricultura, Industria y Servicios) y al final se realiza un análisis comparativo.

2.1 TLC COLOMBIA – EE.UU.

La relación establecida entre los Estados Unidos y Colombia a través del TLC firmado entre los dos países deja entrever, en primera medida, una relación de desigualdad donde, por un lado, el país latinoamericano ha buscado proteger de manera insistente y cuidadosa sus intereses frente a las prerrogativas demandadas por el País del Norte. En este orden de ideas, vemos que si bien se ha buscado negociar en un ambiente de aparente igualdad y horizontalidad, lo cierto es que nuestro país ha luchado por proteger sus intereses frente a un Estado con el que es probable perder en materia de negociación. Sin embargo, Herrera Valencia, en su texto “Colombia y el Tratado de Libre Comercio”, pone en evidencia la *agresiva política de lobby* para darle celeridad al tratado en tanto que en “la actualidad de todas las ventajas para nuestras exportaciones y la mayor parte del universo arancelario se ve favorecida con excepción de las sanciones a artículos específicos como las flores o las restricciones al banano”¹⁸.

Desde esta perspectiva, la posición de Estados Unidos frente a Colombia en esta materia se relaciona con un poder simbólico ejercido por el primero donde éste logra imponer de manera traslapada sus intereses aun a pesar de ceder en ciertos aspectos. Es así como pervive una posición de dominio y verticalidad donde Colombia sigue sujeta al poder *imperial* de la más grande potencia económica del mundo. Se trata, entonces, de un acuerdo de tipo vertical (norte-sur) y desigual al ser dos países con diferentes niveles de desarrollo y al representar *economías asimétricas*. Es así como el mismo tratado afirmaría: “Su sola suscripción no

¹⁸ Herrera Valencia, Beethoven. Colombia y el tratado de libre comercio. Universidad Nacional de Colombia. Cuadernos de Economía 21. Pág. 221.

garantiza el crecimiento del comercio y de la economía de los dos países. Permite mejorar los niveles de comercio e integración”¹⁹.

Así mismo, al ser consciente de su debilidad en lo que respecta al acuerdo, el país decidió blindarse en lo relativo a la capacidad comercial de Colombia para lo cual crea el Comité para el Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales dentro del cual se incluyen 72 proyectos dirigidos al fortalecimiento de la capacidad institucional pública y privada con el fin de fortalecer el sector productivo e implementar el TLC. De igual forma, decidió crear el programa Agro Ingreso Seguro AIS para proteger los sectores que podrían verse afectados luego de la firma del tratado. “Para apoyar el desarrollo de la competitividad del agro colombiano y facilitar los procesos de ajuste y reconversión en algunas zonas del país, se ha diseñado el programa “Agro Ingreso Seguro”. Este programa tiene cuatro tipos de ayudas: apoyos directos en efectivo por tonelada producida o por hectárea cultivada según el producto; financiación de programas de fortalecimiento sanitario; una línea de incentivo a la capitalización rural (ICR) para el mejoramiento tecnológico y una línea de crédito blanda con tasas de interés preferenciales para promover la reconversión. El presupuesto de este programa ascenderá a \$500.000 millones anuales”.²⁰

Sin embargo, es importante matizar el análisis afirmando que dicho acuerdo tiene un carácter algo simétrico en lo que respecta a los derechos y obligaciones que incluyen a las dos partes. En este orden de ideas, se tienen en cuenta medidas de asistencia técnica en áreas específicas que facilitan el ajuste de la economía colombiana a las nuevas condiciones. Es así como, por ejemplo “Este es uno de los primeros tratados, tal vez el primero, que firma los Estados Unidos donde acepta que el otro país tenga una carta de protección del medio ambiente; y donde

¹⁹ Foreign Trade Information System, 2013.” Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos. Resumen”. Foreign Trade Information System, Pág 11.

²⁰ Ibíd, Pág 12

le da al otro país una gran posibilidad de avanzar en el tema fitosanitario”²¹; así mismo, se determinó que los dos países se comprometían a respetar los derechos de los trabajadores y la vida de los líderes sindicales. Adicional a ello, se mencionan una serie de ventajas obtenidas al interior del TLC donde se encuentran, por un lado, la consolidación de preferencias obtenidas con la ATPDEA como exportación de flores, textiles, calzado y cigarrillos; la ampliación de espacios con respecto a otros países en el ámbito internacional y el aumento de oportunidades en materia de competitividad con Estados Unidos por encima de China o India.

De igual forma, resulta pertinente para este trabajo hacer un análisis de tres de los principales elementos propios del tratado: agricultura, industria y servicios.

2.1.1 AGRICULTURA:

En materia agrícola, con la firma del tratado pareciera haber alcanzado una ganancia neta en esta materia abriéndole grandes puertas a Colombia en términos de exportación. Debido a que la mayor parte de la liberalización económica se ha venido generando previamente a la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, los efectos podrían ser relativamente pequeños en relación al crecimiento agregados pero altos a nivel sectorial, en particular, el que se genera para el sector agrícola.²²

Así mismo, se hace énfasis en lo que respecta a la protección lograda sobre aquellos productos sensibles de la agricultura colombiana y con relación a la entrada inmediata de aquellos sobre los cuales tiene una estrategia ofensiva como son: carnes, lácteos, flores, frutas, hortalizas, margarinas y otros propios de la cadena de oleaginosas, azúcar y productos elaborados con este elemento tales como chicles, confites, cigarrillos, chocolates, tabaco y algodón entre otros. Así mismo, pareciera haber logrado una fuerte ventaja

21 *Ibíd*, Pág 3

22 Garcia, Orlando, y, Zuleta, Hernando. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos: ¿Qué impacto puede tener en Colombia?. Coyuntura Económica. 2009. Pág. 119.

comparativa en lo que respecta a biocombustibles; aumentando algunos renglones en confitería y chocolatería y alcanzado nuevos contingentes en tabaco y lácteos así como una fuerte desgravación para productos como el arroz y cuartos traseros de pollo.

Por otro lado, logró que las solicitudes de Colombia en lo que respecta a esta área se aborden de manera oportuna por las agencias sanitarias y fitosanitarias estadounidenses, que sus evaluaciones técnicas sean utilizadas por las agencias dentro de los procesos y que se facilite y agilice la admisibilidad de la producción nacional en el escenario estadounidense. De igual forma, consiguió un compromiso en materia de cooperación técnica y en lo que respecta al fortalecimiento del sector avícola.

Así mismo, y aunque el tratado trajo desventajas para el país en lo que respecta al tema del maíz y el arroz, se aseguró un acceso inmediato y sin arancel al etanol y al capítulo del biodiesel lo cual trajo consigo una mayor ventaja comparativa en materia de biocombustibles. Adicional a ello, alcanzó ventajas con respecto al tabaco; lo cual, según el tratado, trae grandes oportunidades en materia de empleo. De igual forma, alcanzó las oportunidades necesarias para mejorar con respecto a los procesos productivos y haber logrado la atención en temas sanitarios y fitosanitarios. El TLC Colombia-Estados Unidos aboga por ser un sector agrícola fuerte y competitivo al tiempo que trabaja en pro de la desgravación de las materias primas para la agricultura.

Adicional a ello, Colombia estableció una serie de productos que hacen parte de su estrategia ofensiva y mediante los cuales pretende competir en el escenario estadounidense. Estos productos son: Carnes, lácteos, flores, frutas, hortalizas, grasas vegetales y margarinas, azúcar, confites y chocolatería para uso industrial, etanol, tabaco, cigarrillos y algodón. Con respecto a las carnes, obtuvo un acceso preferencial al cupo de 30.000 toneladas disponibles del contingente de la OMC; así como un contingente de 5000 toneladas con arancel cero exclusivo para Colombia cuando se

agote el contingente de OMC. Con respecto a los productos lácteos, se lograron contingentes con acceso inmediato en: leche líquida (100 toneladas), mantequilla (2000 toneladas), helados (300 toneladas), quesos (4600 toneladas), yogures y otros lácteos. Por su lado, la mantequilla, la leche líquida y los helados se desgravan por un espacio de once años; y los quesos, productos lácteos y leche en polvo en un lapso de quince años.

“Para el caso de las flores, se trabajó un arancel cero y ágil, para las frutas el mismo arancel adicionando un mecanismo sanitario y fitosanitario; para las hortalizas se logró arancel cero y acceso libre, al igual que para el etanol, los cigarrillos y el algodón. Con respecto al azúcar, se dio un aumento de 25 mil toneladas/año a 75 mil toneladas/año incluyendo confites y chocolatería para uso industrial. Con respecto al tabaco, un contingente de tres mil toneladas con arancel cero, adicional al de tres mil toneladas de la OMC que también tiene acceso preferencial para Colombia”.²³

Por su parte Rendón, en su texto “TLC y exportaciones: la apuesta por la estabilidad del comercio”, sugiere que el sector agrícola colombiano sería el que tendría el mayor impacto negativo al concluir que que los “posibles impactos favorables estarían concentrados en sectores manufactureros intensivos en trabajo (...) sin embargo, se presume que los sectores intensivos en capital y algunos sectores de alta sensibilidad como la agricultura y el sector pecuario verán disminuido su dinamismo, trayendo consigo consecuencias no favorables en términos de empleo y bienestar”.²⁴

2.1.2 INDUSTRIA:

Con respecto al sector industrial, el tratado afirma que “Los objetivos de Colombia en la negociación de bienes industriales se orientaron a obtener

²³ *Ibíd*, Pág 12.

²⁴ Rendón, Jaime. TLC y exportaciones: la apuesta por la estabilidad del comercio. Grupo de Investigación sobre Desarrollo Humano (Departamento de Investigaciones de la Universidad de La Salle). 2007. Pág. 36.

acceso preferencial permanente para todas las exportaciones del sector, que vienen registrando una dinámica notable en los años recientes y son importantes generadores de valor agregado en la economía, definir reglas de juego claras en el comercio de bienes industriales entre los dos países; y establecer condiciones adecuadas de transición para el ingreso de productos industriales de los Estados Unidos a Colombia. Se buscó generar condiciones propicias para impulsar las exportaciones de nuevas manufacturas”.²⁵

Con la firma del tratado, el 99.9% de la oferta exportable de Colombia tuvo acceso al mercado de USA de manera preferencial; especialmente en lo relativo a los textiles y las confecciones. “Por el lado de las importaciones, Colombia otorgó a los Estados Unidos acceso inmediato para el 81.8% de los productos de los cuales el 92.5% corresponde a materias primas y bienes de capital no producidos en el país; el restante 7.5% de importaciones contiene productos de sectores que están listos para enfrentar la competencia estadounidense”²⁶. Según el tratado, el acceso inmediato trajo consigo una reducción en los costos de producción, un aumento en la competitividad nacional y mejores precios a los consumidores. Por su parte el papel, las tintas, los productos de hierro y acero, los vidrios y partes de vehículos obtuvieron una desgravación de cinco años; mientras que la cadena petroquímica y de plásticos obtuvo una desgravación de siete años.

Con respecto a los bienes industriales; según el tratado se abren grandes puertas en lo que respecta al sector textil y de confecciones donde se lograron importantes preferencias a largo plazo en lo que respecta a la ropa interior femenina, las confecciones para el hogar, los vestidos de baño y la moda en general. En cuanto a las cerámicas para baños y cocinas, es importante resaltar que, según el tratado, dicho mercado podrá ampliarse y

²⁵ *Ibíd.*, Pág 13.

²⁶ *Ibíd.*, Pág 14.

consolidarse en todos los mercados. Así mismo, se consolidaron y ampliaron las preferencias comerciales del ATPDEA con respecto a los artículos de cuero; y con respecto a las grasas y aceites colombianos, hechos en su mayoría a base de palma; se logró consolidar un gran potencial al respecto no sólo en lo que respecta a la reducción del arancel sino a su menor contenido de ácidos grasos de carácter nocivo para la salud.

En general, los Tratados de Libre comercio presentan un impacto positivo en relación a las manufacturas livianas, junto con un aumento de las importaciones, siendo así, se destaca la importación de maquinarias y equipo (considerados bienes de capital), los cuales suelen ser catalizadores para sectores productivos que necesiten de insumos importados, de esta manera se estimula el crecimiento de la producción.²⁷

De igual forma, las PYMES resultaron especialmente beneficiadas con respecto al acceso de bienes industriales ya que la reducción de aranceles disminuyó los costos de producción abaratando la actualización tecnológica y mejorando la productividad. Con referencia a los bienes usados, se mantiene el esquema de manejo de los mismos y el régimen de licencia previa que se ha ido aplicando para ellos desde 1995 incluso en lo que respecta a la ropa usada. Con referencia a los remanufacturados, se logró acordar una definición que hace posible diferenciarlos de los bienes usados y defender a través de una desgravación lenta las sensibilidades que se identifican en el sector privado en lo relativo a las autopartes, los electrodomésticos y el sector metalmecánico.

Por otro lado, la negociación hace posible “mantener incentivos a la exportación como el Plan Vallejo para materias primas”²⁸; lo cual implica que los empresarios podrían importar materias primas de cualquier origen sin pagar ninguna clase de arancel en casos en que sean utilizadas en la elaboración de productos para la exportación a Estados Unidos y otros mercados.

²⁷ Durán, Jose, y otros. Acuerdos de libre comercio entre los países andinos y los Estados Unidos: ¿cuánto se puede esperar de ellos?. CEPAL – Serie Comercio Internacional. 2007. Pág. 73-74

²⁸ *Ibíd*, Pág 14.

2.1.3 SERVICIOS

Con respecto al sector servicios, es importante tomar en consideración que el desarrollo del internet, los avances en la tecnología de comunicaciones y la caída en los costos del transporte internacional le dan una dinámica superior al comercio internacional de los mismos sobre el comercio de bienes.

Es así como Colombia posee un importante potencial en lo que respecta al comercio de diversos servicios lo cual hace útil contar con un acceso preferencial y sin barreras al mercado estadounidense. Con respecto al tema el tratado buscó eliminar barreras en esta materia, la promoción de la competencia como factor acelerador de la competitividad y de beneficios para los consumidores así como garantizar la autonomía del gobierno en cuanto a la elaboración del sistema de seguridad social y eliminar los aranceles en los productos digitales tales como videos, programas computacionales, grabaciones de sonido e imágenes.

Cabe resaltar que Colombia instauró un grupo de trabajo orientado al establecimiento de estándares para el licenciamiento y certificación de proveedores de estos servicios y con el reconocimiento mutuo de cuerpos profesionales. Este grupo de trabajo será permanente durante la continuidad del tratado. De igual forma, el acuerdo logró una de las mejores reservas culturales que se hayan obtenido en cualquier TLC. Se pudo establecer una reserva para proteger los derechos y la cultura de los grupos étnicos. Con respecto al tema, el gobierno está en la posibilidad de retener o establecer estímulos para los sectores relativos a las expresiones culturales.

Adicional a ello, Colombia pudo establecer reservas y guardarse algunas discrecionalidades en lo que respecta a ciertos sectores. Por ejemplo, el

Estado colombiano logró instaurar controles a los flujos de capital con el fin de lograr una estabilización macroeconómica, la apertura de servicios transfronterizos en el sector seguros, la inclusión de obligaciones para la tecnología móvil y la exclusión de las mismas en la tecnología rural.

Por otro lado, a pesar de que en los TLC no se trata de forma directa el tema de los recursos naturales, si existen impactos negativos en relación al desarrollo local y regional. Según estudios de la CEPAL, las empresas extranjeras presentan dificultades para articularse con economías nacionales, siendo así, los acuerdos podrían desalentar las cadenas productivas internas.²⁹

2.2 TLC CHILE – EE.UU.:

Con respecto al Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos, puede decirse que existe una especie de mayor igualdad o simetría en comparación con el tratado Colombia- Estados Unidos ya que el país chileno logra imponer sus condiciones con una mayor facilidad que Colombia. La idea de dicho tratado era poner la relación entre los dos países en una dinámica más equitativa.

“Es así como el mismo acuerdo establece la importancia de fortalecer los lazos de amistad y cooperación entre los dos países, contribuir al desarrollo armónico y la cooperación internacional, crear un mercado más amplio y seguro para las mercancías y los servicios en sus respectivos territorios, establecer reglas claras y de beneficio mutuo en su intercambio comercial, evitar las distorsiones en su comercio recíproco, crear nuevas oportunidades de empleo en los dos territorios; desarrollar, cada uno, sus respectivos compromisos internacionales y fortalecer su cooperación en

²⁹ Ruiz, Ariela. Los recursos naturales en los tratados de libre comercio con Estados Unidos. CEPAL División de Recursos Naturales e Infraestructura, 2005. Pág. 67.

términos de índole laboral y proteger y hacer efectivos los derechos fundamentales de sus trabajadores³⁰; lo cual deja entrever una mayor horizontalidad en dicho tratado

Sin embargo, es importante tener en cuenta que las estrategias de poder ejercidas por los Estados Unidos sobre Chile en este caso son muy sutiles y que, teniendo en cuenta lo anterior, si bien puede hablarse de una aparente igualdad, lo cierto es que el país del Norte sigue ejerciendo su condición de mando y superioridad y estableciéndose como imperio.

Así mismo, llama mucho la atención el intento adelantado por parte de Chile en vías de dar flexibilidad al tratado para impedir que este se convierta en una camisa de fuerza donde el país en mención se vea perjudicado o imposibilitado para cambiar algunas reglas de juego o modificar ciertos elementos del acuerdo que le puedan resultar perjudiciales.

El Tratado de Libre Comercio adelantado entre Chile y Estados Unidos tiene una serie de características importantes que deben ser tenidas en cuenta a la hora de realizar nuestro análisis ya que, del mismo depende la resolución del interrogante aquí planteado. En este orden de ideas, se tomarán en consideración los aspectos relacionados con anterioridad: agricultura, industria y servicios.

2.2.1 AGRICULTURA:

Frente al tema agrícola cabe resaltar que tanto Estados Unidos como Chile buscaron eliminar de manera multilateral los subsidios a las exportaciones

³⁰ Tratado de Libre Comercio Chile – Estados Unidos. Página 1-2. SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior).

de mercancías agropecuarias de la mano de la OMC.³¹ De igual forma, el acuerdo establece por parte de los dos países un Grupo de Trabajo de Comercio Agrícola integrado por representantes de las dos partes mediante el cual se pretende revisar anualmente y de la mano del Comité Sobre Obstáculos al Comercio la aplicación de normas de clasificación y calidad de aquellos programas de expansión y desarrollo que afecten el comercio entre las dos partes resolviendo además las cuestiones que puedan llegar a plantearse sobre esas normas y programas.

De igual forma, el tratado hace referencia a unas medidas de salvaguardia que podrán imponer las dos partes en la forma de derechos de importación adicionales a una serie de mercancías agrícolas.

Con respecto a los precios de intervención de las mercancías susceptibles a las que se les apliquen medidas de salvaguardia agrícola, que reflejan los valores unitarios históricos de importación de las mercancías habrían de ser evaluadas y actualizadas periódicamente. Así mismo, se dio por sentado que ninguna de las partes podrá imponer una medida de salvaguardia sobre ninguna mercancía o adoptar una acción de salvaguardia. En este orden de ideas, las partes fueron claras a la hora de imponer una medida de éste tipo notificando a la otra parte sobre la adopción de la misma incluyendo los antecedentes; dentro de un plazo no inferior a 60 días. Así mismo, la parte que imponga dichas medidas establecerá consultas respecto de las condiciones de aplicación de ésta.

2.2.2 INDUSTRIA

Con respecto al tema industrial; en materia textil se ha estipulado la eliminación de un arancel aduanero en el tratado, lo cual implica la libre entrada por parte y parte de diferentes productos. Sin embargo, se ha

³¹ *Ibíd.* Sección F – Agricultura, Artículo 3.16: Subsidios a las exportaciones agropecuarias.

establecido que en casos en los que aumente la cantidad de productos ingresados a cada país este reponga o subsane el dinero de más que se perdería con la reducción en el arancel.³²

El tratado también establece la oportunidad de considerar si las reglas de origen aplicables a ciertas mercancías textiles y de vestuario pueden ser revisadas y cambiadas para atender cuestiones de disponibilidad de oferta de hilos, telas o fibras en el territorio de ambas partes. Esto hace que tanto a una parte como a la otra les sea asignada responsabilidad en cuanto a aspectos relevantes del tratado.

Adicional a ello, Chile consiguió un tratamiento preferencial en algunas de sus mercancías; en especial en aquellas de algodón o fibras artificiales formadas en su totalidad en una parte con fibras producidas u obtenidas fuera del territorio de una parte o mercancías de algodón; así como fibras artificiales manufacturadas en su totalidad en el territorio de una parte con fibras producidas u obtenidas fuera del territorio de una parte.

Otras mercancías que gozan de tratamiento preferencial son aquellas relativas al vestuario de algodón y fibras artificiales no originarias. En este orden de ideas, aquellas que sean cosidas o ensambladas en el territorio de una parte con fibras producidas u obtenidas fuera de esa parte con fibras producidas u obtenidas fuera del territorio de la misma, se estipula tendrán tratamiento preferencial y reducción en los aranceles aduaneros.

Así mismo, es importante resaltar que se autorizan una serie de verificaciones relativas a acuerdos y acciones en materia textil y de vestidos mediante las cuales se busca que los dos países puedan hacer sus reclamaciones bajo un contexto de equilibrio y de confianza mutua; lo cual resulta realmente determinante en lo que respecta a la relación entre los dos países.

³² *Ibíd.* Sección G - Textiles y vestuario. Artículo 3.21: Cooperación aduanera

Por otro lado, las partes en cuestión establecen un acuerdo de comercio de mercancías mediante el cual se pueden administrar con detenimiento las reglas y procedimientos de origen además de las cuestiones relativas a la administración aduanera. Dentro de las funciones de este comité se encuentran el fomento del comercio de mercancías entre las partes incluyendo consultas para la aceleración de la eliminación arancelaria y la consideración de los obstáculos al comercio de mercancías entre las partes en especial los relacionados con la aplicación de medidas no arancelarias.

2.2.3 SERVICIOS

En cuanto al tema de servicios, en primer lugar, el tratado pretendió eliminar los obstáculos de acceso a mercados para el suministro de servicios, incluidos aquellos relativos a la construcción. Es así como se establece un trato nacional y no discriminatorio a las partes relacionadas.

Con respecto a la contratación pública, fue indispensable que cada parte publique sin demora sus medidas de aplicación general que regulan específicamente la contratación pública y cualquier modificación a dichas medidas además que la publicación original. Para cada contratación pública una entidad deberá publicar con anticipación un aviso donde se invite a los proveedores interesados a presentar ofertas para dicha contratación pública. Cada anuncio relativo a dicha contratación deberá llevar consigo una descripción con relación a ella, las condiciones que deberán cumplir los proveedores para participar en la contratación, el nombre de la entidad que emitió el aviso, la dirección donde los proveedores pueden recibir información al respecto, los plazos para la presentación de las ofertas y las fechas para la entrega de las mercancías o los servicios a ser contratados.³³

³³ *Ibíd.* Capítulo Nueve Contratación pública.

Adicional a ello, para entregas adicionales por parte del proveedor original que tengan por objeto ser utilizados como repuestos, ampliaciones o servicios continuos para equipos, programas de computación, servicios o instalaciones existentes, cuando el cambio de proveedor obligaría a la entidad a adquirir mercancías o servicios que no cumplan con los requisitos de compatibilidad con el equipo, los programas de computación, los servicios o las instalaciones existentes; las entidades podrán adjudicar contratos por otros medios, distintos a los de licitación pública. Así mismo, se estipularon una serie de medidas dirigidas a la integridad en las prácticas de licitación pública y en lo que respecta a la contratación pública.

2.3 TLC PERÚ – EE.UU.:

En cuanto al TLC entre Estados Unidos y Perú; en primer lugar, podría decirse que, si bien el mismo tratado afirma ser ganador en algunos aspectos, lo cierto es que la economía interna peruana no se preparó lo suficientemente como para enfrentar un acuerdo de este tipo. Es así como puede decirse que uno de los principales perdedores fue dicho país ya que la relación de desigualdad entre éste y los Estados Unidos se ve muy marcada a lo largo del tratado.³⁴

Dentro del mismo se habla de manera explícita de la importancia de buscar la integración del Perú al mundo para estimular el desarrollo de una economía pequeña como la del país mencionado, incrementar los flujos de inversión tanto extranjera como nacional, generar mayor eficiencia económica a través de una asignación más conveniente de factores de producción y con ello mejorar la calidad de vida de los peruanos, bajar los

³⁴ 1. Fairlie, Alan. "Costos y beneficios del TLC con Estados Unidos". Friederich Ebert Stiftung. Marzo 2005. Pág 94-104.

precios para los consumidores, crecimiento en la calidad y cantidad del empleo y mayor variedad y calidad en los productos. El objetivo era poner al Perú al nivel de otros países que habían firmado tratados con Estados Unidos.³⁵

También se buscaba, por otro lado, construir una estrategia integral de apertura comercial para convertir al Perú en un país netamente exportador; al igual que consolidar una base para la generación de un desarrollo sustentable mientras se avanza en la implementación de reformas pendientes en la agenda nacional.

De igual forma, el tratado se proyectaba hacia el fortalecimiento de las capacidades públicas y privadas, el desarrollo de la infraestructura física, la implementación de unas políticas de competitividad de largo plazo, la consolidación de un proceso de descentralización, el impulso al proceso de concesiones y privatizaciones, la eliminación de las barreras administrativas y burocráticas para facilitar la creación de nuevas empresas y el desarrollo de infraestructura física (aeropuertos, carreteras y puertos).

Es así como para 2014 se ha dado un aumento en las exportaciones peruanas, pero las mismas no están vinculadas con sectores productivos internos con lo cual no ha habido una mejora significativa en los empleos e ingresos. Así mismo, Perú exporta a los Estados Unidos materias primas y derivados de materias primas y se importan más bienes que no son sofisticados; lo cual es muestra, además, de una no muy adecuada política cambiaria. Cabe resaltar que no hubo tampoco un plan de diversificación productiva y que, de igual forma, esto impidió que se diera una negociación más equitativa.

Es así como Perú negoció su tratado bajo una estela de desigualdad donde no asumió medidas de protección que le permitieran asegurarse de tener éxito en el tratado y así mejorar las asimetrías con respecto a los Estados

³⁵ Tratado de Libre Comercio Peru – Estados Unidos. Página 5. SICE (Sistema de Información sobre Comercio Exterior).

Unidos. En otras palabras, este tratado fue negociado bajo condiciones de desigualdad que dejaron en desventaja a la nación peruana.

2.3.1 AGRICULTURA:

Con respecto al tema aquí presentado, el Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos trajo consigo una serie de potenciales ganadores teniendo en cuenta la negociación adelantada entre los dos países. Dichos productos son: el Bambú, la Yuca, la Chirimoya, el ajo, el café la tara, el mango, el limón, la caña de azúcar, el fríjol castilla, los espárragos, la guanábana, la uva, los pimientos, la lúcuma, la mandarina, la palta, la páprika, el higo, la alcachofa, los espárragos, el ajo, la cebolla, el olivo, la cebada, la naranja, la quinua, la papaya, el té, el olluco, el café, el achiote y la palma aceitera.³⁶

Al respecto, los temas sensibles del tratado se relacionaron con el hecho de asumir compromisos de no aplicar subsidios a la exportación, la aplicación de salvaguardias especiales, las exclusiones y el esquema de derechos correctivos.

Con respecto a los subsidios agrícolas, se aclara que con el tratado no se vio afectado todo el universo agropecuario, sino 14 productos básicos dentro de más de 1100 partidas. De esos 14 productos, Perú tiene únicamente 7 los cuales resultan insuficientes para abastecer la demanda interna. De los 7 productos restantes que se importan, únicamente 2 provienen mayoritariamente de Estados Unidos de los cuales el algodón corresponde al 87% de las importaciones y el trigo al 42%. Los otros 5 productos que también están

³⁶ Tello, Mario. El tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos: los impactos económicos y evaluación Ex Ante. Centrum, Pontificia Universidad Católica del Perú. Pág. 185

subsidiados provienen de otros países: el 90% del arroz proviene de Uruguay, el 56% de azúcar de Bolivia, el 75% de lácteos de Bolivia, el 30% de las carnes de Argentina y el 93% del maíz amarillo también de dicho país³⁷.

Por otro lado, el algodón constituye en sí mismo un bien final y un insumo de la cadena textil-confecciones. Con respecto al algodón, se ha dado una recurrente caída de la producción nacional en las últimas décadas y por ello, a la hora de firmar el tratado, la oferta nacional resultaba insuficiente para cubrir la creciente demanda de la industria textil y de confecciones.

Con respecto al trigo, puede decirse que éste es la principal materia prima para la fabricación de harinas destinadas en la elaboración de pan, fideos y galletas. El Perú no es productor de trigo, y la producción nacional sólo abastece el 10% de la demanda.

2.3.2 INDUSTRIA

Con respecto al tema industrial, el tratado arrojó una serie de ganadores dentro de los cuales se encontrarían la industria textil y de confecciones, las manufacturas livianas, la industria molinera y la industria química; al igual que las manufacturas pesadas, los productos metálicos y la industria minera. Adicional a ello, se estipuló mantener el esquema de apoyo a la industria local y a las PYMES.³⁸

En lo relativo a la industria de los medicamentos, en especial en lo que respecta a los medicamentos genéricos, cabe resaltar que más del 98% de todos los medicamentos en el Perú son genéricos. Es así que los productos genéricos siguieron siéndolo sin desaparecer de las vitrinas de las

³⁷ Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos. Rosas, Javier. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú). 2005. Pag. 21

³⁸ TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. 2005. Pág. 33

farmacias y sin costar más con el TLC ni con ningún otro acuerdo. Así mismo, el costo de los genéricos sería menor por la eliminación de los aranceles.

Sin embargo, cabe resaltar que la debilidad del sector industria propio del Perú ha hecho imposible que se logren avances en esta materia y, ante todo, que dicho país resulte como ganador después de las negociaciones. Se establecieron una serie de sectores ganadores de los cuales no se han obtenido resultados concretos. Con el TLC se ha logrado exportar productos relacionados con las materias primas y derivados de materias primas; lo cual muestra que no hubo una intensa política industrial antes de la firma del tratado. Recién en el 2014 se presentó un plan de diversificación productiva el cual no ha dado los frutos esperados.

La idea con el TLC era que, al tener industrias pequeñas, esto hiciera posible que, con sólo penetrar un 0.1% del mercado estadounidense con productos en los que se tenían ventajas en materia industrial, se incrementara el PIB en un 4%. Sin embargo, tal cosa no se ha logrado de la forma esperada.

Adicional a ello, el TLC buscaba incrementar la productividad de las empresas peruanas al facilitar la adquisición de tecnologías de carácter más moderno y a menores precios que impulsaran y promovieran la producción industrial al igual que las exportaciones de manufacturas y servicios de valor agregado.

2.3.3 SERVICIOS:

En lo que respecta al rubro denominado servicios, hay que resaltar, en primera medida, que es la principal actividad económica del país ocupando el 80% del PIB.

Es así como, aprovechando esta ventaja, se dio una ampliación de la protección otorgada a patentes por retrasos injustificados, protección de la información no divulgada y protección de conocimientos tradicionales y

acceso a recursos genéticos. De igual forma, en lo que respecta a las telecomunicaciones, se estipularon mayores disciplinas al proveedor dominante en telefonía fija.

En el marco de negociaciones del TLC, Perú buscó proteger los conocimientos ancestrales de los pueblos indígenas al igual que sus derechos. La idea era que se reconocieran, formalizaran y protegieran los derechos de los pueblos indígenas en relación con sus conocimientos tradicionales y recursos genéticos.³⁹

Así mismo, se buscó reconocer la importancia de los conocimientos nativos sobre el uso de cientos de especies naturales que se usan para elaborar alimentos, condimentos, bebidas, artesanías, ropa, fibras, utensilios y medicinas; en especial en lo que respecta a la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad; al igual que para la generación de sus recursos económicos.

Lo que pretendió Perú fue resguardar y aprovechar el enorme capital cultural, económico y natural de los pueblos indígenas que actualmente no cuentan con un sistema de protección que sea internacionalmente reconocido.

Finalmente, en las negociaciones del TLC se buscó que los países andinos pudieran combatir la biopiratería de sus recursos naturales y medioambientales y evitar que se patenten algunas plantas y animales. En este orden de ideas, el TLC representa una ventaja para que los países andinos puedan protegerse de la biopiratería; en otras palabras, de la posibilidad que personas o empresas puedan patentar ilícitamente plantas y animales oriundas de un país para obtener beneficios económicos. Es importante recordar que Perú posee un escenario amplio donde las antiguas culturas peruanas desarrollaron más de 1200 plantas alimenticias, 1408 plantas con propiedades medicinales y cinco especies oriundas de animales domésticos.

³⁹ *Ibíd.* Pág. 34

2.4 ANÁLISIS COMPARATIVO

Una vez desarrollada una revisión inicial acerca de los principales elementos de los Tratados de Libre Comercio aquí presentados, se hace necesario y pertinente adelantar un análisis comparativo en el cual se tomen en consideración los principales aspectos propios de los mismos y así dar resolución a nuestra hipótesis de trabajo.

En primer lugar, es importante resaltar que para el caso al que nos estamos refiriendo, Chile demuestra mayor carácter, más solidez y propiedad a la hora de negociar su tratado con los Estados Unidos ya que impone su posición de una manera más radical buscando que el acuerdo sea más flexible y susceptible a cambios que el negociado con Colombia. De igual forma, da un amplio espacio a la protección del medio ambiente y al desarrollo sostenible, cosa que Colombia no hace con la misma efectividad. Así mismo, Chile se caracteriza por hacer menos concesiones con respecto al territorio e imponer límites a lo dispuesto por los Estados Unidos. Puede decirse, en otras palabras, que el Tratado de Libre Comercio negociado entre Chile y Estados Unidos es más horizontal que el acordado entre Colombia y la misma nación y tiene, por lo tanto, menos *asimetrías*.

Adicional a ello, cabe destacar que los TLC negociados entre Colombia, Chile y Perú se rigen por los diferentes tratados internacionales elaborados en materia comercial; como el suscrito por la OMC y demás acuerdos de corte global. Así mismo, los tratados mencionados mantienen una fuerte relación en lo que respecta a la lucha por la protección de los derechos laborales y de los pueblos indígenas y conocimientos ancestrales.

De igual forma, se observan en el tratado de Chile-USA una serie de medidas de cooperación donde los dos países se ven involucrados de manera estrecha en la realización de metas y propuestas con el fin de establecer una especie de equilibrio en términos de obligatoriedad por parte de los dos partes en lo que se

refiere a los acuerdos pactados: “Las partes cooperarán para los efectos de: el cumplimiento o asistencia en la aplicación de sus leyes, regulaciones y procedimientos que implementen este Tratado que afecten el comercio de las mercancías textiles y del vestuario; asegurar la exactitud de las solicitudes de origen; y evitar que se eludan las leyes, regulaciones y procedimientos de cada Parte o de los acuerdos internacionales que afecten el comercio de mercancías textiles y del vestuario”.⁴⁰

Por otro lado, podemos decir con certeza que Perú resulta ser uno de los más grandes perdedores en lo que respecta a la negociación del tratado ya que la asimetría resultante en su relación con los Estados Unidos tanto en lo que respecta a la negociación como a los resultados del mismo ha sido nociva para el país en su desarrollo posterior “No se ha podido sacar provecho al tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos (EEUU), vigente desde 2009, según demuestran las conclusiones del estudio Evaluación Comercial en una Perspectiva Comparada: Perú, Chile y México, desarrollados por la Universidad del Pacífico (UP). El trabajo, elaborado por el investigador Germán Alarco, muestra que hay un aumento en las exportaciones peruanas, pero que estas no están vinculadas con sectores productivos internos y, por ello, no ha habido una mejora significativa de los empleos e ingresos. Además, Perú exporta a EEUU más de lo mismo (materias primas y derivados de materias primas) y se importan más bienes que no son sofisticados “Se ha ampliado el potencial exportador peruano, pero se ha reducido el potencial de crecimiento económico” sostiene Alarco en el informe.⁴¹

Es así como, adicional a ello, los países en mención han visto erosionada su *soberanía* al tener que ceder parte de su autonomía como países al dominio de los Estados Unidos y al verse obligados a abrir parte de sus mercados a un mundo globalizado donde pierden control sobre su economía interna y sobre los intercambios que realizan con este; tal y como lo afirma el marco teórico aquí abordado. De esta forma, por ejemplo, si bien en los tres se

⁴⁰ Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos, Pág 12.

⁴¹ Tomado de: <http://peru21.pe/economia/peru-no-saca-provecho-tlc-estados-unidos-2204407>

vislumbran importantes intentos por proteger los conocimientos ancestrales, las mismas dinámicas del TLC han impedido que éstos se den en su totalidad.

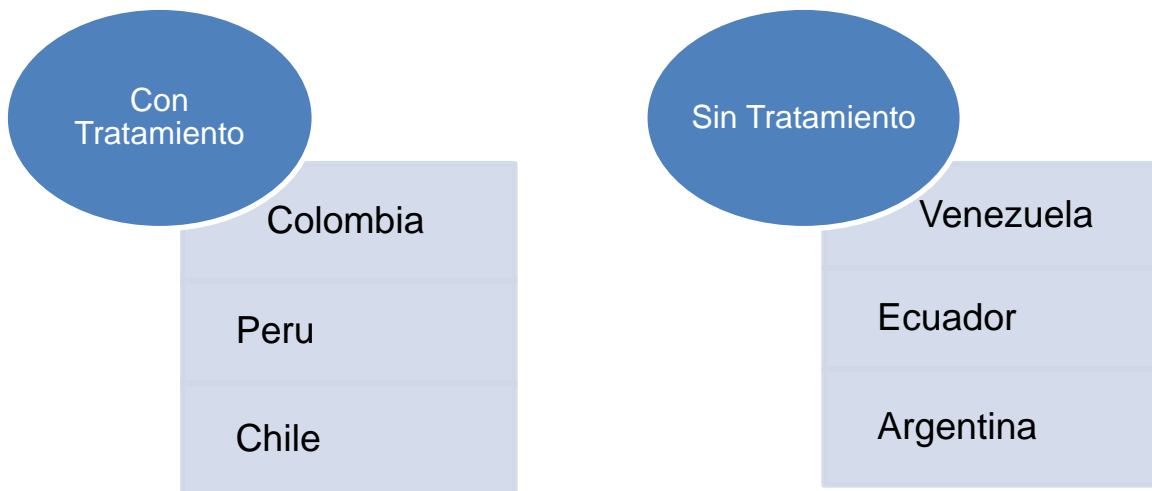
En otras palabras, al comparar los tres TLC puede decirse que algunos de sus países, aun cuando buscaron proteger sus intereses económicos; no pudieron evitar que el influjo de los Estados Unidos tuviera una fuerte incidencia en sus postreras condiciones. Es decir, ha sido imposible contener el crecimiento, la influencia e incidencia de Estados Unidos como *imperio* al interior de los tres países mencionados. Si bien se vislumbran diferentes niveles de control y predominio entre un país y otro y aunque Chile sale mejor librado que los otros dos al negociar su tratado, lo cierto es que resulta imposible controlar la entrada y control imperial de los Estados Unidos.

3. Capítulo III. Análisis de los grupos Tratados y Control

El objetivo del presente capítulo es analizar cuantitativamente los flujos de comercio entre el grupo tratado (Colombia, Chile y Perú) y el grupo no tratados (Ecuador, Venezuela y Argentina), usando datos trimestrales desde 2007 y 2014 para calcular los indicadores de comercio (ver abajo) por cada periodo anual con el fin de identificar si ha empeorado/mejorado la relación comercial. Adicionalmente, se analizará con estadística descriptiva los flujos de exportaciones por subsectores económicos.⁴²

En esta parte un ejercicio de comparación, con el fin de comparar el efecto de los TLC's con Estados Unidos entre el grupo tratado, es decir, aquellos países que han firmado el acuerdo con Estados Unidos y un grupo de países que no tiene este acuerdo firmado.

Figura 3-1: Grupos de países



⁴² No se consideran a profundidad variables de inversión ni aspectos político-institucionales, únicamente los flujos de comercio, debido a que desde el principio se planteó la investigación de esta manera. La razón de esto es porque la idea inicial era tratar de vincular el efecto y los resultados de la negociación de los Tratados desde el punto de vista sectorial (capítulo II) con el análisis de los flujos de comercio (capítulo III).

Algunos datos fueron tomados de los reportes emitidos por Business Monitor International.

Tabla 3- 0. Características grupales

CARACTERÍSTICA	GRUPO TRATADO	GRUPO NO TRATADO	SIMILITUD
Tiene Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos	Tienen un acuerdo vigente con los Estados Unidos de Libre Comercio.	NO tienen un acuerdo vigente con los Estados Unidos de Libre Comercio.	NO
Localización Geográfica	Son países suramericanos	Son países suramericanos	SI
Posición política frente a Estados Unidos	Son países políticamente cercanos a Estados Unidos.	Son países que ideológica y políticamente son distantes a Estados Unidos.	NO
Flujo comercial con Estados Unidos	SI han presentado flujos de exportaciones/importaciones desde/hacia Estados Unidos	SI han presentado flujos de exportaciones/importaciones desde/hacia Estados Unidos	SI
Diversificación de las Exportaciones de cada país.	Sus exportaciones generales se concentran mayormente en el sector minero, participación superior al 50% (2015 Year-To-Day)	A pesar de que las exportaciones mineras (entre el 30% y 50% en Venezuela y Ecuador) tienen cierta participación en los 3 países, hay mayor diversificación en cuanto a que sectores como alimentación, productos orgánicos, plásticos, entre otros tienen cierta participación en las exportaciones (2015 Year-To-Day).	NO

Fuente: Construcción del autor con base en información de Trade Map y Datamyne.

3.1 ANÁLISIS GENERAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. GRUPO DE TRATADOS.

3.1.1 COLOMBIA

Aunque Colombia ha presentado una serie de ventajas para los inversionistas potenciales en términos de sus extensos tratados de libre comercio, mercados comerciales diversificados y arreglos de zonas francas altamente competitivos, en cierta medida, éstos se compensan con hechos que contrarrestan el buen panorama como los disturbios en algunas partes del país y las preocupaciones que rodean los hechos de corrupción en el gobierno.

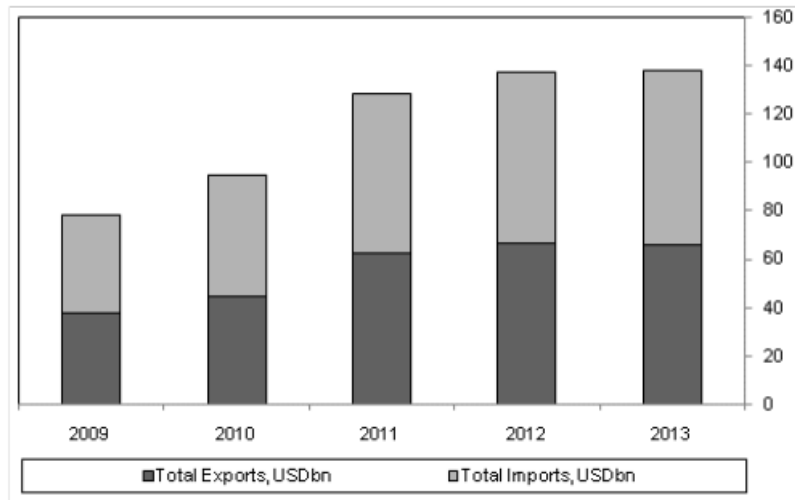
Si bien el país es uno de los más grandes de la región de América Latina (ocupando el tercer lugar con una población de más de 48 millones aproximadamente) el mercado potencial de los consumidores en Colombia se ha visto limitado por una disminución en el crecimiento económico que afectaría la demanda de consumo de productos importados.

Este descenso se basa en la caída de los precios mundiales del petróleo (exportación clave de Colombia), el cual ha tenido un impacto sobre el crecimiento de las exportaciones y la inversión extranjera. Esta dinámica se ha traducido en las exportaciones de bienes inferiores, en una reducción del gasto del gobierno, en cierto grado de incertidumbre en la confianza de los consumidores y en la inversión fija.

Colombia tiene actualmente uno de los mayores volúmenes comerciales totales en la región. Se espera que las importaciones y exportaciones totales asciendan a unos USD139.8bn en 2015. Esto coloca a Colombia después de México, Brasil, Chile y Argentina para clasificar quinto de 42 países de América Latina. Las importaciones superan a las exportaciones, que representan el USD72.9bn y USD66.9bn respectivamente. El déficit comercial es probable que se expanda teniendo en cuenta que el sector petrolero se ha debilitado, reduciendo el valor de las exportaciones.

La economía de Colombia está dominada actualmente por el sector del petróleo, la agricultura y la minería, sectores que también son contribuyentes clave de las exportaciones.

Figura 3-2: Colombia – Total Importaciones y Exportaciones, USDbn



Fuente: Business Monitor International

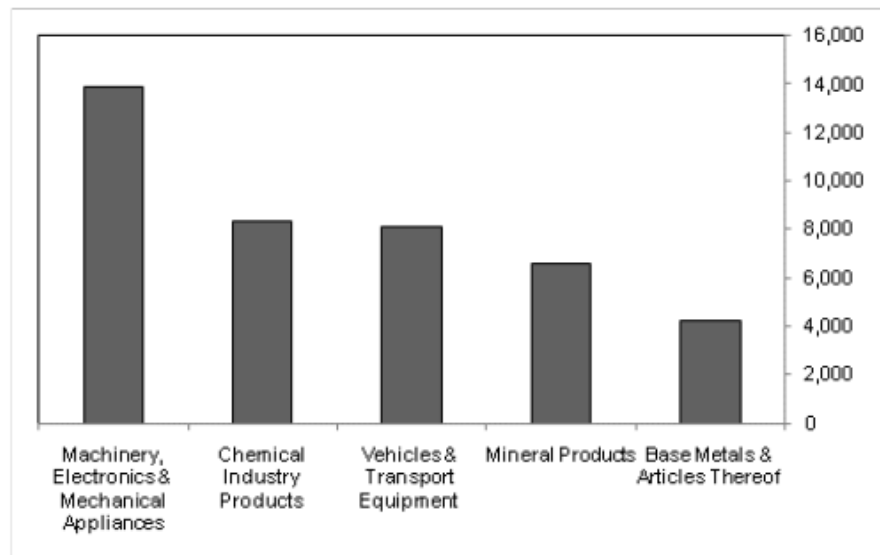
Las importaciones de Colombia han aumentado constantemente en los últimos años, recuperándose así de un descenso en 2009 a raíz de la crisis financiera mundial. A pesar de este crecimiento, las importaciones representan menos de una quinta parte del PIB, y sólo veían pequeño crecimiento del 0,9% en 2014 debido a la presión a la baja sobre el gasto de los consumidores y la inversión en infraestructura limitada tanto por los organismos públicos y privados.

Las mayores importaciones de Colombia son maquinaria, electrónica y aparatos mecánicos y productos de la industria química (muchos de los cuales se dirigieron a proyectos de extracción de petróleo y mineras extensas del país). Esto refleja la relativamente alta dependencia de la base industrial del país en los insumos que son de origen internacional, y los inversores cuyas actividades dependen de este tipo de productos deben tener en cuenta la dependencia en el comercio exterior. Como Colombia sólo ha limitado la capacidad de producción nacional, que importa la mayoría de sus productos de consumo manufacturados, incluidos los equipos de transporte. Esto es probable que se expanda hacia adelante mientras que la capacidad de fabricación de automóviles nacional de Colombia viene bajo mayor presión de la relativamente alta subida de impuestos en el

sector, la mala infraestructura vial interna de piezas y vehículos terminados al desplazarse y de la alta energía de los precios, que son lastimar la competitividad de los fabricantes de automóviles nacionales y fomentar mayores importaciones.

Se espera que las importaciones totales de Colombia mostrando un fuerte crecimiento de alrededor de 5,5% hacia adelante, lo que sugiere que a pesar de vientos económicos todavía hay oportunidad para la expansión de las importaciones clave.

Figura 3-3: Colombia – Top 5 de los principales productos de importación, 2013, USDmn



Fuente: Business Monitor International

Los EE.UU. han sido la fuente de más del 20% de las importaciones totales en promedio entre 2007 y 2013, y se estima que el comercio entre Estados Unidos y Colombia recientemente implementado el acuerdo servirá para profundizar las relaciones bilaterales entre los dos países. Los EE.UU. es una fuente clave de productos de la refinación del petróleo y de consumos manufacturados de mercancía. Como los EE.UU. es un mercado estable, los inversores pueden estar confiados de la seguridad del suministro de las importaciones clave. De hecho, los socios comerciales de importación de Colombia son relativamente diversos, ayudando a reducir el riesgo de una interrupción en el suministro de cualquier área clave. Aparte de los EE.UU., los principales socios comerciales de importación de Colombia son China, México, Brasil y Alemania.

Tabla 3-1 . Colombia – Top 5 Principales Socios de Importaciones

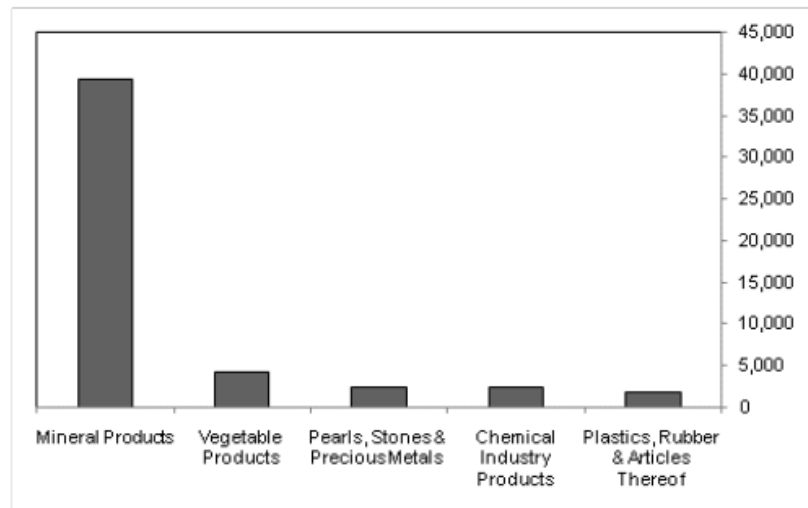
Top 5 Trade Partners - Product Imports (2013), USDmn	2009	2010	2011	2012	2013
Total Product Imports	32,898	40,683	54,675	58,088	59,397
United States of America	9,506	10,532	13,663	14,140	16,409
% change y-o-y	-17.9	10.8	29.7	3.5	16.0
% of total product imports	23.3	21.0	20.9	20.1	22.7
China	3,715	5,477	8,176	9,565	10,363
% change y-o-y	-18.3	47.4	49.3	17.0	8.3
% of total product imports	9.1	10.9	12.5	13.6	14.4
Mexico	2,298	3,857	6,059	6,362	5,496
% change y-o-y	-26.5	67.8	57.1	5.0	-13.6
% of total product imports	5.6	7.7	9.3	9.0	7.6
Brazil	2,147	2,370	2,740	2,796	2,590
% change y-o-y	-7.8	10.4	15.6	2.0	-7.3
% of total product imports	5.3	4.7	4.2	4.0	3.6
Germany	1,338	1,658	2,215	2,240	2,207
% change y-o-y	-14.1	23.9	33.6	1.1	-1.5
% of total product imports	3.3	3.3	3.4	3.2	3.1

Fuente: Business Monitor International

El mercado de exportación de Colombia, en USD66.9bn, es la sexta más grande a nivel regional y representó el 19,0% del PIB. La principal exportación del país es el de productos minerales, su extensa producción de petróleo (con plásticos asociados y productos de caucho que constituyen la quinta mayor exportación). Desde 2007, las exportaciones de petróleo de Colombia tienen aumentó de 32,7% de las exportaciones totales de 59,9% de las exportaciones totales a medida que aumentaba la producción nacional.

Otros productos de exportaciones principales de Colombia incluyen productos vegetales; Colombia es uno de los principales productores de café del mundo, lo que representa en torno al 3,3% de las exportaciones totales. El país es también un extenso exportador de banano, azúcar, trigo y flores cortadas. Los metales preciosos, especialmente oro, son otra clave de exportación y el sector minero colombiano está trayendo grandes inversiones por los desarrolladores internacionales. Se estima un crecimiento general de las exportaciones de alrededor de 5,9% interanual en el mediano plazo (2015- 19), en particular de productos agrícolas y manufacturados, que se espera se beneficien de una fuerte corriente vendedora en el Peso.

El sector minero de Colombia en particular, está atrayendo grandes inversiones y se espera ampliar al venir sus años, ayudando a compensar la caída de los precios del petróleo.

Figura 3-4: Colombia – Top 5 de productos de exportación, 2013, USDmn

Fuente: Business Monitor International

Colombia todavía tiene un largo camino por recorrer, sin embargo, deberá reducir su dependencia económica de las exportaciones de petróleo. Uno de los riesgos a mediano plazo en relación a la composición de las exportaciones de Colombia se refiere a los cambios en la dinámica de la producción mundial de energía y el consumo. Los EE.UU. han sido el principal socio comercial de petróleo en las exportaciones. Sin embargo, **en los últimos años la demanda de Estados Unidos ha disminuido, ya que la producción en los EE.UU. se ha incrementado dramáticamente.**

Hasta el momento, la demanda de Asia ha hecho caer a EE.UU. el apetito por el petróleo colombiano, en particular de China, cuyas importaciones desde Colombia casi se han triplicado en los últimos años. Mientras la demanda asiática para el petróleo de Colombia, y en menor medida, carbón térmico, que es otra de las principales exportaciones, sigue siendo robusta, los inversores no deben estar excesivamente preocupados por una reducción de la demanda de Estados Unidos, sin embargo, cualquier disminución de la demanda de China tendrá un impacto a gran medida de las exportaciones colombianas. Al igual que con las importaciones, los socios de exportación de Colombia son relativamente diversos, que ayudan a reducir los riesgos planteados por una caída en la

demanda por parte de un país o región. Los dos principales socios de exportación, como se señaló anteriormente, son China y los EE.UU., que son los destinatarios principales de petróleo y productos relacionados. India es otro socio comercial, y es un gran consumidor de las exportaciones de carbón de Colombia (Colombia es también uno de los mayores socios comerciales de la India a las importaciones).

Figura 3-5: Colombia – Top 5 Principales Socios Comerciales



Fuente: Business Monitor International

Colombia cuenta con una amplia gama de acuerdos de libre comercio (TLC) en el lugar que ayuda a facilitar el comercio internacional y reduce el costo de la importación y la exportación de productos. Uno de los acuerdos de libre comercio más importantes es con los EE.UU., el mayor socio comercial de Colombia, tanto para importaciones y exportaciones. El TLC se acordó en 2006 y ejecutado en 2012, lo que reduce los aranceles para una serie de productos clave (como los metales, maquinaria y piezas de automóviles) a cero. Colombia también tiene acuerdos de libre comercio con Canadá, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Chile.

A continuación, se puede observar en la tabla siguiente el comportamiento de los 20 principales subsectores de exportación e importación entre Colombia y Estados Unidos, en donde, por ejemplo, se puede observar el mejoramiento del subsector del Petróleo entre 2007 y 2014. Entre estas fechas, los sectores que mejoraron en ventaja comparativa fueron especialmente los relacionados con el sector minero: petróleo, oro, ropa, hierro, cemento, entre otros. Se mantuvieron el café, las flores y piedras preciosas y semipreciosas. Empeoraron en ventaja comparativa los sectores como polímeros de banano, vinil, artículos de cuero, otros.

Tabla 3-2 . Colombia – Top 20 Principales Productos por CIU (4)

DESCRIPCION		EXPORTACIONES (Miles)		IMPORTACIONES (Miles)		PARTICIPACIÓN X		SCR		ICS	
		2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
TOTAL	HS (4)	\$14.035.435	\$14.022.534	\$8.568.829	\$18.224.092	-	-	-	-	-	-
PETROLEUM OILS AND OILS FROM BITUMINOUS MINERALS, CRUDE	2709	\$7.320.828	\$7.506.754	\$76.214	\$9	52,2%	53,5%	0,979	1,000	0,821	1,061
COAL; BRIQUETTES, OVOIDS AND SIMILAR SOLID FUELS MANUFACTURE	2701	\$1.095.942	\$480.962	\$14	\$16	7,8%	3,4%	1,000	1,000	0,977	1,004
PETROLEUM OILS& OILS FROM BITUMINOUS MINS (OTHER THAN CRUDE)	2710	\$1.460.212	\$886.851	\$311.801	\$6.622.887	10,4%	6,3%	0,648	- 0,76	0,610	- 0,70
COFFEE, WHETHER OR NOT ROASTED OR DECAFFEINATED; COFFEE HUSK	0901	\$716.563	\$1.036.827	\$	\$61	5,1%	7,4%	1,000	1,000	0,985	1,008
GOLD (INCLUDING GOLD PLATED WITH PLATINUM), UNWROUGHT OR IN	7108	\$406.774	\$1.082.758	\$293	\$10	2,9%	7,7%	0,999	1,000	0,990	1,009
CUT FLOWERS AND BUDS SUITABLE FOR BOUQUETS OR ORNAMENTAL PUR	0603	\$848.691	\$1.036.008	\$15	\$5	6,0%	7,4%	1,000	1,000	0,982	1,008
BANANAS, INCLUDING PLANTAINS, FRESH OR DRIED	0803	\$178.147	\$221.876	\$	\$268	1,3%	1,6%	1,000	0,998	0,996	0,999
TUBES, PIPES AND HOLLOW PROFILES OTHERS (OPEN SEAMED OR WELD	7306	\$135.308	\$11.112	\$14.209	\$12.898	1,0%	0,1%	0,810	- 0,07	0,807	- 0,07
MEN'S OR BOY'S SUITS, ENSEMBLES, SUIT-TYPE JACKETS, BLAZERS,	6203	\$121.582	\$48.035	\$2.058	\$600	0,9%	0,3%	0,967	0,975	0,964	0,976
FERROALLOYS	7202	\$53.752	\$120.005	\$662	\$377	0,4%	0,9%	0,976	0,994	0,974	0,995
PRECIOUS AND SEMIPRECIOUS STONES (NO DIAMONDS), NOT STRUNG,	7103	\$105.675	\$76.364	\$	\$26	0,8%	0,5%	1,000	0,999	0,998	1,000
POLYMERS OF VINYL CHLORIDE OR OF OTHER HALOGENATED OLEFINS,	3904	\$57.760	\$24.141	\$21.526	\$58.081	0,4%	0,2%	0,457	-0,41	0,455	- 0,41
EXTRACTS, ESSENCES AND CONCENTRATES OF COFFEE, TEA OR MATE	2101	\$47.361	\$72.658	\$1.306	\$9.437	0,3%	0,5%	0,946	0,770	0,945	0,771
PARTS OF BALLOONS, DIRIGIBLES, GLIDERS, AIRPLANES, OTHER AIR	8803	\$91.635	\$3.877	\$191.923	\$231.694	0,7%	0,0%	- 0,35	- 0,96	- 0,36	- 0,96
ELECTRICAL TRANSFORMERS, STATIC CONVERTERS OR INDUCTORS; POW	8504	\$40.456	\$6.888	\$27.051	\$42.865	0,3%	0,0%	0,199	- 0,72	0,197	- 0,72
PORTLAND CEMENT, ALUMINOUS CEMENT, SLAG CEMENT, SUPERSULFATE	2523	\$59.927	\$	\$211	\$514	0,4%	0,0%	0,993	- 1,00	0,992	- 1,00
ARTICLES OF LEATHER OR COMPOSITION LEATHER, OTHERS	4205	\$16.093	\$34.150	\$103	\$664	0,1%	0,2%	0,987	0,962	0,987	0,962
MOLDING BOXES FOR METAL FOUNDRY; MOLD BASES; MOLDING PATTERN	8480	\$12.648	\$10.623	\$2.505	\$3.394	0,1%	0,1%	0,669	0,516	0,669	0,516
PRINTED BOOKS, BROCHURES, LEAFLETS AND SIMILAR PRINTED MATTE	4901	\$24.082	\$5.303	\$14.137	\$12.627	0,2%	0,0%	0,260	- 0,40	0,259	- 0,40
PANTYHOSE, TIGHTS, STOCKINGS, SOCKS AND OTHER HOSIERY	6115	\$27.217	\$8.123	\$202	\$484	0,2%	0,1%	0,985	0,887	0,985	0,888

Fuente: Cálculos del autor con base en información de Trade Map y Datamyne

El país se encuentra en proceso de acordar un TLC con Panamá, aunque a principios de 2015 el proceso se retrasó debido a una disputa sobre los aranceles a la importación de textiles, prendas de vestir y el calzado impuesto por Colombia. La República de Corea, Costa Rica e Israel también han firmado acuerdos de libre comercio, aunque éstos aún no se han implementado. Otros acuerdos de libre comercio están en su lugar con la UE - dando Colombia el acceso a una gama más amplia de los mercados de importación y exportación.

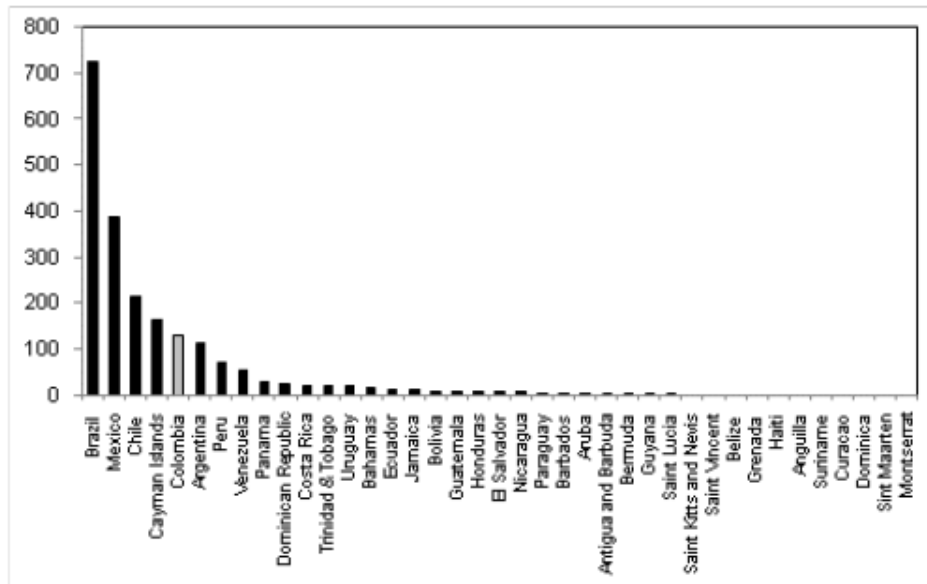
A nivel regional, Colombia es también un miembro del bloque comercial Alianza del Pacífico, junto con Chile, México y Perú, y miembro de la Comunidad Andina con Bolivia, Ecuador y, de nuevo, Perú. La Comunidad Andina ha establecido una zona de libre comercio y también firmó un TLC con el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela) en 2004, que tiene como objetivo eliminar todos los aranceles de importación para el año 2020. Colombia es también un miembro de la Organización Mundial del Comercio. Estos acuerdos ayudan a dar a Colombia una tasa arancelaria promedio baja de 2,0%, superior a la Argentina, México y Brasil, pero por debajo de Chile. Aunque esto es significativamente inferior a las Bahamas, que tiene una tasa de arancel medio del 18,9%, Colombia todavía tiene mucho camino por recorrer para ponerse al día con la región líder en Perú, con un tasa promedio arancelario del 0,7%.

La apertura de Inversiones de Colombia está abierta a la inversión extranjera directa (IED), y un proceso de liberalización del mercado en los últimos años ha ayudado a atraer a los inversores a una amplia gama de sectores del país. Hay pocas restricciones a la propiedad extranjera, y la amplia privatización de las industrias clave y una reducción de la violencia en el país han ayudado a hacer de Colombia uno de los mayores mercados de inversión extranjera en América Latina.

La apertura del mercado de hidrocarburos de Colombia, por ejemplo, ha impulsado el crecimiento en este sector y empresas del sector privado, son ahora capaces de competir junto a Ecopetrol de propiedad estatal para la exploración y derechos de producción. Aunque el desarrollo de clústeres va a la zaga de otros mercados regionales clave, hay algunos avances en sectores como la producción textil y la agricultura.

Colombia tiene actualmente el quinto mayor volumen de IED en la región de América Latina. En USD127.9bn en 2013, Colombia es justo por delante de Argentina con la IED balance de USD112.3bn pero significativamente menos que el líder regional de Brasil en USD724.6bn.

Figura 3-6: Latinoamérica – Inversión Extranjera Directa USDbn, 2013



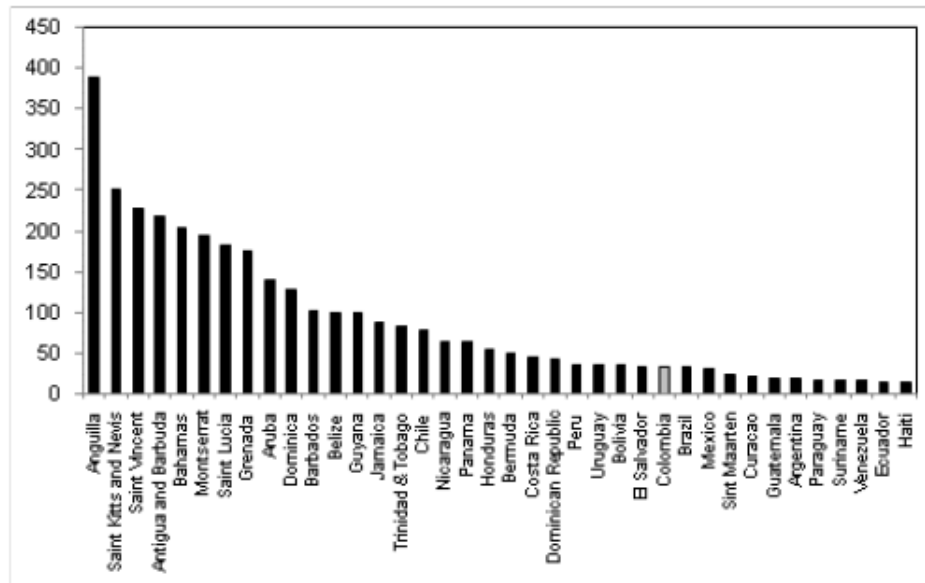
Fuente: Business Monitor International

A pesar del crecimiento de la IED en los últimos años, la inversión extranjera representa sólo el 33,8% del PIB de Colombia. Esta es una de las tasas más bajas de la región y ve a Colombia sentado por 12 de la parte inferior de los 42 países de América Latina.

La falta de diversificación en el mercado ofrece inconvenientes a la inversión extranjera como la dependencia del país en la producción de petróleo significa que el sector de hidrocarburos es la única industria del país que está preparado para manejar, en términos de logística y operaciones, lo que crea empinados costos de inicio para otros sectores. Esto quiere decir, por otra parte, que existe un enorme potencial para aprovechar otras industrias. En la actualidad, sin embargo, la dependencia de la producción de petróleo

limita la economía y los resultados en niveles relativamente bajos de comercio de bienes y servicios de consumo.

Figura 3-7: Latinoamérica – Inversión extranjera directa en % de PIB, 2013.



Fuente: Business Monitor International

El sector petrolero recibe el grueso de la inversión extranjera, que representa alrededor del 50% de la IED. En vista de la caída de los precios mundiales del petróleo, los productores reducirán la inversión, prefiriendo centrarse en sus principales activos. Del mismo modo, la desaceleración de la demanda mundial también es probable que pese sobre la inversión extranjera en el sector minero de Colombia, que es el segundo mayor destino de inversión en el país. El sector minero de Colombia ha tenido problemas para atraer el mismo volumen de la inversión como de otros países de América Latina, como Chile.

La mayor fuente de IED de Colombia es Estados Unidos - esta relación se beneficia del extenso acuerdo de libre comercio entre los dos países que permite extensos flujos de inversión extranjera en una serie de sectores. Hay sin embargo, un considerable malestar interno en relación con el libre comercio, desde que se implementó en el año 2012 ha habido múltiples a gran escala (y en algunos casos) protestas violentas.

Tratado de Libre Comercio con EE.UU.

A partir de las políticas comerciales basadas en la apertura comercial iniciada entre los años 80 y 90, el país ha realizado esfuerzos en firmar acuerdos comerciales con otros países para integrarse con el mercado mundial. Uno de ellos, fue el TLC con los Estados Unidos. Lejos de poder determinar tajantemente si el Tratado ha sido plenamente beneficioso en términos económicos para el país suramericano, algunos autores han analizado su impacto sobre la economía colombiana, y la evidencia sugiere que por si solo el acuerdo no significa la panacea para catapultar la economía colombiana, por el contrario, es la combinación tanto de la implementación del TLC como con otras políticas encaminadas a mejorar la competitividad del país, la que podría converger en un mayor nivel de crecimiento económico.

García y Zuleta concluyen que "...Dado que gran parte de la liberalización económica ya se ha hecho, los efectos de un TLC entre Colombia y Estados Unidos deben ser relativamente pequeños y positivos sobre la economía colombiana como un todo... Para garantizar que los beneficios derivados de dicho tratado se difundan a todas las regiones y a todos los sectores económicos el gobierno colombiano debe implementar importantes medidas: (i) integrar todas las regiones del país en una unidad económica, lo que implica la expansión y el mejoramiento de la infraestructura del transporte. (ii) Aumentar la participación de la mano de obra calificada en la fuerza laboral, para lo que se necesita mayor y más eficiente gasto del gobierno en educación..."⁴³.

⁴³ Orlando Gracia & Hernando Zuleta, 2009. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos: ¿Qué impacto puede tener en Colombia? COYUNTURA ECONÓMICA, FEDESARROLLO. Pág. 30.

En el caso de Colombia, el TLC con Estados Unidos ha conllevado a un aumento significativo del comercio y del grado de apertura, también ha convergido en un aumento en el comercio de servicios y en los flujos de IED.

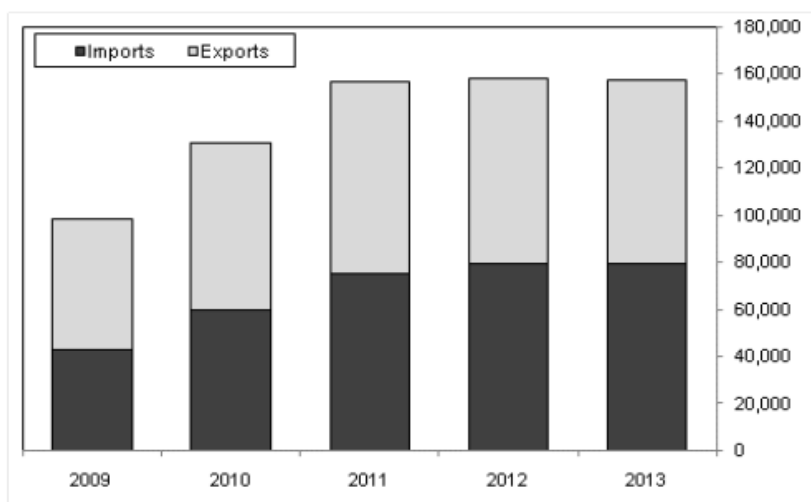
3.1.2 CHILE

Chile presenta un mercado de exportación incierto, debido a la disminución de los precios del cobre y una menor demanda de socio comercial clave, China. La buena posición de Chile es impulsada por un entorno regulatorio desarrollado e instituciones transparentes. Este país presenta uno de los mejores desempeños a nivel regional con respecto a su apertura comercial y la inversión.

Los potenciales inversores se benefician de la amplia gama de acuerdos de libre comercio del país, tanto a nivel regional como a nivel mundial con socios comerciales clave, como la UE, los EE.UU. y China, y la falta de restricciones cambiaria. El país está abierto a la inversión extranjera directa y trata extranjera y las empresas nacionales por igual. Chile también tiene un alto nivel de diversificación comercial, con muchos socios comerciales, lo que ayuda a reducir el riesgo de cualquier crisis regional. El país tiene un fuerte mercado de exportación, aunque advertimos que la caída de la demanda de China tendrá un impacto sobre la industria del cobre, que podría afectar el crecimiento a corto plazo.

Chile representa un gran mercado para la inversión en la región de América Latina. El país tiene el sexto mayor PIB nominal a nivel regional, en USD256.0 millones en el 2014, aunque se observa que es más bajo que el de Brasil y México, con un PIB de USD2,218.6bn y USD1,308.0, respectivamente. El crecimiento económico en Chile ha sido más lento de lo que muchos de sus pares de la región, con un crecimiento real del PIB de alrededor del 3,5% anual esperado de seguir adelante, que es significativamente más bajo que los líderes regionales Panamá (crecimiento del 6 0,4%) y Bolivia (5,4%). Chile ofrece un ambiente de inversión estable y atractivo, lo que ayuda a aumentar su apertura comercial, y tiene fuerte relaciones comerciales regionales y mundiales.

El sector minero importante en Chile es un componente clave de la economía, a la vez que la silvicultura, la industria manufacturera, la agricultura y los servicios financieros de negocios / también son los principales contribuyentes.

Figura 3-8: Chile – Total valores de Importaciones & Exportaciones, USDmn

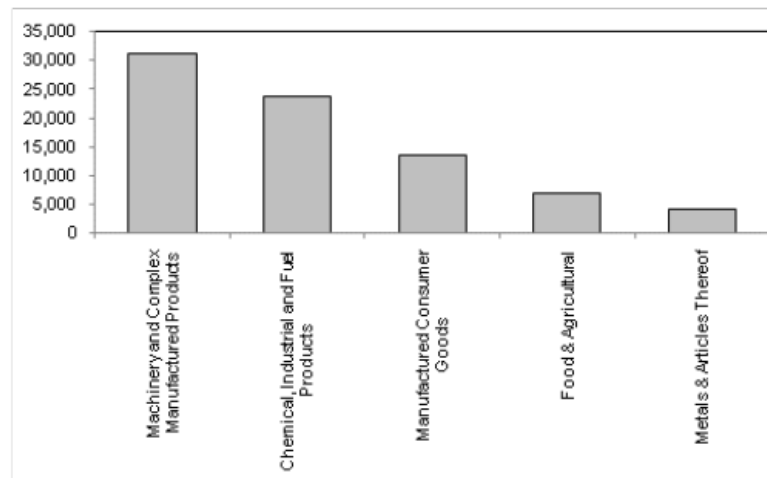
Fuente: Business Monitor International

Las importaciones representan una proporción relativamente baja del PIB de Chile, alrededor de 35,2% en el 2015. Esto es más alto que sus competidores regionales clave como Brasil (16,7%) y Argentina (16,6%). Chile tiene una base de producción nacional relativamente bien establecida. También es un fuerte productor agrícola en la región, lo que reduce la demanda de productos alimenticios importados.

Las mayores importaciones de Chile son maquinaria, electrónica y aparatos mecánicos (USD18, 607mn en 2013), que se alimenta en una amplia industria minera del país. Con el sector de la minería frente a una desaceleración de la demanda, se puede ver una disminución de las importaciones relacionadas ya que los inversores retrasan proyectos en el país. Esto también puede afectar a las importaciones de productos de la industria química, que actualmente representan alrededor del 8,2% de las importaciones en Chile.

Los productos minerales son el segundo más grande de importación (en USD17, 339mn en 2013) (Chile tiene pocas reservas de petróleo y depende de las importaciones de combustibles), tanto crudo, alimentación en las refinerías nacionales y aceite refinado. La caída de los precios mundiales del petróleo pueden dar lugar a una disminución en el valor total de las importaciones de minerales, aunque es de esperar para ver aumento de la demanda ya que el crecimiento económico de Chile se traduce en tasas más altas de consumo de electricidad y el consumo de combustible para la extensa red de mercancías por carretera.

Figura 3-9: Chile – Top 5 Principales productos de Importación, USDmn



Fuente: Business Monitor International

Los vehículos y material de transporte son otra importación importante para Chile. Chile ya no tiene una capacidad de fabricación de automóviles nacionales significativa, por lo que es dependiente de las importaciones extranjeras. A medida que la economía crece y aumenta el consumo privado financiero, se podría esperar para ver la demanda de vehículos de motor nuevo para aumentar las importaciones de vehículos haciendo una potencial área de crecimiento a medio plazo para los inversores.

La demanda de textiles, otro sector importador grande, también es probable que aumente. **Las importaciones de Chile provienen principalmente de los EE.UU.** (16,9% en 2013), China (16,5%), Brasil (5,4%), Argentina (4,1%) y Alemania (3,4%). Socios de importación

de Chile son relativamente diversos, lo que ayuda a compensar el riesgo de una disminución en cualquier mercado emisor en particular.

China es una fuente cada vez más importante para las importaciones de vehículos desde la firma de un acuerdo de libre comercio en 2005; y varios fabricantes chinos están ahora presentes en el mercado chileno incluyendo Chery, JAC Motors, Chang'an Automóvil, BYD Auto, Geely y MG Motor que están dentro de los mejores 30 marcas más vendidas en Chile. De hecho, Chines e fabricantes tienen alrededor de un 9% del mercado de autos en general en el país. El comercio bilateral entre Chile y China ha crecido de USD6.93bn en 2005 a USD34.06 millones de euros en 2014. Los Estados Unidos y Alemania también son grandes productores de vehículos y fuentes clave de aeronaves y maquinaria. Además, los EE.UU. representa la mayor parte de los productos refinados del petróleo que importa Chile.

Tabla 3-3 . Chile – Top 5 Principales Socios de Importación

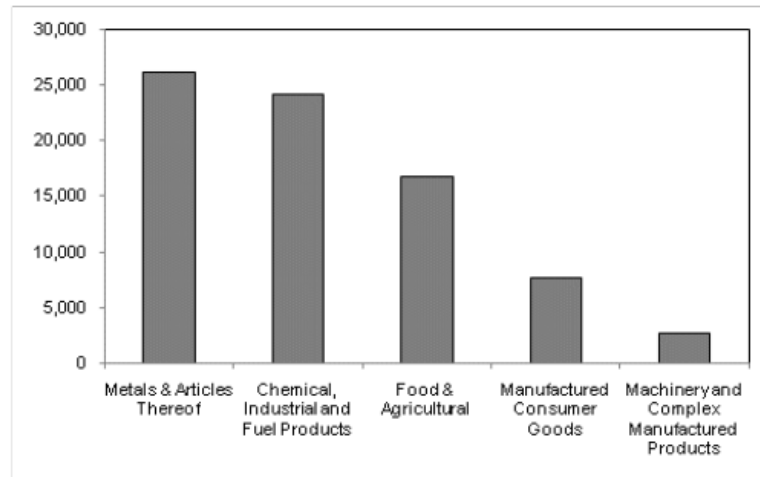
TRADE PARTNERS & PRODUCT IMPORTS, USDMN	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Product Imports	47,585	62,787	42,805	59,388	74,907	79,462	79,616
United States of America	7,86	11,922	7,977	9,989	15,104	18,204	16,104
% change y-o-y		51,7	-33,1	25,2	51,2	20,5	-11,5
% of total product imports	13,6	16	15	13,8	16,7	19,3	16,9
China	6,067	8,268	6,179	9,961	12,695	14,432	15,702
% change y-o-y		36,3	-25,3	61,2	27,5	13,7	8,8
% of total product imports	10,5	11,1	11,6	13,8	14	15,3	16,5
Brazil	4,532	5,302	2,878	4,66	6,225	5,186	5,111
% change y-o-y		17	-45,7	61,9	33,6	-16,7	-1,4
% of total product imports	7,8	7,1	5,4	6,4	6,9	5,5	5,4
Argentina	4,382	5,088	4,645	4,693	4,75	5,283	3,934
% change y-o-y		16,1	-8,7	1	1,2	11,2	-25,5
% of total product imports	7,6	6,8	8,7	6,5	5,2	5,6	4,1
Germany	1,656	2,017	1,553	2,352	3,12	2,862	3,202
% change y-o-y		21,8	-23	51,5	32,7	-8,3	11,9
% of total product imports	2,9	2,7	2,9	3,3	3,4	3	3,4

Fuente: Business Monitor International

Las exportaciones de Chile representaron el 37,6% del PIB del país en 2015, media en la región de América Latina. Valor de las exportaciones de Chile, fueron el tercer más alto en la región, en USD95.2bn, por delante de Argentina en USD91.1bn, pero inferiores en comparación con los líderes regionales México (USD441.9 millones) y Brasil (USD269.5bn).

Las exportaciones de cobre han sido el principal motor del crecimiento económico en Chile, con el país convirtiéndose en el mayor productor del mundo de la mercancía. Metales y artículos de fondo son de mayor exportación del país, lo que representa el 27,2% de las exportaciones totales del país en 2013, o USD24, 555mn. Grandes recursos de cobre de Chile significan que incluso teniendo en cuenta la caída de la demanda de China, las exportaciones de metales son propensas a seguir siendo el principal motor de la economía, con la diversificación limitada. Productos minerales relacionados con la industria minera, incluyendo solución de cobre, son la segunda mayor exportación, en el 23,2% del valor total de las exportaciones en 2013, o alrededor de USD20, 954mn.

Figura 3-10: Chile – Top 5 Principales Productos de Exportación, USDmn



Fuente: Business Monitor International

El resto de los principales productos de exportación son los productos vegetales (7,6%), animales vivos y productos de origen animal (5,8%) y alimentos, bebidas y tabaco (4,8%). Chile se ha convertido en uno de los principales países productores de vino en el mundo,

y en 2014 reemplazó a Australia para convertirse en el cuarto mayor exportador de vino a nivel mundial. El país es también una base de cultivo de salmón que lleva, con algunas estimaciones poniendo las ventas de las exportaciones de salmón en USD4 millones en 2014. Además, Chile es un gran productor de uvas, manzanas, peras y otras frutas sin hueso, para las exportaciones. Estos sectores son muy dependientes del tiempo, y una caída en la producción podría tener un fuerte impacto en el valor de las exportaciones.

Tabla 3-4 . Chile – Top 5 Principales Socios de Exportación

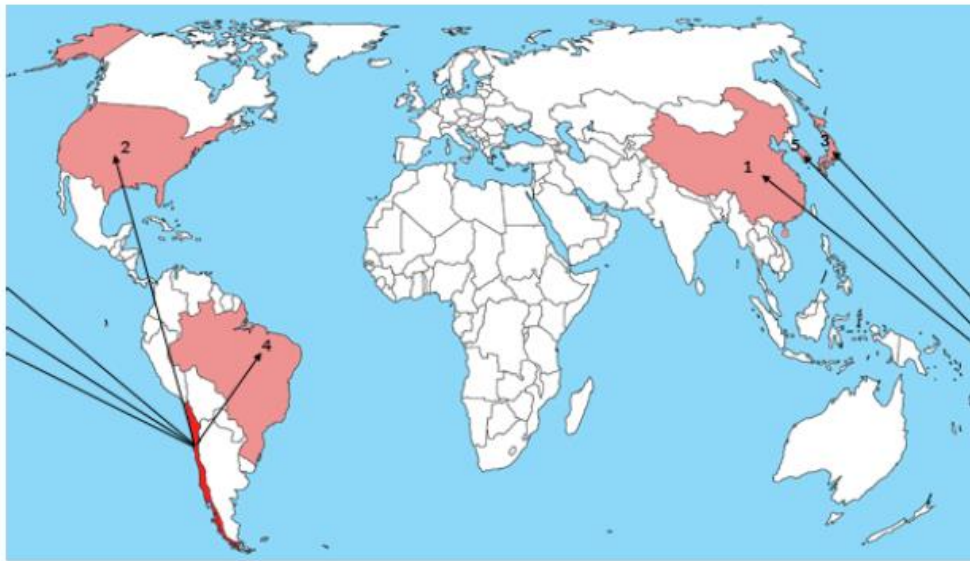
TRADE PARTNERS & PRODUCT EXPORTS, USDMN	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Product Exports	68,56	64,508	55,459	70,894	81,411	78,277	77,367
China	10,505	8,519	13,028	17,276	18,601	18,218	19,219
% change y-o-y		-18,9	52,9	32,6	7,7	-2,1	5,5
% of total product exports	13,5	11,3	20,4	21,1	19,7	20	21,3
United States	8,679	8,053	6,226	6,899	9,088	9,63	9,812
% change y-o-y		-7,2	-22,7	10,8	31,7	6	1,9
% of total product exports	11,2	10,7	9,7	8,4	9,6	10,6	10,9
Japan	7,515	6,339	5,102	7,698	9,009	8,384	7,661
% change y-o-y		-15,6	-19,5	50,9	17	-6,9	-8,6
% of total product exports	9,7	8,4	8	9,4	9,5	9,2	8,5
Brazil	3,407	3,868	2,825	4,221	4,49	4,294	4,434
% change y-o-y		13,5	-27	49,4	6,4	-4,3	3,3
% of total product exports	4,4	5,1	4,4	5,2	4,7	4,7	4,9
South Korea	4,033	3,316	3,241	4,169	4,448	4,551	4,272
% change y-o-y		-17,8	-2,2	28,6	6,7	2,3	-6,1
% of total product exports	5,2	4,4	5,1	5,1	4,7	5	4,7

Fuente: Business Monitor International

Los mercados de exportación más importantes de Chile incluyen a China, los EE.UU., Japón, Brasil y Corea del Sur. La estrecha relación comercial del país con China, destino del 21,3% de las exportaciones chilenas, lo expone a riesgos de la desaceleración de la economía china, en particular con respecto a la caída de la demanda de cobre.

Las exportaciones están lo bastante bien diversificadas, con los países de América del Estados Unidos es un gran importador de cobre chileno (algunos USD3.5bn en 2013), así como las frutas, pescados y mariscos (especialmente salmón), madera y caucho, con las exportaciones totales de Chile por valor de USD 9.812 millones en 2013. Los Estados Unidos es probable que siga siendo un importante socio comercial con Chile, establece en beneficiarse del crecimiento de la demanda de los consumidores en el país.

Figura 3-11: Chile – Top 5 Destinos de Exportaciones



Fuente: Business Monitor International

A continuación, se puede observar en la tabla siguiente el comportamiento de los 20 principales subsectores de exportación e importación entre Chile y Estados Unidos, en donde, por ejemplo, se puede observar el mejoramiento de los maíz, llantas, hierro, otros, entre 2007 y 2014 en ventaja comparativa. Se mantuvieron estables frutas, pescado, cobre, uvas, otros.

Tabla 3-5 . Chile – Top 20 Principales Productos por CIU (4)

DESCRIPCION	HS (4)	EXPORTS (Miles)		IMPORTS (Miles)		SHARE EXP		SCR		ICS	
		2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
TOTAL	HS (4)	\$8.419.580	\$8.722.891	\$7.268.908	\$13.347.194	-	-	-	-	-	-
REFINED COPPER AND COPPER ALLOYS (OTHER THAN MASTER ALLOYS O	7403	\$2.570.360	\$2.084.900	\$339	\$9	30,5%	23,9%	1,000	1,000	0,976	1,040
FISH FILLETS AND OTHER FISH MEAT (WHETHER OR NOT MINCED), FR	0304	\$832.394	\$1.317.108	\$54	\$5	9,9%	15,1%	1,000	1,000	0,992	1,025
GRAPES, FRESH OR DRIED	0806	\$444.982	\$442.770	\$436	\$818	5,3%	5,1%	0,998	0,996	0,994	1,005
GOLD (INCLUDING GOLD PLATED WITH PLATINUM), UNWROUGHT OR IN	7108	\$310.285	\$141.927	\$9	\$83	3,7%	1,6%	1,000	0,999	0,997	1,002
WINE OF FRESH GRAPES, INCLUDING FORTIFIED WINES; GRAPE MUST	2204	\$185.590	\$262.279	\$18	\$249	2,2%	3,0%	1,000	0,998	0,998	1,003
FRUIT OTHERS, FRESH	0810	\$115.582	\$265.402	\$	\$22	1,4%	3,0%	1,000	1,000	0,999	1,005
WOOD, CONTINUOUSLY SHAPED (TONGUED, GROOVED, MOLDED, ETC.) A	4409	\$197.912	\$246.872	\$323	\$118	2,4%	2,8%	0,997	0,999	0,995	1,004
SALT (INCL TABLE & DENATURD SALT) & PURE SODIUM CHLORIDE, W	2501	\$23.896	\$135.935	\$12	\$549	0,3%	1,6%	0,999	0,992	0,999	0,995
NEW PNEUMATIC TIRES, OF RUBBER	4011	\$34.072	\$390.304	\$53.999	\$206.572	0,4%	4,5%	- 0,226	0,308	- 0,227	0,319
FLUORINE, CHLORINE, BROMINE AND IODINE	2801	\$104.410	\$162.763	\$1.683	\$76	1,2%	1,9%	0,968	0,999	0,967	1,002
CORN (MAIZE)	1005	\$82.268	\$166.748	\$89.736	\$11.805	1,0%	1,9%	- 0,043	0,868	- 0,045	0,871
WOOD SAWN OR CHIPPED LENGTHWISE, SLICED OR PEELED, MORE THAN	4407	\$225.763	\$143.485	\$1.275	\$2.103	2,7%	1,6%	0,989	0,971	0,987	0,974
MOLYBDENUM ORES AND CONCENTRATES	2613	\$409.518	\$45.027	\$138.286	\$23.343	4,9%	0,5%	0,495	0,317	0,490	0,318
FIBERBOARD OF WOOD OR OTHER LIGNEOUS MATERIALS	4411	\$144.598	\$158.290	\$317	\$298	1,7%	1,8%	0,996	0,996	0,994	0,999
UNREFINED COPPER; COPPER ANODES FOR ELECTROLYTIC REFINING	7402	\$581.682	\$	\$103	\$63	6,9%	0,0%	1,000	- 1,000	0,994	- 1,000
APRICOTS, CHERRIES, PEACHES (INCLUDING NECTARINES), PLUMS	0809	\$116.504	\$88.255	\$453	\$670	1,4%	1,0%	0,992	0,985	0,991	0,987
FRUIT AND NUTS (UNCOOKED OR COOKED BY STEAM OR BOILING WATER	0811	\$59.876	\$147.541	\$96	\$2.801	0,7%	1,7%	0,997	0,963	0,996	0,966
PLYWOOD, VENEERED PANELS AND SIMILAR LAMINATED WOOD	4412	\$89.440	\$100.209	\$50	\$16	1,1%	1,1%	0,999	1,000	0,998	1,002
FERROALLOYS	7202	\$89.762	\$109.357	\$626	\$4	1,1%	1,3%	0,986	1,000	0,985	1,002
APPLES, PEARS AND QUINCES, FRESH	0808	\$81.539	\$117.659	\$112	\$2.328	1,0%	1,3%	0,997	0,961	0,997	0,963

Chile tiene acuerdos de libre comercio con una amplia gama de los principales socios comerciales incluyendo los EE.UU., China, Canadá, Japón, Malasia, Australia, Nueva Zelanda y Singapur. Desde 2003, Chile ha tenido también un acuerdo de libre comercio con la UE, ampliando el alcance de los intercambios en todos los estados miembros de la UE. El comercio bilateral entre la UE y Chile se ha más que duplicado desde que el TLC entró en vigor.

Chile también tiene varios acuerdos de libre comercio regionales en vigor, con países como México, Colombia, Perú, Panamá y los países centroamericanos. Chile también es miembro de la Alianza del Pacífico, un bloque comercial regional integrado por Chile, Colombia, México y Perú, que en conjunto representan alrededor del 37% del PIB en América Latina. Chile también es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y miembro asociado del MERCOSUR (que reduce los aranceles comerciales entre Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay). Chile también se ha unido a un esquema en la OMC que suprime los aranceles para los países menos desarrollados del mundo (excluyendo el trigo, la harina y el azúcar) que ayudará a fomentar mayores niveles de comercio.

Zonas Económicas Especiales y sectores empresariales Chile tiene dos grandes zonas de libre comercio que ayudan a reducir aún más los aranceles de importación y de exportación y facilitar los negocios mediante la concentración de la fabricación en centros centrales. La zona de libre comercio más grande es ZOFRI Zona Franca de Iquique, que abarca los puertos de Arica e Iquique, y la segunda zona de libre comercio es Punta Arenas, en el sur del país. El gobierno también está considerando la apertura de un tercer libre comercio en Puerto Aisén, en el extremo sur con el fin de desarrollar más el comercio regional.

Además de beneficiarse de la exención de impuestos en las zonas de libre comercio, los inversionistas considerando Chile también se beneficiarán del desarrollo de clústeres en curso que ayudan a reducir los costos y facilitar el comercio. Chile se encuentra en el top 10 a nivel regional para el desarrollo de clústeres, más o menos a la par con Guatemala.

Tratado de Libre Comercio con EE.UU. Al analizar el impacto del tratado de libre comercio se puede observar que, el comportamiento del crecimiento y desarrollo en Chile se han presentado con antelación al TLC firmado con Estados Unidos. Se podría decir que los TLC únicamente formalizan y profundizan algunos puntos de las políticas económicas. Agüero concluye que

“El TLC de Chile y Estados Unidos es expresión formalizada... las negociaciones y acuerdos dejaron ver el peso político que tienen los apoyos de sectores protegidos, casi siempre en el sector agrícola, y que en el caso de Chile quedó de manifiesto en las decisiones sobre las bandas de precios para ciertos productos agrícolas tradicionales... Los TLC sólo formalizan y refuerzan ciertos aspectos de la política de desarrollo y crecimiento. Esto quiere decir que el grado en que el TLC pueda ser beneficioso depende de un conjunto de otras políticas que permitan paliar los efectos perniciosos y sacar partido de las oportunidades que se ofrecen...”⁴⁴, en otras palabras, el nivel en que el tratado es beneficioso dependerá de otras políticas que contrarresten los efectos perjudiciales y aprovechar las oportunidades que surjan. Los beneficios no se generarán solos; ellos deberán ser el resultado de políticas precursoras y de cambios posteriores que robustezcan las fortalezas de la economía nacional chilena.

⁴⁴ Agüero, Felipe. (2005). THE TLC CHILE-USA. Colombia Internacional, (61), 50-62.

3.1.3 PERÚ

Desde la apertura comercial desde que se promulgó en el año 1990, seguido por la firma de varios acuerdos de libre comercio, los flujos de comercio de Perú han aumentado considerablemente y proporcionaron un impulso al crecimiento económico. Esto ha ayudado a levantar una gran proporción de la población de la pobreza y, a su vez, ha impulsado aún más los flujos de importación.

El país se ha beneficiado de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio con la mayoría de los socios comerciales clave: China, los EE.UU., la Unión Europea (UE) y el Espacio Europeo de Libre Comercio (AELC), Japón, Corea del Sur, Singapur, el Mercosur, México y Chile. Además, el país también es miembro de dos bloques comerciales regionales: la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que también comprende Colombia, Ecuador y Bolivia; y la Alianza del Pacífico, que también incluye a Chile, Colombia y México.

Figura 3-12: Perú – Top 5 Destinos de Exportación



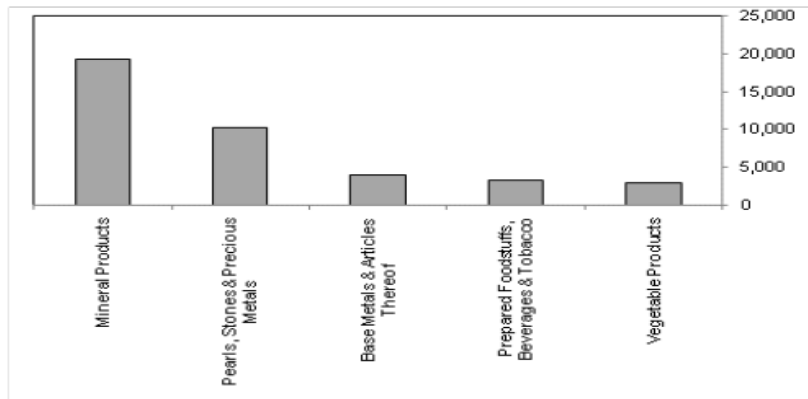
Fuente: Business Monitor International

Perú se beneficia de enormes recursos en metales preciosos y no preciosos para el que se ha producido una importante demanda durante la década de 2000, lo que ha impulsado en gran medida el alto valor comercial del país y ha despertado el interés de los inversores.

Los flujos de comercio y la actividad económica en el Perú giran principalmente en torno a las industrias extractivas, ya que el país cuenta con considerable riqueza de recursos naturales concentrados en sus regiones costeras y la cordillera andina, incluyendo grandes yacimientos de minerales metálicos como plata, cobre, oro, zinc, plomo y hierro, así como

petróleo y gas. Las exportaciones de estos productos han sido el principal motor detrás de un fuerte crecimiento económico del Perú en la última década.

Figura 3-13: Perú – Top 5 Principales Productos de Exportación, 2012, USDmn



Fuente: Business Monitor International

Las principales exportaciones de bienes en el Perú son productos minerales, principalmente compuestas de minerales metálicos y productos de petróleo y gas, que representan aproximadamente el 37,9% del producto total las exportaciones en 2012, seguido de los metales preciosos y piedras, en el 20,0% del total, y los productos de metales básicos, a 7,8%.

La actividad económica también se ha vuelto más diversa en los últimos años, y también a pesar de la minería y la metalurgia son las principales industrias, la agricultura, la pesca, textiles y fabricación de productos electrónicos y de procesamiento de alimentos tendrá lugar en Perú en una escala relativamente grande. En consecuencia, los productos vegetales y alimentos procesados han publicado un fuerte crecimiento durante los cinco años anteriores a 2012.

Se puede observar en la tabla siguiente, el comportamiento de los 20 principales subsectores de exportación e importación entre Perú y Estados Unidos, en donde, por ejemplo, se puede observar que se mantuvieron entre 2007 y 2014, en ventaja comparativa, algunos de los sectores representativos del Perú como lo son el petróleo, oro, vegetales, otros.

Tabla 3-6 . Perú – Top 20 Principales Productos por CIU (4)

DESCRIPCIÓN		EXPORTS (Miles)		IMPORTS (Miles)		SHARE EXP		SCR		ICS	
		2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014	2007	2014
TOTAL	HS (4)	\$4.620.401	\$5.894.948	\$3.610.275	\$8.854.345	-	-	-	-	-	-
GOLD (INCLUDING GOLD PLATED WITH PLATINUM),	7108	\$391.413	\$764.217	\$8	\$46	8,5%	13,0%	1,000	1,000	0,988	1,021
PETROLEUM OILS& OILS FROM BITUMINOUS MINS (OTHER THAN CRUDE)	2710	\$774.290	\$1.163.268	\$531.698	\$2.762.344	16,8%	19,7%	0,186	-0,40	0,147	- 0,30
REFINED COPPER AND COPPER ALLOYS (OTHER THAN MASTER ALLOYS O	7403	\$949.293	\$39.761	\$216	\$155	20,5%	0,7%	1,000	0,992	0,971	0,993
PETROLEUM OILS AND OILS FROM BITUMINOUS MINERALS, CRUDE	2709	\$103.338	\$322.599	\$19	\$1	2,2%	5,5%	1,000	1,000	0,997	1,009
T-SHIRTS, SINGLETS, TANK TOPS AND SIMILAR GARMENTS, KNITTED	6109	\$314.378	\$263.911	\$181	\$212	6,8%	4,5%	0,999	0,998	0,989	1,006
SILVER (INCLUDING SILVER PLATED WITH GOLD OR PLATINUM)	7106	\$295.884	\$230.312	\$58	\$33	6,4%	3,9%	1,000	1,000	0,991	1,006
VEGETABLES OTHERS, FRESH OR CHILLED	0709	\$154.287	\$234.683	\$	\$	3,3%	4,0%	1,000	1,000	0,995	1,006
COFFEE, WHETHER OR NOT ROASTED OR DECAFFEINATED; COFFEE HUSK	901	\$119.901	\$171.548	\$235	\$953	2,6%	2,9%	0,996	0,989	0,993	0,994
MEN'S OR BOYS' SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED	6105	\$191.273	\$115.305	\$2	\$3	4,1%	2,0%	1,000	1,000	0,994	1,003
VEGETABLES, OTHER THAN TOMATOES, MUSHROOMS AND TRUFFLES,	2005	\$83.150	\$133.374	\$823	\$4.387	1,8%	2,3%	0,980	0,936	0,978	0,940
MOLYBDENUM ORES AND CONCENTRATES	2613	\$50.257	\$107.735	\$	\$1	1,1%	1,8%	1,000	1,000	0,998	1,003
ZINC, UNWROUGHT	7901	\$2.005	\$93.963	\$2	\$	0,0%	1,6%	0,998	1,000	0,998	1,003
CRUSTACEANS, LIVE FRESH CHILLED FROZEN DRIED ETC; SMOKED; IN	0306	\$35.327	\$118.647	\$1	\$1	0,8%	2,0%	1,000	1,000	0,999	1,003
GRAPES, FRESH OR DRIED	0806	\$17.048	\$115.580	\$52	\$2.770	0,4%	2,0%	0,994	0,953	0,993	0,956
SWEATERS, PULLOVERS, SWEATSHIRTS, WAISTCOATS (VESTS) AND SIM	6110	\$65.404	\$66.779	\$48	\$45	1,4%	1,1%	0,999	0,999	0,997	1,000
WOMEN'S OR GIRLS' BLOUSES AND SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED	6106	\$78.103	\$28.707	\$30	\$49	1,7%	0,5%	0,999	0,997	0,997	0,997
PEPPER OF THE GENUS PIPER; FRUITS OF THE GENUS CAPSICUM (PEP	0904	\$39.843	\$47.944	\$48	\$184	0,9%	0,8%	0,998	0,992	0,996	0,994
ARTICLES OF JEWELRY AND PARTS THEREOF, OF PRECIOUS METAL	7113	\$78.296	\$46.151	\$83	\$1.067	1,7%	0,8%	0,998	0,955	0,996	0,956
COPPER BARS, RODS AND PROFILES	7407	\$28.813	\$62.468	\$176	\$284	0,6%	1,1%	0,988	0,991	0,987	0,993
WOMEN'S OR GIRLS' SUITS, ENSEMBLES, SUIT-TYPE JACKETS, BLAZE	6104	\$27.546	\$39.140	\$63	\$304	0,6%	0,7%	0,995	0,985	0,995	0,986

Fuente: Cálculos del autor con base en información de Trade Map y Datamyne

Además, estos TLC cubren la mayor parte de los principales socios comerciales de Perú, incluidas las dos mayores economías mundiales, China y Estados Unidos, que son los dos mayores mercados de exportación del país y las principales fuentes de las importaciones. Los mercados de exportación restantes en los cinco primeros; Suiza, Canadá y Japón, así como los otros tres principales fuentes de las importaciones; Brasil, Ecuador y Argentina, también están cubiertos por TLC o acuerdos de comercio preferencial, asegurándose de que los flujos de comercio están exentas de cualquier tarifa significativa o de barreras no arancelarias. Esto aumenta considerablemente el atractivo de Perú a los inversores en las industrias orientadas a la exportación, que tienen la seguridad de grandes mercados para los bienes producidos en el país y pocos obstáculos al comercio.

Tabla 3-7 . Perú – Top 5 Principales Socios de Importación

TRADE PARTNERS & PRODUCT IMPORTS, 2008 - 2012, USDMN	2008	2009	2010	2011	2012
Total Product Imports	29,953	21,814	30,03	37,747	42,274
United States of America	5,647	4,315	5,854	7,431	8,021
% change y-o-y	57.6	-23.6	35.7	26.9	7.9
% of total product imports	15.8	16.2	16.2	16.8	16.2
China	4,069	3,267	5,144	6,321	7,807
% change y-o-y	65.2	-19.7	57.5	22.9	23.5
% of total product imports	11.4	12.3	14.3	14.3	15.7
Brazil	2,418	1,681	2,186	2,433	2,581
% change y-o-y	28.7	-30.5	30.1	11.3	6.1
% of total product imports	6.8	6.3	6.1	5.5	5.2
Ecuador	1,776	1,022	1,423	1,871	2,012
% change y-o-y	17.3	-42.5	39.3	31.4	7.6
% of total product imports	5.0	3.8	3.9	4.2	4.1
Argentina	1,582	875	1,11	1,835	1,951
% change y-o-y	40.8	-44.7	26.9	65.3	6.4
% of total product imports	4.4	3.3	3.1	4.1	3.9

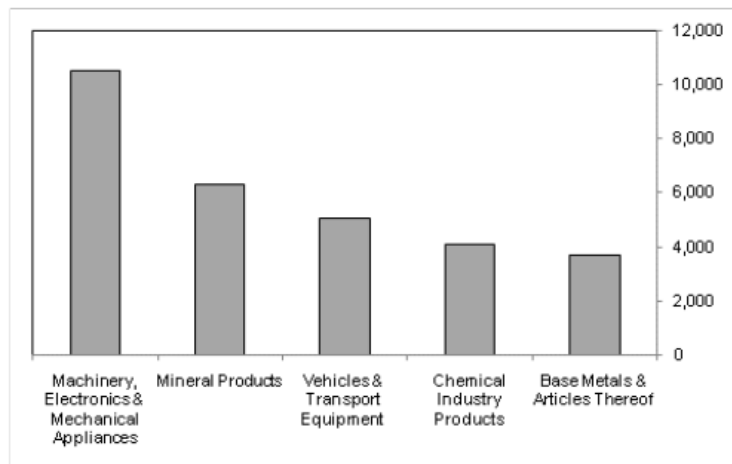
Fuente: Business Monitor International

Los TLC's también ofrecen una amplia cobertura a nivel mundial, asegurando que los flujos comerciales son diversos y reducir la dependencia de Perú en un socio comercial, con exportaciones alcanzando una amplia gama de países de Asia, Europa, América Latina y América del Norte.

La rápida expansión económica en el Perú en la última década, impulsada por las políticas de libre mercado del gobierno, el aumento de la inversión en la industria de la minería y la alta demanda mundial de materias primas. También ha aumentado considerablemente la demanda de importaciones.

La maquinaria, electrónica y electrodomésticos son las principales importaciones de bienes, lo que representa el 24,9% del total en 2012, de vehículos y equipo de transporte han visto el mayor crecimiento en los últimos cinco años, con un promedio del 33,5% interanual. Esto indica que hay una creciente demanda de artículos no esenciales de consumo, tales como automóviles, computadoras y electrodomésticos. En consecuencia, el valor de las importaciones superaron a las exportaciones por primera vez en una década, en 2013, y se espera que el valor total de los bienes y servicios importados a entrar en USD48.4bn en 2015.

Figura 3-14: Perú – Top 5 Principales Productos de Importación, 2012, USD mn

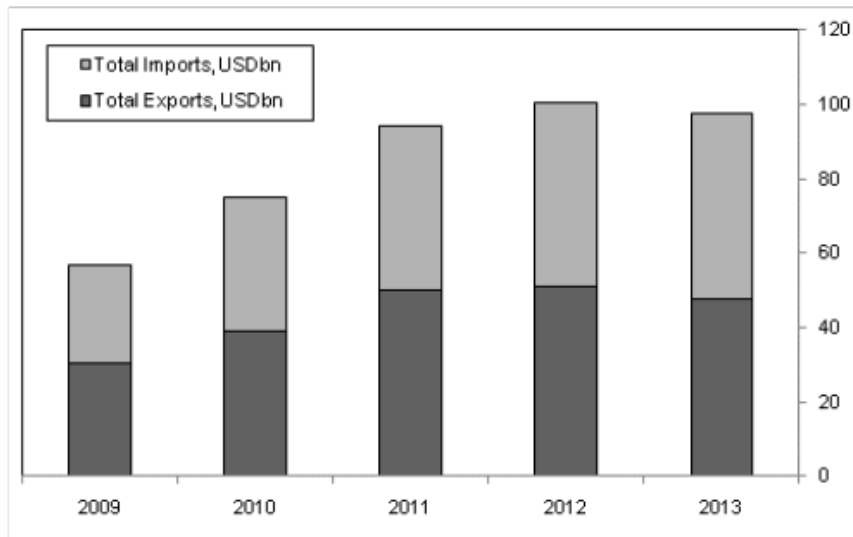


Fuente: Business Monitor International

En particular, el valor de las exportaciones está cayendo debido a la desaceleración económica china, que está dando lugar a la demanda sometida por principales exportaciones peruanas de metales industriales. Además, los precios mundiales de estos

productos son más bajos que durante el auge de los productos básicos de la década de 2000, los cuales tuvieron un peso mayor en el valor de las exportaciones de productos.

Figura 3-15: Perú – Total Importaciones & Exportaciones, USDbn



Fuente: Business Monitor International

Aunque se espera que el crecimiento del comercio al recoger una vez más en el mediano plazo, con exportaciones proyectadas para ampliar un 5,5% interanual y las importaciones un 4,9%, estructuralmente bajos precios de los metales a nivel mundial y la desaceleración del crecimiento económico en China dificultarán el valor de las exportaciones y el crecimiento del PIB título en los próximos años.

En consecuencia, Perú ofrecerá un destino menos atractivo para la inversión en el mediano plazo, sobre todo en las industrias extractivas. Sin embargo, hay destacar que todavía se espera un crecimiento del PIB del país para ser el quinto más alto a nivel regional, y por encima de todas las otras grandes economías de la región de América Latina, como Colombia, México, Chile, Argentina y Brasil. Por lo tanto, los inversores seguirán encontrando oportunidades en el mercado peruano, en particular en los sectores de consumo y de servicios como el comercio minorista y el turismo.

Tratado de Libre Comercio con EE.UU. Durante los últimos años, el Perú retomado el camino para llegar al crecimiento económico, alcanzando tasas de expansión más altas y

conservando bajos niveles de inflación en comparación frente a otras economías de la región. Por su parte, la política comercial aperturista, y en particular, el TLC con EE.UU. podría jalonar aún más el crecimiento; sin embargo, para aprovechar al máximo sus aspectos beneficiosos, es relevante emprender una serie de reformas en torno a priorizar la generación de infraestructura y fortaleciendo la educación.

En este sentido, De la Flor concluye que “se trata más bien de establecer cuáles son las variables y restricciones que constriñan directamente el crecimiento sostenido del país. Los trabajos realizados apuntan a dos ámbitos prioritarios que requieren una intervención especial e inmediata. En primer término se encuentra la generación de infraestructura (puertos, carreteras y aeropuertos) necesarias para promover y tornar sostenible el proceso de expansión económica en curso. Igual atención amerita el fortalecimiento del capital humano. El desarrollo de la economía peruana requerirá crecientemente la participación de trabajadores capacitados y con destrezas básicas. Si bien nuestro país ha asegurado niveles de enrolamiento escolar ampliamente superiores a los esperados para su nivel de ingresos; la calidad de la educación sigue siendo sumamente baja...”⁴⁵.

Muy similar al caso chileno, el TLC con EE.UU., como cualquier acuerdo comercial, se trata únicamente de un canal. La explotación de las oportunidades que el tratado brinda, estaría determinado en gran parte por el desarrollo de sus capacidades competitivas. En Resumen, la entrada en vigencia del acuerdo, sumado a un manejo inteligente de las variables macroeconómicas, brinda un mensaje importante al mercado sobre el direccionamiento de la política económica.

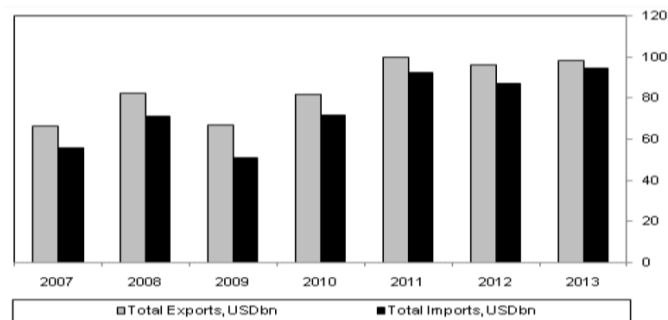
⁴⁵ de la Flor Belaunde, P. (2009). El TLC Peru-EE.UU. y la transformación de la política comercial peruana. *Agenda Internacional*, (27), 9.

3.2 ANÁLISIS GENERAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. GRUPO CONTROL.

3.2.1 ARGENTINA

Argentina tiene una base de exportación diversificada y fuertes vínculos comerciales. Sin embargo, estos beneficios a las empresas se ven socavados por un entorno operativo en deterioro, que se caracteriza por el aumento de la intervención del gobierno en sectores estratégicos. Los efectos adversos de una política gubernamental más proteccionista en la última década tienden a socavar la imagen histórica de Argentina de ser una economía atractiva para la inversión.

Figura 3-16: Argentina – Total Importaciones & Exportaciones (USDbn) 2007-2013



Fuente: Business Monitor International

En 2013, las principales exportaciones de Argentina fueron productos alimenticios, bebidas y tabaco, que comprende 21,1% de las exportaciones totales. Esto fue seguido por los productos vegetales en 20,0%, y los vehículos y equipo de transporte en el 14,0%. Esto demuestra la fortaleza de Argentina como productor agropecuario, con su soja y sector de la carne es particularmente grande. Por el contrario, los sectores de importación más grandes de Argentina eran de naturaleza industrial en 2013. El sector importador más grande era de maquinaria, electrónica y aparatos mecánicos, que comprendían el 25,5% de las importaciones totales. Esto fue seguido de vehículos y equipo de transporte en el 20,9%, y los productos minerales en el 16,3%.

Brasil es el principal socio comercial de Argentina, con el 21,6% de las exportaciones van a Brasil en 2013 y el 26,3% que viene de allí. China es el segundo socio comercial de Argentina en 2013, desplazando a los EE.UU. en el tercer lugar. Venezuela fue el quinto mayor destino de las exportaciones de Argentina en 2013, lo que refleja los esfuerzos para construir vínculos comerciales entre los dos países de izquierda.

Tabla 3-8 . Argentina – Exportaciones por producto 2007-2013

Argentina	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013e
Food & Agricultural Exports, USDbn	29.4	38.0	28.4	35.0	45.4	43.4	46.9
% change y-o-y	-	29.3	-25.1	23.1	29.5	-4.2	7.9
Chemical, Industrial and Fuel Exports, USDbn	10.8	12.5	11.1	12.2	13.2	13.2	11.2
% change y-o-y	-	16.2	-10.9	9.2	8.3	0.4	-15.0
Manufactured Consumer Goods Exports, USDbn	3.4	3.8	3.2	3.8	4.3	3.7	3.7
% change y-o-y	-	12.1	-16.9	18.2	13.4	-14.2	0.9
Metals & Metal Products Exports, USDbn	3.4	4.3	3.7	4.9	5.8	5.4	5.1
% change y-o-y	-	25.2	-12.1	31.2	18.1	-6.7	-4.8
Machinery & Complex Manufactured Products Exports, USDbn	7.9	10.0	8.3	11.1	13.6	13.2	14.3
% change y-o-y	-	27.1	-17.8	34.1	23.1	-3.5	9.0
Unclassified Exports, USDbn	0.9	1.4	0.9	1.3	1.8	2.0	1.7

Fuente: Business Monitor International, e (estimación)

Las importaciones de Argentina han sido impulsadas por el aumento de ingresos de los consumidores, con aumentos salariales en general, superando la inflación. Sin embargo, las importaciones se ven limitados por las restricciones diseñadas para prevenir el capital de abandonar el país. Por ejemplo, en enero de 2014 el gobierno introdujo nuevas restricciones a las compras en línea de sitios web extranjeros, como la imposición de un impuesto del 50% sobre los elementos traídos del extranjero. Además, hay un impuesto de 35% en el uso de tarjetas de crédito fuera de la Argentina.

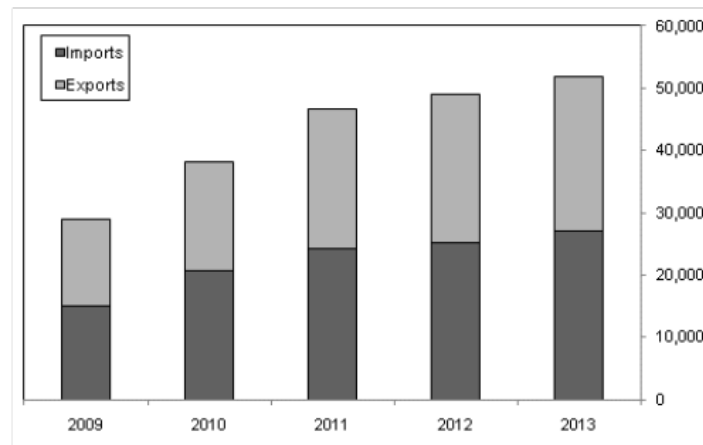
El país ha tratado de introducir políticas más proteccionistas, sobre todo con el fin de frenar las importaciones, que han conducido a las críticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

3.2.2 ECUADOR

Ecuador cuenta con un panorama económico cada vez más positivo, con un crecimiento anual del PIB se espera superar gran parte de la región de América Latina en el 2015 y más allá. De hecho, el PIB de Ecuador ha crecido en un promedio de 40.5% por año desde 2000. A pesar de que Ecuador tendrá que luchar para ponerse al día con los líderes regionales de Brasil y México en términos de volumen global del PIB, que se mantiene dentro de los 10 primeros en la región, con PIB de USD103.5bn (en 2014) por lo que es uno de los mercados más grandes de América Latina y, por tanto, atractivo para los inversores potenciales.

A pesar de estos factores positivos, sin embargo, el tamaño total de las importaciones y exportaciones contra el PIB sigue siendo pequeño, y la falta de diversificación comercial es motivo de preocupación, ya que deja Ecuador vulnerables a cualquier crisis económica en los principales socios comerciales.

Figura 3-17: Ecuador – Valores de Importaciones & Exportaciones, USDmn



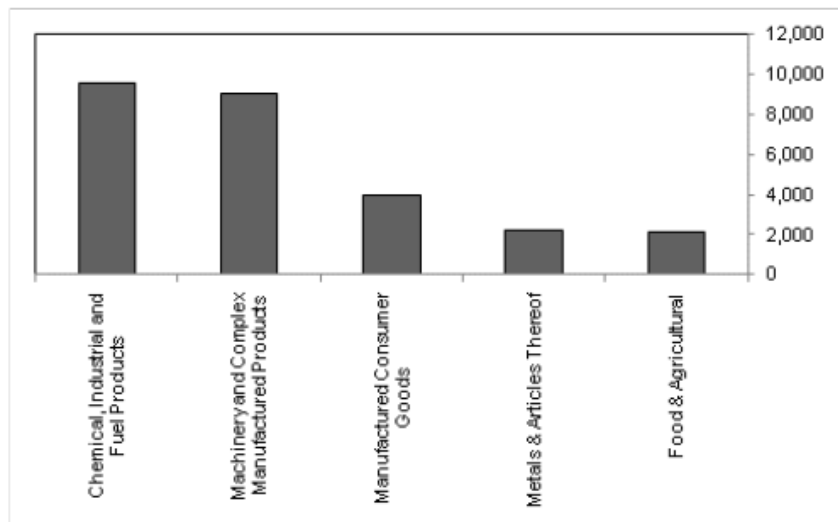
Fuente: Business Monitor International

Si bien el crecimiento del sector petrolero se desacelerará en el mediano plazo en línea con la caída de los precios mundiales del petróleo, la agricultura del Ecuador y el sector de servicios públicos poco desarrollados ofrecerán oportunidades para los inversores. La gran población (al 15,7mn Ecuador es el octavo país más grande de América Latina en términos de tamaño de la población) y la creciente clase media significa que la demanda de productos de consumo manufacturados importados también está creciendo y

esperamos ver un crecimiento continuo de las importaciones de seguir adelante como el país carece de la capacidad de fabricación nacional.

Aunque Ecuador es un país productor de petróleo, carece de suficiente capacidad de refinación para satisfacer la demanda interna. Como tal, su mayor importación es refinado de productos del petróleo, lo que representó casi una cuarta parte de las importaciones totales en 2013 a más de USD6.4 millones. Sin embargo, el país está dispuesto a ampliar su capacidad de refinación nacional (a mediados de 2014 el país acordó con China para financiar USD7bn de un proyecto de la refinería USD10bn conocida como la Refinería del Pacífico, que tendrá una capacidad para procesar 200.000 barriles de crudo al día). Esto ayudará a reducir la dependencia de Ecuador de las importaciones de combustible.

Figura 3-18: Ecuador – Top 5 Principales Productos de Importación, USDmn



Fuente: Business Monitor International

Otras importaciones superiores, tales como productos químicos y maquinaria, también están orientados a la industria petrolera del país, (a pesar de que han aumentado en los últimos años como Ecuador ha subido la producción) a la luz de la caída de los precios mundiales del petróleo, se observa una disminución en las importaciones relacionadas con la industria.

Ecuador también es dependiente de las importaciones de la mayoría de los productos de consumo manufacturados. Una de las principales importaciones es vehículos y equipo de transporte, valorada en alrededor de USD2.3bn en 2013. Las importaciones de vehículos han disminuido en los últimos años y se espera que esta contracción se intensifique con medidas proteccionistas de la industria nacional (A principios de 2015, Ecuador anunció una serie de medidas destinadas a proteger a los productores locales, implementando cuotas de importación en vehículos nuevos y piezas de automóviles, lo que probablemente se traducirá en aumentos de precios y una caída en las ventas de vehículos en 2015).

Tabla 3-9 . Ecuador – Top 5 Principales Socios de Importación

Fuente: Business Monitor International

Si bien estas tarifas podrían aumentar los ingresos de Ecuador frente a las importaciones,

TRADE PARTNERS & PRODUCT IMPORTS, USDMN	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Product Imports	13,565	18,852	15,09	20,591	24,286	25,197	27,03
United States of America	2,795	3,748	3,962	5,736	5,138	6,774	7,879
% change y-o-y		34.1	5.7	44.8	-10.4	31.8	16.3
% of total product imports	17.3	17.1	22.4	24.3	18.7	23.9	25.8
China	1,122	1,636	1,1	1,607	3,327	2,811	3,485
% change y-o-y	45.9	-32.8	46.0	10	7.1	-15.5	24.0
% of total product imports	7.0	7.5	6.2	6.8	12.1	9.9	11.4
Colombia	1,489	1,791	1,538	2,022	2,108	2,19	2,296
% change y-o-y		20.3	-14.1	31.5	4.2	3.9	4.8
% of total product imports	9.2	8.2	8.7	8.6	7.7	7.7	7.5
Panama	489	472	394	1,027	1,472	1,663	1,825
% change y-o-y	-3.5	-16.5	16	0.7	43.3	13.0	9.7
% of total product imports	3.0	2.2	2.2	4.4	5.4	5.9	6.0
Perú	481	573	666	1,036	915	1,128	1,12
% change y-o-y		19.1	16.2	55.6	-11.6	23.3	0.7
% of total product imports	3.0	2.6	3.8	4.4	3.3	4.0	3.7

que se basan en la demanda interna haciendo subir los precios. Las tarifas también podrían

conducir a costos cada vez más insostenibles para el consumidor ecuatoriano, dando lugar a una escasa demanda y la etiqueta de la economía nacional.

Ecuador se ha embarcado en un amplio programa de inversión pública en los últimos años, concentrándose particularmente en ampliar y mejorar su red de transporte. Esto explica el alto volumen de las importaciones de metales base (un poco menos de USD2.2bn en 2013). Perú es un socio comercial clave para los metales básicos, principalmente los productos de hierro y acero. El valor de las importaciones de Perú alcanzó USD1.1bn en 2013, por lo que es el quinto mayor socio comercial de importación de Ecuador.

El mayor socio de importación de Ecuador es los EE.UU., una fuente clave de productos refinados del petróleo (junto con Panamá). Las importaciones procedentes de los EE.UU. ascendieron a unos USD7.9bn en 2013, alrededor de una cuarta parte de las importaciones totales. Si bien esta relación se beneficia de la estabilidad de la producción en los EE.UU., también es en cierta medida dependiente de las relaciones políticas positivas entre los dos países, que podrían ser un factor de riesgo potencial.

China es el segundo mayor socio de importación y, lo que refleja la creciente importancia de las relaciones entre Ecuador y China en los últimos años, las importaciones de este centro neurálgico de Asia-Pacífico han aumentado rápidamente en los últimos años y que se esperan que continúen creciendo. China y los EE.UU. también constituyen los dos principales socios comerciales en cuanto a las exportaciones de Ecuador, de nuevo lo que refleja la falta de diversificación del comercio.

Los EE.UU. es de lejos el mayor socio de exportación, lo que representa para algunos USD11.1bn de las exportaciones en 2013, y que refleja un crecimiento constante desde 2009 a raíz de la crisis crediticia global. De China sigue en el segundo lugar con exportaciones de poco menos de USD2.5bn en 2013. Perú y Colombia, también socios principales de importación, ocupan el tercer y cuarto lugar mientras que Rusia va a la zaga en el quinto lugar con exportaciones de USD809mn de Ecuador.

Tabla 3-10 . Ecuador – Top 5 Principales Socios de Exportación

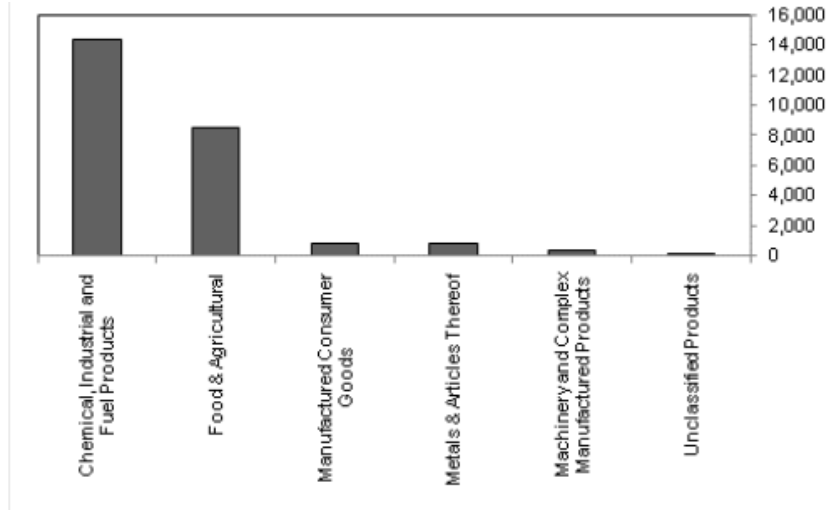
ECUADOR TOP 5 TRADE PARTNERS & PRODUCT EXPORTS, USDMN	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total Product Exports	13,8	18,818	13,863	17,49	22,343	23,852	24,922
United States of America	5,978	8,435	4,626	6,077	9,726	10,663	11,099
% change y-o-y		41.1	-45.2	31.4	60.0	9.6	4.1
% of total product exports	39.9	41.6	30.4	32.1	40.6	41.6	41.1
Chile	658	1,509	900	847	1,106	1,994	2,462
% change y-o-y	129.3	-40.4	-5.9	30.6	8	0.4	23.5
% of total product exports	4.4	7.5	5.9	4.5	4.6	7.8	9.1
Perú	1,492	1,731	939	1,336	1,765	1,992	1,907
% change y-o-y		16.0	-45.7	42.2	32.1	12.9	-4.2
% of total product exports	9.9	8.5	6.2	7.0	7.4	7.8	7.1
Colombia	651	804	678	793	1,023	1,059	922
% change y-o-y		23.5	-15.6	16.9	29.0	3.5	-13.0
% of total product exports	4.3	4.0	4.5	4.2	4.3	4.1	3.4
Russia	406	549	620	597	700	707	809
% change y-o-y		35.4	12.9	-3.7	17.3	1.0	14.5
% of total product exports	2.7	2.7	4.1	3.1	2.9	2.8	3.0

Fuente: Business Monitor International

La principal exportación de Ecuador es el petróleo crudo y otros combustibles minerales, que representó el 52,6% de las exportaciones totales en 2013. La caída global en los precios del petróleo, por lo tanto en gran medida afectan las exportaciones de Ecuador, y sin que la diversificación económica significativa, y la dependencia excesiva de las exportaciones de petróleo presenten un sustancial riesgo para el crecimiento a largo plazo.

La expansión de Ecuador de capacidad de refinación nacional también podría dar lugar a una reducción en las exportaciones de petróleo crudo en el mediano o largo plazo. Sin embargo, Ecuador posee las terceras reservas de petróleo más grandes de América Latina después de Venezuela y Brasil, por lo que el sector seguirá siendo una parte importante de la economía.

Figura 3-19: Ecuador – Top 5 Principales Productos de Exportación



Fuente: Business Monitor International

La mayor exportación de Ecuador es productos de origen vegetal, que asciende a alrededor de USD3.5bn en 2013. El país es el primer exportador mundial de la parte superior de los plátanos, así como un importante exportador de flores cortadas y los granos de cacao. El banano es el producto agrícola más importante del país, que representa alrededor del 10% de las exportaciones totales y en la actualidad, Ecuador sigue siendo uno de los mayores exportadores de la fruta para el mercado europeo de la región.

Alimentos preparados y productos animales vivos también son las principales exportaciones, sumando alrededor USD4.7bn de las exportaciones en 2013. Ecuador se ha convertido en un importante exportador de pescado fresco y congelado en los últimos años, así como un exportador de diversos crustáceos. El atún es un pescado de exportación superior, y Ecuador tiene amplias instalaciones de enlatado para exportar conservas de atún a una variedad de mercados. El país está trabajando para asegurar la sostenibilidad a largo plazo de sus acciones de pesca (una preocupación mundial).

Figura 3-20: Ecuador – Top 5 Destinos de Exportaciones

Fuente: Business Monitor International

El comercio regional se beneficia de gama de acuerdos de libre comercio bilaterales de Ecuador. Estos son en su lugar con Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela. Ecuador también está negociando un acuerdo comercial con México y participa en las negociaciones comerciales con los países del Mercosur de Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.

Ecuador también es miembro de la Organización Mundial del Comercio, la Comunidad Andina, el Área de Libre Comercio de las Américas, y la Asociación Latinoamericana de Integración.

3.2.3 VENEZUELA

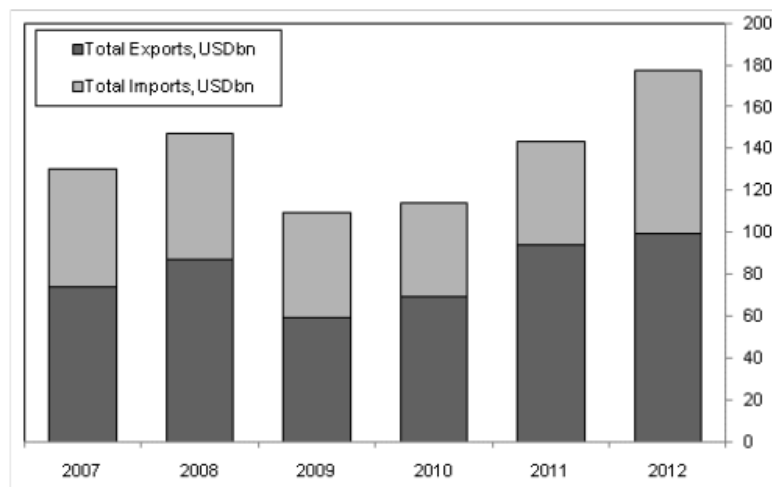
El gobierno de Venezuela ha promulgado una serie de medidas en los últimos años que han servido para crear un ambiente muy poco atractivo para la inversión extranjera en el país. Grandes reservas de petróleo del país, no quiere decir que tiene uno de los mayores volúmenes de comercio total de la región, a pesar de su dependencia de las exportaciones de petróleo aumenta la vulnerabilidad de Venezuela ante la caída de los precios mundiales del petróleo. Junto con las restricciones de la inflación y el comercio desenfrenado, también tendrá un impacto en el sector de la importación dejando pocas oportunidades para el crecimiento en el comercio.

Las perspectivas económicas de Venezuela son actualmente muy pobres. Las políticas del gobierno de incertidumbre, la alta tasa de inflación y un entorno de inversión poco atractivo están obstaculizando el crecimiento y el PIB se redujo en alrededor del 2% en 2014. En 2015 se espera otra contracción, particularmente a la luz de disminución del precio del petróleo.

En términos de volumen de comercio global, Venezuela está dentro de los diez primeros en la región de América Latina, con un comercio total de USD113.9 millones. Esto la coloca justo detrás de Puerto Rico (USD115.2bn), Colombia (USD139.8bn), Argentina (USD168.6bn), Chile (USD179.7bn), Brasil (USD603.5bn) y México (USD851.5bn). Venezuela está también dentro de los diez primeros en términos de PIB global (en el sexto con un PIB nominal de USD218.3bn). Este elevado volumen de comercio es casi totalmente dependiente de extensas reservas de petróleo del país y los depósitos de hierro, puesto que la economía en general carece de diversificación.

Con la caída mundial de los precios del petróleo, es probable que Venezuela vea una disminución de las exportaciones, mientras que el pobre entorno económico nacional, incluyendo la rápida devaluación de la moneda que está elevando el costo de las importaciones y está dando lugar a la escasez de artículos de consumo, significa que también se espera ver un sector de importación más débil en el futuro.

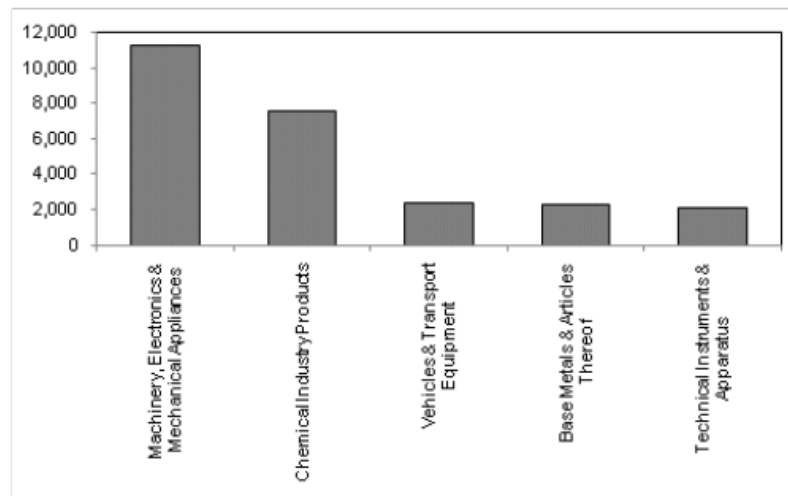
Figura 3-21: Venezuela – Total Importaciones & Exportaciones, USDbn



Fuente: Business Monitor International

Debido a la falta de capacidad de fabricación nacional, Venezuela depende en gran medida de la importación de productos manufacturados. A partir de los últimos datos disponibles, el desglose de las importaciones muestra que la mayor demanda era para maquinaria y productos electrónicos (incluyendo ordenadores y teléfonos móviles), con vehículos e instrumentos técnicos también de primeras importaciones. Con la industria de extracción grande de Venezuela, gran parte de la importación de maquinaria es para fines industriales. El descenso de los precios del petróleo significa que es probable que veamos una menor inversión en el sector y, como tal, una menor demanda de maquinaria importada e instrumentos técnicos. Dado que la industria petrolera es la industria abrumadora dominante doméstica, la escasez en el suministro de bienes básicos, como medicamentos envasados (3,8% del total de importaciones) se deben cumplir por las importaciones. Venezuela hace presentar un gran mercado potencial, con una población de unos 30,4 1mn; Sin embargo, la inflación galopante y la devaluación de la moneda local han estirado ingresos de los hogares y el consumo privado deprimido. Las importaciones contribuyeron 27,4% del PIB en 20 14, uno del menor volumen de las importaciones contra el PIB de la región de América Latina que reflejan las restricciones impuestas en el mercado de importación en la actualidad.

Figura 3-22: Venezuela – Top 5 Principales Productos de Importación, USDmn



Fuente: Business Monitor International

Tres de los principales socios comerciales de importaciones están dentro de la región de América Latina: Brasil, Colombia y México. Otros países de la región son también socios de importación clave, aunque fuera de los cinco primeros, entre ellos Argentina (para productos cárnicos) y Nicaragua (para productos de café como la industria del café venezolano ha colapsado en gran medida).

Los Estados Unidos es el mayor socio de importación, que representa aproximadamente USD10.6bn de las importaciones en 2012. Venezuela importa una variedad de productos de los EE.UU., incluyendo el combustible mineral (por ejemplo petróleo crudo ligero utilizado como diluyentes en la producción de petróleo pesado), maquinaria, productos farmacéuticos y el aumento de los productos agrícolas como el maíz y el trigo como la capacidad del producto interno en Venezuela se encoge.

China es el segundo mayor socio de importación, una vez más una fuente de productos de consumo manufacturados. La prevalencia de los socios comerciales regionales hace a Venezuela vulnerable a los conflictos políticos, como lo demuestra el colapso del comercio con Colombia a partir de 2011.

Tabla 3-11 . Venezuela – Top 5 Principales Socios de Importación

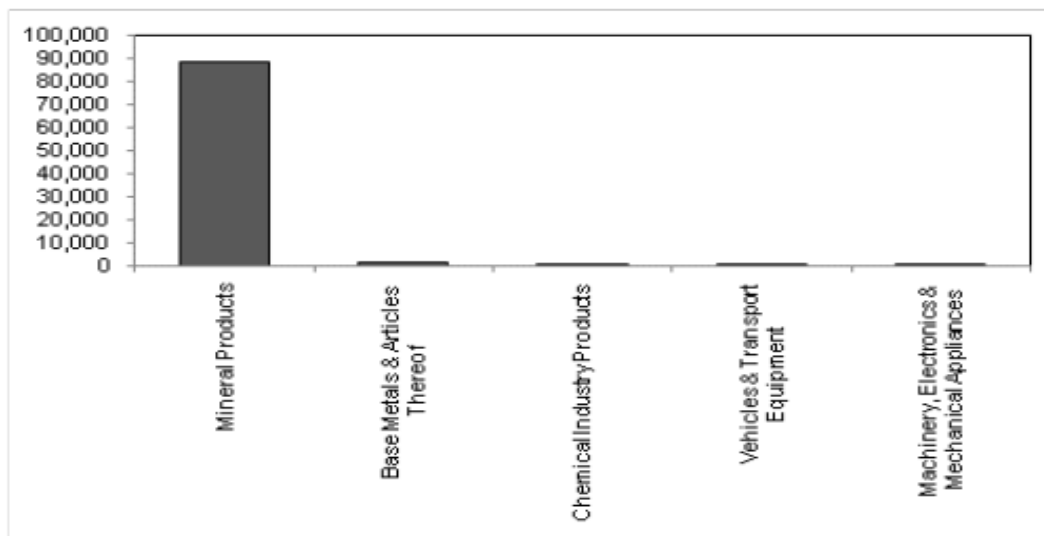
TRADE PARTNERS & PRODUCT IMPORTS, USDMN	2008	2009	2010	2011	2012
Total Product Imports	47,45	38,677	32,343	36,388	59,339
United States of America	12,651	10,545	9,866	10,153	10,644
% change y-o-y	n/a	-16,6	-6,4	2.9	4.8
% of total product imports	21.0	21.1	22.4	20.5	13.7
China	4,528	4,034	3,593	4,355	6,935
% change y-o-y	n/a	-10,9	-10,9	21.2	59.2
% of total product imports	7.5	8.1	8.1	8.8	8.9
Brazil	4,276	3,396	3,18	3,14	4,303
% change y-o-y	n/a	-20,6	-6,4	-1.3	37.1
% of total product imports	7.1	6.8	7.2	6.3	5.6

Colombia	6,903	4,418	1,424	1,522	2,285
% change y-o-y	n/a	-36	-67,8	6.9	50.1
% of total product imports	11.5	8.8	3.2	3.1	2.9
México	2,203	1,461	1,446	1,483	1,67
% change y-o-y	n/a	-33.7	-1.1	2.6	12.6
% of total product imports	3.7	2.9	3.3	3.0	2.2

Fuente: Business Monitor International

Como se señaló anteriormente, las exportaciones de Venezuela son dominadas por los productos de petróleo crudo y refinado, que constituyen el 95% de las exportaciones totales, también están el mineral de hierro, coque de petróleo y carbón.

Figura 3-23: Venezuela – Top 5 Principales Productos de Exportación, USDmn



Fuente: Business Monitor International

Las exportaciones de Venezuela fuera de las industrias petroleras y extractivas son mínimas. En gran medida, esto refleja el colapso de su sector agrícola. Venezuela se convirtió en un importante productor de petróleo y se centró los recursos en este sector. Por ejemplo, en años anteriores, el país contaba con un sector de la producción de café próspera, sin embargo, en los últimos años se ha visto obligada a importar más café de lo que exporta mucha de la cual proviene de Nicaragua a cambio de petróleo.

Con el crecimiento de la industria del petróleo, se declinó la producción agrícola nacional y Venezuela es ahora muy dependiente de las importaciones de alimentos, a pesar de tener grandes extensiones de tierra que serían aptas para la agricultura. La caída de los precios del petróleo junto con la escalada de la inflación está dando lugar a la escasez de alimentos en el país.

En 2014 se vieron políticas de racionamiento. En lo corrido del 2015, se han visto protestas generalizadas por la escasez de productos como la leche, jabón y pañales.

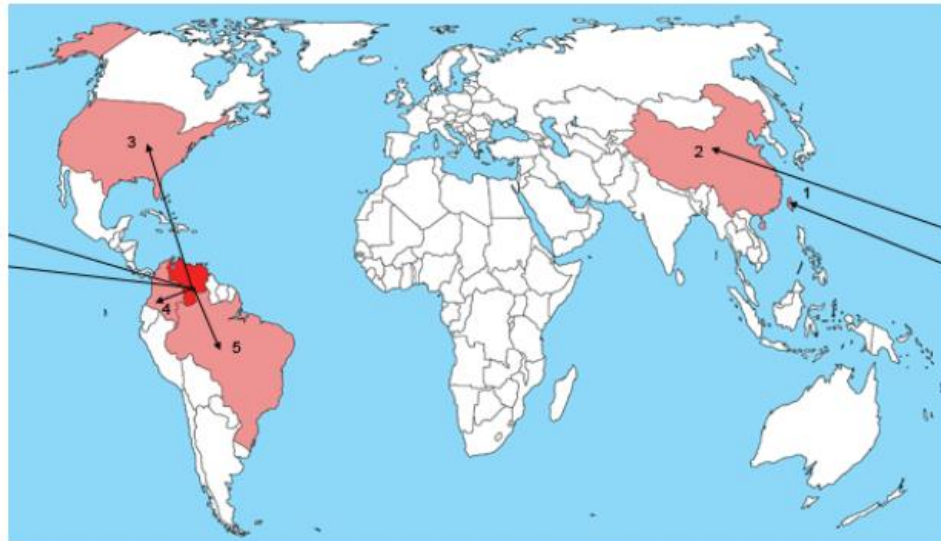
Tabla 3-12 . Venezuela – Top 5 Principales Socios de Exportación

TRADE PARTNERS & PRODUCT EXPORTS, USDMN	2008	2009	2010	2011
Total Product Exports	83,478	56,583	66,963	91,338
Taiwán	2,631	2,573	6,399	12,671
% change y-o-y	n/a	-2.2	148.6	98.0
% of total product exports	3.0	4.3	9.2	13.5
China	270	304	719	476
% change y-o-y	n/a	12.5	136.6	-33.8
% of total product exports	0.3	0.5	1.0	0.5
United States of America	26,751	491	971	456
% change y-o-y	n/a	-98,2	97.7	-53.1
% of total product exports	30.9	0.8	1.4	0.5
Colombia	930	424	591	416
% change y-o-y	n/a	-54.4	39.4	-29,6
% of total product exports	1.1	0.7	0.9	0.4
Brazil	1,808	113	272	349
% change y-o-y	n/a	-93,8	141.9	28.1
% of total product exports	2.1	0.2	0.4	0.4

Fuente: Business Monitor International

Cinco principales socios de exportación de Venezuela son relativamente diversos, con presencia en América del Norte, América Latina y las regiones de Asia-Pacífico. Como miembro fundador de la Organización de Países exportadores de Petróleo (OPEP), Venezuela es un jugador importante en el mercado mundial de petróleo, por lo que su suministro de petróleo si cumple con la demanda internacional, principalmente de los EE.UU. y China.

Figura 3-24: Venezuela – Top 5 Destinos de Exportación



Fuente: Business Monitor International

Venezuela cuenta con 27 acuerdos comerciales bilaterales con una serie de países, entre ellos China, Irán, Rusia y el Reino Unido. También es miembro del Mercosur. Después de unirse al bloque en 2012, Venezuela tiene cuatro años para cumplir con el arancel externo común (AEC) y proporcionar servicio libre con el comercio a sus cuatro socios: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Esto le ayudará a mejorar la apertura económica en el país y fomentar el comercio regional.

3.3 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE COMERCIO

$$\text{Exportaciones/Importaciones} = \left[\frac{X}{M} \right]$$

Donde, X es exportación, y M es importación.

Tabla 3-13 . Exportaciones/Importaciones (Respecto a Estados Unidos)

Exportaciones/Importaciones (Respecto a Estados Unidos)									
Grupo	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupo Tratado	COLOMBIA	1,6380	0,8847	1,3619	1,5983	1,5816	1,5226	1,1268	0,7695
	CHILE	1,1583	0,7124	0,7860	0,7058	0,6306	0,5777	0,6505	0,6535
	PERÚ	1,2798	0,9703	0,9894	0,9511	0,7784	0,7229	0,8187	0,6658
Grupo Control	ARGENTINA	0,8132	0,7739	0,7119	0,5989	0,5529	0,4868	0,5320	0,4574
	ECUADOR	2,1389	2,2505	1,1674	1,0595	1,8928	1,5741	1,6350	1,4663
	VENEZUELA	N/A	2,1144	0,0466	0,0984	0,0374	0,0354	0,0525	N/A

Fuente: Construcción del autor con base en información de Trade Map y Datamyne.

Este indicador es un ratio de exportaciones e importaciones con relación a Estados Unidos. Lo que se observa es que en Colombia y Ecuador el ratio ha sido mayor a 1, lo que indica que se ha exportado más de lo que se ha importado a Estados Unidos durante la fecha. Se destaca que los valores históricos más altos los ha logrado Ecuador que no ha firmado Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Balanza Comercial Relativa

$$BCR = \left[\frac{X - M}{X + M} \right]$$

Donde, X es exportación, y M es importación.

Tabla 3-14 . Balanza Comercial Relativa (Respecto a Estados Unidos)

Balanza Comercial Relativa (Respecto a Estados Unidos)									
Grupo	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupo Tratado	COLOMBIA	0,2418	- 0,0612	0,1532	0,2303	0,2253	0,2072	0,0596	- 0,1303
	CHILE	0,0733	- 0,1679	- 0,1198	- 0,1725	- 0,2265	- 0,2676	- 0,2118	- 0,2095
	PERÚ	0,1227	- 0,0151	- 0,0053	- 0,0251	- 0,1246	- 0,1608	- 0,0997	- 0,2006
Grupo Control	ARGENTINA	- 0,1030	- 0,1275	- 0,1683	- 0,2508	- 0,2879	- 0,3452	- 0,3055	- 0,3723
	ECUADOR	0,3628	0,3847	0,0773	0,0289	0,3086	0,2230	0,2410	0,1891
	VENEZUELA	N/A	0,3578	- 0,9110	- 0,8208	- 0,9278	- 0,9316	- 0,9003	N/A

Fuente: Construcción del autor con base en información de Trade Map y Datamyne.

90 PODER POLÍTICO Y COMERCIO: COMO LAS ASIMETRÍAS EN LA NEGOCIACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO AFECTAN EL COMERCIO EXTERIOR - UN ANÁLISIS COMPARADO DE LOS TLCS DE ESTADOS UNIDOS CON COLOMBIA, CHILE Y PERÚ

Este indicador es muestra un beneficio para el país a medida que el valor es positivo, en la medida en que el país ha exportado más de lo que ha importado en relación con Estados Unidos. Al igual que en el caso anterior, el indicador se ve bien para Ecuador que no tiene TLC con Estados Unidos en comparación con Perú o Chile, cuyos valores son negativos.

Índice de Transitividad

$$T = \left\{ \frac{X-M}{P+M-X} \right\}; \text{ Donde, X es exportación, M es importación, y P es producción.}$$

Tabla 3-15 . Índice de Transitividad (Respecto a Estados Unidos)

Índice de Transitividad (Respecto a Estados Unidos)									
Grupo	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupo Tratado	COLOMBIA	0,0271	- 0,0054	0,0149	0,0223	0,0241	0,0203	0,0055	- 0,0110
	CHILE	0,0067	- 0,0172	- 0,0089	- 0,0124	- 0,0201	- 0,0242	- 0,0185	- 0,0176
	PERÚ	0,0100	- 0,0014	- 0,0004	- 0,0019	- 0,0095	- 0,0114	- 0,0078	- 0,0144
Grupo Control	ARGENTINA	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000
	ECUADOR	0,0001	0,0001	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
	VENEZUELA	N/A	0,0000	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000	- 0,0000	N/A

Fuente: Construcción del autor con base en información de Trade Map y Datamyne.

Para Chile y Perú, este indicador indica un leve detrimento comercial con Estados Unidos, evidenciando que es una mayor cantidad de importación que están recibiendo estos países. Sobre todo el grupo control los resultados son uniformes.

Índice de Apertura

$$A = \frac{X}{P}; \text{ Donde, X es exportación, y P es producción.}$$

Tabla 3-16 . Índice de Apertura (Respecto a Estados Unidos)

Índice de Apertura (Respecto a Estados Unidos)									
Grupo	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupo Tratado	COLOMBIA	0,0677	0,0415	0,0551	0,0583	0,0641	0,0579	0,0484	0,0371
	CHILE	0,0486	0,0434	0,0328	0,0300	0,0350	0,0339	0,0350	0,0338
	PERÚ	0,0452	0,0442	0,0354	0,0373	0,0337	0,0301	0,0357	0,0291
Grupo Control	ARGENTINA	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	ECUADOR	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001
	VENEZUELA	N/A	0,0001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	N/A

Fuente: Construcción del autor con base en información de Trade Map y Datamyne.

Al igual que en el caso anterior, sobre el grupo control no se observa ningún patrón sobre esta variable. Sin embargo, el caso de Colombia es destacable en tanto que el indicador

presenta un mejor valor antes de la entrada en vigencia del tratado (el valor de 2007 = 0,067) que posterior a ella (2014=0,037).

Índice de Penetración de Importaciones

$$PI = \frac{M}{P + M - X}$$

Donde, X es exportación, M es importación, y P es producción.

Tabla 3-17 . Índice de Penetración de Importaciones (Respecto a Estados Unidos)

Índice de Penetración de Importaciones (Respecto a Estados Unidos)									
Grupo	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupo Tratado	COLOMBIA	0,0424	0,0466	0,0410	0,0373	0,0415	0,0388	0,0432	0,0477
	CHILE	0,0423	0,0599	0,0414	0,0420	0,0544	0,0572	0,0528	0,0508
	PERÚ	0,0357	0,0455	0,0358	0,0392	0,0429	0,0412	0,0433	0,0430
Grupo Control	ARGENTINA	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	ECUADOR	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001
	VENEZUELA	N/A	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	N/A

Fuente: Construcción del autor con base en información de Trade Map y Datamyne.

Este indicador muestra la relación entre el valor de las importaciones provenientes de Estados Unidos y la suma entre lo que produce el país más las importaciones de EE.UU menos las Exportaciones hacia EE.UU. Entre 2010 y 2014, Chile presenta los valores más altos, seguido de Perú, lo cual es negativo para estos países desde el punto de vista de comercio, ya que son más las importaciones que ha recibido de lo que ha exportado hacia Estados Unidos. Para el grupo control no es posible observar un patrón.

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones

Si bien al interior de los Tratados de Libre Comercio cada país habla de las ventajas y ganancias que obtendría con la firma del mismo, lo cierto es que, aunque los países obtuvieron ciertas ganancias; la realidad muestra que el poder imperial de Estados Unidos ha logrado permear los tres países y no sólo estos sino además muchos de los países del globo. Esto confirma no sólo la tesis sobre el poder imperial del país del Norte, argumentado en el marco teórico referenciado al inicio del trabajo donde se afirma que un imperio se caracteriza por trascender las fronteras del Estado-Nación e ir a la par con el proceso de globalización.

Por otro lado, puede afirmarse con toda certeza que el poder ejercido por los Estados Unidos sobre estos países no resulta ser de carácter hegemónico ya que no usa la fuerza como único recurso. Como lo hemos visto a lo largo de este análisis, su poder es simbólico, traslapado y poco evidente y se vale de elementos políticos, discursivos y económicos para su consecución. Es así como resultaría, en otras palabras, en un imperio explotador disfrazado de imperio benevolente para la consecución de sus fines y objetivos. En ninguno de los casos, hay una ganancia equitativa por parte de los países estudiados.

Debido a la globalización, la mayoría de los presidentes de los países pretenden alcanzar un crecimiento económico relativamente alto. Por una parte, transformando el crecimiento en un objetivo, dejando a un lado que éste es en realidad únicamente un medio para alcanzar el desarrollo económico y social, el cual conlleva al bienestar general de la población. En otras palabras, los estados más fuertes (figura imperial) en un medio globalizado son poderosos en tanto que tienen la capacidad de impulsar acuerdos comerciales que podrían solo beneficiarlos a ellos. Frente a esto, quienes son más probables de perder son los estados débiles, quienes a través de

negociaciones asimétricas son vistos como meros mercados, dentro de los cuales se debe penetrar y explotar para beneficio del país coercionador.

En el contexto de un Tratado de Libre Comercio vale la pena indagar si es beneficioso o perjudicial estar vinculado comercialmente a un solo país y en el marco de algunas condiciones a las que se les impone al país. Siendo así, en un entorno internacionalizado, un mayor grado de inserción de un país con la economía mundial, pero también se eleva la vulnerabilidad de la nación, en el sentido en que se verá más susceptible a las fuerzas de oferta y demanda.

Por ejemplo, el comportamiento del crecimiento y desarrollo en Chile se han presentado con antelación al TLC firmado con Estados Unidos. Se podría decir que los TLC únicamente formalizan y profundizan algunos puntos de las políticas económicas. En otras palabras, el nivel en que el tratado es beneficioso dependerá de otras políticas que contrarresten los efectos perjudiciales y aprovechar las oportunidades que surjan. Los beneficios no se generarán solos; ellos deberán ser el resultado de políticas precursoras y de cambios posteriores que robustezcan las fortalezas de la economía nacional chilena.

Por su parte, Perú ha firmado variedad de acuerdos Norte-Sur y Sur-Sur. Evidentemente, la prioridad está en los acuerdos Norte-Sur. Uno de los más importantes, fue el TLC con Estados Unidos. En este, se adhirieron adendas inéditas, especialmente en relación al medio ambiente, así como políticas de protección al inversionista, compras del Estado, servicios y solución de controversias, que ahondan el proceso de liberalización y apertura. También, se imputaron altos estándares laborales y medioambientales que, en caso de cumplirse, conllevarán a una introspección de la normativa que reglamenta el actuar de los inversionistas extranjeros en el Perú.

En el caso de Colombia, el TLC con Estados Unidos ha conllevado a un aumento significativo del comercio y del grado de apertura, también ha convergido en un aumento en el comercio de servicios y en los flujos de IED.

De igual manera, como lo muestran los indicadores calculados en el capítulo 3, el acuerdo ha implicado un viraje en el patrón del comercio del país (al igual Chile y Perú), concentrándose aún más en satisfacer el mercado norteamericano y aumentando el grado de apertura frente a al país del Norte. No obstante, el tratado le permitiría a Colombia continuar en el proceso de inserción en la economía mundial, aumentar su grado de apertura, modificar su estructura productiva en sincronía con sus ventajas comparativas, generar beneficios de eficiencia y productividad, y ampliar el bienestar de los nacionales mediante el aumento de las posibilidades de elección como consumidores y de la compra de bienes y servicios a bajos precios.

En comparación con el grupo control (Argentina, Ecuador y Venezuela), el grupo tratado (Colombia, Chile y Perú) ha generado una mayor dependencia del mercado estadounidense, generando cierto grado de vulnerabilidad económica al depender cada vez más de este país. Debido a que la dependencia excesiva del comercio en un único mercado conlleva a dificultades, como sucedió con México, es importante que estos países se planteen la necesidad de realizar acuerdos similares con otras naciones. Con esto, se impide la consolidación de un patrón dependiente en un único mercado. Por ejemplo, entre 2007 y 2014, Ecuador ha presentado una mejor balanza comercial relativa con Estados Unidos, con quien no ha firmado TLC, en comparación Chile y Perú, que si lo han suscrito.

A la luz de las experiencias que se han analizado, es posible determinar que la primera parte de la hipótesis nula se cumple, efectivamente existe una relación asimétrica entre Estados Unidos y los 3 países suramericanos, vista desde lo que se analizó de cada uno de los Tratados de Libre Comercio por cada uno de los sectores de la economía (agrícola, producción y servicios) sin embargo no es posible determinar si estos acuerdos comerciales han sido plenamente beneficiosos o perjudiciales, desde el punto de vista de los flujos comerciales, ya que, por un lado los indicadores calculados no concluyen un patrón determinante para indicar un efecto positivo o negativo (unificado para el grupo tratado y para el grupo control), y por otro lado, de acuerdo a varios

autores reseñados anteriormente, los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos no han significado automáticamente un mejoramiento del crecimiento económico sino se implementan políticas económicas que complementen el proceso de mejoramiento de la competitividad de cada país.

En ese sentido, estos acuerdos comerciales podrían traer ciertos beneficios pero no se generarían automáticamente con su firma sino que deben lograrse desde la administración central. Siendo así, el fundamento en que subyacen las capacidades de los sectores productivos de cada país para competir exitosamente está dado, por ejemplo, por la infraestructura, por los niveles de educación, tanto en calidad como en cobertura, además por los esfuerzos que se realizan en los proyectos de investigación y desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Coyne, Christopher J. y Steve Davis. 2007. "Empire: Public Goods and Bads." *Econ Journal Watch* 4(1): 3-45.
2. Durán, Jose, y otros. Acuerdos de libre comercio entre los países andinos y los Estados Unidos: ¿cuánto se puede esperar de ellos?. CEPAL – Serie Comercio Internacional. 2007
3. Fairlie Reinoso, Queija de la Soutta y Rasmussen, "Tratado de Libre Comercio Perú-EEUU: Un balance crítico. 104 Págs.
4. Fairlie, Alan. "Costos y beneficios del TLC con Estados Unidos". Friederich Ebert Stiftung. Marzo 2005.
5. Ferguson, Niall. 2004. *Colossus: The Rise and fall of the American Empire*. New York: Penguin.
6. Foreign Trade Information System," Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos. Resumen". Foreign Trade Information System. 2013. 31 Págs.
7. Garcia, Orlando, y, Zuleta, Hernando. *Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos: ¿Qué impacto puede tener en Colombia?*. Coyuntura Económica. 2009
8. Gavin, Francis J. 2004. *Gold, Dollars, and Power: The Politics of International Monetary Relations 1958–1971*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
9. Grondin, David. 2006a. "Mistaking Hegemony for Empire: Neoconservatives, the Bush Doctrine, and the Democratic Empire." *International Journal* 61(1)
10. Hardt Michael – Negri Antonio. *Imperio*. Prefacio. Traducción: Eduardo Sadier. De la edición de Harvard University Press, Cambridge, Massachussets, 2000.
11. Harvey, David. 2003. *The New Imperialism*. Oxford: Oxford University Press.
12. Herrera Valencia, Beethoven. *Colombia y el tratado de libre comercio*. Universidad Nacional de Colombia. Cuadernos de Economía 21.
13. Ikenberry, G. John. 1993. "The Political Origins of Bretton Woods." Bordo, Michael D. and Barry Eichengreen (Eds). *A Retrospective on the*

- Bretton Woods System: Lessons for International Monetary Reform. Chicago: University of Chicago Press, 156-182.
14. Lal, Deepak. 2004. "In Praise of Empires: Globalization and Order". New York: Palgrave Macmillan.
15. Mann, Michael. 2003. Incoherent Empire. London: Verso.
16. Mearsheimer, John. 2004. "Power and Fear in Great Power Politics." Mazur, G. O. One Hundred Years Commemoration to the Life of Hans Morgenthau (1904-2004). New York: Semenko Foundation, 184-196.
17. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, "TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave. 53 Págs.
18. Momani, Bessma. 2008. "Gulf Cooperation Council Oil Exporters and the Future of the Dollar." *New Political Economy* 13 (3): 293-314.
19. Negri, Antonio y Michael Hardt. 2000. Empire. Cambridge, MA: Harvard University Press. (versión en español de Alcira Bixio Imperio. Barcelona: Paidós.)
20. Nexon, Daniel H. y Thomas Wright. 2007. "What's at Stake in the American Empire Debate?" *American Political Science Review* 101 (2).
21. Odom, William E. and Robert Dujarric. 2004. America's Inadvertent Empire. New Haven, CT: Yale University Press.
22. Rendón, Jaime. TLC y exportaciones: la apuesta por la estabilidad del comercio. Grupo de Investigación sobre Desarrollo Humano (Departamento de Investigaciones de la Universidad de La Salle). 2007.
23. Ruiz, Ariela. Los recursos naturales en los tratados de libre comercio con Estados Unidos. CEPAL División de Recursos Naturales e Infraestructura, 2005.
24. Spiro, David. 1999. The Hidden Hand of American Hegemony: Petrodollar Recycling and International Markets. Ithaca: Cornell University Press.
25. Strange, Susan. 1987. "The Persistent Myth of Lost Hegemony." *International Organization* 41 (4):551-574.

26. Strange, Susan. 1988. "The Future of American Empire." *Journal of International Affairs* 1: 1-17.
27. Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.
28. Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos.
29. Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos.
30. Tello, Mario. El tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos: los impactos económicos y evaluación Ex Ante. Centrum, Pontificia Universidad Católica del Perú.
31. TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. 2005 Pág.
32. Williams, William Appleman. [1980]1989. El imperio como forma de vida: un ensayo sobre las causas y el carácter de la actual circunstancia de los Estados Unidos, seguido de algunas consideraciones sobre una alternativa. México: Fondo de Cultura Económica.
33. Zartman, I. William. 2009. "The Quest for Order in World Politics." Zartman, I. William (de). *Imbalance of Power: US Hegemony and International Order*. Boulder, CO: Lynne Rienner, 1-23.