

## **Futuro comercial de Colombia frente a América Latina**

**GERMÁN CAMILO PRIETO\***

- El presente Policy Paper muestra un panorama general de la situación comercial de Colombia frente a América Latina, destacando los sectores productivos más rentables y el panorama actual de los aranceles en la región.
- América Latina es un mercado estratégico para Colombia en cuanto es el principal mercado para las exportaciones no tradicionales de Colombia.
- Un breve repaso de los contenidos de los TLC de Colombia que están cerca de ser implementados con EEUU y la UE muestra que éstos son básicamente acuerdos de promoción de inversiones que dependen justamente de altos volúmenes de inversión en sectores productivos para que arrojen beneficios significativos.
- El Policy Paper concluye que Colombia debe emprender proyectos de integración en sectores productivos estratégicos, sin abandonar los TLC que le representen avances en la reducción de barreras no arancelarias (BNA) y que le aseguren ciertos niveles de acceso a mercados.
- La inserción a las economías de Asia-Pacífico se muestra como la prioridad más importante para la política comercial de Colombia, objetivo que se debe perseguir tanto de manera individual como de manera conjunta con otros países de América Latina.

La integración comercial, en términos de conformación de uniones aduaneras y mercados comunes, no es más una opción viable de desarrollo para Colombia ni para ningún país de América Latina (AL). El comercio de bienes está bastante liberalizado en materia de aranceles, aunque aún queda mucho por hacer en la reducción de barreras no arancelarias (BNA). Sin embargo, las BNA son aun objeto de discusión de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y su nivel de especificidad hace que lo que se acuerde en Tratados de Libre Comercio (TLC) bilaterales sea muy puntual y variable. El comercio de servicios aun tiene varios aspectos a ser negociados, pero los obstáculos relacionados con las políticas migratorias de los países latinoamericanos hacen que los avances en esta materia también sean escasos. La integración económica, en su dimensión más formal como es la constitución de un mercado común, es una opción muy difícil en la actualidad ante la ausencia de fondos de compensación económica que financien los costos de coordinar políticas macroeconómicas, industriales y comerciales.

En este sentido, los TLC bilaterales son útiles para asegurar el acceso a mercados, pero los grandes debates comerciales (BNA, propiedad intelectual, comercio de servicios) han de darse en las negociaciones de la OMC, las cuales deben asumirse en bloques de países, y no de manera individual. Con todo, más que acuerdos de acceso a mercados, los TLC son acuerdos de promoción y protección de inversiones, y esto hace que los TLC no arrojen beneficios muy significativos en términos de aumento de exportaciones y mayores ingresos para los sectores productivos nacionales. Los TLC sirven para asegurar ciertos niveles de acceso a mercados, pero sus beneficios no vienen por sí solos, dependen de lo que se exporte, y para ello se requieren grandes flujos de inversión en sectores productivos estratégicos.

Por lo anterior, el presente Policy Paper sostiene que las opciones de política comercial para Colombia frente a América Latina deben enfocarse más bien a la integración productiva en sectores estratégicos, a través de acuerdos intergubernamentales e inter-industriales que concentren los recursos y la inversión en aspectos logísticos para desarrollar sectores que puedan generar altos rendimientos comerciales a nivel regional y global. Para esto no se necesitan complejos acuerdos de integración económica, sino más bien mecanismos intergubernamentales de coordinación de políticas que permitan formular proyectos consistentes que puedan conseguir fuentes rápidas y amplias de financiamiento nacional e internacional (IIRSA<sup>2</sup> es un buen ejemplo de esto, así como los proyectos conjuntos de explotación de gas con Venezuela).

El paper se divide en 4 secciones. La primera sección ofrece una visión general del comercio de Colombia con países y bloques de AL. La segunda sección observa los TLC actuales de Colombia y provee una visión general sobre el estado de los aranceles y las BNA en AL. Esta sección pone especial énfasis en el panorama arancelario de los TLC que están por implementarse con Estados Unidos (EEUU) y la Unión Europea (UE). La tercera sección identifica los sectores estratégicos de las exportaciones colombianas hacia AL. La cuarta sección ofrece una conclusión donde se formulan recomendaciones específicas para la política comercial de Colombia frente a AL.

## Comercio de Colombia con América Latina

### Comercio total de Colombia (2010) con países de América Latina (Excluyendo el Caribe) (Miles de dólares FOB / CIF)

País	Exportac. (X)	Importac. (M)	TOTAL X + M
Argentina	130.112	1.507.258	1.637.370
Bolivia	106.592	264.842	371.434
Brasil	1.039.867	2.363.754	3.403.621
Costa Rica	495.947	52.128	548.075
Chile	1.055.771	734.747	1.790.518
Ecuador	1.824.084	834.105	2.658.189
El Salvador	99.504	6.082	105.586
Guatemala	287.833	52.075	339.908
Honduras	173.303	23.889	197.192
México	637.660	3.848.186	4.485.846
Nicaragua	7.636	4.386	12.022
Panamá	898.556	179.481	1.078.037
Paraguay	10.249	27.649	37.898
Perú	1.131.105	782.709	1.913.814
Uruguay	14.242	58.924	73.166
Venezuela	1.422.377	304.306	1.726.683
TOTAL	9.334.838	11.044.521	20.379.359

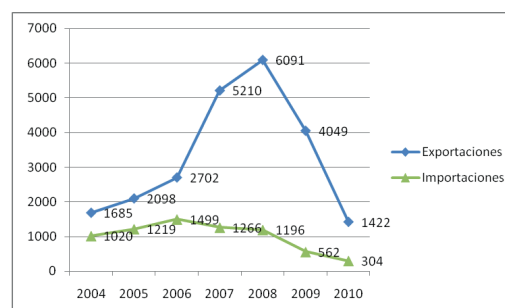
Fuente: Sistema de Informaciones de Comercio Exterior –SICOEX (ALADI) y cálculos propios (X+M).

En 2010, las exportaciones de Colombia hacia AL correspondieron al 23.5% del total de sus exportaciones (US\$39.654,112 millones). Las importaciones desde AL correspondieron al 27.2% del total de las importaciones colombianas (US\$40.570,547 millones). Colombia presentó una balanza comercial deficitaria con AL por un total de US\$1.709,683 millones.<sup>3</sup> Con todo, los únicos países con los que Colombia tuvo una balanza comercial deficitaria fueron Argentina, Bolivia, Brasil, México, Paraguay y Uruguay. Llama la atención el hecho de que con los 4 países miembros del Mercosur, Colombia tuvo una balanza comercial deficitaria (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

En 2010 Colombia presentó los volúmenes más altos de exportaciones de la primera década del siglo XXI con todos los países de AL excepto con Argentina (US\$132,338 millones en 2008), Nica-

ragua (US\$11,130 millones en 2005), Uruguay (US\$18,883 millones en 2008), y Venezuela (US\$6.091,486 millones en 2008). Asimismo, en 2010 Colombia presentó los volúmenes más altos de importaciones de la primera década del siglo XXI desde todos los países de AL excepto con Brasil (US\$2.386,284 millones en 2007), Costa Rica (US\$53,808 millones en 2008), Nicaragua (US\$25,053 millones en 2006), Paraguay (US\$70,545 millones en 2002), y Venezuela (US\$1.495,257 millones en 2006).<sup>4</sup>

### Comercio de Colombia con Venezuela 2004-2010 (Millones de dólares)



Fuente: Sistema de Informaciones de Comercio Exterior –SICOEX (ALADI); Embajada de la República de Venezuela en Colombia; y Proexport Colombia

La disminución del comercio con Venezuela sufrida en los últimos años merece especial mención. Después de haber mantenido su crecimiento desde 2004, las exportaciones colombianas a Venezuela (que entre 2006 y 2007 casi se duplicaron) cayeron de US\$6.091,486 millones en 2008 (su nivel máximo) a US\$4.049,135 millones en 2009 (-33.5%) y a US\$1.422,377 millones en 2010 (-76.6% con respecto a 2008). Las importaciones desde Venezuela han mostrado un comportamiento similar. Habiendo alcanzado su nivel máximo en 2006, disminuyeron 8.9% en 2007 y 20% en 2008 (con respecto a 2006). De US\$1.196,309 millones en 2008, cayeron a US\$562,379 millones en 2009 (-53%) y a US\$304,306 millones en 2010 (-74.6% con respecto a 2008).<sup>5</sup>

La caída de las exportaciones hacia Venezuela explica en buena medida que en el 2010 aun no se hayan alcanzado los volúmenes comerciales de 2008, cuando las exportaciones colombianas hacia AL alcanzaron los US\$11.861,521 millones. En cuanto a las importaciones, a pesar de la disminución significativa del comercio con Venezuela, 2010 fue el año en que Colombia importó el mayor volumen de bienes y servicios de AL. Nótese que en 2008, año del máximo nivel de exportaciones de Colombia hacia AL, el volumen total de importaciones fue de US\$10.339,876 millones, con lo que Colombia tuvo una balanza comercial superavitaria con AL de US\$1.521,645 millones, que equivale casi al déficit comercial presentado con AL en 2010. Aun cuando el total de importaciones de 2008 hubiese sido el de 2010 (US\$11.044,521 millones), Colombia habría tenido en este año un superávit comercial con AL de US\$817 millones. Esta comparación nos permite hacernos una idea del impacto tan significativo que ha tenido la disminución del comercio con Venezuela.<sup>6</sup>

### Comercio total de Colombia (2010) con bloques de América Latina (Excluyendo el Caribe) (Miles de dólares FOB / CIF)

Bloque	Exporta. (X)	Importac. (M)	X + M
CAN	3.061.781	1.881.656	4.943.437
MERCOSUR	1.194.470	3.957.585	5.152.055
MCCA	1.064.223	138.560	1.202.783
MEXICO	637.660	3.848.186	4.485.846
VENEZUELA	1.422.377	304.306	1.726.683
PANAMA	898.556	179.481	1.078.037

Fuente: Cálculos propios a partir de las cifras disponibles en el Sistema de Informaciones de Comercio Exterior –SICOEX (ALADI).

Es importante resaltar que el principal mercado de AL para las exportaciones colombianas en 2010 fue la CAN (32.8%), superando a Mercosur (12.8%) en US\$1.867,311 millones. Con la CAN Colombia tuvo un superávit comercial de US\$1.180,125 millones, mientras que

con Mercosur tuvo un déficit comercial de US\$2.763,115 millones. Llama la atención el superávit de US\$925,663 millones que Colombia tuvo con el MCCA (destino que representó el 11.4% del total de las exportaciones colombianas). Destaca el hecho de que el déficit comercial de Colombia con AL se explica en su totalidad por las balanzas deficitarias que mantiene con los países de Mercosur y México. Nótese que los tres bloques latinoamericanos abarcan el 57% de las exportaciones colombianas. Por otra parte, destaca el hecho de que el bloque con el que existe mayor volumen de comercio (X+M) sea Mercosur (25.3%), seguido de la CAN (24.3%) y de México (22%).

La relación comercial con Venezuela merece nuevamente ser comentada. Pese a la estrepitosa caída del comercio con el vecino país, en 2010 Venezuela fue el segundo destino de las exportaciones colombianas (15.2%), y se obtuvo un superávit comercial de US\$1.118,071 millones.

### Los TLC actuales de Colombia y el estado de los aranceles y las BNA en América Latina

Colombia cuenta en la actualidad con TLC con la CAN, Chile, Mercosur (Acuerdo CAN-Mercosur), México, Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), EFTA (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein) y Canadá. Los únicos países latinoamericanos con los que Colombia no cuenta con TLC son Nicaragua, Costa Rica, Panamá y Venezuela (aunque se encuentra negociando tratados de este tipo con los dos últimos). Todos estos tratados contienen esquemas de reducción arancelaria para todos los sectores de la producción colombiana – incluyendo el sector agropecuario y los servicios -, y han conducido a que el arancel promedio

de Colombia en todos sus sectores haya ido disminuyendo progresivamente. La tendencia mundial es a reducir aranceles, y Colombia ha estado crecientemente comprometida con esta tendencia a través de los TLC que ha negociado en los últimos años, entre los que destacan el TLC con EEUU y el TLC con la UE, por la importancia que tienen estos mercados para las exportaciones colombianas. Los beneficios arancelarios de estos tratados se revisan a continuación. Los TLC con Panamá, Corea del Sur y con Turquía no son revisados aquí por cuanto su proceso de negociación aun no ha concluido. Aparte de lo acordado en los tratados, es importante resaltar que el gobierno colombiano implementó a finales de 2010 una reforma arancelaria que redujo el arancel promedio de Colombia a niveles que oscilan entre el 8 y el 10%, aunque esta reforma ha sido sujeta a dos ajustes que han variado estos niveles. En general, el objetivo del gobierno colombiano ha sido reducir los costos de las materias primas para bajar los precios de la producción nacional y de las exportaciones de manufacturas para aumentar la competitividad internacional. Sin embargo, varios sectores de la industria nacional se han quejado y por ello el gobierno ha accedido a hacer ajustes. Colombia es uno de los países con mayores niveles arancelarios de AL.

## **Panorama arancelario de los TLC que están por implementarse: EEUU y UE**

### **TLC con EEUU**

Según un documento resumen oficial del gobierno colombiano presentado ante la OEA, los logros en materia de disminución arancelaria y de BNA en el TLC con EEUU son significativos. En el sector agrí-

cola, el documento sostiene que se logró triplicar la cuota de exportación de azúcar y productos relacionados, pasando de 25.000 a 75.000 toneladas por año. En cuanto al tabaco se aumentó la cuota de exportación de 3.000 a 7.000 toneladas por año. En el sector de productos lácteos se ampliaron las cuotas de exportación y se eliminaron los aranceles para los yogures. También se amplió la cuota de exportación de arroz blanco a EEUU a 79.000 toneladas. Para los siguientes sectores se logró arancel cero para su exportación a EEUU: flores, frutas, hortalizas, grasas vegetales y margarinas, etanol, cigarrillos y algodón. En materia industrial, el 99.9% de la oferta exportable de Colombia quedó con acceso inmediato a EEUU a partir de la entrada en vigencia del tratado (arancel 0), incluyendo los renglones de textiles, las confecciones y el calzado, que son los más dinámicos en exportaciones a ese país.<sup>7</sup>

El TLC con EEUU fundamentalmente logra asegurar los beneficios arancelarios que ese país ha venido otorgando a Colombia a través del esquema ATPDEA durante los últimos 20 años. Si bien se establecen disposiciones para reducir las BNA, ampliar la exportación de servicios a EEUU y proveer un marco transparente de participación de oferentes colombianos en las compras públicas de EEUU, el tratado no apunta a convertirse en un verdadero motor de crecimiento de la economía colombiana, por cuanto los principales renglones de exportación a EEUU corresponden a productos de nivel tecnológico bajo. Incluso un estudio de la Universidad Javeriana advierte grandes riesgos de pérdidas significativas para las Pymes colombianas debido a la invasión de productos competidores estadounidenses.<sup>8</sup> El TLC con EEUU más bien asegura preferencias arancelarias para las exportaciones colombianas, lo cual brinda un marco de estabilidad para la inversión, pero esto no genera crecimiento

por sí solo; se requiere que las inversiones se realicen para que el crecimiento en efecto se produzca.

### TLC con la UE

De acuerdo a una publicación informativa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia (MCIT), en la negociación del TLC con la UE se logró mejorar el acceso a mercados en un conjunto de productos muy importantes para las exportaciones colombianas. En materia de bienes industriales (incluida la pesca) se logró que el 99.9% de estos bienes queden libres de arancel para ser exportados a la UE a partir de la entrada en vigencia del acuerdo.<sup>9</sup> En el sector de las manufacturas el informe destaca los logros alcanzados en los renglones de petroquímica y plásticos, textiles y confecciones, en lo que respecta a la flexibilización de las normas origen para la entrada de estos productos al mercado europeo.<sup>10</sup> Los demás logros que se subrayan se refieren a productos agrícolas y agroindustriales, en particular el banano, el tabaco, las oleaginosas y los aceites, el azúcar, el café, las frutas, las hortalizas y las carnes. En estos productos se logró una liberación de arancel en la mayoría de los casos, en otros una reducción significativa, y en casi todos un aumento de cupos de exportación.<sup>11</sup> Este informe muestra que los únicos renglones importantes en materia industrial para el mercado europeo son los productos petroquímicos, los textiles y las confecciones, los cuales en cualquier caso no contienen un valor agregado importante que se transforme en una amplia generación de ingresos. En materia de servicios, se señala que se mejoraron las condiciones para los sectores de 'call centers', procesamiento de datos, traducción en línea, servicios de informática, servicios de diseño y servicios profesionales. También se destaca el aseguramiento de condiciones de igualdad para los proponentes co-

lombianos de participar en los procesos de compras públicas de los países europeos.<sup>12</sup>

Sin embargo, como el mismo informe lo señala, los beneficios del TLC con la UE son fundamentalmente asegurar el acceso de las exportaciones colombianas al mercado europeo, el cual ha sido renovado cada cierto tiempo por la UE bajo el esquema del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP-Plus), existente desde hace 15 años. Este esquema corresponde a una acción unilateral por parte de la UE y puede ser desmontado en cualquier momento. Con el TLC, las preferencias arancelarias y el mejoramiento de las condiciones de acceso al mercado europeo quedan aseguradas para Colombia por tiempo indefinido. Pero los impactos que el Departamento Nacional de Planeación (DNP) calcula como beneficios para la economía colombiana son, en principio, muy bajos. El citado informe habla de un incremento inicial del PIB colombiano de 0.46%, y de un aumento de las exportaciones de 0.71%.<sup>13</sup> Es indudable que la reducción arancelaria y la ampliación de las cuotas de exportación en los productos agrícolas y agroindustriales mencionados tiene una gran relevancia para esos sectores de la economía, pero no son sectores que vayan a jalonar el crecimiento de la economía colombiana a gran escala, al tratarse de sectores de escaso valor agregado que generan ingresos bajos con relación a sectores industriales de mayor componente tecnológico. En este sentido, el TLC con la UE es más un seguro de vida que un posible motor de crecimiento significativo para la economía colombiana.



## Aranceles y BNA en AL para Colombia

Frente a América Latina, Colombia ya no tiene mayor cosa que hacer en materia de reducción arancelaria. El comercio entre los miembros de la Comunidad Andina y el MERCOSUR está prácticamente liberalizado (aranceles entre 0 y 5%), con excepción, en el caso del MERCOSUR, del comercio del azúcar y del sector automotor. Se estima que en 2011 el comercio intracomunitario libre de aranceles representará entre un 50% y un 70% del total, y en 2018, será de entre un 65% y un 95% del total.<sup>14</sup> En cuanto a barreras no arancelarias (BNA), los TLC firmados con los diferentes bloques y países de AL proveen esquemas de liberalización, pero la complejidad técnica de las BNA y las particularidades locales de cada mercado nacional hacen que estos esquemas estén llenos de excepciones. Por ello es necesario monitorear y revisar periódicamente esos esquemas de reducción de BNA con cada contraparte, y continuar pujando por la negociación de estas barreras en el ámbito de la OMC, donde las disposiciones serán más generales y quedarán menos sujetas a las particularidades de cada país.

### Sectores estratégicos de las exportaciones colombianas

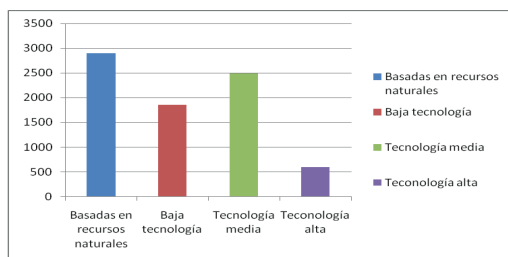
Según un estudio reciente del CEPEC de la Universidad del Rosario, los sectores de exportaciones no tradicionales<sup>15</sup> más dinámicos de la economía colombiana entre 2000 y 2010 fueron bienes de componente tecnológico bajo o bienes primarios, como oro bruto en diferentes presentaciones y joyería (8%), flores (8%) y banano (5%). Destacaron también bienes de componente tecnológico medio como plásticos (8%), cosméticos y perfumería (3%), automóviles y sus partes (4%) y maquinaria como refrigeradores (3%). Los productos farmacéuticos, que

se consideran bienes de alta tecnología, correspondieron al 3% de las exportaciones no tradicionales de Colombia en ese periodo.<sup>16</sup> En AL los principales destinos de estas exportaciones en promedio anual fueron Venezuela (US\$2.484 millones) y Ecuador (US\$1.061 millones), seguidos de Perú, Brasil, México y Chile, que en el periodo 2000-2010 alcanzaron ventas conjuntas por valor de US\$1.364 millones, promedio anual (12% del total de no tradicionales en dicho periodo). Así, Venezuela representó en promedio el 22.3% del destino de las exportaciones no tradicionales de Colombia, mientras que Ecuador representó el 9.5%. Esto significa que entre Venezuela, Ecuador, Perú, Brasil, México y Chile concentraron en promedio el 44% de las exportaciones no tradicionales de Colombia, frente al 25% que representó Estados Unidos (con US\$2.802 millones, promedio anual), que fue el mayor destino de este tipo de exportaciones entre 2000 y 2010.<sup>17</sup>

Las exportaciones no tradicionales representaron en promedio el 50% del total de exportaciones colombianas entre 2000 y 2010. Sin embargo, en 2010 las exportaciones tradicionales representaron el 63.5% del total de exportaciones colombianas.<sup>18</sup> De acuerdo al informe del CEPEC, las exportaciones no tradicionales de Colombia a Estados Unidos corresponden a bienes de tecnología baja, sobre todo manufacturas basadas en recursos naturales. En cambio, los bienes de tecnología media y alta han alcanzado su mayor dinamismo en los mercados de Brasil y Perú, donde se vendieron plásticos por un valor de US\$421 millones en 2010, y productos cosméticos y de aseo por un valor de US\$94,6 millones en 2010.<sup>19</sup> Con todo, el informe del CEPEC concluye que “las actividades productivas que más participaron durante el periodo 2000-2010 en las exportaciones no tradicionales del país siguen siendo bienes con un componente tecnológico bajo o

bienes primarios como oro en bruto y flores; aunque debe resaltarse el aporte significativo que empiezan a tener bienes con un componente tecnológico medio y alto como plásticos y farmacéuticos, respectivamente”.<sup>20</sup>

### Exportaciones no tradicionales de Colombia hacia América Latina y el Caribe – 2009 (Millones de dólares)



Fuente: CEPAL. Serie SIGCI 110-111

De acuerdo a datos de la CEPAL, en 2009 Colombia exportó un total de US\$10.438 millones a América Latina y el Caribe (ALC), de los cuales US\$2.394 millones (23%) correspondieron a productos primarios (exportaciones tradicionales), y el resto a exportaciones no tradicionales. Llama la atención el hecho de que ALC constituyó en 2009 el principal mercado para las exportaciones no tradicionales de Colombia, concentrando el 57% del total de estas exportaciones de Colombia hacia el mundo. Destacaron sobre todo las manufacturas basadas en recursos naturales (US\$2.901 millones) y las manufacturas de tecnología media (US\$2.490 millones). Las manufacturas de baja tecnología correspondieron a US\$1.860 millones, mientras que las de alta tecnología tan solo alcanzaron los US\$601 millones en exportaciones hacia ALC. Debe resaltarse que entre las exportaciones no tradicionales de Colombia, las manufacturas basadas en recursos naturales fueron las de mayor venta al mundo, con US\$6.163 millones (45% del total de exportaciones no tradicionales), seguidas por las manufacturas de tecnología media por un

total de US\$4.169 millones (30%); mientras que las de tecnología baja fueron de US\$2.621 millones (19%), y las de tecnología alta tan solo alcanzaron los US\$805 millones (6%).<sup>21</sup>

## Conclusión

Debido a que el comercio al interior de América Latina está altamente liberalizado, la integración comercial no tiene más sentido. Los TLC existentes al interior de los bloques subregionales, así como los diversos TLC que varios países latinoamericanos – entre ellos Colombia – han formado con otros países fuera de la región, han hecho que la consolidación de un Arancel Externo Común o la armonización de políticas arancelarias no sea más un objetivo deseable. Los TLC son fundamentalmente acuerdos que aseguran una desgravación arancelaria y unos mecanismos de protección de inversiones, por lo que son meramente instrumentos de competencia entre los países por incrementar sus exportaciones y atraer mayores flujos de inversión extranjera. La protección de la producción nacional por vía arancelaria no es más una opción para los países de AL – excepto para algunos sectores estratégicos muy puntuales o poseedores de una alta influencia política -, pues la tendencia regional y mundial es a reducir los aranceles. Las formas de proteger la producción nacional están más relacionadas con las BNA, entre las que destacan las cuotas de importación, las salvaguardias<sup>22</sup> y las medidas sanitarias y fitosanitarias. En este sentido, los TLC son útiles mientras no se avance en las negociaciones de la OMC. Pero cada TLC contiene disposiciones muy específicas sobre BNA, sujetas a cambios que se negocien entre los miembros del acuerdo. Por ello la manera más efectiva de reducir las BNA es a través de la OMC. Sin embargo, para avanzar en la OMC se necesita actuar en bloque, y para ello se requiere realizar



complejos ejercicios de armonización de BNA al interior de los bloques comerciales. Éste es uno de los principales logros y beneficios de la CAN, y lo mismo ocurre con el Mercosur y el MCCA para sus países miembros. Aun así, los bloques regionales de AL tienen un peso individual muy pequeño dentro del comercio mundial, y por ello es necesario consolidar un bloque más grande ante la OMC. Nada de esto requiere de integración comercial, sino de cooperación y concertación en materia de BNA a través de mecanismos intergubernamentales.

En cambio, la integración regional productiva aparece como la gran opción para desarrollar los aparatos productivos de los países de AL a través de la inversión en proyectos estratégicos. El caso de instalación de la plataforma productiva de la compañía de informática Intel en Costa Rica brilla por su éxito. Costa Rica diseñó una propuesta de plataforma productiva para esta compañía basada en beneficios tributarios y logísticos a través de una zona franca, así como un marco legal que garantizaba estabilidad para la inversión. La principal condición fue que la compañía Intel debió obligar a sus proveedores a instalarse en la misma zona de inversión en Costa Rica, con lo que surgió un importante cluster productivo en ese país que ha generado empleo y un gran valor agregado en materia de exportaciones.<sup>23</sup> Este tipo de proyectos estratégicos son los que los países latinoamericanos deben buscar a nivel regional, esto es, involucrando empresas y recursos de dos o más países. Dado que los recursos para las inversiones estatales son escasos, los gobiernos deben concertar proyectos de inversión en sectores estratégicos que reúnan las ventajas competitivas de los sectores productivos involucrados de cada país. La consecución de financiamiento multilateral-regional para estos proyectos es indispensable y genera mayores niveles

de compromiso entre los países participantes (ejp. FLAR, CAF, Banco del Sur).

Los sectores energéticos aparecen como la principal oportunidad, pero no deben descartarse proyectos productivos que involucren un alto componente tecnológico, como el sector automotor, de maquinaria, y el sector farmacéutico, aunque también deben considerarse proyectos ambiciosos en el sector petroquímico, de productos de aseo, y el sector de cosméticos, ejemplos de sectores altamente competitivos de la economía colombiana. El sector de la agroindustria también ofrece buenas perspectivas, aunque el componente de valor agregado sea menor. La integración productiva es el paso siguiente a la fallida integración comercial de AL. Sin embargo, estos proyectos y estrategias deben acompañarse de la ampliación de los mercados de exportación, y para ello es necesario negociar nuevos TLC con otros países del mundo. En este sentido, es fundamental la inserción en Asia-Pacífico. Para ello los países deben actuar en bloque y de forma individual, y como parte esencial de la estrategia de apertura de nuevos mercados los países deben realizar grandes esfuerzos en materia diplomática y de difusión e intercambio en materia cultural. El Área de Integración Profunda (AIP) creada hace unos meses por México, Colombia, Perú y Chile emerge como una iniciativa promisoriosa en este sentido, pero la confusión de sus múltiples objetivos plantea dudas acerca de su desarrollo efectivo. Sin embargo, esta Alianza del Pacífico – nombre oficial de esta iniciativa – constituye un ejemplo de un esfuerzo de coordinación regional que debería ser replicado por otros esquemas de integración y regionalismo como la CAN y la UNASUR.

Por lo anterior, el presente Policy Paper sugiere las siguientes recomendaciones para la política comercial de Colombia frente a América Latina:

- a. Promover la consolidación de un bloque regional donde se armonicen las propuestas de reducción de BNA para presentar en las negociaciones de la OMC. Este bloque puede surgir dentro del marco de la UNASUR o de la ALADI.
- b. Mantener el esquema institucional de la CAN para abordar en bloque la reducción de BNA, y avanzar en el tratamiento técnico de estos obstáculos al comercio.
- c. Promover la revisión periódica de BNA con aquellos países latinoamericanos con los que se cuente con TLC.
- d. Establecer TLC con los países de AL con los que aun no se tienen (Venezuela, Panamá, Costa Rica y Nicaragua).
- e. Concertar proyectos de integración productiva en sectores estratégicos a nivel regional (binacional, CAN, UNASUR, etc.). Los sectores más competitivos de Colombia para estos efectos son el energético (petróleo, gas, biocombustibles), el automotor, maquinaria y equipo (electrodomésticos), petroquímico, productos de aseo, cosméticos y productos farmacéuticos. No debe descartarse aquí la posibilidad de emprender proyectos en sectores nuevos, como lo hizo Costa Rica con la compañía Intel.
- f. Concertar estrategias subregionales de inserción en Asia-Pacífico, a través de la CAN, la AIP y la UNASUR.

Estas recomendaciones de política comercial se formulan dentro de una concepción más amplia del desarrollo económico de Colombia, en la cual son indispensables políticas de competitividad y desarrollo industrial con las que el Estado colombiano debe comprometerse. Estas políticas se refieren a un in-

cremento significativo de la porción del PIB que se invierte en ciencia y tecnología (hoy en día inferior al 0.5%), el aumento de la educación científica y tecnológica, y la inversión en procesos de reconversión industrial en sectores de mayor valor agregado que tengan un impacto directo sobre la generación de empleo y la articulación de cadenas productivas que integren diversos sectores de la producción nacional.

## Referencias

Centro de Pensamiento de Estrategias Competitivas (CEPEC). *Análisis de las Exportaciones No Tradicionales de los Departamentos de Colombia 2000-2010*. Universidad del Rosario, Junio de 2011. Disponible en: [http://www.urosario.edu.co/urosario\\_files/15/15e4f721-af55-41de-bf98-182c2c0a1b2f.pdf](http://www.urosario.edu.co/urosario_files/15/15e4f721-af55-41de-bf98-182c2c0a1b2f.pdf)

CEPAL – UNASUR (2011) *UNASUR: Un espacio de desarrollo y cooperación y por construir*. Disponible en: [http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/44100/2011-368\\_UNASUR.pdf](http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/44100/2011-368_UNASUR.pdf)

CEPAL. Serie SIGCI 110-111. Disponible en: [http://www.cepal.org/80/comercio/serieCP/eclactrade/serie\\_spanish\\_110.html](http://www.cepal.org/80/comercio/serieCP/eclactrade/serie_spanish_110.html)

Embajada de la República de Venezuela en Colombia. *¿Cómo exportar a Colombia?* En: <http://www.embaven.org.co/Contenido/Default.aspx?id=66>

Mendoza, Ana C (2009). *Comercio Internacional Colombia Venezuela*. Fundación Universitaria de San Gil – UNISANGIL. Disponible en: <http://www.slideshare.net/MENDOZALARCONANNA/comercio-internacional-entre-colombia-y-venezuela>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia (2010) *ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/ABCACUERDOCOMERCIAL.pdf>

OEA. Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos. Resumen. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_USA/Studies/COLResumen\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf)

Ramírez Ocampo, Jorge (2007) *¿No TLC?: El impacto del tratado en la economía colombiana*. Vitral, Grupo Editorial Norma, Bogotá.

Sistema de Informaciones de Comercio Exterior – SICOEX (ALADI). En: <http://nt5000.aladi.org/sicomercioesp/>  
Wengel, Jan Ter, Luz Karine Ardila, Betariz Ferrerira Villegas y Luis Miguel Suárez Cruz (2007) *El comercio inter-*

nacional en Colombia: una perspectiva diferente del TLC.  
Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.

## Notas

\* Candidato a PhD en Ciencia Política (University of Manchester). Director Adjunto del Centro de Estudios sobre Integración y Democracia en Suramérica (DEMOSUR). El autor agradece la colaboración de Brian Rodríguez en la recolección de datos, y en especial los comentarios de Tomás Uribe, Édgar Vieira y Jaime Acosta, y del equipo de FESCOL.

<sup>1</sup> Iniciativa para la Integración de Infraestructura de Suramérica.

<sup>2</sup> Fuente: Sistema de Informaciones de Comercio Exterior –SICOEX (ALADI). En: <http://nt5000.aladi.org/siicomercioesp/>

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Sistema de Informaciones de Comercio Exterior –SICOEX (ALADI). En: <http://nt5000.aladi.org/siicomercioesp/Embajada de la República de Venezuela en Colombia. ¿Cómo exportar a Colombia?> En: <http://www.embaven.org.co/Contenido/Default.aspx?id=66>

<sup>5</sup> Cálculos propios a partir de las cifras disponibles en el Sistema de Informaciones de Comercio Exterior –SICOEX (ALADI). En: <http://nt5000.aladi.org/siicomercioesp/>

<sup>6</sup> Cálculos propios a partir de las cifras disponibles en el Sistema de Informaciones de Comercio Exterior –SICOEX (ALADI). En: <http://nt5000.aladi.org/siicomercioesp/>

<sup>7</sup> Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos. Resumen (pp.10-13). Disponible en: [http://www.sice.oas.org/TPD/AND\\_USA/Studies/COLResumen\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf)

<sup>8</sup> Ver Wengel et al. (2007) El comercio internacional en Colombia: una perspectiva diferente del TLC. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.

<sup>9</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia (2010) *ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*, p.3. Disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/>

eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/ABCACUERDOCOMERCIAL.pdf

<sup>10</sup> Ibid., p.4.

<sup>11</sup> Ibid., pp.5-6.

<sup>12</sup> Ibid., p.7.

<sup>13</sup> Ibid., p.7. El informe no especifica si estos porcentajes de incremento se darán de forma anual o una sola vez, pero es razonable asumir que este incremento se dará durante los primeros años de forma anual, pues de lo contrario el impacto del TLC con la UE sobre el crecimiento del PIB de Colombia y sus exportaciones sería mínimo.

<sup>14</sup> CEPAL – UNASUR (2011) *UNASUR: Un espacio de desarrollo y cooperación y por construir*. (p.42). Disponible en: [http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/44100/2011-368\\_UNASUR.pdf](http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/44100/2011-368_UNASUR.pdf)

<sup>15</sup> Aquéllas diferentes a café, carbón, ferróniquel, petróleo y sus derivados. Ver *Análisis de las Exportaciones No Tradicionales de los Departamentos de Colombia 2000-2010*. Centro de Pensamiento de Estrategias Competitivas (CEPEC), Universidad del Rosario, Junio de 2011. Disponible en [http://www.urosario.edu.co/urosario\\_files/15/15e4f721-af55-41de-bf98-182c2c0a1b2f.pdf](http://www.urosario.edu.co/urosario_files/15/15e4f721-af55-41de-bf98-182c2c0a1b2f.pdf)

<sup>16</sup> Ibid., p.7.

<sup>17</sup> Ibid., p.8, y cálculos propios con los datos de citado documento.

<sup>18</sup> Ibid., p.5.

<sup>19</sup> Ibid., p.8.

<sup>20</sup> Ibid., p.31.

<sup>21</sup> CEPAL. Serie SIGCI 110-111 y cálculos propios con estos datos. Disponible en: [http://www.cepal.org/80/comercio/serieCP/eclactrade/serie\\_spanish\\_110.html](http://www.cepal.org/80/comercio/serieCP/eclactrade/serie_spanish_110.html)

<sup>22</sup> Si bien las salvaguardias son medidas de último recurso que no se equiparan con otras BNA en el sentido de barreras al comercio, son incluidas dentro de la negociación de BNA en tanto no pueden ser medidas totalmente discrecionales para los gobiernos nacionales.

<sup>23</sup> Ver Ramírez Ocampo, Jorge (2007) *¿No TLC?: El impacto del tratado en la economía colombiana*. Vitral, Grupo Editorial Norma, Bogotá, p.24.

Los documentos que publicamos son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no traducen necesariamente el pensamiento de FESCOL

Fescol

Calle 71 N° 11-90, teléfono 3473077, 3473115, E-mail: [fescol@fescol.org.co](mailto:fescol@fescol.org.co), [www.fescol.org.co](http://www.fescol.org.co)