

**ENSAYO COMO TRABAJO FINAL PARA OPTAR  
AL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN GERENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**CINDY TATIANA QUINTERO MARTINEZ**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESPECIALIZACIÓN DE GERENCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL  
BOGOTÁ, MAYO DE 2015**

**DISPARIDAD COMPETITIVA, REFLEJO DE LA QUIMERA DE UN ENTORNO  
ESTABLE**

**CINDY TATIANA QUINTERO MARTINEZ**

**ENSAYO COMO TRABAJO FINAL PARA OPTAR  
AL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN GERENCIA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**DIRECTOR**

**MSC PATRICIA CARREÑO MORENO**

**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
ESPECIALIZACIÓN DE GERENCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL  
BOGOTÁ, MAYO DE 2015**

## Contenido

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	4
<b>DISPARIDAD COMPETITIVA, REFLEJO DE LA QUIMERA DE UN ENTORNO ESTABLE</b> .....	7
Antecedentes desemejantes.....	8
Fracaso de los argumentos constitutivos .....	10
El espejismo de la competencia justa .....	12
Desequilibrio de las desventajas .....	14
<b>CONCLUSIONES</b> .....	18
<b>REFERENCIAS</b> .....	20
<b>ANEXOS</b> .....	22
Anexo 1 .....	22
Grafico; exportaciones a EEUU (22 meses) .....	22
Anexo 2 .....	23
Grafico 2; Importaciones desde EEUU (21 meses) .....	23
Anexo 3 .....	24
Grafico 3: Tasa de crecimiento de las importaciones desde EEUU .....	24
Anexo 4 .....	25
Tabla: Exportaciones colombinas hacia EEUU por sectores .....	25
Anexo 5 .....	26
Tabla: resumen de los impactos del TLC con EEUU sobre los sectores de bienes que compiten con importaciones (Escenario medio de precios y tasa de cambio). .....	26
Anexo 6 .....	27
Tabla. Comercio bilateral entre Estados Unidos y Colombia 2013. Productos 1701-1704 .....	27

## INTRODUCCIÓN

*“Es mejor no tener Tratado que tener un mal tratado”*

Premio Nóbel de economía Joseph Stiglitz.

En el escenario de los tratados de libre comercio se parte de la idea general de la existencia de "condiciones de justa competencia" en la participación de intercambio comercial con nuevos mercados, partiendo de que el mercado nacional no es suficiente para impulsar el crecimiento del país y por eso debemos buscar mercados en los demás países. De manera que, en la medida en que exportemos más la economía nacional crecerá. Por lo que en 2006 en Washington el estado Colombiano suscribe el TLC con los Estados Unidos con la convicción de que este permitiría a los empresarios colombianos colocar sus productos en condiciones "preferenciales" permanentes en el mercado más grande del mundo. Negociación motivada por conjeturas que sustentaban el incremento del comercio bilateral, generación de más empleo, mayores ingresos y el antecedente de países "similares al nuestro" como Chile, México, Perú y los centroamericanos, que ya habían firmado tratados con EE.UU.

Bases que promovieron una negociación en la que desde su constitución se parte de espejismos y comparativos falaces; tales como hablar de Chile o México como economías similares, cuando es claro que existen diferencias expresas, como el hecho de que nuestra tasa de homicidios es más de dos veces superior a la de México, México ha obtenido 4,34 puntos en el Índice de Competitividad publicado por el Foro económico Mundial 2014 ocupando el puesto 55 del ranking de competitividad mundial, de los 148 países analizados frente a Colombia que ocupa el puesto 69, la tasa de informalidad laboral de Colombia es de un 60%, la de Chile es de un 30%; Chile tiene unos 1.200 kilómetros de carreteras pavimentadas por millón de habitantes, nosotros tenemos tan sólo unos 250; Chile invierte un 0,40% del PIB en ciencia, tecnología e

innovación, en Colombia apenas invertimos un 0,15%; el ingreso per cápita de Chile es un 70% superior al nuestro. (El Espectador, Sección opinión. Santiago Montenegro ,2010), o hablar de incremento del comercio bilateral en doble vía cuando son evidentes las condiciones de disparidad de algunos sectores de Colombia y América Latina en general frente al desarrollo de los mismos en Estados Unidos.

Sin dejar de mencionar qué factores como la falta de continuidad en las políticas gubernamentales, los problemas de conflicto armado y terrorismo que se dan especialmente en las zonas rurales del país, la crisis del sector agro, la desigualdad social, el narcotráfico, entre otros, agudizan aún más la debilidad de Colombia para establecer procesos productivos sostenibles capaces de competir en condiciones equitativas frente a la liberalización comercial con una economía mucho más desarrollada y que ofrece mejores condiciones de competencia.

Situación que nos permite cuestionar , la distribución de las “ventajas” anunciadas por gobernantes y pensadores que se remontan a las teorías de Adam Smith y David Ricardo y la existencia de la competencia leal y el entorno estable que promulgaba proveer este TLC, en el marco de una negociación construida a partir de conjeturas descontextualizadas, antecedentes basados en condiciones desemejantes y la notoria desigualdad de la capacidad competitiva de sectores como el agro donde se presenta uno de los mayores impactos asociados al desbalance de las mismas?

Razón por la cual a través de este escrito se dilucidará una idea sobre la situación real de este escenario, motivando el interés de sus lectores y el propio a una visión a largo plazo en la que es necesario crear condiciones que promuevan esa competencia leal de la que habla el intercambio comercial en condiciones de equidad.

Uno de los aspectos fundamentales que persigue este ensayo es crear una conciencia social de manera que desde la misma academia se favorezca el conocimiento en este aspecto y este sea un guía para determinar cursos de acción, de la existencia de un problema y una realidad que se antepone a la teoría de los objetivos perseguidos por nuestra economía con la suscripción del TLC con Estados Unidos y de la responsabilidad social que tenemos de evitar un panorama encaminado hacia situaciones aún más precarias.

Así mismo, este ensayo es uno de los referentes que contribuye hacia una proyección social colectiva con miras a un futuro que depende de nosotros mismo como parte del aparato productivo de la economía, impidiendo caer en la inacción indolente y crítica que se ha hecho hasta el momento que no deja más que lamentaciones. De manera que se logre promover el interés en estrategias de defensa ante el impacto negativo que permitan hacer de este TLC un instrumento catalizador en el proceso de hacer frente a los cambios que implica la apertura y diversificación de los mercados, y considerar la posibilidad de poner el libre comercio al servicio del desarrollo competitivo del sector agrícola aterrizando la situación real de competencia entre un país menos desarrollado como el nuestro frente a un país desarrollado como Estados Unidos.

## DISPARIDAD COMPETITIVA, REFLEJO DE LA QUIMERA DE UN ENTORNO ESTABLE

Cindy Tatiana Quintero Martínez

***No es posible hablar de competencia leal y entorno estable en el marco de una negociación construida a partir de comparativos falaces que no permiten dilucidar la asimetría existente entre las economías involucradas.***

El acuerdo de Promoción Comercial entre la República de *Colombia y Estados Unidos* (en vigencia desde el 15 de mayo de 2012) como la mayoría de tratados de libre comercio promulga su importancia para el desarrollo, en la medida que trae consigo la creación de mercados más grandes, dinámicos, eficientes, competitivos y atractivos, beneficiando así a todos los sectores de la economía. Sin embargo a pesar de estas promesas existe una realidad que antepone estas premisas con las condiciones que permiten que en la práctica se materialicen.

Entonces , conviene remitirnos a las bases que fundamentaron la negociación, siendo estas las que precisamente constituyen los parámetros del costo de oportunidad de un intercambio comercial bilateral entre economías que proveen condiciones diferentes y desbalanceadas de la capacidad competitiva que podría afectar negativamente el desarrollo y el crecimiento de la economía en general, incrementado el grado de distorsión comercial y la imposibilidad de hablar de competencia leal y mercados eficaces en este contexto.

De ahí que hagamos referencia al Acuerdo firmado entre Estados Unidos y Chile (Junio de 2003), siendo este el modelo o piso de la negociación del TLC Colombia y Estados Unidos. Panorama que representa la descontextualización de la estructura de

esta negociación, en la medida que es equivocado partir de este tratado como referencia de la negociación entre Colombia y Estados Unidos cuando la capacidad de Chile para enfrentar una relación de intercambio libre con Estados Unidos es totalmente diferente a la de Colombia.

### **Antecedentes desemejantes**

Argumentando lo anterior en que la economía chilena ha tenido un crecimiento significativo en cuanto al desarrollo industrial, en comparación con la producción colombiana, Chile es uno de los países con mejores condiciones para la creación de nuevas empresas, en consonancia con la inversión y es líder en Latinoamérica en competitividad ocupando el puesto 34 del ranking mundial publicado por el Foro económico Mundial 2014, que mide cómo utiliza un país sus recursos y capacidad para proveer a sus habitantes de un alto nivel de prosperidad, mientras Colombia ocupa el puesto 69 del ranking, sumado esto a la disparidad de sus balanzas comerciales que para Colombia en 2014 registró un déficit de 9.200,9 millones de dólares mientras Chile registró un superávit de 4.301,3 millones de dólares. (Datosmacro.com, 2014, recuperado de <http://www.datosmacro.com/paises/comparar/colombia/chile>).

Lo que notoriamente pone en evidencia que desde el modelo de referencia que se toma para estructurar la negociación se parte de comparativos no equivalentes y supuestos fuera de contexto que no contemplaron la asimetría real de las condiciones de la negociación y promulgaron resultados y ventajas formuladas a partir de realidades totalmente diferentes a la de nuestra economía.

Conjeturas descontextualizadas dentro de las que encontramos la disparidad de la habilidad competitiva en determinantes para el desarrollo de ésta, como la infraestructura; donde Colombia presenta un atraso de 15 años con apenas 900 kilómetros de dobles calzadas, para conectar con cinco puertos, en tanto que Chile



posee más de 1.500 kilómetros para conectar con 32 puertos sobre el Pacífico (Colprensa.2014) o la insuficiente inversión del país en I+D que solo representaba en 2012, año en el que entra en vigor el TLC el 0.17 % del PIB frente a Chile que invertía para el mismo periodo un 0.44 % como porcentaje del PIB. (Banco mundial. Datos Gasto en investigación y desarrollo % del PIB 2012-2014). Lo que configura el evidente desbalance competitivo en cuanto a procesos productivos y administrativos modernos, materializando así, las barreras que enfrentan algunos sectores para desarrollar su potencial productivo.

Perspectiva que nos permite empezar a desarrollar la cuestión inversa que origina este análisis acerca de la verdadera posibilidad de gozar de las “ventajas” anunciadas por gobernantes y pensadores que se remontan a las teorías de Adam Smith y David Ricardo, la competencia leal y el entorno estable que promulga proveer el TLC y la notoria desigualdad de la capacidad competitiva de sectores como el agro donde se presenta uno de los mayores impactos asociados al desbalance de las mismas.

De manera que, enfocaremos el análisis coyuntural entre la realidad y los objetivos que plantea este TLC, en el sector agrícola, al ser este un sector que por su sensibilidad y trato especial en la negociación permite ilustrar las implicaciones que tienen las condiciones de disparidad competitiva y el fracaso de los supuestos basados en la teoría de ventaja comparativa como herramienta de aprovechamiento del libre intercambio comercial.

Considerando lo anterior, es importante partir de la visión de competencia leal en el marco del libre comercio como la capacidad para participar dentro de los mercados internacionales en condiciones de competencia justas, es decir, en equidad. Condiciones que están ligadas a los avances y las mejoras que ofrecen los países, en la medida que son estas las que permitan satisfacer de mejor manera la estructura

productiva. De aquí que se infiera que el desarrollo de las economías condiciona el alcance su competitividad.

Planteada así la cuestión, es importante retomar algunos criterios de competitividad que han abordado los estudiosos de la materia quienes se atienen a la idea que la competitividad se trata de la competencia que tienen los productos similares dentro del mercado cualquiera que este sea, conceptos en los que se habla de la ventaja comparativa y competitiva los cuales se examinaran continuación.

### **Fracaso de los argumentos constitutivos**

Cabe aquí, remitimos a Adam Smith según la cual cada país debe especializarse en producir aquellas mercancías para las que tenga ventaja absoluta, medida esta por el menor costo de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países, de manera que todos los países salgan ganando con el comercio, consiguiendo la misma eficiencia a nivel internacional (Adam Smith.1723-1790), Teoría que posteriormente complementaria David Ricardo (1817) que explica que aunque un país no tenga ventaja en la producción de ningún bien, le conviene especializarse en la producción de aquellas mercancías para las que su desventaja sea menor, y el país que tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes debe especializarse en la producción de aquellos cuya ventaja sea mayor. (Pontificia universidad católica de ecuador. Recuperado de <http://www.zonaeconomica.com/mercantilistas>)

Criterios que nos permiten encontrar un contraste evidente con la realidad actual. Ya que las ventajas que suponen estas teorías pueden ser imitables, como una mano de obra barata, además de no ser sostenibles, no proveen estabilidad ni mucho menos crecimiento a largo plazo, llevando a profundizar la dependencia y el subdesarrollo. En tanto que en la actualidad la habilidad competitiva debe trabajarse

sobre la sostenibilidad y posibilidad de mejora continua lograda para competir a largo plazo.

Es así que se evidencia como se derrumba la argumentación de las anunciadas “ventajas” promulgadas por la negociación a la luz de la teoría de la ventaja comparativa. Por lo que sin ir más allá el sector agrícola, nos ilustra claramente un panorama que alude a los anterior, en la medida que Colombia no tiene la capacidad de producir productos agrícolas a menores costos relativos frente a una economía como la de Estados Unidos donde se proveen condiciones que permiten costos relativos notoriamente más bajos soportados en el apoyo al precio de mercado que incluye las restricciones a la importación, los subsidios a la exportación y al consumo y los precios administrados, las ayudas internas específicas y las ayudas en investigación, desarrollo, sanidad, información, cooperativas, escuelas agrícolas, infraestructura, comercialización y promoción, existencias públicas, vivienda rural y administración de asistencia alimentaria.

Concebido esto, se continúa con el desarrollo de la relación entre la capacidad competitiva y la capacidad estructural que provee una economía para el impulso de esta, a partir de la ventaja competitiva. Para lo que es preciso retomar el concepto de competitividad para Michael Porter, entendido este como la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible y el Estado es solo un facilitador de condiciones para lograrla.

## **El espejismo de la competencia justa**

En consecuencia, reconociendo lo anterior y de acuerdo con el destacado economista alemán Friedrich List, quien apuntó acertadamente que la libre competencia entre dos naciones es mutuamente beneficiosa si ambas se encuentran a un nivel casi igual de desarrollo industrial, pero que cualquier nación que esté menos desarrollada que otras debe antes de nada fortalecerse hasta que esté preparada para la libre competencia con naciones más avanzadas (List, 1841). Es posible afianzar nuestra tesis sustentada en la competitividad como la habilidad de competencia dada a partir de factores internos y del ambiente que provee el grado de desarrollo y la estructura política del país para que los sectores productivos sean competitivos y puedan comercializar con éxito sus productos en el mercado doméstico o extranjero. Lo que resalta desde luego que la competencia leal en la apertura del mercado entre dos economías que ofrecen condiciones desemejantes para el desarrollo competitivo, no es más que un espejismo.

Por lo que es así, que la competitividad de los sectores productivos de nuestro país; un país menos desarrollado frente a Estados Unidos puede verse entorpecida o limitada por las condiciones del lado de la oferta, como infraestructura inadecuada que representa altos costos de transporte, fuerza de trabajo poco capacitada, precario acceso a la tecnología y sistemas de producción modernos y eficientes, limitado acceso al crédito y asesoría técnica.

Limitaciones que se agudizan en un entorno de transformación del sistema económico del país en el que agravantes que se remontan al conflicto político actual, que empieza en la década de los 60 con la aparición de las guerrillas (principalmente las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia y el Ejército de Liberación Nacional), fruto de la exclusión social y política, la distribución desigual de las tierras, y la injusticia social, lo que impone unos costos económicos, no permiten generar

procesos sostenibles y además configura la dificultad de generar inversión pública y privada en el campo colombiano que impulse el desarrollo competitivo del sector. (Disponible en <http://www.colombia.com/colombiainfo/nuestrahistoria/conflicto.asp>)

Representando lo anterior en la valoración de los resultados del TLC entre Colombia y Estados Unidos, que se anteponen a las promesas iniciales a las que se sumaban opiniones y proyecciones como las del artículo Beneficios del TLC entre Colombia y Estados Unidos del 12 de Octubre de 2011 del periódico portafolio, donde se afirmaba que el efecto sería un incremento de competitividad para todo el aparato productivo nacional.

Así que, las opiniones de gobernadores y propulsores del TLC como la de Santiago Rojas Arroyo, Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia en 2013 y actual director de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales se contraponen con las cifras oficiales que muestran que a dos años de la implementación de este TLC, las exportaciones colombianas a ese país pasaron de US\$ 40.277 millones a US\$34.279 millones, una caída de 15% en las ventas colombianas. (Ver Anexo1: Exportaciones a EEUU 22 meses). Mientras las importaciones crecieron en el periodo de 21 meses de US\$24.708 millones entre mayo de 2011 y febrero de 2013 a USD\$28.142 millones (Ver Anexo 2: Importaciones desde EEUU 2012-2014). Esto significa que las importaciones crecieron 13.9% durante el TLC con EEUU (Ver Anexo 3: Tasa de crecimiento de las importaciones desde EEUU. Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio. Mayo 15, 2014). Lo que por un lado pone en entre dicho el acceso real al mercado de Estados Unidos y la capacidad competitiva de la oferta local frente a la extranjera para participar en el mercado con precios más competitivos cuando estos se ven apoyados por inversiones y políticas de apoyo al campo, entre algunas de las condiciones favorables que aprovisiona EEUU a sus productos.

## **Desequilibrio de las desventajas**

Por lo que al aterrizar este panorama al sector agrícola , sector que hemos tomado para ilustrar nuestro análisis encontramos la dificultad de muchos de nuestros productos agrícolas para acceder realmente al mercado estadounidense en la medida en que las exigencias hechas por Estados Unidos a Colombia en materia de disposiciones sanitarias y fitosanitarias fueron mucho más rigurosas, como el caso particular de las obligaciones de entrada para productos cárnicos, en comparación con las asumidos por Estados Unidos que no fueron más allá de los contemplados en el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Donde no se puede pretender que este sector en un ambiente carente de inversión, con escasa infraestructura para la generación de tecnología y procesos productivos más eficientes, pueda responder o competir con economías que ofrecen toda la capacidad para cumplir con estas exigencias.

Términos de negociación que sumados a condiciones políticas proteccionistas como la conocida Ley Agrícola 2014 de los Estados Unidos. (Farm Bill) intensifican la competencia desequilibrada. Reflejado está en hechos como que mientras en el marco político colombiano los programas de protección y apoyo al sector son solo una fachada más de corrupción, en Estados Unidos estos realmente configuran el aprovechamiento y creación de ventajas competitivas sostenibles. Buen ejemplo de ello es el incomparable efecto de la ley en Farm Bill en estados unidos que asigna por lo menos 96.000 millones de dólares anuales para ayudas y subsidios a los granjeros y agricultores de ese país. Equivalentes a 4 veces el valor de todo lo que produce la agricultura en Colombia en un año, ( Víctor M.Villalobos A., Director General, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.2014) frente a Agro Ingreso Seguro (A.I.S.) programa del gobierno colombiano que se creó con la falsa promesa de otorgar subsidios a agricultores colombianos y que en lugar de fomentar inversión productiva, desencadeno un escándalo político con efectos nocivos sobre la

distribución del ingreso y por supuesto la pérdida de recursos públicos que no fueron aplicados al cumplimiento de los objetivos iniciales.

Llegados a punto y corroborando la amenaza que implica la disparidad competitiva para sector agrícola colombiana resulta oportuno exponer una serie de componentes que hicieron que desde la misma estructuración de la negociación se constituyeran las asimetrías que causan las desigualdades competitivas que no permiten que países con economías menos desarrolladas estén preparadas para enfrentar la apertura comercial con economías de gran desarrollo industrial, comercial, político, social y económico.

En primer lugar; la renuncia de Colombia a las franjas de precios (aranceles variables) dentro de la negociación, que era quizá uno de los mecanismos más idóneos para compensar la evidente disparidad de condiciones en las que se daría la competencia de este sector. Renuncia atribuida al marco de referencia desemejante de la negociación; TLC Estados Unidos – Chile, ya que estas franjas de precios en la agricultura era similar la que Chile abandonó como parte del pacto de libre comercio con E.U. (Senador Jorge. E. Robledo. 2006. El TLC recoloniza a Colombia recuperado de <http://www.moir.org.co/IMG/pdf/tlc.pdf>)

Sistema que constituía sin lugar a duda una herramienta que permitía de cierta manera unas condiciones más equitativas y representaba una forma de compensar la favorabilidad competitiva de los productos de Estados Unidos, toda vez que era usado en las importaciones de 13 productos incluidos el trigo, el maíz, el sorgo, el arroz, la cebada, la leche y los trozos de pollo, que impedía que las exportaciones de E.U. a Colombia de esos productos obtuvieran una ventaja competitiva en precios sobre otros productos y otras importaciones, Ya que cuando los precios internacionales caían por debajo del piso de la banda, aranceles más altos operaban para estos productos y

luego eran removidos cuando los precios subían por encima del techo de la banda para asegurar que todas las importaciones de estos 13 productos se vendieran dentro del mismo rango de precios en Colombia.

Lo que se traería como resultado la disminución de los precios internos de los productos y por lo mismo la disminución de los ingresos de sus productores. En conjunto, cambios que tendrían un efecto importante sobre el valor de la producción de estos bienes, con disminuciones superiores al 50% en gran parte de los bienes, como son los casos del fríjol 79%, la carne de pollo 68%, el sorgo 66%, la carne de cerdo 65%, el trigo 62% y el maíz amarillo y blanco 54 y 52%, respectivamente. (ver Anexo 5: Tabla: resumen de los impactos del TLC con EEUU sobre los sectores de bienes que compiten con importaciones. Disponible en <http://www.las2orillas.co/el-tlc-dos-anos-despues-un-balance>).

En efecto, una oportunidad de condiciones más estables que la misma economía Colombia decide abandonar. Habría que mencionar además la salvedad de la desgravación del azúcar así como los productos con alto contenido de azúcar no listos para el consumo final, que logra Estados Unidos y la cuota de acceso preferencial de 50.000 toneladas anuales, las cuales incluyen confitería y chocolatería de uso industrial. Permitiendo proteger los precios internos del azúcar en tanto que la política azucarera de Estados Unidos le admite sostener un precio interno para sus productores locales tres veces superior al precio del mercado internacional protección soportada en cuotas de importación y en la restricción de Estados Unidos en la producción y la comercialización interna, frente a la inacción de Colombia que no logro excluir ninguno de sus productos altamente sensibles como el pollo o el arroz.

Lo que si bien representa para Estados Unidos la oportunidad de seguir protegiendo el sector azucarero, para Colombia representa un riesgo en el sentido que en Estados Unidos, el maíz, que es la materia prima principal de las glucosas, fructosas



y jarabes, es decir los sustitutos del azúcar, es un producto altamente protegido y subsidiado. Por lo que el precio de estos sustitutos podría ser bastante competitivo al acceder al mercado colombiano y estos endulzantes desplazarían en proporciones importantes las ventas de azúcar nacional en el mercado interno (Carvajal, Asistente de Presidencia de asocaña.2006).Riesgo que se ha materializado hoy por hoy como se ve reflejado en la tabla 3 (Anexo 6: Comercio bilateral entre Estados Unidos y Colombia 2013. Productos 1701-1704), en donde la importación de Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura ha tenido un crecimiento anual del 75% en promedio.

Pero hay más, la negociación acordó en el Capítulo 3° del Decreto 730 de 2012, artículo 48 la introducción de una cláusula de preferencia no recíproca en el ámbito agropecuario a favor de Estados Unidos, que establece “en el caso en que para cualquier producto se haya establecido un menor arancel en el marco de un acuerdo comercial suscrito por Colombia con otro país con posterioridad al 27 de febrero de 2006, dicho menor arancel se aplicará a las importaciones de mercancías agrícolas originarias de Estados Unidos de América en lugar del arancel establecido en la Sección B de esta Parte” en virtud de la cual Colombia debe otorgar todas las ventajas que el país brinde en una futura negociación comercial con un tercer país, en cuanto a productos agrícolas a los Estados Unidos. Lo que si bien le resta libertad a Colombia en sus negociaciones comerciales futuras, también resulta ser una condición bastante desequilibrada en la medida que la cláusula no es recíproca, de manera que Colombia no podrá reclamar las ventajas que Estados Unidos le otorgue a un tercer país en el marco de nuevos acuerdos comerciales.

Comprobando de este modo que, la misma naturaleza de la negociación pautó posiciones inequitativas que reiteran cada vez más la imposibilidad de competencia justa y el entorno estable que tanto presumió el TLC y antepone la realidad en la que intereses particulares se disfrazan de objetivos de doble vía con la ilusión de un libre

comercio en competencia equilibrada con el perjuicio de sectores que jalonan la expansión del proceso de desarrollo económico y social de Colombia.

## **CONCLUSIONES**

Los efectos del TLC se ven condicionados en gran medida por el grado de preparación estructural de la economía para beneficiarse del libre intercambio comercial que estos suponen. Preparación supeditada a factores de desarrollo y crecimiento de la economía que delimitan el alcance competitivo del país, en la medida que estos determinan el potencial o la capacidad de participación y aprovechamiento de la misma en el libre comercio.

Así, que de la comparación de la capacidad competitiva de Colombia y EEUU resulta un grado de asimetría que concluye en una negociación desfavorable para Colombia como un estado emergente frente a Estados Unidos un país desarrollado. Donde las diferencias en cuanto a procesos productivos, tecnificación, infraestructura y condiciones socioeconómicas sumadas a la protección y ayudas internas otorgadas por Estados Unidos a sus productos ponen en evidencia la inclinación de la balanza comercial en contra de Colombia y la falta de reconocimiento de las desigualdades que implica la libre competencia entre dos países con diferentes grados de desarrollo.

Efectos que se ven magnificados con la baja capacidad competitiva por parte de Colombia en sectores como el agrícola donde la legislación norteamericana ofrece un sinnúmero de herramientas proteccionistas que obstaculizan el acceso real al mercado, constituyendo la irrefutable pérdida del sector agropecuario. Lo que demuestra que el entorno estable y la libre competencia no obedecen a los intereses reales de esta

negociación sino por el contrario no son más que quimeras que contrastan con el antagonismo de los intereses nacionales y los extranjeros.

Esto nos conduce a un panorama de igualdad mentirosa donde las concesiones de este TLC no fueron recíprocas y los términos y disposiciones marco de la negociación profundizan el desequilibrio en contra de Colombia. Donde se hace necesaria la implementación de parámetros económicos y acompañamiento de políticas gubernamentales que permitan optimizar los factores que delimitan la preparación para enfrentar y sobrevivir a la libre competencia que trae consigo el TLC. De manera que estos nos permitan lograr una capacidad competitiva mucho mayor, focalizando los recursos en las verdaderas prioridades que exige este entorno competitivo, fortalecer las condiciones productivas del mercado interno y garantizar una mayor estabilidad del entorno competitivo. Poniendo el TLC al servicio del crecimiento y aprovechamiento de la apertura del mercado.

## REFERENCIAS

2Orillas, 2014. Disponible en <http://www.las2orillas.co/el-tlc-dos-anos-despues-un-balance>

Andrés Espinosa. (2005). Reglas de juego para las negociaciones agropecuarias de un TLC con Estados Unidos. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/4790?show=full>

Carvajal, Asistente de Presidencia de asocaña.2006.Disponible en <http://www.asocana.org/StaticContentFull.aspx?SCid=25>

Cristian A. Yepes. (Junio 2014). El Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos: análisis crítico del discurso (ACD). Este artículo hace parte de la investigación “Dinámicas de gestión organizacional en las PYMES exportadoras colombianas en el contexto de los tratados del libre comercio con Estados Unidos y Corea del sur”, presentado para optar por el título de Magíster en Relaciones y Negocios internacionales en la Universidad Militar.

Datosmacro.com, 2014, recuperado de <http://www.datosmacro.com/paises/comparar/colombia/chile>

Decreto 730 de 2012 Por el cual se da cumplimiento a los compromisos adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los de Estados Unidos de América. Disponible en <http://www.mincit.gov.co/documentos.php?id=239>

El TLC: dos años después, un balance. Los campesinos son los grandes perdedores. Por: 2Orillas | mayo 17, 2014. Disponible en <http://www.las2orillas.co/el-tlc-dos-anos-despues-un-balance/>

Informe nacional de competitividad 2013-2014. Consejo privado de competitividad CPC. Disponible en [http://www.compite.com.co/site/wp-content/uploads/2013/11/CPC\\_INC2013-2014-Informe.pdf?bcsi\\_scan\\_b8478ae519b6c786=0&bcsi\\_scan\\_filename=CPC\\_INC2013-2014-Informe.pdf](http://www.compite.com.co/site/wp-content/uploads/2013/11/CPC_INC2013-2014-Informe.pdf?bcsi_scan_b8478ae519b6c786=0&bcsi_scan_filename=CPC_INC2013-2014-Informe.pdf)

La gran enciclopedia de economía. (2015) Ventaja comparativa. <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-comparativa/ventaja-comparativa.htm>.

Magdalena Pardo; consultora y profesora universitaria; se desempeñó como viceministra de comercio exterior. (2005). El TLC Colombia – Estados Unidos: ¿El mejor negocio? Recuperado de [http://www.cepal.org/colombia/noticias/documentosdetrabajo/0/20860/tlc\\_col\\_usa\\_g-es.pdf](http://www.cepal.org/colombia/noticias/documentosdetrabajo/0/20860/tlc_col_usa_g-es.pdf)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, República de Colombia. (2011) recuperado de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853>

*Nacional*. Chile es el país latinoamericano con el mejor índice de desarrollo humano según el PNUDEFE (2013). Recuperado de <http://www.latercera.com/noticia/nacional/2013/03/680-513666-9-chile-es-el-pais-latinoamericano-con-el-mejor-indice-de-desarrollo-humano-segun.shtml>

Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio. Mayo 15, 2014. Dos años del TLC con Estados Unidos: Pronósticos incumplidos y malos resultados. Recuperado de <http://www.recalca.org.co/dos-anos-del-tlc-con-estados-unidos-pronosticos-incumplidos-y-malos-resultados/>

Semana.com - Dinero.com. (2012) ¿Se viene una catástrofe? Recuperado de <http://www.semana.com/especiales/informe-especial-tlc/se-viene-una-catastrofe.html>

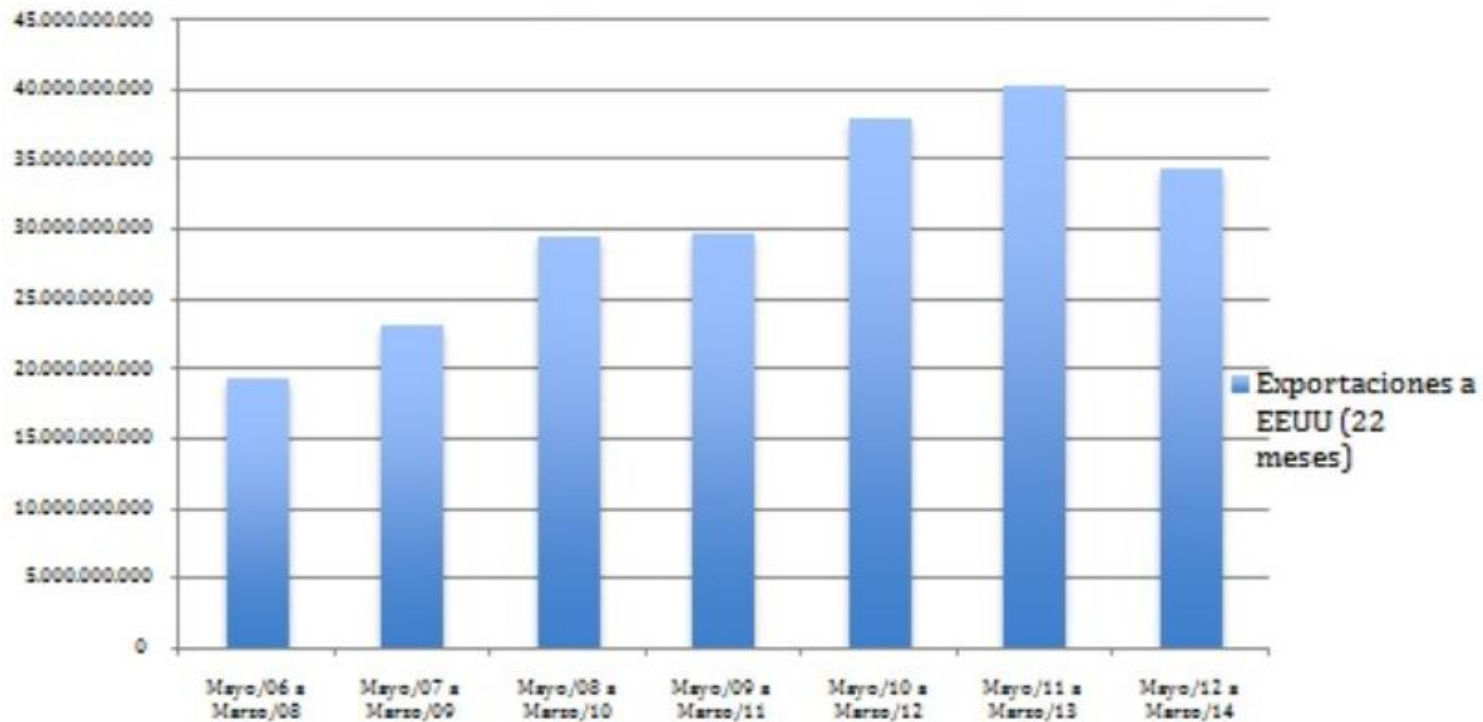
Senador Jorge. E. Robledo. (2006). El TLC recoloniza a Colombia. Recuperado de <http://www.moir.org.co/IMG/pdf/tlc.pdf>.

William G. Delgado Munevar. (2008). Eumet.net. TLC Colombia-Estados Unidos y su incidencia en el sector agrícola. Recuperado de <http://www.eumed.net/eve/resum/o6-03/wdm.htm>

## ANEXOS

### Anexo 1

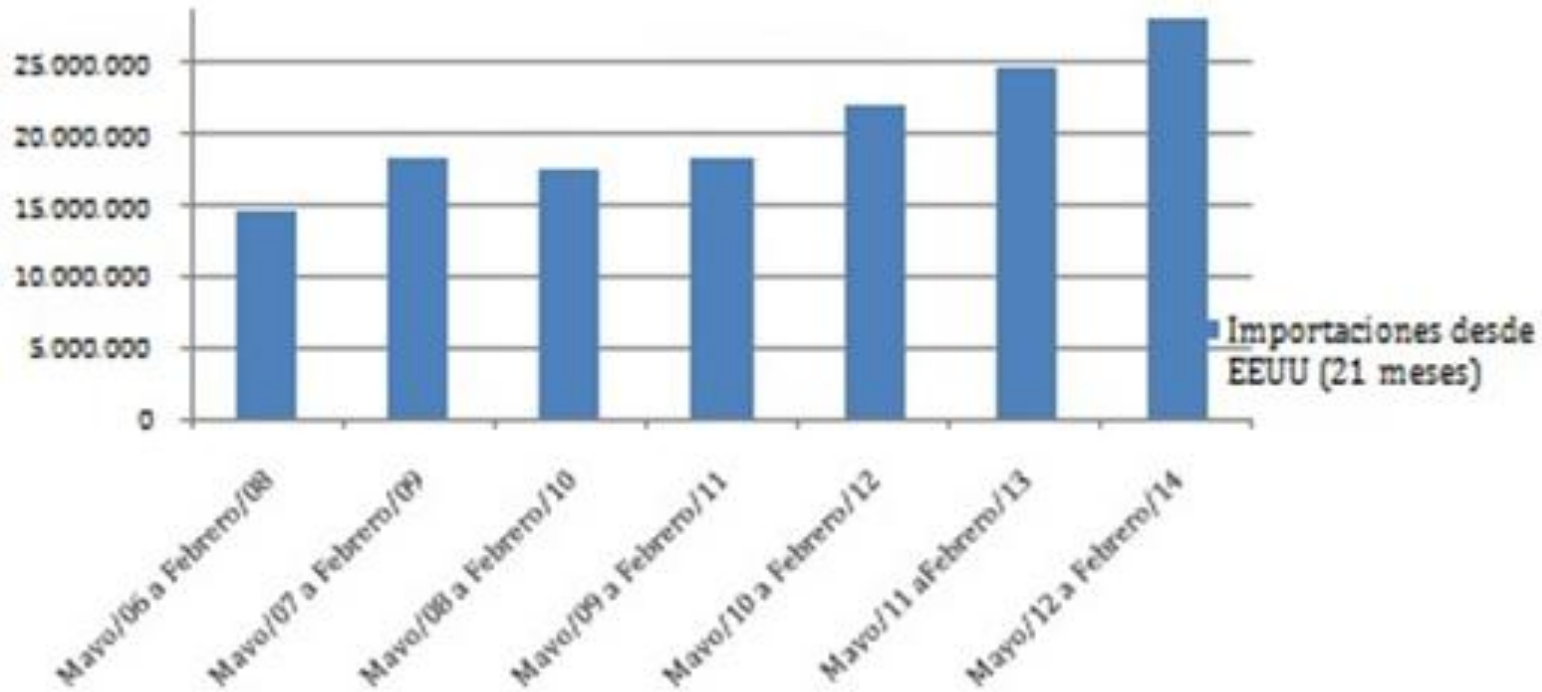
#### Grafico; exportaciones a EEUU (22 meses)



Fuente. RECALCA. Red colombiana de acción frente al libre comercio. Dos años del TLC con Estados Unidos: Pronósticos incumplidos y malos resultados. Mayo 2014.

## Anexo 2

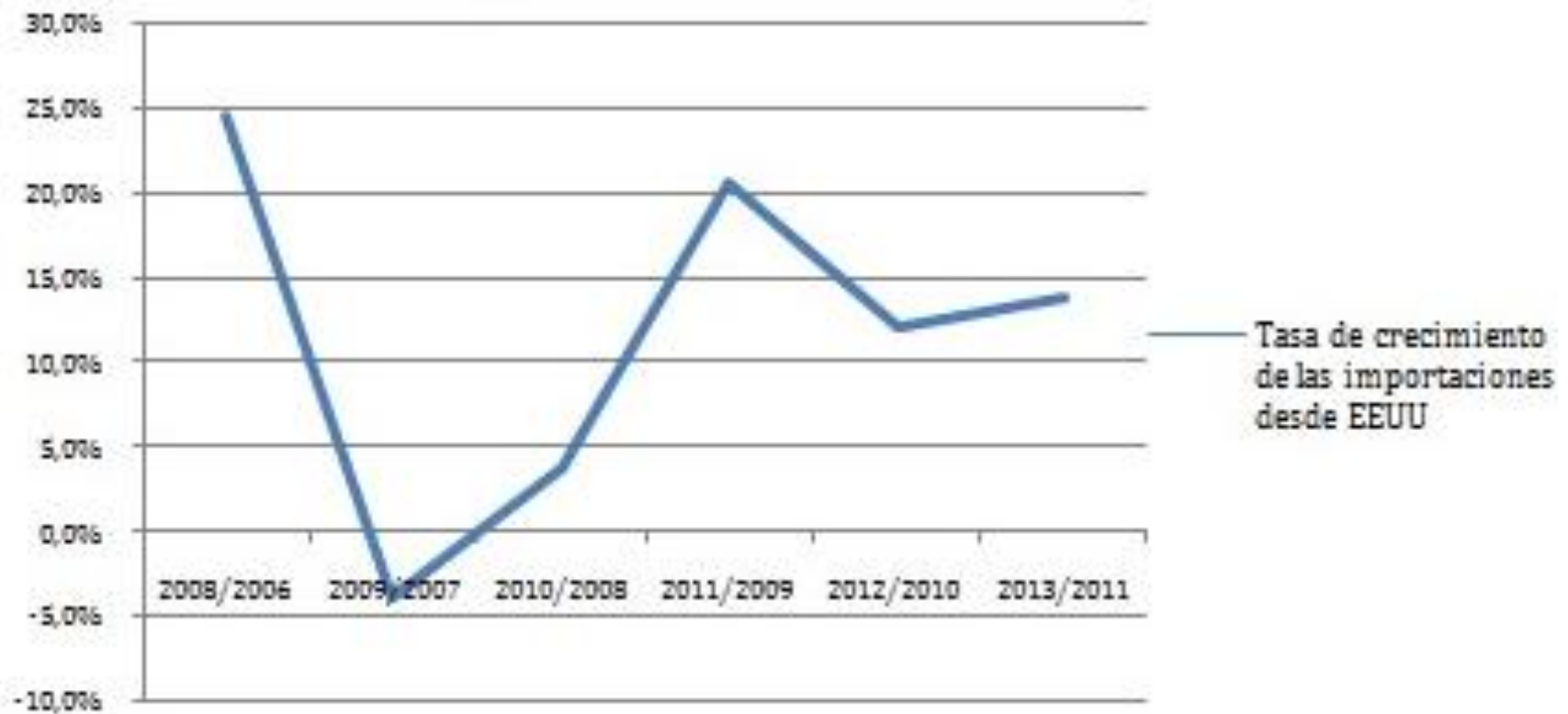
Grafico 2; Importaciones desde EEUU (21 meses)



Fuente. RECALCA. Red colombiana de acción frente al libre comercio. Dos años del TLC con Estados Unidos: Pronósticos incumplidos y malos resultados. Mayo 2014

### Anexo 3

Grafico 3: Tasa de crecimiento de las importaciones desde EEUU



Fuente: Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio. Mayo 15, 2014. Disponible en <http://www.recalca.org.co/dos-anos-del-tlc-con-estados-unidos-pronosticos-incumplidos-y-malos-resultados>



## Anexo 4

Tabla: Exportaciones colombinas hacia EEUU por sectores

Sectores/ Productos	Antes del TLC		Durante TLC	
	Enero/2012 a Marzo/2013	Variación 2013/2012	Enero/2013 a Marzo/2014	Variación 2014/2013
<b>PRODUCTOS PRIMARIOS</b>	25.161.938.823,27	-4%	20.437.995.782,10	-19%
Tradicionales	20.054.388.465,82	-9%	16.588.511.198,41	-17%
Carbón	13.776.150.104,42	0%	11.835.132.552,81	-14%
Café	968.015.667,59	-27%	998.337.555,18	3%
Petróleo	3.307.638.674,66	-12%	2.015.825.229,97	-39%
Banano	275.548.183,03	12%	261.839.679,20	-5%
Flores	314.306.401,65	-18%	344.461.166,33	10%
<b>OTROS AGROPECUARIOS</b>	109.659.900,74	8%	122.091.784,83	11%
<b>INDUSTRIALES</b>	1.654.167.873,29	2%	1.615.131.531,03	-2%
<b>AGROINDUSTRIALES</b>	395.002.578,24	5%	350.356.787,73	-11%
<b>INDUSTRIA LIVIANA</b>	684.598.695,72	-2%	706.760.443,70	3%
Confecciones	75.872.544,90	19%	70.155.544,39	-8%
Textiles	153.794.868,14	9%	141.608.718,14	-8%
<b>INDUSTRIA BÁSICA</b>	351.798.287,36	-3%	307.757.180,56	-13%
<b>INDUSTRIA AUTOMOTRIZ</b>	17.730.733,71	52%	16.669.927,11	-6%

Fuente: Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio. Mayo 15, 2014. Disponible en <http://www.recalca.org.co/dos-anos-del-tlc-con-estados-unidos-pronosticos-incumplidos-y-malos-resultados>

## Anexo 5















**Tabla: resumen de los impactos del TLC con EEUU sobre los sectores de bienes que compiten con importaciones (Escenario medio de precios y tasa de cambio)**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>Cambio en Precio</b>	<b>Cambio en Área Cosechada</b>	<b>Cambio en Producción</b>	<b>Cambio en Valor de Producción</b>
Arroz	-20%	-19%	-19%	-35%
Maíz Amarillo	-41%	-24%	-21%	-54%
Maíz Blanco	-42%	-21%	-18%	-52%
Sorgo	-41%	-40%	-42%	-66%
Trigo	-25%	-77%	-49%	-62%
Frijol	-55%	-34%	-54%	-79%
Arveja	-15%	0%	0%	-15%
Cebolla	-15%	0%	0%	-15%
Tomate	-15%	0%	0%	-15%
Zanahoria	-15%	0%	0%	-15%
Carne de Pollo	-51%	N.A.	-35%	-68%
Carne de Cerdo	-28%	N.A.	-51%	-65%

**Fuente:** Garay et al. (2010)

## Anexo 6

Tabla. Comercio bilateral entre Estados Unidos y Colombia 2013. Productos 1701-1704

SH6	Código del producto	Descripción del producto	Estados Unidos de América exporta hacia Colombia 				Colombia importa desde el mundo 		
			Valor 2013, en miles US\$ 	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2009-2013, % p.a. 	Participación en las exportaciones de Estados Unidos de América, %	Arancel equivalente ad valorem aplicado por Colombia a Estados Unidos de América 	Valor 2013, en miles US\$	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2009-2013, % p.a. 	Participación en las importaciones mundiales, %
	1702	Los demas azucares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa	9.001	15	0,5	14,2 	25.407	15	0,3
	1704	Articulos de confiteria sin cacao (incluido el chocolate blanco).	4.871	5	0,9	15 	23.978	13	0,2
	1701	Azucar de cana o de remolacha y sacarosa quimicamente pura, en estado	212	75	0,1	15 	160.211	29	0,5
	1703	Melaza procedente de la extraccion o del refinado del azucar.	0		0	15 	7		0

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de [UN COMTRADE](#).

Los exportaciones de Estados Unidos de América han sido reportados por Estados Unidos de América

Los importaciones de Colombia han sido reportados por Colombia

