

El TLC con Estados Unidos: una oportunidad para Colombia

LUIS CARLOS VILLEGAS*
www.andi.com

Artículo recibido 23/08/2005
Evaluación par externo 28/09/2005
Evaluación par interno 31/08/2005

Resumen

Los procesos de integración que se han venido consolidando a lo largo de las últimas dos décadas han permitido el incremento de la productividad, la inversión e inserción de la economía colombiana en los mercados mundiales. Sin embargo, ha sido Estados Unidos el socio comercial más importante y decisivo para el comercio internacional de nuestros productos. Por tal motivo, la consolidación de un Tratado de Libre Comercio con este país será una oportunidad única para potenciar el desarrollo económico interno, la consolidación de una alianza estratégica para Colombia e, incluso, permitirá el fortalecimiento de nuestras relaciones con los mercados europeos y asiáticos.

Palabras clave: *integración, Tratado de Libre Comercio, comercio exterior, negociación.*

Abstract

The integration processes that have been taking place in the last two decades have allowed an increase in productivity and investment, and the insertion of Colombian economy in world markets. However, the United States have been Colombia's most important and decisive commercial partner for trading its

* Actualmente se desempeña como Presidente de la Asociación Nacional de Industriales.

products at an international level. Therefore, the consolidation of a Free Trade Agreement with that country will be a unique opportunity for boosting Colombia's internal economic development and consolidating a strategic partnership; it will also strengthen our relations with European and Asian markets.

Key words: *integration, Free Trade Agreement, foreign trade, negotiation.*

Introducción

La integración como mecanismo de inserción

La globalización, como hoy la conocemos y entendemos, se desarrolló en la segunda mitad del siglo XX. Este fenómeno originado en los avances tecnológicos y en la internacionalización de las economías mundiales trasciende hoy en día esas esferas y se irriga al ámbito social, político, jurídico, ambiental, laboral, entre otros. Para los países menos desarrollados lo relevante de este fenómeno es el hecho de que sirvió como plataforma para generar un acelerado y sostenido crecimiento en varios países del sudeste asiático y, más recientemente, en China, Irlanda e India.

La literatura económica que establece una relación entre crecimiento y globalización es bastante amplia.¹ Existe evidencia de que algunos países han superado el atraso gracias a la globalización; otros muestran menores avances y hay casos, especialmente en regiones o ciudades, en que los resultados son desfavorables. Lo que sí es absolutamente cierto es que no hay casos de países que logren transformaciones económicas y sociales importantes en este período al margen de la globalización.² Parece, entonces, que en las sociedades modernas la globalización es una condición necesaria para el desarrollo, pero el mayor o menor éxito en este proceso depende de lo que cada país haga para incorporarse en él. La clave del éxito en este contexto es, sin lugar a dudas, la competitividad, fundamentada en la incorporación de la tecnología y el conocimiento en los procesos productivos.

En las últimas décadas los acuerdos de integración o colaboración entre países ha sido una de las formas más generalizadas para globalizarse. Así lo han hecho los países desarrollados y los de reciente industrialización. Incluso China ha iniciado una agresiva

¹ Al clasificar los países en desarrollo en dos grupos, los más abiertos y los menos abiertos, se encuentran diferencias significativas en las tasas de crecimiento para el período 1990-2001. Los países más abiertos al comercio internacional crecieron a una tasa promedio de 4,4% anual; mientras que los menos abiertos lo hicieron a una tasa de sólo 0,9% anual. Tomado de Banco Mundial, "Globalization, Growth, and Poverty", 2001.

² Véase FMI, "La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo", noviembre de 2001, disponible en <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/110801s.htm>

política de acuerdos comerciales en el mundo. Los países menos desarrollados también se han incorporado a este proceso y vienen promoviendo acuerdos comerciales o de integración con países de desarrollo similar o con los países desarrollados. La integración es, pues, parte esencial del desarrollo económico y social.

En el entorno latinoamericano, ya se han adelantado procesos de integración entre los que se destacan:

- La Comunidad Andina, el Mercosur y el Mercado Común Centroamericano.
- Gran parte de los países cuentan con acuerdos bilaterales o áreas de libre comercio. Los más dinámicos en este sentido han sido Chile y México que han firmado acuerdos con la mayoría de países del hemisferio y con los grandes bloques económicos.
- Estados Unidos hace parte del Nafta y ha otorgado preferencias unilaterales como el ATPA-ATPDEA y el CBI. Acaba de negociar con Chile y con los países Centroamericanos en el CAFTA. Además, adelanta negociaciones con Colombia, Perú y Ecuador.

Colombia, por su parte, no ha sido ajena a este proceso.

Colombia ante la globalización

Apertura y acuerdos de integración

Aunque Colombia estimuló el proceso de integración andina desde la segunda mitad del siglo XX, sólo en los noventa puede hablarse de una verdadera apertura de su economía y de la consolidación de acuerdos comerciales y de integración con los países de la región.

A pesar de que el proceso de apertura no estuvo acompañado de una real política de industrialización el empresariado colombiano tuvo una positiva respuesta frente al mismo, incrementando la productividad, incorporando más tecnología a sus procesos productivos, abriendo sus puertas a la inversión extranjera y desarrollando estrategias de posicionamiento de sus bienes y servicios en los mercados mundiales.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (13): 23-40, semestre II de 2005

Las exportaciones colombianas de bienes pasaron de cerca de US\$7.000 millones en 1990 a US\$16.000 en 2004. Para 2005 se espera que estén en cerca de US\$20.000 millones. Respecto al PIB las exportaciones representaban el 14,3% en 1990 y para 2004 el 17,2%. Cabe anotar que la canasta exportadora colombiana ha venido transformándose en este período, orientándose hacia bienes provenientes de sectores de media y alta tecnología. Para principios de los noventa las exportaciones de media y alta tecnología representaban cerca del 20% de las exportaciones industriales, para 2004 esta participación supera el 40%. Lo más importante detrás de las cifras es la experiencia exportadora que viene adquiriendo el país y el hecho de que las mismas no son marginales, como en el período de sustitución de importaciones, sino que hoy hacen parte de las estrategias de mercado de las empresas.

En materia de integración el país ha dado ya sus primeros pasos en el ámbito latinoamericano y hoy hace parte de la Comunidad Andina y del G3, tiene un acuerdo con Chile y acuerdos con el CARICOM, entre otros. Como parte de la CAN, firmó un Acuerdo de Complementación Económica con Mercosur.³ Colombia también ha contado con un sistema de preferencias unilaterales otorgadas por los países desarrollados y, en el caso particular de Estados Unidos, con las preferencias unilaterales otorgadas a los países andinos (sin Venezuela) por medio del ATPA-ATPDEA.

Relaciones económicas entre Colombia y Estados Unidos

En la historia económica colombiana Estados Unidos ha sido nuestro principal socio al representar el 42% del intercambio comercial total del país (importaciones más exportaciones). Adicionalmente, debe señalarse que el mercado norteamericano es decisivo para muchas de las exportaciones colombianas. La composición de las importaciones colombianas también refleja estrechos vínculos con Estados Unidos. De los US\$16.483 millones importados en 2004,

³ Para una revisión detallada de los procesos de integración colombianos, véase la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, www.mincomercio.gov.co.

el 39% provino de ese país. Estas compras se orientan principalmente hacia bienes de capital e insumos de alta tecnología.

Las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos se han visto dinamizadas por las preferencias unilaterales otorgadas por ese país en el marco del ATPA⁴-ATPDEA.⁵ Estas preferencias a los países andinos se otorgan como una contribución a la lucha contra el tráfico de drogas ilícitas. A partir de su ampliación en 2002, cuando toma el nombre de ATPDEA, permite el acceso libre de aranceles a más de 6.000 partidas arancelarias colombianas. Si bien en un principio Colombia no usó intensivamente estas preferencias para sus exportaciones hacia ese mercado, a partir de 2002 las exportaciones beneficiadas por este sistema han aumentado significativamente. En efecto, antes de dicho año, menos del 14% de las ventas a Estados Unidos se beneficiaban por este sistema; para 2002 este porcentaje ascendía al 20% y en la actualidad está alrededor del 35%. A pesar de la mayor utilización de estas preferencias Colombia no es el país que más las aprovecha, ya que en países como Bolivia y Perú las exportaciones bajo ATPDEA representan el 45% y el 44% respectivamente.

No obstante, los efectos del ATPDEA sobre el crecimiento económico no han sido tan importantes como podría esperarse debido a su carácter unilateral. Este sistema, al estar sometido a una evaluación periódica por parte del gobierno de Estados Unidos, según la cual se define si el país es o no certificado en la lucha contra las drogas, genera una gran incertidumbre en los empresarios colombianos, limitando así la inversión y crecimiento para promover este tipo de exportaciones. Este es uno de los puntos fundamentales para promover el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, con el cual se lograría la continuidad y estabilidad en las reglas de juego entre los dos países.

⁴ ATPA: Andean Trade Preference Act, nombre de este sistema hasta 2002.

⁵ ATPDEA: Ley de promoción comercial andina y de erradicación de drogas.

¿Por qué negociar con Estados Unidos?

Estados Unidos como potencia mundial

Estados Unidos cuenta con una población aproximada de 290 millones de habitantes, con una alta capacidad de consumo. En efecto, el PIB de los Estados Unidos representa cerca de la tercera parte del PIB mundial, esto es US\$11,2 billones (véase cuadro 1). El ingreso per cápita es US\$37.400 al año. Esto equivale a más de 16 veces el PIB per cápita colombiano. Es decir, la mayor oportunidad en el TLC es para Colombia. En cuanto al comercio internacional, Estados Unidos es el mayor importador y exportador del mundo. Sus importaciones representan el 17% de las importaciones mundiales.

Cuadro 1. Peso de Estados Unidos en la economía mundial

	Estados Unidos	Mundo	Participación Estados Unidos
PIB Millones de dólares	11.251.584	38.210.408	29,45%
Población	293.722	6.343.195	4,63%
PIB/per cápita calculado 2004	38.307	6.024	
Importaciones	1.241.473	7.335.942	16,92%

Fuente: Banco Mundial, proyecciones FMI, CIA y cálculos ANDI.

Como se dijo anteriormente, para Colombia las exportaciones a los Estados Unidos son de vital importancia, pues representan el 40% del total exportado, donde el 41% corresponde a exportaciones no tradicionales. Pero el impacto de este mercado para el país radica no sólo en la magnitud de las ventas, sino en el alto grado de sofisticación del mismo, lo que permite aseverar que los productos que el país posicione en los Estados Unidos son de talla mundial. Para Colombia la firma del Tratado representaría la apertura a las posibilidades de incrementar sus exportaciones y estimular la inversión tanto nacional como extranjera. Para aprovechar estas condiciones es necesario que el país alcance niveles de productividad y competitividad similares a los internacionales. Esto exige el esfuerzo de toda la nación.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (13): 23-40, semestre II de 2005

TLC como motor de crecimiento

El TLC con Estados Unidos debe constituirse, entonces, en el motor de crecimiento económico para el país en los próximos años, dada la capacidad económica de Estados Unidos y las perspectivas que la inserción en este mercado abre hacia los mercados europeo y asiático. Esta internacionalización de la economía colombiana es la única vía para obtener altas tasas de crecimiento económico (7% y 8%) y lograr sostenerlas en el tiempo. Esta es la experiencia de países como China, Irlanda, los Tigres Asiáticos, India, entre otros.

Los estudios econométricos muestran que el TLC tendría un impacto positivo sobre la economía colombiana. Se estima que el TLC cambiaría el nivel del PIB, aumentándolo en el largo plazo en una tasa que varía entre 4 y 5 puntos.⁶ Además, el comercio bilateral entre Colombia y Estados Unidos se incrementaría alrededor del 40%. También el empleo, los indicadores de pobreza y la distribución del ingreso mejorarían levemente.

Sin embargo, como lo anotan distintos estudios, en el momento de evaluar el impacto del TLC los modelos utilizados⁷ no alcanzan a recoger adecuadamente varios aspectos importantes que acompañan este tipo de acuerdos, como los incrementos en productividad, la transferencia de tecnología, el aumento de la inversión extranjera directa, los cambios en las instituciones, entre otros. Tampoco incluyen la respuesta favorable de sectores que aunque en el momento, en términos de exportaciones, no tengan un comportamiento muy activo podrían ser sectores ganadores con la firma del Tratado. Así lo muestran las experiencias de otros países.

Uno de los temas más discutidos alrededor del TLC es su impacto sobre los diversos sectores productivos de la economía colombiana. La globalización, aunque ha modificado la estructura de los sectores en la producción, ha mostrado ser altamente beneficiosa para la eco-

⁶ Este mayor nivel del PIB se daría una vez se consolide el efecto pleno del TLC sobre el crecimiento económico.

⁷ Modelos de equilibrio general, modelos de microsimulación y modelos gravitacionales de comercio, con distintas elasticidades y escenarios.

nomía en su conjunto. Puede decirse que el problema con la globalización no es de sectores sino de tecnología y conocimiento. En principio, todos los sectores pueden aumentar su incorporación de tecnología y conocimiento y en esa medida competir exitosamente en los mercados internacionales. Por tanto, los bienes y servicios beneficiados o perjudicados por este proceso en el país dependerán de la capacidad de los empresarios para asimilar estas nuevas tendencias en el mundo y de la decisión que adoptemos los colombianos para crear un entorno favorable para la actividad productiva.

Nuestros competidores comerciales están negociando con Estados Unidos

Hay que tener en cuenta que la mayoría de los países de la región vienen adelantando o ya firmaron acuerdos similares con Estados Unidos. Es el caso México, Canadá,⁸ Chile⁹ y CAFTA.¹⁰ Si Colombia no firma el tratado sus productos quedarían en desventaja relativa frente a estos países y se necesitaría hacer esfuerzos mayores en productividad y competitividad para penetrar dicho mercado.

Estados Unidos como socio estratégico

El TLC complementa las relaciones que Colombia ya tiene con Estados Unidos en lo político, institucional, diplomático; en la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico, entre otras. Por lo tanto, el TLC es un mecanismo más de esa alianza estratégica. Además, la negociación con Estados Unidos tiene grandes ventajas para el país, en tanto que permitiría enfrentar la competencia con países como China e India, al contar con las ventajas propias del tratado y el respaldo de una potencia económica como Estados Unidos.

⁸ México y Canadá firmaron en 1992 un tratado de libre comercio con Estados Unidos que está vigente desde 1994, NAFTA, disponible en <http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index.html>

⁹ Chile firmó un TLC con Estados Unidos en 2003, vigente desde 2004, disponible en: http://www.direcon.cl/tlc_euu.php?sitio=cf43c15e549f9b2303c62d69f318c385

¹⁰ El tratado de libre comercio entre los países centroamericanos (Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y Estados Unidos, con la adhesión de República Dominicana, CAFTA, se firmó en 2004 y fue ratificado en 2005, disponible en: <http://www.minec.gob.sv/default.asp?id=84&mnu=70>

La economía china ha pasado a ser una de las más dinámicas del mundo. Como se sabe, en 2004 China se convirtió en el tercer mayor exportador de mercancías del mundo, desplazando a Japón. Cabe recordar que en 1991 estaba ubicado en el puesto 12. Además, es el segundo proveedor de la Unión Europea y Japón y el cuarto de Estados Unidos y Canadá. Una de las características importantes de la economía china es que la producción y exportación de bienes y servicios intensivos de tecnología ha venido aumentando su participación significativamente. A pesar de esto la importancia de la economía china es tal que ha empezado a desplazar a los exportadores latinoamericanos que sustentan su competitividad en mano de obra de bajo costo e incluso ha llegado a ser uno de los principales proveedores de América Latina. El cuadro 2 refleja la evolución de la economía china en los últimos años.

Cuadro 2. China: indicadores económicos

	1983	1993	2003
PIB (Millones US\$)	227.400	431.800	1.412.300
Inflación	4,5	14,7	1,2
Exportaciones (Millones US\$)	22.226	91.744	438.228
Exportaciones Manufactura	12.606	75.078	
Importaciones (Millones US\$)	21.390	103.959	412.760
Import. Bienes de Capital	3.988	45.023	192.869
IED (Millones US\$)	916	27.515	55.507
Exportaciones b. y s. /PIB	8,3	17,1	34,3
Inversiones/PIB	33,8	43,3	44,4
Ahorro/PIB	34,5	41,8	47,0
Agricultura/PIB	33,0	19,9	14,6
Manufactura/PIB	36,5	34,5	39,3
Servicio PIB	22,4	32,7	33,1

Fuente: Banco Mundial.

El país frente al TLC

El TLC: el mayor reto en la historia reciente

No es exagerado decir que el TLC es el reto económico más ambicioso que se ha planteado Colombia en la historia reciente. Como

Desafíos, Bogotá (Colombia), (13): 23-40, semestre II de 2005

ya se dijo, Estados Unidos es el mercado más importante del mundo y sigue siendo el *jalonador* de la economía mundial. Con la firma del TLC los productos colombianos que ya se han posicionado en dicho país podrán consolidar su presencia. Pero las posibilidades van más allá de la simple consolidación de estos bienes y servicios. Las características del mercado de los Estados Unidos permiten incorporar nuevos productos a la canasta exportadora y estimular la producción de bienes y servicios de alta tecnología.

Una característica de estos tratados con Estados Unidos es que van más allá de las discusiones arancelarias. Este proceso involucra también la discusión de temas tan variados como los laborales, ambientales, sanitarios y fitosanitarios, propiedad intelectual, solución de controversias, administración aduanera, inversión, propiedad intelectual, migración, movimiento de capitales, compras estatales, comercio electrónico, telecomunicaciones, entre otros. En esta discusión lo que está en juego es el futuro del país. Nuestra capacidad para insertarnos competitivamente en los mercados mundiales dependerá de lo que logremos en este proceso.

La negociación del TLC

La experiencia internacional en materia de acuerdos de integración muestra que el proceso de negociación es fundamental para obtener los mayores beneficios. En este sentido, puede decirse que Colombia estructuró un proceso de negociación bastante bueno, desde la selección misma de los negociadores y su preparación hasta la convocatoria a las organizaciones privadas para participar como asesores del Gobierno. Puede decirse, sin lugar a equivocaciones, que este es el proceso de negociación en el cual ha habido una mayor participación de la sociedad. La presencia de la opinión pública se ha manifestado por los medios de comunicación, foros, estudios y, lo más importante, a través de la amplia convocatoria del Gobierno.

El sector privado ha asumido un papel protagónico en este proceso y para ello incluso se han creado espacios de concertación para aglutinar la opinión empresarial. Así, en torno al Consejo Gremial

Desafíos, Bogotá (Colombia), (13): 23-40, semestre II de 2005

Nacional¹¹ se conformó un Consejo Ampliado que incluye otros 9 sectores, además se constituyó la Coalición Colombiana de Servicios de la cual hacen parte 60 gremios. En el caso de los servicios los sectores representados son energía, transporte, comercio, educación, salud, turismo y viajes, cultura, ingeniería, publicidad, arquitectura, servicios financieros, seguros, telecomunicaciones e informática. Con esta estructura el sector privado ha creado 19 grupos de trabajos para participar activamente en las correspondientes mesas de negociación.

En todo este proceso el Gobierno y los sectores que han participado en las discusiones han elaborado un esquema que busca, por un lado, evitar impactos excesivamente negativos sobre algunos sectores de la economía, solicitando para ello periodos de desgravación acordes con las necesidades de los sectores, pero esta no ha sido la única tarea del equipo negociador. Por otro lado, se ha buscado abrir el mercado norteamericano para las actividades con mayor potencial competitivo.

Hasta el momento se han realizado 12 rondas de negociación y después de la última, llevada a cabo en Miami, puede decirse que el proceso de negociación está bastante avanzado. Como puede verse en el cuadro 3, que resume el estado actual de cada una de las mesas, sólo la mesa agrícola presenta algún retraso.

¹¹ El Consejo Gremial Nacional está conformado por las siguientes organizaciones gremiales: Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes (ACOLFA); Asociación Colombiana Popular de Empresarios (ACOPI); Asociación Colombiana de Industrias Plásticas (Acoplásticos); Asociación Nacional de Comercio Exterior (Analdex); Asociación Nacional de Empresarios (ANDI); Asociación Bancaria y de Instituciones Financieras de Colombia (Asobancaria); Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (Asocolflores); Asociación Nacional de Cultivadores de Caña de Azúcar (Asocaña); Cámara Colombiana de la Construcción (Caracol); Asociación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera (Colfecar); Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecamaras); Asociación Hotelera de Colombia (Cotelco); Asociación Colombiana de Aseguradores (Fasecolda); Federación Nacional de Ganaderos (Fedegan); Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco) y Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC).

Cuadro 3. TLC con Estados Unidos: avance mesas de negociación

	Mesa	Estado			
		Cerrado	Por cerrar	Avanzado	No avanzado
1	Acceso a mercados			X	
2	Agencia comercial			X	
3	Agricultura				X
4	Asuntos ambientales			X	
5	Asuntos institucionales			X	
6	Asuntos laborales			X	
7	Comercio electrónico	X			
8	Compras públicas		X		
9	Defensa comercial		X		
10	Cooperación (marco)	X			
11	Inversión			X	
12	Mesa Jurídica			X	
13	Medidas disconformes		X		
14	MSF			X	
15	OTC		X		
16	Competencia	X			
17	Procedimientos Aduaneros	X			
18	Propiedad intelectual			X	
19	Origen			X	
20	Servicios financieros			X	
21	Servicios fronterizos		X		
22	Solución de controversias		X		
23	Telecomunicaciones		X		
24	Textiles			X	

Notas:

Cerrado: ya terminó trabajo.

Por cerrar: requiere una reunión o trabajo virtual.

Avanzado: se puede cerrar en dos rondas.

No avanzado: requiere trabajo adicional a dos rondas.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (13): 23-40, semestre II de 2005

El TLC no es sólo negociación, se requiere una “agenda interna”

No obstante, estos esfuerzos deben ir acompañados por la implementación de la llamada Agenda Interna, dirigida a mejorar sustancialmente el entorno en que se realizan los negocios en el país. Para ello es necesario avanzar rápidamente en campos como infraestructura, capital humano, ciencia y tecnología, mercado de capitales, instituciones, entre otros. La negociación es importante, pero no lo es todo. El país tiene que abordar la agenda independientemente de que haya o no TLC. La internacionalización de nuestra economía exige un entorno adecuado para la actividad productiva. No se puede seguir dando el caso de empresas altamente competitivas en el interior de las fábricas, pero que tan pronto traspasan sus muros pierden esta competitividad por problemas de inseguridad, transporte, trámites, aduanas, seguros, normas, etcétera. El momento más propicio para desarrollar la agenda interna es éste en el cual la posibilidad de abrir los mercados norteamericanos para los productos colombianos.

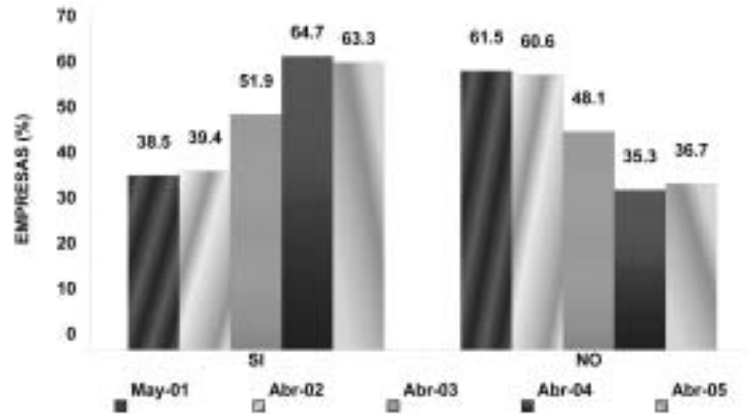
Con esta agenda se pretende transformar el entorno en que se mueve la actividad productiva del país. Se trata entonces de dar el gran salto en materia de infraestructura, educación y formación, ciencia y tecnología, instituciones y mercado de capitales. Hasta ahora el país no le ha prestado la suficiente atención a estos temas.

El TLC ya forma parte de la agenda empresarial

Los empresarios colombianos han empezado a prepararse para la firma del Tratado, como se observa en los resultados de la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta (EOIC).¹² En la EOIC de abril se les preguntó nuevamente a los encuestados si tienen contempladas o están desarrollando estrategias para enfrentar los retos del TLC y el ALCA.¹³ El 62% de ellos respondió afirmativamente. En el gráfico 1 puede verse cómo cada vez es mayor el número de empresarios que incluyen entre sus estrategias la perspectiva de integración.

¹² La Encuesta de Opinión Industrial Conjunta se realiza mensualmente entre los siguientes gremios de la producción: ANDI, Acicam, Acoplásticos, Andigraf, Anfalit, Camacol, Icp y la Cámara Colombiana del Libro.

¹³ En la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta se ha venido indagando periódicamente sobre las estrategias que vienen adoptando los empresarios frente al TLC, el ALCA y el Mercosur.



**Gráfico 1. La industria frente al TLC y ALCA
¿Está adoptando estrategias?**

Fuente: Encuesta de Opinión Industrial Conjunta.

Para ello han diseñado estrategias orientadas a aumentar la competitividad del aparato productivo colombiano. La mayoría de ellas buscan aumentar la productividad interna de la empresa, destacándose aspectos como la optimización de procesos productivos, la mejor utilización de recursos y la mayor eficiencia en los procesos. Le siguen las acciones que buscan mejorar la competitividad a través de un portafolio más amplio de productos y más diferenciado, consultando las necesidades del consumidor final. También han optado por modernizar equipos e introducir avances tecnológicos. La otra gran estrategia se fundamenta en el mercadeo e incluye acciones como campañas de publicidad, distribución y logística; investigaciones de mercado, posicionamiento de marcas y ampliar y conquistar nuevos mercados. Por último, los empresarios están adelantando acuerdos e inversiones en el exterior, a través de *joint venture*, alianzas estratégicas, fusiones, adquisiciones, apertura de filiales, entre otras.

Bibliografía

Keizai, Kikakucho, (1999), *Ajia Keizai 1999*, Tokio, junio.

Artículos

ANDI, (2003), “Un tratado de libre comercio con Norte América”, [Editorial], en: *Revista ANDI*, núm. 181, Bogotá, marzo-abril.

_____, (2004), “Presentación de Hernando José Gómez en la LX Asamblea de Afiliados”, en: *Revista ANDI*, núm. 189-90, Bogotá.

_____, (2004), “Ecoeficiencia y competitividad en el marco del TLC”, en: *Revista ANDI*, núm. 191, Bogotá, noviembre-diciembre.

Documentos institucionales

Acosta, Zenaida, (2004), “Liberalización de los servicios de Telecomunicaciones en Colombia”, en: *Archivos de Economía*, núm. 262, Bogotá, Departamento Nacional de Planeación, julio.

Botero, Jesús, (2004), “Impacto del ALCA y el TLC sobre el empleo en Colombia. Una evaluación mediante equilibrio general computable”, investigación realizada para el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bogotá, CIDE, junio.

Cárdenas, Mauricio, Camilo García Jimeno, (2004), “El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos”, en: *Documentos de Trabajo*, núm. 27, Fedesarrollo, Bogotá, octubre.

Clavijo, Sergio, (2004), “Crecimiento, comercio internacional e instituciones: reflexiones a raíz de las negociaciones TLC-ALCA”, en: *Borradores de Economía*, núm. 307. Banco de la República, Bogotá, julio.

CONFIS, (2004), “El impacto fiscal del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el sector agrícola colombiano”, en: *Boletín de Coyuntura Fiscal*, núm. 4, Bogotá, agosto.

DNP, (2003), “Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos”, en: *Archivos de Economía* núm. 229, Direcciones

Desafíos, Bogotá (Colombia), (13): 23-40, semestre II de 2005

de Estudios Económicos y de Desarrollo Empresarial, Bogotá, julio.

Martin, Clara, Juan Mauricio Ramírez, (2004), “El impacto económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos”, en: *Borradores de Economía*, núm. 326, Banco de la República, Bogotá, noviembre.

Pardo, Oliver Enrique, Álvaro Andrés Perdomo Strauch, Catalina Delgado González, Carolina Lozano Karanauskas, (2005), “Colombia y el TLC: efectos sobre la distribución del ingreso y la pobreza”, en: *Archivos de Economía*, núm. 289, DNP, Bogotá, agosto.

Rangel, Alejandra, Zenaida Acosta, Jorge Cepeda, Germán Muñoz, Catalina Delgado, Paula Jaramillo, (2005), “¿Se ha liberalizado el comercio de servicios en los acuerdos comerciales de EE. UU? El caso de NAFTA y los TLC con Chile y Singapur”, en: *Archivos de Economía*, núm. 278, DNP, Bogotá.

Vaughan Caro, Daniel, (2005), “Tratado de Libre Comercio y barreras no arancelarias: un análisis crítico” en: *Archivos de Economía*, núm. 281, DNP, Bogotá, abril.

Documentos electrónicos

Acuerdo CAFTA, disponible en: <http://www.minec.gob.sv/default.asp?id=84&mnu=70>

Acuerdos Colombia, disponible en: <http://www.mincomercio.gov.co/>

Acuerdo Estados Unidos-Chile, disponible en: http://www.direcon.cl/tlc_eeuu.php?sitio=cf43c15e549f9b2303c62d69f318c385

Acuerdo NAFTA, disponible en: <http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index.html>

Banco Mundial, (2001), “Globalization, Growth, and Poverty”, disponible en: <http://www.worldbank.org>

Desafíos, Bogotá (Colombia), (13): 23-40, semestre II de 2005

FMI, (2001), “La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo”, noviembre de 2001, disponible en: <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/110801s.htm>