

2014

OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR TEXTIL- CONFECCIONES CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS



Paula María Pino Zuluaga,
Yury Catalina Taborda Passos
Institución Universitaria ESUMER

**OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR TEXTIL- CONFECCION CON EL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS**



Paula María Pino Zuluaga
Yury Catalina Taborda Passos

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2014

**Oportunidades para el sector textil con el tratado de libre comercio entre
Colombia y Estados Unidos**

**Paula María Pino Zuluaga
Yury Catalina Taborda Passos**

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:

Ciclo Profesional de Negocios Internacionales

Asesor:

Juan Gonzalo Arboleda Arboleda MSc

Línea de Investigación:

Normatividad y política en el comercio internacional

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín - Colombia

2014

DEDICATORIA

Queremos dedicar este trabajo principalmente a Dios por darnos la oportunidad de vivir, por su gran amor e infinita bondad y a nuestras familias, nuestros padres y hermanos; ya que gracias a ellos logramos llegar a este punto de nuestras vidas la realización de nuestro trabajo de profesionalización, el cual representa el fruto de sus esfuerzos y que gracias a su apoyo incondicional hicieron posible prepararnos para un mundo laboral que aunque no ha sido fácil y hemos pasado por momentos difíciles, han estado ahí apoyándonos y hemos podido lograrlo.

A nuestro asesor Juan Gonzalo por su apoyo y por la motivación para la culminación de nuestra carrera profesional y para la elaboración de esta tesis.

Resumen:

A partir del 15 de mayo de 2012 que entró en vigor el TLC entre Colombia y los EE UU, inició un período en el que Colombia tiene la oportunidad y el reto de poner a prueba su capacidad de competir en los mercados internacionales, etapa crucial que aporta significativamente a las oportunidades de negocios, el crecimiento y la generación de empleo en el país.

Desde el mismo momento en que se iniciaron las negociaciones de un TLC entre Colombia y los EE UU, se presentaron grandes controversias entre quienes no están de acuerdo con dichas negociaciones y los que si están de acuerdo, con lo cual pretendemos determinar con esta investigación si después de puesto en marcha el TLC con Estados Unidos, el sector textil- confección está aprovechando las oportunidades comerciales en el mercado internacional, y si han mejorado las relaciones comerciales para un mayor mercado de exportación durante el periodo 2012 - 2013.

Durante la investigación alcanzamos a apreciar que el TLC con Estados Unidos representa una gran oportunidad para el sector, y también un gran desafío que han llevado a la industria a transformarse y convertirse en un sector más competitivo, con una de las mejores perspectivas de crecimiento para los próximos años, de manera que concede principalmente a Colombia una mayor capacidad negociadora, beneficiado en diversos factores a nivel internacional por que con este, se abren las puertas a nuevos mercados para los exportadores colombianos y se crean nuevas alianzas comerciales, ofreciendo ambos países los instrumentos necesarios para lograr tener optimas sus relaciones comerciales y políticas a su comunidad empresarial y contribuye a la eliminación de las barreras al comercio internacional.

Palabras clave:

Acceso a Mercados, Acuerdo Comercial, barreras comerciales, libre comercio, importación, exportación, Tratado de libre comercio

Abstract

As of May 15, 2012 which came into force on the FTA between Colombia and the U.S., began a period in which Colombia has the opportunity and the challenge to test their ability to compete in international markets, crucial stage contributes significantly to business opportunities, growth and employment generation in the country.

From the moment they began negotiations for an FTA between Colombia and the U.S., were no major disputes between those who disagree with these negotiations and if they agree, which this research wanted to determine if launched after the FTA with the United States, the textile sector is taking advantage of business opportunities in the international market, and if they have improved trade relations for a major export market for the period 2012-2013.

During the investigation we reached to appreciate that the FTA with the United States represents a great opportunity for the sector, and also a great challenge to have led the industry to change and become a more competitive sector, with one of the best prospects for growth the coming years, so that Colombia granted mainly to greater bargaining power, benefited in various international factors that with this, you open the doors to new markets for Colombian exporters and create new business partnerships, offering both countries have tools to achieve optimal commercial and political relations with your business community and contributes to the elimination of barriers to international trade.

Keywords:

Market Access, Trade Agreement, trade barriers, free trade, imports, exports, Free Trade Agreement

Contenido

1. Formulación del Proyecto	3
1.1 Antecedentes	3
1.1.1 Estado del Arte	6
1.2 Planteamiento del problema	9
1.3 Justificación	10
1.4 Objetivos	11
1.4.1 Objetivo General	11
1.4.2 Objetivos Específicos	11
1.5 Marco metodológico.....	11
1.5.1 Método	12
1.5.2 Metodología.....	12
1.6 Alcances	12
2. Ejecución del Proyecto	12
3. Hallazgos	42
4. Conclusiones y recomendaciones	45
4.1 Conclusiones	45
4.2 Recomendaciones	46
Referencias bibliográficas	49

Lista de Cuadros

Cuadro 1: Capítulos del acuerdo Colombia-Estados Unidos.....	16
Cuadro 2: Exportaciones según CIU rev. 3.....	21
Cuadro 3: Destinos de las exportaciones colombianas.....	22
Cuadro 4: exportaciones colombianas hacia Venezuela.....	24
Cuadro 5. Colombia: importaciones según uso o destino económico (CUODE).....	25
Cuadro 6. Colombia: origen de las importaciones.....	26
Cuadro 7. Exportaciones de Colombia a Estados Unidos.....	29
Cuadro 8. Sectores con incremento en sus exportaciones.....	30
Cuadro 9. Importaciones de Colombia provenientes de estados unidos US\$ millones.....	34
Cuadro 10. Sectores con mayores importaciones.....	35

Lista de Gráficos

Grafico 1	20
Grafica 2	22
Grafica 3.	28
Grafica 4.	32
Grafica 5.	33
Grafica 6.	36

Lista de abreviaturas

TLC: tratados de libre comercio

MCIT: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

SGP: Sistema Generalizado de Preferencia

MCIT Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Introducción

Es un hecho real que Colombia está inmersa en una economía crecientemente globalizada, que está cambiando las formas de hacer negocios e interrelacionarse en el mundo. La globalización ha influido significativamente en la vida del hombre, su evolución afecta a toda la población en todos los ámbitos tanto económico, político, social y jurídico; trae como resultado la apertura comercial y la eliminación de fronteras, con aspectos positivos como la ampliación del conocimiento, el desarrollo del internet, un crecimiento sin precedentes de los flujos de capitales y de comercio de bienes y servicios. (Jorge Humberto Botero. (2012) Crecimiento, empleo y pobreza: ¿que esperar del TLC?)

Con la firma del TLC con Estados Unidos, Colombia se ve beneficiado en diversos factores de gran relevancia a nivel internacional por que con este se abren las puertas a nuevos mercados para los exportadores colombianos, también se crean nuevas alianzas comerciales con empresas de servicios, creando así un ambiente adecuado para nuevos inversionistas que llevadas a cabo a largo plazo permitirán cada vez más que Colombia logre un posicionamiento con más firmeza en los comercios internacionales. Con este Tratado, ambos países le están ofreciendo a su comunidad empresarial los instrumentos necesarios para lograr tener optimas sus relaciones comerciales y políticas, ya que en la medida esta alianza se fortalezca se irá logrando una amplia liberación del comercio, el cual le permitirá tanto a Colombia como a Estados Unidos el ingreso de gran parte de las exportaciones de Bienes y Productos.

En el TLC serán aprovechadas al máximo todas las oportunidades que se tienen como herramientas de desarrollo, bienestar y oportunidades de trabajo e ingreso para los colombianos en general.

Existe una gran expectativa en el sector textil-confección Colombiano con el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, los aranceles que hoy

protegen a muchos productos colombianos, se han reducido a un mínimo, mejorando el intercambio comercial textil.

1. Formulación del Proyecto

Título

Oportunidades para el sector textil - confección con el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos

OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

Sector textil – confección en el marco del Tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos.

1.1 Antecedentes

Desde el mismo momento en que se iniciaron las negociaciones de un tratado de libre comercio entre Colombia y los Estados Unidos, se presentaron grandes controversias entre quienes no estaban de acuerdo con dichas negociaciones y los que si estaban de acuerdo.

De manera unilateral Estados Unidos ha concedido a Colombia, junto con Bolivia, Ecuador y Perú, como un reconocimiento por su lucha contra el narcotráfico, una serie de preferencias arancelarias que les permite a estos países vender determinados productos sin pagar aranceles preferenciales de más de 6000 productos. Estas preferencias se encontraron contenidas en la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (ATPDEA).

En agosto de 2002 se creó el Atpdea (Acuerdo de Promoción Comercial Andino y Erradicación de Drogas), renovando y ampliando las preferencias arancelarias concedidas a los países andinos por el Atpa.

Este programa permitió que un universo de 6.100 partidas arancelarias entraran a EE.UU. son restricción comercial. En principio el Atpdea se extendió hasta diciembre de 2006, buscando presionar a los países andinos beneficiarios a negociar un acuerdo comercial como el TLC que garantizara permanentemente el libre acceso al mercado norteamericano.

Atpdea se condiciona a requisitos económicos, judiciales y políticos, que pudieron determinar la exclusión del programa si la actuación en materia de control a las drogas no era satisfactoria para el presidente estadounidense.

En la última década, la política de comercio exterior de Colombia se fundamentó en la profundización de las relaciones comerciales con la Comunidad Andina y en los esfuerzos para obtener acceso unilateral a ciertos mercados, en especial el de Estados Unidos, a través de los esquemas ATPA/ATPDEA, y el de la Unión Europea, a través del esquema SGP.

En ese orden de ideas, fue Colombia la mayor interesada en que se comenzaran las negociaciones para alcanzar un TLC con los Estados Unidos, a las cuales se han unido Ecuador y Perú, lo que concede a Colombia una mayor capacidad negociadora.

Debido al creciente desnivel entre exportaciones e importaciones, siendo las segundas mayoritarias para Colombia, se hace evidente la necesidad de promover importantes cambios en materia de política comercial, como por ejemplo, encontrar nuevos mercados y para esto es importante avanzar sin dilaciones hacia la suscripción de tratados de libre comercio como el que se decidió negociar con los Estados Unidos. Después de la última prorrogación del ATPDEA en 2010 que culminó el 15 de febrero de 2011, se visualiza el TLC con Estados Unidos como una posibilidad para que empresarios realicen inversiones a largo plazo, que incrementen su capacidad productiva y cuenten con una estabilidad en el tiempo y en las condiciones favorables para las exportaciones.

A partir de 2001 nuestras exportaciones a la CAN mostraron una tendencia decreciente, pasando de US\$2.771 millones a US\$1.908 millones en 2003 lo que obligó al Gobierno nacional a buscar otras alternativas que compensen esta tendencia.

Mediante actas No 69 y 70 del Consejo superior de Comercio Exterior de los días 18 de marzo y 29 de mayo de 2003, se instruyó al MCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) comenzar la negociación con EE.UU y se realizó una evaluación del impacto económico y social del TLC con ese país. En agosto de 2003, el Representante Comercial de estados Unidos, Robert Zoellick, se reunió en Bogotá con el Presidente Uribe donde anunció la disposición del gobierno norteamericano para iniciar la negociación comercial con Colombia.

A mediados del mes de octubre de 2003, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros Ministerios efectuó una visita a Estados Unidos, con el fin de clarificar de manera preliminar temas relativos a la negociación, teniendo como fundamento, el TLC firmado por ese país con Chile. En noviembre de 2003, el representante Comercial de Estados Unidos, anunció oficialmente la intención de su país de iniciar las negociaciones de un TLC con Colombia, Ecuador y Perú y dejó abierto el camino para los otros países de la Comunidad Andina de Naciones. (Francisco noguera barrios, Juanita Pérez botero, (2005) El valor económico de la propiedad intelectual en el marco de un tratado de libre comercio)

El 15 de mayo de 2012 entró en vigor el TLC con Estados Unidos. A partir de esta fecha, inició un período en el que el país tiene la oportunidad y el reto de poner a prueba su capacidad de competir en los mercados internacionales. El 15 de mayo comenzó una etapa crucial para Colombia, una etapa que aportará significativamente a las oportunidades de negocios, el crecimiento y la generación de empleo en el país.

La entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos es para Colombia una gran oportunidad que debemos aprovechar plenamente. Estados Unidos es nuestro principal socio comercial: representa más del 42% de nuestras exportaciones totales. Es una economía de cerca de 15 trillones de dólares -lo que equivale a alrededor del 20% del PIB mundial-, con una población

de más de 310 millones de consumidores con alto poder de compra, y con importaciones totales que suman cerca de 1.3 trillones de dólares -es decir, alrededor del 12% del comercio global y cerca de 24 veces las importaciones totales de Colombia-.

Es, además, una economía con una estructura productiva complementaria a la nuestra, lo cual implica beneficios en múltiples direcciones, vía, entre otros, exportaciones, importaciones, e inversión. En exportaciones, por ejemplo, Colombia pasa a tener acceso inmediato al mercado de Estados Unidos en el 99,9% de los productos industriales. En Costa Rica, por ejemplo, las exportaciones hacia Estados Unidos en el año inmediatamente posterior a la entrada en vigencia de su TLC con Estados Unidos aumentaron en 41%. En Perú, esta cifra fue de 25%, en los países centroamericanos de 47% y en México de 28%. (Aprovechamiento TLC con Estados Unidos, (2012) Recuperado de <http://www.aprovechamientotlc.com/aprovechamiento.aspx>)

1.1.1 Estado del Arte

Los primeros modelos de la integración definidos como zonas de libre comercio y luego como uniones aduaneras, se diseñaron para combinar esquemas de intercambio que expusieran sus economías a la especialización productiva, merced al cambio en los precios relativos entre bienes producidos domésticamente e importados cuando se liberaban del efecto del arancel.

Algunos autores como Bhagwati destacan que el comercio internacional parte de las teorías del valor y el bienestar, y distingue entre propuestas estáticas que describen situaciones de equilibrio, o aquellas de estática comparativa que distingue entre valores de equilibrio en diferentes puntos del tiempo. El primer modelo se refiere a los patrones del comercio derivada de la teoría de la ventaja comparativa, la conformación de los precios, de las funciones de producción y los factores de oferta y demanda. (J. Bhagwati. (1969) "The Pure Theory of

International Trade: A Survey” en: *Surveys of Economic Theory. Growth and Development*. Londres: Mac Millan. 125-155 pp).

Robson distingue académicamente las peculiaridades del comercio, como son la formación de las áreas de libre comercio, uniones aduaneras mercados comunes y formación de las uniones aduaneras. Esta teoría de las uniones aduaneras, parte de la aplicación de las condiciones que destaca el concepto del segundo mejor “second-best”. La propuesta de la integración de los mercados, se relaciona con los aumentos de la producción por la vía de la especialización, la explotación de las economías de escala, las ganancias de los términos de intercambio, y las mejoras en el nivel de eficiencia, así como situaciones del cambio en la proporción de los factores productivos. (P. Robson. (1972) *International Economic Integration*. Penguin Books.)

En la obra referida, Meade señala la conveniencia de establecer en que sentido estos acuerdos aduaneros generan beneficios a daños en la economía, y el autor Johnson, elevó como una propuesta distintiva de los acuerdos comerciales aduaneros, el efecto que suscita en el bienestar, convertirlos en una fuente para reducir los costos de los insumos industriales. Otras corrientes no económicas, ven en los aranceles una propuesta transitoria para defender la agricultura o la industria naciente mientras se adquieren niveles de eficiencia internacional.

Existen otras escuelas de la integración más políticas y que se aparta de las consideraciones estáticas, para apreciar motivaciones dinámicas del comercio, como en el caso de la generación de economías externas de la producción, con su efecto en el crecimiento económico, en particular el de los países que apoyaban el intercambio como una acción libre.

Se puede decir que autores como Bela Balaza desarrollan propuestas de integración para lograr la integración social y la cooperación entre economías nacionales, antes protegidas por fórmulas arancelarias y no arancelarias. (Bela Balassa. *The Theory of Economic Integration*. Londres: Unwin University Books. 1973)

Este último aspecto de la cooperación es hoy muy tenido en cuenta en los distintos procesos de integración exitosos, como en el caso de los modelos de la Unión Europea, que lograron mayor cohesión política y social, desarrollando convenios entre los países miembros, o con otros países y bloques de naciones. Sobresalen dentro de este ambiente integracionistas los casos del Mercosur y la Comunidad Andina que negociaron acuerdos entre sí, o avanzan hacia la integración con otros bloques comerciales del mundo.

Avanzando sobre esta problemática, se destacan esquemas de integración económica que a nivel regional han producido efectos profundos en el medio del intercambio, en cuanto a la movilidad de factores y de personas, estimulado la especialización regional y procurando el apoyo a nuevas formas directas de inversión. Destacamos dentro de estos convenios o constituciones, como lo sugiere North, que en el Hemisferio se avanza sobre la suscripción de acuerdos regionales de integración bilaterales, incluyendo algunos importantes para el beneficio del país como son los casos de la Comunidad Andina-CAN, la Comunidad Económica del Sur-Mercosur que negocia con la CAN acuerdos recíprocos, y el caso especial de la Aladi, que promovía la conformación de subgrupos de países, que encontrarán en el intercambio un camino para alcanzar puntos de unión entre regiones o grupos de países pensando en conformar bloques competitivos de comercio.

Se puede decir que el mundo, en cuanto hace a la comprensión del tema comercial, que avanza sobre un modelo que institucionaliza los intereses comunes del comercio, de la inversión, de intercambio en servicios y de movilidad de personas ente países y regiones limítrofes. Se cuenta hoy con mecanismos institucionales muy particulares para elevar la producción por la vía de la especialización, explotar las economías de aglomeración como sugiere Krugman, sortear la situación de la crisis de precios de los productos básicos, generar cadenas de eficiencia, y finalmente apoyar las propuestas de innovación como sugieren los autores Romer y Lucas.

A estos acuerdos de corte dinámico se les adicionaron modalidades peculiares en la Región, como aquellos que se inspiran en las cláusulas del “Regionalismo Abierto” propuesto por la CEPAL, los cuales en sus más recientes expresiones explican la problemática para acceder a nuevos mercados con bienes manufacturados con alto contenido tecnológico. (El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad. Santiago de Chile: CEPAL. 1994. Además La Transformación Productiva 20 Años Después. Viejos Problemas, Nuevas Oportunidades. Santiago de Chile: CEPAL. 2008) (José Alberto Pérez Toro. Negociaciones del TLC Colombia-Estados Unidos)

1.2 Planteamiento del problema

Situación problema o diagnostico

El Tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos apenas está en ejecución y aun no se evidencian los resultados en relación con el sector textil – confección.

Formulación del problema

Dado el crecimiento y los cambios generados por la globalización y la apertura económica, tanto como por la firma de nuevos acuerdos y pactos entre diferentes gobiernos con Colombia, específicamente en esta investigación el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia, que se está viviendo actualmente, las empresas aún desconocen la importancia y las oportunidades que han traído para Colombia y las cuales se han llegado a desaprovechar.

¿Cuál es el impacto del Tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos en el sector textil – confección?

Consecuencias del problema

Entró en vigencia un 15 de mayo de 2012. Para aquella fecha el país vivió momentos de crisis y tensión en algunas de las ciudades principales. Rumores sobre un desestabilización nacional por parte de opositores y contradictores al TLC entre Colombia y EEUU, sin embargo pese a los pronósticos, casi 6 años después de su firma se hizo realidad.

En torno a la firma del pacto de libre comercio, algunos analistas afirmaron que mientras los artesanos se oponían, los comerciantes lo apoyaban. (Maya, Guillermo. Diario El Tiempo). Pero más allá de las críticas, desaires y opiniones generadas alrededor del tema, la realidad del Tratado de Libre Comercio se traduce a la conjunción de efectos positivos y negativos para el desarrollo del país.

Por una parte, casi el cien por ciento de la oferta nacional industrial accederá a los Estados Unidos sin cancelar aranceles. Y aunque el gobierno colombiano reconoce que este pacto dejará afectados y beneficiados, algunos sindicatos han expresado que el acuerdo además de afectar la economía nacional, específicamente al sector agrícola, la propiedad intelectual también será perjudicado.

1.3 Justificación

Para el desarrollo del trabajo se empezara por investigar los beneficios en general que este tratado le trae a los diferentes sectores productivos de Colombia. Lo que se pretende con este trabajo es conocer las ventajas que traerá a los empresarios del sector textil y sus consumidores (Oferta y Demanda), con el TLC.

Esta investigación dará la oportunidad y posibilidad de desarrollar más el conocimiento y fortalecer las bases como herramienta para un mejor desempeño empresarial y a su vez poder transmitir a las personas para toma de decisiones.

Justificación Teórica

La investigación parte desde la problemática existente la cual es oportunidades que tienen el sector textil – confección con el tratado de libre comercio Colombia – Estados Unidos. Sobre esta situación se presenta a las herramientas relacionadas con variables específicas y circunstanciales, con el propósito de solucionar dicha problemática.

Justificación Social

A nivel social es vital la aplicación de este estudio para dar a conocer la importancia del conocimiento del sector textil en los negocios internacionales ya que estos son una porción grande y creciente de todos los negocios del mundo, porque estos afectan a todas las empresas grandes o pequeñas del mundo.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Identificar las oportunidades para el sector textil con el tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos

1.4.2 Objetivos Específicos

Identificar como ha sido el comportamiento del comercio exterior colombiano con Estados Unidos en el último año.

Describir dentro del tratado de libre comercio que aspectos se tuvieron en cuenta sobre el sector textil.

Establecer que comportamiento ha tenido el sector textil y de confección durante el año inmediatamente anterior a la puesta en marcha del tratado de libre comercio en comparación con el año que lleva de ejecución.

1.5 Marco metodológico

Esta investigación será de tipo descriptiva, la cual se tratará de determinar si después de puesto en marcha el Tratado de libre comercio con Estados Unidos, el sector textil - confección está aprovechando las oportunidades comerciales en

el mercado internacional, donde se recopilará información acerca del desarrollo comercial que ha presentado Colombia durante el año 2012 - 2013 y analizar si con el TLC han mejorado las relaciones comerciales para un mayor mercado de exportación.

1.5.1 Método

La investigación se realizó teóricamente, con la recopilación de información de libros, estudios, revistas, internet, e informes generados por el gobierno, para construir ideas integradas de nuestro proyecto de investigación.

1.5.2 Metodología

Se estableció un diagnóstico inicial del problema a través de la investigación en la página directa de los TLCs (www.tlc.com.co) por la incertidumbre que ha generado el TLC con Estados Unidos en el país, para analizarlo con un poco más de profundidad y reconocer y estudiar las consecuencias positivas y negativas para los empresarios con los tratados de libre comercio en la economía colombiana

1.6 Alcances

Se proyecta que la investigación se llevara a cabo por un lapso de tiempo de 1 año aproximadamente, con el propósito de desarrollar habilidades y conocimientos, realizando un estudio para la tesis de grado en la institución universitaria Esumer, tiempo en el cual se pretende tener claro que incidencia tiene el TLC con Estados Unidos en el sector textil - confección, tomando como referente el aprovechamiento de los tratados de libre comercio como fuente de consecución de nuevos mercados.

2. Ejecución del Proyecto

Marco teórico

Dentro del estudio de la economía internacional se encuentran temas como: la teoría del comercio internacional; la teoría de la política comercial; la balanza de pagos; y los ajustes a la balanza de pagos. Desde el siglo XVI, hasta mediados del siglo XVIII, fundamentados en la visión mercantilista del comercio, países como Inglaterra, España, Francia y Holanda, hacían grandes esfuerzos por vender más de sus bienes que los que le compraban al resto del países, bajo el convencimiento de que ello les garantizaba más riqueza. Esta riqueza se representaba en los pagos a sus mercancías, los cuales deberían ser en metales preciosos.

En el año 1776, Adam Smith, en su libro *La Riqueza de la Naciones*, postulaba el principio de la Ventaja absoluta y el Libre comercio. El primer principio, consistía en que un país debería especializarse en la producción de aquellos bienes los cuales pudiera producir más eficientemente, que los que no pudiera producir de manera más eficiente. Así los países se beneficiarían mutuamente al lograr esta especialización. El segundo principio, el de libre comercio, garantizaría que se obtuvieran beneficios de flujo de intercambio de bienes entre países al evitar barreras en estas transacciones.

Posteriormente, a principios del siglo XIX, David Ricardo explicó la denominada Ley de ventaja comparativa, que consiste en que si un país no tiene una ventaja absoluta, puede sin embargo, producir bienes o servicios, en los cuales tenga una menor desventaja absoluta. Esto significaría que un país puede obtener beneficios del comercio internacional así no sea el más eficiente en producirlo. Y debe importar aquellos bienes en los cuales la desventaja absoluta sea mayor. Mediante este tipo de política el país optimizaría los beneficios del comercio internacional. Esta ventaja comparativa se obtiene gracias a los menores costos de oportunidad en los que incurre el país, es decir al aprovechar el mejor uso alternativo de sus factores de producción.

En el siglo XX, se incorpora el concepto de la ventaja competitiva, gracias al desarrollo y a la alta competencia dentro del comercio internacional. Este tipo de ventaja consiste en el conjunto de características que deben destacarse para un bien o servicio tales como: el precio; el diseño; la localización; el sistema de entrega; el empaque; la marca; calidad; el uso de tecnología de punta; tecnología limpia, entre otros conceptos que son claves cuando el consumidor toma la decisión de comprar uno u otro bien.

El comercio internacional ha sido considerado como una de las fuentes del desarrollo económico, debido fundamentalmente al mejoramiento de la calidad de vida a partir de mejores productos y la mejor remuneración de los trabajadores que se puede obtener por la creciente demanda de los productos.

Estados Unidos Es un mercado muy rico y uno de los más grandes y dinámicos del mundo. Colombia no es una gran amenaza para los Estados Unidos en materia política y económica, ya que la producción total de nuestro país es sólo la 10ª parte de la producción de ellos.

Colombia se encuentra en total desventaja con respecto a Estados Unidos, ya que éste tiene mayor capacidad de competencia y producción en los sectores donde Colombia es más dinámica. Colombia también tiene sectores en los cuales puede competir como: frutas, hortalizas, calzado, textiles, etc.

Estados Unidos no sólo es socio comercial de Colombia, sino que lo es también para el conjunto del comercio mundial. De hecho, ese país participa con una cuarta parte del intercambio comercial a nivel global.

El TLC es un acuerdo generador de oportunidades para todos los colombianos, sin excepción, pues contribuye a crear empleo y a mejorar el desempeño de la economía nacional. Inicialmente beneficia a los sectores exportadores porque podrán vender sus productos y servicios, en condiciones muy favorables, en el

mercado estadounidense. Pero no sólo a los exportadores, también a todos los demás productores nacionales.

Los temas que se negociaron fueron los considerados como generales, es decir, acceso a mercados, en sus dos vertientes (industriales y agrícolas); propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral.

El sector de servicios es ya el más grande de la economía colombiana. Los servicios de alto valor agregado son el gran dinamizador de las economías del mundo, la inversión extranjera se incluye porque hay gran interés en atraerla. También se negoció propiedad intelectual, tema altamente sensible; y compras del Estado, elemento muy importante para dinamizar el comercio.

El texto del acuerdo quedó plasmado en un preámbulo y 23 capítulos. Los capítulos, por lo general recogen aspectos que consignan las disciplinas generales acordadas, muchas de ellas comunes en las negociaciones tanto multilaterales como bilaterales, e incorporan elementos particulares conseguidos tanto por Colombia como por Estados Unidos en la negociación.

Cuadro 1: Capítulos del acuerdo Colombia-Estados Unidos

CAPÍTULOS	
1. Disposiciones Iniciales y Definiciones Iniciales	13. Política de Competencia
2. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.	14. Telecomunicaciones
3. Textiles y Vestido	15. Comercio Electrónico
4. Reglas de Origen y Procedimientos de Origen	16. Derechos de Propiedad Intelectual
5. Procedimiento Aduanero y Facilitación del Comercio	17. Asuntos Laborales
6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	18. Medio Ambiente
7. Obstáculos Técnico al Comercio	19. Transparencia
8. Defensa Comercial	20. Administración del Acuerdo y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales
9. Contratación Pública	21. Solución de Controversias
10. Inversión	22. Excepciones Generales
11. Comercio transfronterizo de Servicios	23. Disposiciones Finales
12. Servicios Financieros	Anexo I: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión: Colombia/EEUU Anexo II: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión: Colombia/EEUU Anexo III: Medidas Disconformes para Servicios Financieros: Colombia/EEUU y Nota explicativa Entendimiento sobre Biodiversidad y Conocimientos Tradicionales

La presentación del contenido del TLC se hace mediante una clasificación en tres grandes bloques, que no siguen el orden de los capítulos del acuerdo, pero facilitan la comprensión:

- En primer lugar se señala la compatibilidad jurídica del TLC con la CAN y luego se introducen los temas relacionados con los aspectos institucionales del tratado, esto es, la administración, los compromisos de transparencia y los mecanismos de solución de controversias.

•En segundo lugar se presentan los aspectos vinculados con el acceso de productos industriales, agropecuarios y servicios a los mercados de los países firmantes del acuerdo. Abarca no sólo los temas relacionados con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias sino los de normas de origen, procedimientos aduaneros, defensa comercial y compras públicas.

•En tercer lugar, se describen los temas transversales, que establecen disciplinas a las que se someten las actividades comerciales de ambos países; incluye las normas de propiedad intelectual, las de competencia, los asuntos laborales y ambientales, la inversión y el fortalecimiento de la capacidad comercial. (Ministerio de comercio industria y turismo, recuperado de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=725&dPrint=1>)

Desarrollo del trabajo

Capítulo 1: Comportamiento del comercio exterior Colombia

(Esta sección corresponde a un informe que hizo la ANDI, el cual aparece publicado en la página web www.larepublica.co)

El año 2012 se ha caracterizado por una dinámica moderada del comercio exterior colombiano, a diferencia del año 2011 en el que se crecía a tasas de dos dígitos. El desempeño del comercio internacional se ha visto afectado tanto por factores de oferta, como de demanda, los primeros particulares a la economía colombiana y los segundos más relacionados con los efectos del bajo crecimiento de las economías avanzadas.

Desde el lado de la oferta se destaca el débil desempeño del sector agrícola, especialmente de la producción de café, además de los altos costos en que incurren las empresas, que restringen su margen de maniobra frente a cambios

en los mercados internacionales, primordialmente frente al nivel del tipo de cambio.

El factor de demanda que más ha impactado el comercio exterior colombiano es el bajo crecimiento que experimentan las economías avanzadas y el menor nivel de crecimiento de las economías en desarrollo. Este factor ha determinado negativamente las transacciones comerciales de Colombia y las de los demás países del mundo. A la baja demanda de bienes y servicios a nivel mundial, se le suman la reducción de los precios internacionales de algunos productos que exporta Colombia, como el precio del café y del carbón, por citar algunos ejemplos. Esta última no es una situación generalizada, ya que los precios de bienes como petróleo, aún mantiene precios atractivos para las exportaciones.

En materia de comercio exterior también es importante señalar que el país ha continuado adelantando su política de integración, con nuevos tratados de libre comercio, de inversión, de doble tributación, entre otros, además de las políticas encaminadas al mejoramiento de la competitividad de las empresas colombianas y de su capacidad para insertarse al mercado global. Entre los logros más significativos se encuentran la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, del que se hará una evaluación más adelante, y la aprobación del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. En acuerdos comerciales hoy Colombia cuenta con:

- Acuerdos Vigentes: Estados Unidos, Canadá, México, MERCOSUR, CAN, Chile, Triángulo del Norte, CARICOM, EFTA.
- Acuerdos Suscritos: Unión Europea (aprobado), Corea, Venezuela (acuerdo parcial).
- Negociaciones en curso: Japón, Panamá, Turquía, Israel y Costa Rica

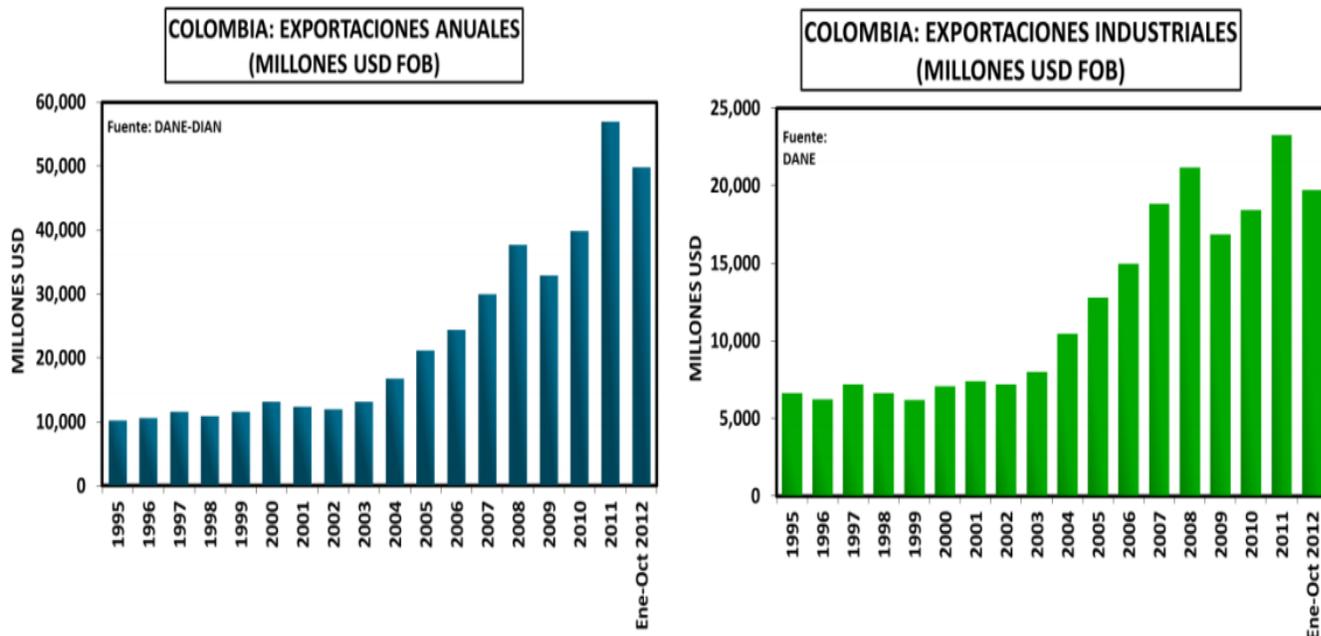
Bajo este escenario, y teniendo en cuenta el buen desempeño que han exhibido las exportaciones e importaciones colombianas, se espera que para todo el 2012

se intercambien cerca de US\$120,000 millones con los demás países. Estos resultados son buenos ante las circunstancias, pero si de verdad se quiere dar un salto cualitativo y aprovechar los mercados que se están abriendo; el país se debe concentrar en la ejecución de su agenda de competitividad.

A. Exportaciones

Durante el periodo enero-octubre de 2012 las exportaciones ascendieron a US\$49,746 millones, lo que representa un crecimiento de 7.4% frente al mismo período de 2011, en el cual se reportaron ventas por US\$46,297 millones. Dentro de éstas, las que más crecieron fueron las exportaciones del sector minero alcanzando un valor de US\$27,737 millones, 9.3% más altas que las del periodo anterior, mientras que las industriales se situaron en US\$19,715 millones, con un crecimiento del 4.5%. Si a las exportaciones industriales se les quitan los montos de refinación de petróleo, metales preciosos y no ferrosos (oro y ferróníquel principalmente) y el café procesado, se obtiene un crecimiento de 7% en el periodo.

Grafico 1



El comportamiento de las exportaciones mineras se explica por el crecimiento de 14.4% de las ventas petroleras, las cuales se sitúan en US\$ 21,476 millones en el periodo comprendido entre enero y octubre de 2012. La situación para el carbón es distinta, pues presenta un reducción de -5%, llegando a ventas de US\$ 6,216 millones. La reducción de las ventas externas de carbón se debe fundamentalmente a la caída de los precios del carbón a nivel internacional, como se mencionó en la sección de minería.

Al desagregar las exportaciones industriales encontramos comportamientos divergentes entre sectores, con un mayor número de actividades cuyo crecimiento en ventas al exterior registra cifras positivas. Sin embargo, se debe prestar especial atención a los sectores que se encuentran en un panorama negativo, ya que son importantes en la generación de empleo en la manufactura.

Los bienes con mayor aporte a las exportaciones industriales son los productos metalúrgicos básicos (las exportaciones aumentan US\$ 668 millones en los

primeros 10 meses de 2012, comparado con igual lapso de 2011), las aeronaves (US\$ 243 millones), los vehículos automotores y sus partes (US\$ 112 millones) y la refinación de petróleo (US\$ 84 millones). Dentro de los que reportan un comportamiento negativo se destacan las menores ventas de café (procesado) en US\$ 519 millones, de productos de caucho y plástico en US\$24 millones y de reciclaje en US\$ 20 millones.

Cuadro 2: Exportaciones según CIU rev. 3

EXPORTACIONES SEGÚN CIU REV. 3					
MILLONES USD FOB					
ENERO - OCTUBRE					
SECTOR	2011	2012	CAMBIO	VAR %	PAR %
Total	46 297	49 746	3,448	7.4	100
Sector agropecuario, silvicultura y pesca	1 947	2 203	256	13.2	4.4
Producción pecuaria	38	297	259	*	0.6
Producción agrícola	1,888	1,883	-4	-0.2	3.8
Sector minero	25 368	27 737	2,369	9.3	55.8
Extracción de petróleo crudo y gas natural	18,775	21,476	2,701	14.4	43.2
Extracción carbón, lignítico y turba	6 541	6 216	-325	-5.0	12.5
Sector Industrial	18 865	19 715	849	4.5	39.6
Sin ref. de petróleo, metales preciosos y trilla	9 584	10 253	669	7.0	20.6
Productos metalúrgicos básicos	3,547	4,215	668	18.8	8.5
Metales preciosos y de metales no ferrosos	2,639	3,254	615	23.3	6.5
Hierro y de acero	909	961	53	5.8	1.9
Otros tipos de equipo de transporte ncp	218	463	245	112.6	0.9
Aeronaves	200	442	243	121.7	0.9
Vehículos automotores, remolques y sus partes	358	470	112	31.4	0.9
Refinación del petróleo	4,265	4,349	84	2.0	8.7
Sustancias y productos químicos	2,547	2,627	79	3.1	5.3
Prendas de vestir	426	475	49	11.6	1.0
Otros productos minerales no metálicos	389	433	44	11.3	0.9
Maquinaria y equipo n.c.p	325	367	41	12.7	0.7
Productos de metal, excepto maquinaria y equipo	228	259	31	13.8	0.5
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p	265	290	24	9.2	0.6
Aparatos de radio, televisión y comunicaciones	46	62	16	34.0	0.1
Inst. médicos, ópticos y de precisión y relojes	59	69	10	17.2	0.1
Productos de madera y de corcho	24	33	9	37.9	0.1
Papel, cartón y productos de papel y cartón	458	466	8	1.8	0.9
Productos de tabaco	6	10	5	81.3	0.0
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	6	7	1	10.4	0.0
Cuero y Calzado	212	207	-5	-2.2	0.4
Industrias manufactureras ncp	309	296	-13	-4.2	0.6
Productos textiles	475	462	-14	-2.9	0.9
Edición e impresión	155	140	-15	-9.8	0.3
Reciclaje	54	34	-20	-36.9	0.1
Productos de caucho y plástico	631	607	-24	-3.8	1.2
Productos alimenticios y bebidas	3 860	3 372	-488	-12.6	6.8
Productos de café	2,378	1,859	-519	-21.8	3.7

Fuente: DANE-DIAN

* Crecimientos superiores a 500%

Por destino de las exportaciones encontramos un aumento significativo en las ventas hacia países como España (US\$ 1,464 millones), Estados Unidos (US\$ 755 millones), Venezuela (US\$ 932 millones) y China (US\$928 millones), entre otros. El principal socio comercial de Colombia en el mercado de exportación continúa siendo Estados Unidos con una participación de 36.8%, al registrar un crecimiento de 4.3% en el periodo enero octubre de 2012. Por su parte, China se constituye como el segundo socio comercial de Colombia, con un crecimiento de 53.0% y una participación del 5.4% de las ventas colombianas. España se ubica en la tercera posición con una participación de 5.2%, y un crecimiento de 129.5%.

Cuadro 3: Destinos de las exportaciones colombianas

COLOMBIA: DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES (MILLONES USD fob)

	Enero - Octubre		Var		Part
	2011	2012	Valor	%	%
Total	46,297	49,746	3,448	7.4	100
Destinos con aumento de exportaciones					
Total	34,838	40,259	5,422	15.6	80.9
España	1,131	2,595	1,464	129.5	5.2
Estados Unidos	17,569	18,324	755	4.3	36.8
Venezuela	1,364	2,297	932	68.3	4.6
China	1,752	2,680	928	53.0	5.4
Resto de países	8,946	9,766	820	9.2	19.6
Perú	1,075	1,279	204	18.9	2.6
Ecuador	1,582	1,707	126	7.9	3.4
México	575	705	130	22.6	1.4
Portugal	260	283	22	8.6	0.6
Eslovenia	7	22	14	199.5	0.0
Destinos con reducción de exportaciones					
Total	11,460	9,486	-1,973	-17.2	19.1
Países Bajos	2,140	1,796	-344	-16.1	3.6
Italia	647	418	-229	-35.4	0.8
Dinamarca	397	177	-220	-55.4	0.4
Chile	1,898	1,715	-183	-9.6	3.4
Costa Rica	390	228	-162	-41.5	0.5
Japón	472	316	-156	-33.0	0.6
Canadá	526	393	-132	-25.2	0.8
Suiza	738	628	-110	-14.9	1.3
Bélgica	495	399	-95	-19.3	0.8
Brasil	1,161	1,099	-62	-5.3	2.2

Fuente: DANE - DIAN

Al analizar los países destino de nuestras exportaciones, conviene detenernos en el caso de Venezuela. Las exportaciones industriales entre enero-octubre del 2012, hacia Venezuela han crecido 42.8%, de los cuales las agroindustriales aumentan a una tasa de 13.5%.

Cuadro 4: exportaciones colombianas hacia Venezuela

EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA VENEZUELA			
ENERO-OCTUBRE DE CADA AÑO			
MILLONES DE DÓLARES			
	2011	2012	Var %
TOTAL	1.364	2.297	68,3
PRODUCTOS PRIMARIOS	303	781	157,8
Derivados del Petróleo	255	414	62,7
Carbón	16	23	44,9
INDUSTRIALES	1.061	1.516	42,8
AGROINDUSTRIALES	135	153	13,5
INDUSTRIA LIVIANA	458	598	30,7
Editoriales	29	28	-4,0
Jabones, cosméticos, otros	94	90	-4,8
Productos de Plástico	50	62	23,4
Textiles	61	84	36,1
Demás industria Liviana	95	176	85,9
Confecciones	116	146	25,3
Manufacturas de Cuero	5	6	12,1
Calzado	6	8	16,6
INDUSTRIA BÁSICA	340	420	23,4
Metalúrgica	42	107	151,4
Papel	117	85	-27,3
Química básica	181	228	26,1
MÁQUINARIA Y EQUIPO	111	316	184,0
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	17	29	63,4

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

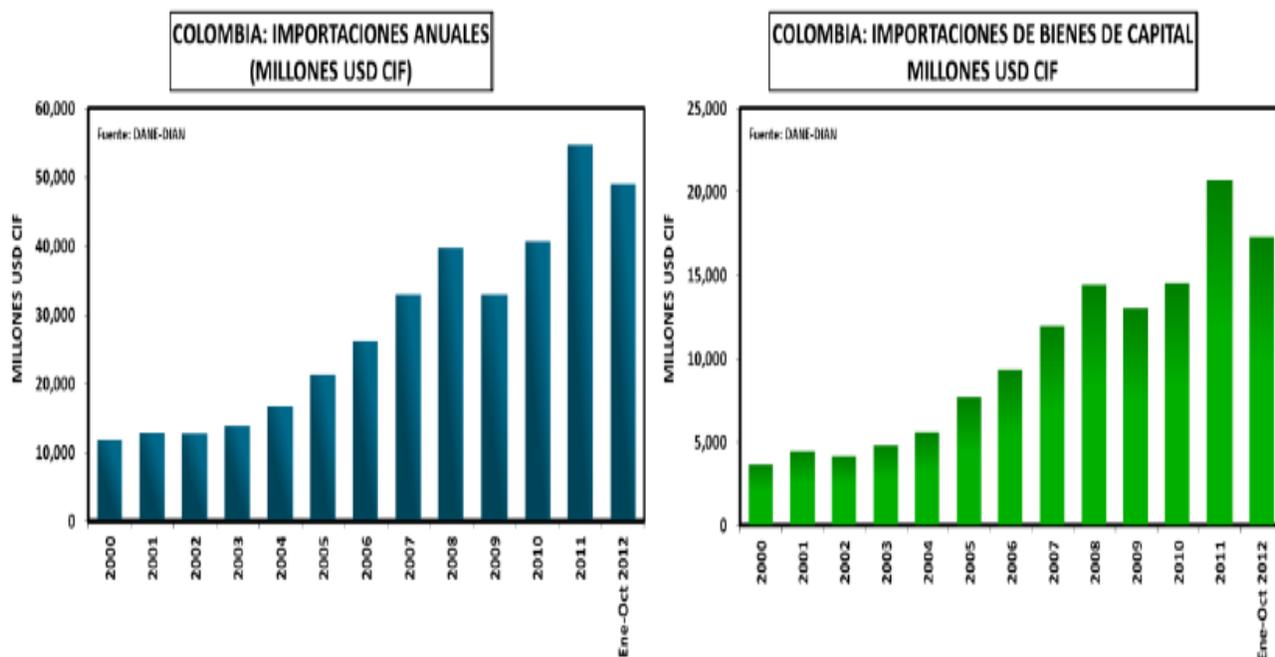
Si bien este es un mercado importante para Colombia, ya no dependemos de él. Hoy apenas representa el 4.6% de las exportaciones totales, cuando hace sólo

cinco años representaba el 17.4% del total de las ventas externas del país. Sin embargo, marginalmente puede ser fuente de crecimiento, especialmente de la agricultura y de la industria. De todas formas vale la pena recordar que se trata de un país con complejos problemas económicos como son la alta inflación, la des acumulación de reservas internacionales, la alta dependencia en un solo producto, un sistema cambiario que no refleja la realidad del mercado, entre otros. A lo anterior se suma la incertidumbre política.

B. Importaciones

Durante el periodo enero-octubre de 2012, las importaciones ascendieron a US\$48,985 millones, lo que se traduce en un crecimiento de 8.6% frente al mismo período de 2011, en el cual se reportaron ventas por US\$45,110 millones. De éstas, US\$21,325 millones son materias primas y productos intermedios, lo que equivale al 43.5% del total importado del país, los bienes de capital y materiales de construcción representan el 35.2% y los bienes de consumo el 21.2%.

Grafica 2.



Con US\$10,393 millones, las importaciones de bienes de consumo son las de mejor desempeño, alcanzando un crecimiento de 13.0%. Dentro de éstas, las que más crecen son las de bienes de consumo no duradero, que pasan de US\$ 4,140 en 2011 a 5,037 en 2012, con un incremento de 21.7%. A las importaciones de bienes de consumo les siguen las de materias primas que crecen 12.1%, principalmente determinadas por combustibles, lubricantes y conexos. Finalmente se encuentran las de bienes de capital que se incrementaron en 2.3%.

En las importaciones de bienes de capital encontramos un comportamiento heterogéneo, mientras que el equipo de transporte cae -9.3% en el periodo, las importaciones de capital destinadas a la industria crecen 11.2%. Estas últimas alcanzaron un nivel de US\$ 9,478 entre enero y octubre de 2012.

Cuadro 5. Colombia: importaciones según uso o destino económico (CUODE)

COLOMBIA: IMPORTACIONES SEGÚN USO O DESTINO ECONÓMICO (CUODE)
MILLONES USD CIF
ENERO - OCTUBRE

SECTOR	2011	2012	VARIACIÓN		PART. %
			VALOR	%	
Total importaciones	45,110	48,985	3,876	8.6	100.0
Bienes de consumo	9,196	10,393	1,197	13.0	21.2
Bienes de consumo no duradero	4,140	5,037	898	21.7	10.3
Alimentos	1,190	1,565	375	31.5	3.2
Bebidas	75	86	12	15.6	0.2
Tabaco	18	61	42	229.1	0.1
Farmacéuticos y de tocador	1,331	1,505	174	13.1	3.1
Textil y Confección	512	670	158	30.8	1.4
Otros bienes de consumo	1,014	1,151	137	13.5	2.3
Bienes de consumo duradero	5,056	5,356	300	5.9	10.9
Utensilios domésticos	199	214	16	7.9	0.4
Objetos de adorno uso personal y otros	573	674	101	17.6	1.4
Muebles y otros equipos para el hogar	338	380	41	12.2	0.8
Máquinas y aparatos de uso domestico	1,129	1,214	85	7.5	2.5
Vehículos de transporte particular	2,739	2,815	76	2.8	5.7
Armas y equipo militar	78	60	-18	-23.6	0.1
Materias primas y productos intermedios	19,030	21,325	2,295	12.1	43.5
Combustibles, lubricantes y conexos	3,248	4,988	1,740	53.6	10.2
Para la agricultura	1,549	1,662	114	7.3	3.4
Para la industria	14,233	14,674	441	3.1	30.0
Bienes de capital y material de construcción	16,861	17,245	384	2.3	35.2
Materiales de construcción	1,546	1,597	51	3.3	3.3
Bienes de capital para la agricultura	149	142	-7	-4.7	0.3
Bienes de capital para la industria	8,521	9,478	957	11.2	19.3
Máquinas y aparatos de oficina	2,175	2,428	253	11.6	5.0
Herramientas	204	244	40	19.7	0.5
Partes y accesorios de maquinaria industrial	592	623	30	5.1	1.3
Maquinaria industrial	3,609	4,020	411	11.4	8.2
Otro equipo fijo	1,940	2,163	222	11.4	4.4
Equipo de transporte	6,645	6,028	-617	-9.3	12.3

Fuente: DANE-DIAN

El aumento en las importaciones se explica por las mayores compras a países como China (US\$ 1,303 millones), México (US\$ 483 millones), Argentina (US\$ 335 millones) y Canadá (US\$212 millones), entre otros. El principal origen de las importaciones colombianas continúa siendo Estados Unidos con una participación de 23.7%, al registrar un crecimiento de 1.3% en el periodo enero-octubre de 2012. China, con un nivel de importaciones de US\$7,833 millones es el segundo socio comercial de Colombia, al registrar un crecimiento de 20.0% y obtener así una participación de 16.0% de las compras colombianas.

Cuadro 6. Colombia: origen de las importaciones

COLOMBIA: ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES (MILLONES USD CIF)

	Enero - Octubre		Var		Part
	2011	2012	Valor	%	%
Total	45,110	48,985	3,876	8.6	100
Países con mayores ventas hacia Colombia					
Total	42,186	46,461	4,275	10.1	94.8
China	6,530	7,833	1,303	20.0	16.0
Resto de países	5,923	6,597	674	11	13
México	5,019	5,502	483	9.6	11.2
Argentina	1,613	1,949	335	20.8	4.0
Canadá	738	950	212	28.7	1.9
Japón	1,185	1,389	205	17.3	2.8
España	491	657	165	33.7	1.3
Estados Unidos	11,485	11,633	147	1.3	23.7
Italia	665	783	118	17.8	1.6
Bolivia	110	224	115	104.7	0.5
Países con menores ventas hacia Colombia					
Total	2,924	2,525	-399	-13.6	5.2
Francia	1,410	1,213	-197	-14.0	2.5
Perú	846	762	-84	-9.9	1.6
Suecia	225	162	-63	-27.9	0.3
Países Bajos	256	235	-21	-8.2	0.5
Lituania	64	44	-20	-31.8	0.1
Eslovenia	15	7	-9	-56.7	0.0
Finlandia	107	101	-6	-5.2	0.2

Fuente: DANE - DIAN

¿Cómo va el tratado de libre comercio con Estados Unidos?

Uno de los principales objetivos de la política de internacionalización colombiana es la promoción de sus exportaciones y la diversificación de las mismas. Para lograr su objetivo, el país le ha apostado de manera decidida a la apertura de nuevos mercados a través de los acuerdos comerciales, apuesta emprendida desde hace más de una década.

Dentro de estos acuerdos comerciales el más importante ha sido, sin duda alguna, el negociado con los Estados Unidos. Un acuerdo del que se esperan grandes oportunidades, pues con éste se tiene acceso a más de 300 millones de consumidores, de alto poder adquisitivo, a un mercado que representa el 21.5% del PIB mundial e importa cerca de US\$2.3 billones de dólares al año, lo que equivale a 13.4% de las importaciones del mundo.

Estados Unidos es el principal destino comercial de Colombia al representar el 36.8% de sus exportaciones totales, pero éstas representan tan solo el 1% de las compras norteamericanas, lo que ilustra la gran oportunidad de crecimiento de las exportaciones colombianas, del PIB, del empleo y del ingreso. Para comprobar sus bondades, veamos un poco de lo que ha pasado desde su entrada en vigencia, el 15 de mayo de 2012.

Pasados más de seis meses desde su entrada en vigencia el balance es más que positivo. A nivel empresarial se destacan 61 empresas que comenzaron a exportar a Estados Unidos, que entre mayo y octubre de 2012 alcanzaron un valor de ventas superior a US\$100,000 cada una, cuando en el mismo periodo del 2011 no se tenían registros, de acuerdo con las cifras de exportaciones publicadas por el DANE.

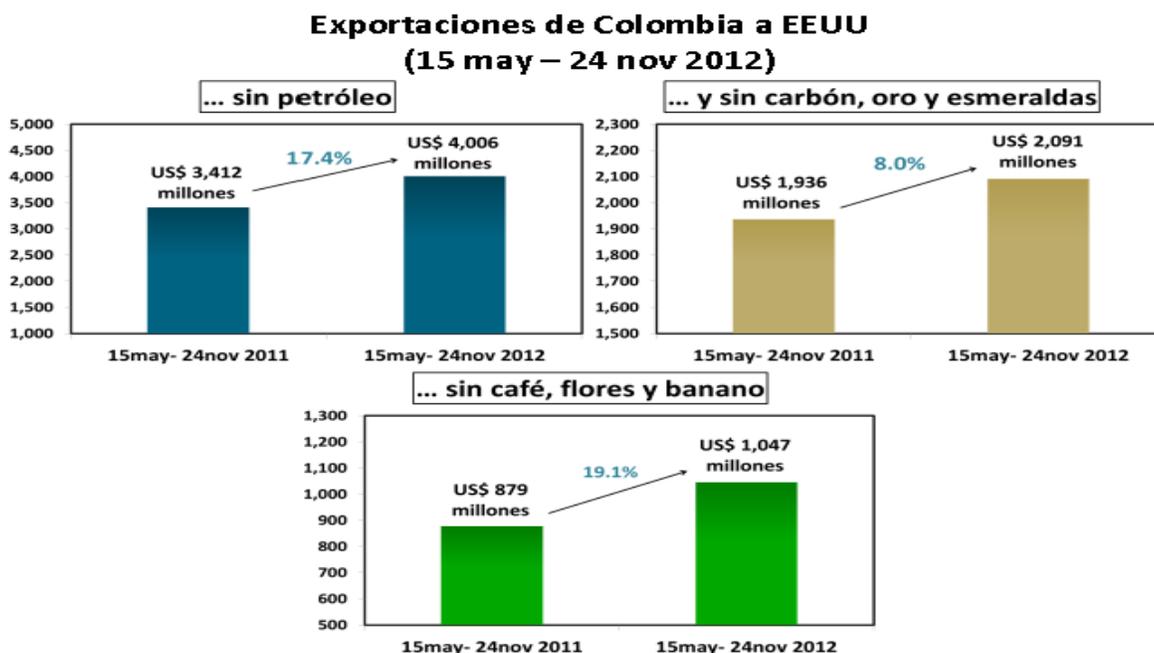
Pero más importante aún, es que al tomar los registros electrónicos obtenidos por la DIAN, que representan cifras preliminares, las exportaciones de productos colombianos hacia Estados Unidos, sin incluir petróleo, se han incrementado 17.4% comparando el periodo comprendido entre el 15 de mayo y el 24 de noviembre de 2012, contra el mismo período de 2011. Además, si se excluyen las exportaciones de productos que tradicionalmente vende Colombia en el mercado estadounidense como carbón, oro, esmeraldas, café, flores y banano, las ventas externas colombianas se incrementan 19.1%. En importaciones, de otro lado, se ha presentado un crecimiento moderado de 3.2%.

Exportaciones a Estados Unidos

En el periodo comprendido entre el 15 de mayo y el 24 de noviembre de 2012, las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos ascendieron a US\$4,006 millones, excluyendo las exportaciones petroleras, lo que refleja un incremento del 17.4% frente a los US\$ 3,412 millones exportados en igual periodo de 2011.

Si se excluyen de los análisis los productos minerales que tradicionalmente se han exportado a Estados Unidos como carbón, oro y esmeraldas, el monto exportado llega a US\$2,091 millones, 8% superior a los US\$1,936 vendidos un año atrás. Adicionalmente, si se excluyen productos como el café, las flores y el banano, se observa que las exportaciones de nuestro país hacia el mercado norteamericano crecieron 19.1%, al pasar de US\$879 millones en 2011 a US\$1,047 millones en 2012.

Grafica 3. Exportaciones de Colombia a EEUU



Fuente: DIAN, Cálculos propios

Comportamiento sectorial

Tomando los sectores que exportan más de US\$50 millones, se destacan los crecimientos en ventas de: otros tipos de equipo de transporte, maquinaria y equipo, otros productos minerales no metálicos y productos alimenticios y bebidas, por citar algunos casos. También es importante señalar la reducción de exportaciones de productos de los sectores de prendas de vestir y de productos de caucho y de plástico.

Cuadro 7. Exportaciones de Colombia a Estados Unidos

EXPORTACIONES DE COLOMBIA A ESTADOS UNIDOS
(Excluye petróleo, carbón, oro, esmeraldas, café, flores y banano)
US\$ MILLONES

CIU	SECTOR	(15 may - 24 nov)		
		2011	2012	Var %
A	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	14	13	-5.0
D	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	839	1,014	20.8
D15	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y DE BEBIDAS	185	199	7.7
D151	PRODUCCION, TRANSFORMACION Y CONSERVACION DE CARNE Y PESCADO	32	36	10.1
D156	PRODUCTOS DE CAFE	67	45	-32.5
D157	INGENIOS, REFINERIAS DE AZUCAR Y TRAPICHES	22	44	100.9
D158	ELABORACION DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	33	40	21.9
D17	PRODUCTOS TEXTILES	58	57	-0.8
D174	OTROS PRODUCTOS TEXTILES	28	25	-8.9
D175	TEJIDOS Y ARTICULOS DE PUNTO Y GANCHILLO	29	31	6.0
D18	PRENDAS DE VESTIR; PREPARADO Y TEÑIDO DE PIELS	75	71	-5.4
D181	PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL.	74	70	-5.4
D19	CUERO Y CALZADO	30	33	11.3
D193	ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO Y SIMILARES	26	28	10.8
D24	SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS	77	75	-2.2
D241	SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	61	57	-5.9
D25	PRODUCTOS DE CAUCHO Y DE PLASTICO	57	55	-2.9
D26	OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	42	53	25.5
D261	VIDRIO Y DE PRODUCTOS DE VIDRIO	19	30	56.0
D269	PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS NCP	23	23	-0.3
D27	PRODUCTOS METALURGICOS BASICOS	146	144	-1.4
D271	INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y DE ACERO	100	78	-21.7
D272	INDUSTRIAS BASICAS DE METALES PRECIOSOS Y DE METALES NO FERROSOS	47	66	42.0
D28	PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL, EXCEPTO MAQUINARIA Y EQUIPO	21	35	63.6
D29	MAQUINARIA Y EQUIPO NCP	33	53	62.3
D291	MAQUINARIA DE USO GENERAL	8	25	218.4
D292	MAQUINARIA DE USO ESPECIAL	24	28	13.5
D31	MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS NCP	8	14	80.2
D32	EQUIPO Y APARATOS DE RADIO, TELEVISION Y COMUNICACIONES	13	16	20.9
D33	INSTRUMENTOS MEDICOS, OPTICOS Y DE PRECISION Y RELOJES	10	37	286.2
D34	VEHICULOS AUTOMOTORES, REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES	7	12	69.1
D35	OTROS TIPOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE	3	120	*
D353	AERONAVES	2	119	4850.7
D36	MUEBLES; INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NCP	19	19	-1.5
TOTAL		879	1,047	19.1

Fuente: DIAN

* Crecimientos superiores a 500%

En el siguiente cuadro se puede observar una descripción más detallada del comportamiento de los sectores reseñados:

Cuadro 8. Sectores con incremento en sus exportaciones

<p>Sectores con incremento en sus exportaciones:</p>
<p>Otros equipos de transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasó de US\$3 millones exportados a US\$120 millones. • La causa es el mayor nivel de ventas de aeronaves y sus partes por US\$ 119 millones. • Es un dato atípico y no se asocia con los efectos del acuerdo, teniendo en cuenta que el arancel se mantuvo inalterado en 0%.
<p>Maquinaria y equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasó de US\$33 millones a US\$53 millones. Crecimiento de 62.3%. • Al interior del sector se presenta un crecimiento generalizado. • Maquinaria de uso general: Se destacan las mayores ventas de turbinas de gas, engrasadores y partes de motores. • Maquinaria de uso especial: Se destacan las mayores exportaciones de partes destinadas, exclusiva o principalmente a las máquinas de sondeo o perforación y las partes para máquinas y aparatos mecánicos con función propia.
<p>Otros productos minerales no metálicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasó de US\$42 millones a US\$53 millones. Crecimiento de 25.5%. • Este sector sustenta su crecimiento en el aumento de las exportaciones de vidrio y sus productos, que crecen 56%, principalmente por las mayores ventas de placas y hojas lisas de vidrio colado o laminado, las botellas y envases de vidrio.
<p>Productos alimenticios y bebidas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasó de US\$185 millones a US\$199 millones. Crecimiento de 7.7%. • Los resultados del sector se sustentan principalmente en la venta de azúcares de caña en bruto, en estado sólido; azúcares de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido; complementos alimenticios que contengan exclusivamente mezclas o extractos de plantas; bombones, caramelos, confites y demás artículos de confitería sin cacao.

Sectores con contracción en sus exportaciones:

Prendas de vestir

- Pasó de US\$75 millones a US\$71 millones. Reducción de 5.4%.
- La reducción es causada por productos para hombres o niños, entre los que se encuentran las chaquetas de lana o pelo fino, pantalones y calzoncillos de punto de algodón.

Productos de caucho y de plástico

- Pasó de US\$57 millones a US\$55 millones. Reducción de 2.9%.
- Los productos que más aportan a la reducción son los neumáticos radiales nuevos de caucho, de los tipos utilizados en autobuses o camiones.

Productos destacados

Al realizar el análisis por partida, luego de la entrada en vigencia del TLC, se encontraron 83 productos cuyas exportaciones ascendieron a más de US\$100,000, de los cuales no se presentaron exportaciones en igual periodo de 2011.

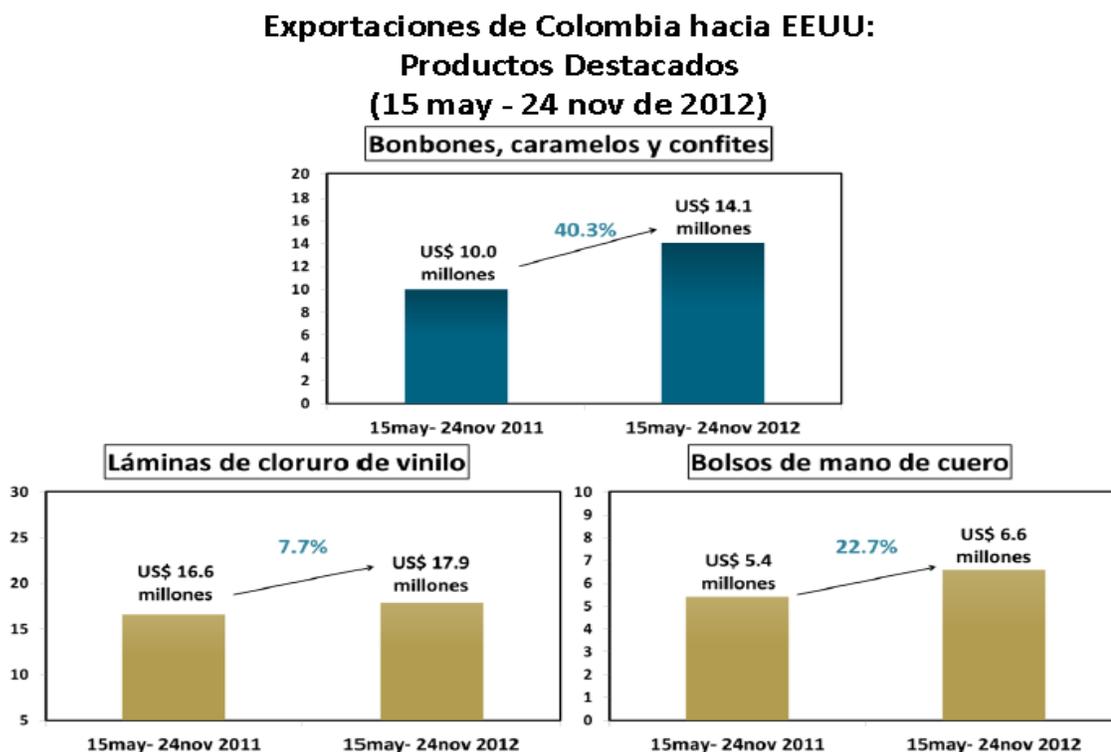
Mirando con más detalle y concentrando la atención en productos que se destacan por su crecimiento y que presentan cambios arancelarios, producto de la entrada en vigencia del TLC, se encuentran, entre otros, los siguientes tres ejemplos:

- El primer grupo de productos que vale la pena reseñar son los **bombones, caramelos y confites**, que pasaron de un nivel de exportaciones de US\$ 10 millones en el 2011 a un nivel de US\$14.1 millones en el 2012, lo que le significó un crecimiento de 40.3% en el periodo. Es importante anotar que con la entrada en vigencia del acuerdo el producto pasó de un arancel de 4.5% a un arancel de 0.
- Un segundo grupo de productos son **las láminas de polímeros de cloruro de vinilo**, que pasaron de US\$16.6 millones en el 2011 a US\$17.9 millones, lo que representa un incremento de 7.7%. Antes de entrar en vigencia el acuerdo, las láminas se encontraban con aranceles que oscilaban entre 4.2% y 6.5%. Después del 15 de mayo los aranceles de todas las láminas pasaron a 0%.
- Un tercer grupo de productos es el de los **bolsos de mano de cuero natural, regenerado o charolado**, que pasaron de un nivel de importaciones de US\$5.4 millones en el 2011 a un nivel de importaciones de US\$6.6 millones en el 2012, lo que significa un crecimiento de 22.7%. Este tipo de artículos tenían un arancel que oscilaba entre 5.3% y 10% antes de entrar en vigencia el TLC y pasaron a 0% de arancel luego del 15 de mayo.

Vale la pena resaltar que estos productos contaban con preferencias arancelarias debido a la ley ATPADEA, lo que significa que ya ingresaban a Estados Unidos con un arancel de 0%. Sin embargo la ley es temporal, por lo que el Tratado de

Libre Comercio les da mayores certezas a las empresas, que ya no deben a esperar una prorroga por parte de las autoridades estadounidenses.

Grafica 4. Exportaciones de Colombia hacia EEUU: Productos Destacados



Fuente: DIAN, Cálculos propios

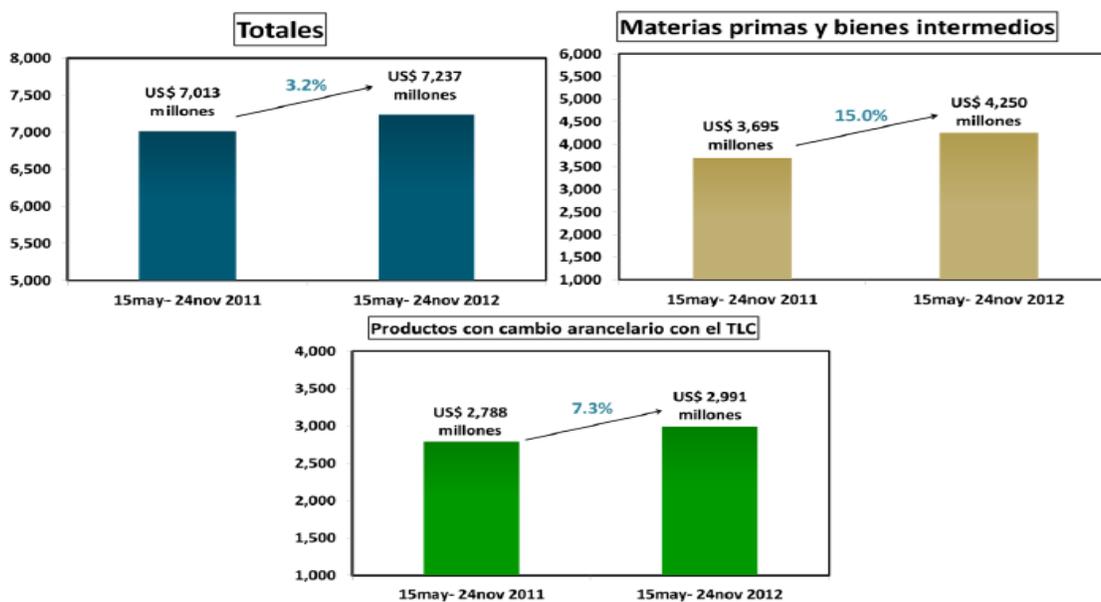
Importaciones provenientes de Estados Unidos

En el periodo comprendido entre el 15 de mayo y el 24 de noviembre de 2012, las importaciones colombianas provenientes de Estados Unidos alcanzaron un valor de US\$7,237 millones frente a US\$ 7,013 millones comprados en el mismo periodo del año 2011, lo que equivale a una tasa de crecimiento de 3.2%. De las compras, US\$4,250 millones corresponden a importaciones de materias primas y bienes intermedios 1.15% superior a los US\$3,695 millones importados en el mismo periodo del año anterior.

Si se realiza un análisis de aquellos productos que tuvieron un cambio arancelario, como consecuencia de la entrada en vigencia del TLC, se obtiene que el crecimiento de las importaciones de dichos productos pasó de US\$2,788 millones en 2011 a US\$2,991 millones en el 2012, lo que representa un crecimiento de 7.3%.

Grafica 5. Importaciones de Colombia provenientes de EEUU

Importaciones de Colombia provenientes de EEUU (15 may - 24 nov de 2012)



Fuente: DIAN, Cálculos propios

Comportamiento sectorial

Las importaciones provenientes de Estados Unidos se concentran en bienes industriales², que representan más del 95% del total comprado al país del norte. Tomando los productos cuyo nivel de importaciones alcanza más de US\$100 millones en el periodo, se destacan los crecimientos de las importaciones de productos alimenticios y bebidas, productos de la refinación de petróleo y

vehículos automotores, remolques y semirremolques. También es importante señalar la reducción de importaciones de productos de los sectores de otros equipos de transporte, equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y los productos del sector agropecuario.

Cuadro 9. Importaciones de Colombia provenientes de estados unidos US\$ millones

CIU		SECTOR	(15 may - 24 nov)		
			2011	2012	Var %
A	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA		322	297	-7.7
A01	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA		321	297	-7.6
	A011	PRODUCCION ESPECIFICAMENTE AGRICOLA	320	294	-7.8
D	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		6,927	7,195	3.9
D15	PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y DE BEBIDAS		184	331	80.1
	D151	PRODUCCION DE CARNE Y PESCADO	38	53	38.7
	D152	FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS, ACEITES Y GRASAS	43	103	137.9
	D154	MOLINERIA, ALMIDONES Y PRODUCTOS DERIVADOS	42	79	86.4
	D158	OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	50	70	39.2
D17	PRODUCTOS TEXTILES		54	58	7.4
D21	PAPEL, CARTON Y PRODUCTOS DE PAPEL Y CARTON		126	117	-7.6
D23	PRODUCTOS DE LA REFINACION DEL PETROLEO		1,334	1,896	42.1
D24	SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS		1,594	1,562	-2.0
D25	PRODUCTOS DE CAUCHO Y DE PLASTICO		146	151	3.1
	D251	PRODUCTOS DE CAUCHO	66	61	-7.6
	D252	PRODUCTOS DE PLASTICO	80	89	12.1
D26	OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS		35	41	14.8
D27	PRODUCTOS METALURGICOS BASICOS		134	146	9.0
D28	PROD ELABORADOS DE METAL, EXCEPTO MAQUINARIA Y EQUIPO		124	128	2.6
D29	MAQUINARIA Y EQUIPO NCP		1,228	1,175	-4.4
	D291	MAQUINARIA DE USO GENERAL	490	586	19.4
	D292	MAQUINARIA DE USO ESPECIAL	731	582	-20.3
D30	MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMATICA		77	71	-7.8
D31	MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS NCP		230	217	-5.6
	D311	MOTORES, GENERADORES Y TRANSFORMADORES	93	69	-25.5
	D312	APARATOS DE DISTRIBUCION Y CONTROL DE ENERGIA ELECTRICA	39	40	1.2
	D313	HILOS Y CABLES AISLADOS	43	45	6.0
D32	EQUIPO Y APARATOS DE RADIO, TELEVISION Y COMUNICACIONES		143	129	-9.4
D33	INSTRUMENTOS MEDICOS, OPTICOS Y DE PRECISION Y RELOJES		286	299	4.7
	D331	APARATOS, INSTRUMENTOS MEDICOS, APARATOS PARA MEDIR	268	281	4.7
D34	VEHICULOS AUTOMOTORES, REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES		228	257	12.7
	D341	VEHICULOS AUTOMOTORES Y SUS MOTORES	114	159	39.8
	D343	PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES	103	86	-16.5
D35	OTROS TIPOS DE EQUIPO DE TRANSPORTE		918	528	-42.6
	D351	CONSTRUCCION DE BUQUES Y OTRAS EMBARCACIONES	41	52	25.9
	D352	LOCOMOTORAS Y MATERIAL PARA FERROCARRILES Y TRANVIAS	14	56	310.5
	D353	AERONAVES Y DE NAVES ESPACIALES	861	416	-51.7
D36	MUEBLES; INDUSTRIAS MANUFACTURERAS NCP		39	43	11.0
TOTAL			7,318	7,551	3.2

Fuente: DIAN

* Crecimientos superiores a 500%

En el siguiente cuadro se presentan los detalles de los sectores mencionados:

Cuadro 10. Sectores con mayores importaciones

Sectores con mayores importaciones:
<p>Alimentos y bebidas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasó de US\$184 millones a US\$331 millones. Crecimiento de 80.1%. • Al interior del sector se presenta un crecimiento generalizado. • Se destaca el incremento de 137.9% en las importaciones de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas; 86.4% en productos de la molinería, almidones y productos derivados; 39.2% en otros productos alimenticios y 38.7% en carne y pescado.
<p>Productos de la refinación de petróleo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasó de US\$1,334 millones a US\$1,896 millones. Crecimiento de 42.1%. • Este sector se encuentra concentrado en pocos productos. • La importación de gasoil (gasóleo) representa más del 70% del valor de las compras al sector.
<p>Vehículos automotores, remolques y semirremolques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasó de US\$228 millones a US\$257 millones. Crecimiento de 12.7%. <p>s resultados del sector se sustentan principalmente en la venta de camperos (4x4) de diverso cilindraje y demás vehículos de cilindraje superior a 3,000cm³.</p>

Productos destacados

Al realizar el análisis por partida, luego de la entrada en vigencia del TLC, se encontraron 93 productos cuyas importaciones ascendieron a más de US\$100,000, de los cuales no se presentaron importaciones en igual periodo de 2011.

Si se desagregan las importaciones a nivel de producto, se encuentran los siguientes casos de mercancías que tienen un impacto directo de la desgravación arancelaria y que aumentan de manera considerable sus ventas en el país.

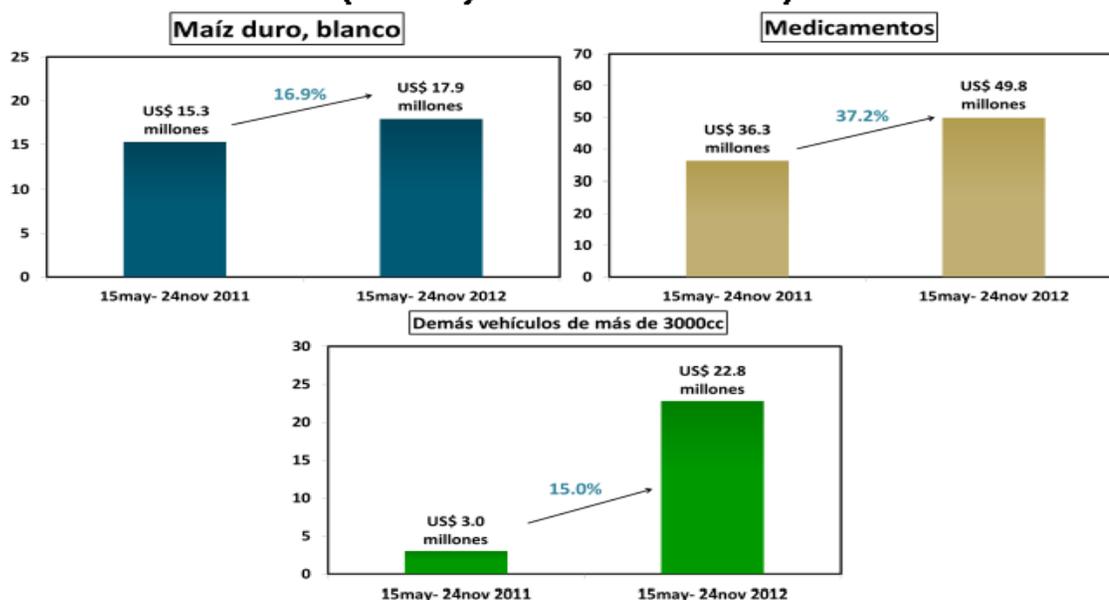
- El primer producto que vale la pena reseñar es el **maíz duro blanco**, que pasó de un nivel de importaciones de US\$15.3 millones en el 2011 a un nivel de US\$17.9 millones en el 2012, lo que le significó un crecimiento de 16.9%. Es importante anotar que con la entrada en vigencia del acuerdo, el producto pasó de un arancel de 40% a un arancel de 18.3% en el primer año (2012), sin

embargo, tiene contingentes arancelarios que significan, para el caso específico de éste producto, una cuota de 136.5000 toneladas que pueden ingresar al país con 0% de arancel, cuota que en el periodo de análisis (15 de mayo a 24 de noviembre de 2012) no se había consumido. Ello supondría que las importaciones en el 2012 podían entrar con 0% de arancel. En el TLC se acordó que la desgravación arancelaria del producto será gradual hasta el año 2023, cuando el arancel del producto será 0%.

- Un segundo grupo de productos son los **medicamentos**, que pasaron de un valor importado de US\$36.3 millones en el 2011 a un valor importado de US\$49.8 millones, lo que representa un incremento de 37.2%. Antes de entrar en vigencia el acuerdo, los medicamentos se encontraban con aranceles de 0%, 5%, 10% y 15%. Después del 15 de mayo los aranceles de todos los medicamentos pasaron a 0%.
- El tercer grupo de productos es el de **demás vehículos de cilindrada superior a 3,000cm³**, que pasaron de un nivel de importaciones de US\$3 millones en el 2011 a un nivel de importaciones de US\$22.8 millones en el 2012, lo que significa un crecimiento de 655.9%. Este tipo de vehículos tenían un arancel de 35% antes de entrar en vigencia el TLC y pasaron a 0% de arancel luego del 15 de mayo.

Grafica 6. Importaciones de Colombia provenientes de EEUU

Importaciones de Colombia provenientes de EEUU: Productos Destacados (15 may - 24 nov de 2012)



Fuente: DIAN, Cálculos propios

Capítulo 2: Aspectos del sector textil confección consagrados en el Tratado de libre comercio Colombia - Estados Unidos

Colombia logró en las negociaciones apertura inmediata del mercado de Estados Unidos en la totalidad de los bienes de la cadena textil-confecciones, y definieron requisitos específicos en normas de origen y el porcentaje de Valor Agregado Nacional; por otra parte para la importación de algodón proveniente de Estados Unidos se obtuvo la desgravación arancelaria que mejora la competitividad de la industria textil.

-Salvaguardia Textil:

El TLC contempla la posibilidad que en caso de presentarse un aumento significativo de las importaciones de textiles provenientes de EE.UU que amenacen de manera real la producción nacional, Colombia pueda aplicar de manera transitoria (hasta por 2 años prorrogables por 1 año más), un arancel que no exceda el menor del arancel que le cobra Colombia a terceros países por las mismas mercancías, o el arancel aplicado a EE.UU a la entrada en vigor del TLC.

Esta medida de protección solo podrá aplicarse por una vez y durante los primeros 5 años de la entrada en vigencia del TLC. Dada la importancia de este mecanismo para la protección de la industria de las confecciones, el Gobierno Nacional mediante el Decreto 731 del 2012 reglamentó la aplicación de la salvaguardia textil. La aplicación de esta salvaguardia se hace extensiva para proteger no sólo a productos idénticos del perjuicio o amenaza grave que puede causar la competencia estadounidense, sino también a productos similares o directamente competitivos con productos para el cual se solicita la medida.

-Cooperación Aduanera:

El TLC establece diversos mecanismos de cooperación entre las autoridades de ambas partes para asegurar que los exportadores cumplan con las normas de origen y así puedan acceder a la preferencia arancelaria.

Uno de los más innovadores consiste en la posibilidad que tienen tanto Colombia como Estados Unidos de realizar visitas conjuntas a las empresas de los exportadores para verificar que éstos cumplan con las normas de origen.

-Normas de Origen:

Existen algunas disposiciones especiales en materia origen para textiles y confecciones, éstas son, entre otras:

- i. Posibilidad que tienen las partes de pedir la modificación de una norma de origen si el insumo respectivo para la elaboración del tejido o la confección no se encuentra en cantidades comerciales.
- ii. Se establece una lista (Anexo 3-B) que contempla 18 insumos que no se encuentran en cantidades comerciales y sirven para producir textiles y confecciones. Las mercancías elaboradas con estos insumos gozan de algunas preferencias de origen.
- iii. El TLC contempla la posibilidad que los tejidos o confecciones hechos a mano o con telares manuales o mercancías folclóricas tengan acceso inmediato libre de aranceles. (José Francisco Mafla, 2012. Textiles en TLC: oportunidad para sector sensible. Brigard & Urrutia. Brigard & Castro. Recuperado de: http://www.bu.com.co/BUP/AsociadosBUEspanol/Jose%20Francisco%20Mafla/Textiles_en_TLC_oportunidad_para_sector_sensible.pdf)

Capítulo 3: Comportamiento del sector textil – confección antes y durante la vigencia del Tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos

Entre enero y marzo de 2013 se reportaron exportaciones por US\$296,1 millones, US\$22,9 millones menos que las reportadas en el mismo periodo de 2012. Los destinos que mostraron mayores decrecimientos y los subsectores que lo impulsaron fueron: El subsector de Textiles hacia Venezuela (-US\$21,8 millones) y Perú (-US\$7,4 millones); y Chile (-US\$6,4 millones) con confecciones. Sin embargo, el país que más incrementó su valor exportados fue Estados Unidos (+US\$10,7 millones), siendo el subsector de confecciones el que más aumentó.

marzo 2013 vs marzo 2012
Cifras en US\$ FOB

	MARZO 2012	MARZO 2013	PARTICIPACIÓN MARZO 2013	VARIACIÓN 2013/2012	DIFERENCIA
PRENDAS DE VESTIR	319.052.122	296.109.690	100,0%	-7,2%	-22.942.432
ESTADOS UNIDOS	62.992.840	73.698.158	24,9%	17,0%	10.705.318
ECUADOR	47.769.570	46.573.476	15,7%	-2,5%	-1.196.094
VENEZUELA	56.142.507	34.377.616	11,6%	-38,8%	-21.764.891
MÉXICO	30.830.032	27.420.425	9,3%	-11,1%	-3.409.607
PERÚ	25.033.795	17.649.336	6,0%	-29,5%	-7.384.459

Fuente: Dane.

3,9 % creció el sector textil y de confección, entre mayo del 2012 y febrero del 2013. Las ventas superaron US\$200 millones, US\$7,5 millones más que entre mayo del 2011 y febrero del 2012.

Capítulo 4: Oportunidades del Tratado de libre comercio Estados Unidos – Colombia, para el sector textil

La economía americana está sólidamente posicionada como el cliente más importante de la cadena textil.

Es interesante recalcar, que el mercado no solo se caracteriza por su gran tamaño, sino que se concentra además, en eslabones intermedios y finales de la cadena de valor y principalmente en productos de consumo final.

El tamaño de las importaciones de Estados Unidos de textiles y confecciones es cercano a 110.000 millones. El crecimiento de este mercado fue bajo a mediados de la década pasada, pero ha tenido una recuperación positiva en los últimos años.

Algunos productos con un tamaño de mercado importante en Estados Unidos son suéteres de algodón o fibras artificiales, pantalones para mujer de algodón, jeans para mujeres y hombres, no de punto, brasieres, toallas, camisetas de hombre de algodón, sábanas de algodón, vestidos para mujer de fibras sintéticas, y pantalones cortos de algodón para hombres, no de punto. Cada uno de estos productos tiene un tamaño de importaciones cercano o superior a los mil millones de dólares.

En términos de crecimiento, encontramos productos con tamaño de mercado importante, y un crecimiento de las importaciones considerable, por encima de 30%, como pantalones cortos de algodón para mujeres, niñas, niños y hombres, prendas de vestir con material de caucho, guantes de caucho vulcanizado, vestidos para mujeres y niñas de algodón, fibras artificiales o lana, sábanas de punto de materiales diferentes del algodón, entre otros.

Colombia es el tercer productor en el mundo de ropa íntima y, en los últimos años se ha posicionado con éxito en nichos Premium en trajes de baño.

Las adecuadas soluciones para sourcing o servicios de paquete completo para pantalonería en tela de índigo y prendas superiores en tejido de punto han convocado marcas de renombre mundial para realizar su producción en el país.

Los diseñadores nacionales han presentado sus colecciones con éxito en las pasarelas y semanas de la moda más importantes del mundo, marcando tendencia, mostrando propuestas, diferenciándose por la técnica de sus diseños y el uso de materiales tradicionales y artesanales.

Confecciones

Tendencias del sector

El aumento del número de hogares, así como la búsqueda de diferenciación en detalles y objetos, hace de las confecciones para hogar un segmento atractivo en este mercado, especialmente en los estados del sur como la Florida y Texas.

Actualmente, las mujeres norteamericanas han preferido la compra de faldas y de vestidos. Además, se impone el uso de leggings debajo de estas prendas, principalmente si se trata de piezas con estampados a la moda o texturas metalizadas.

Tras la crisis, las mujeres han preferido la compra de ropa por internet, sobre los retailers tradicionales.

Las tendencias en ropa masculina se inclinan hacia los atuendos casuales, pues actualmente se está promoviendo su uso en los lugares de trabajo.

El crecimiento de una cultura deportiva y el aumento de consumidores de servicios de gimnasios y spas ha hecho desarrollar una moda alrededor de la ropa para actividades físicas en este país. Adicionalmente la búsqueda de nuevos materiales textiles, hace que se abra una interesante oportunidad de negocio, enfocada en tiendas especializadas.

Los principales factores que las mujeres norteamericanas tienen en cuenta a la hora de comprar ropa interior son la comodidad, la forma y la calidad. El estilo es otro factor muy importante dentro de la toma de decisión, lo cual ha generado una demanda creciente de ropa interior "Premium". En este segmento, también ha aumentado la compra por internet.

Los jeans son una categoría de gran importancia en Estados Unidos, pues éstos continúan siendo una prenda principal en los guardarropas norteamericanos, no sólo en el ámbito casual, pues se está ampliando su uso en el ámbito laboral. Los jeans "skinny" y "slim fit" son los predominantes en el mercado femenino.

Oportunidades

Uniformes deportivos.
Uniformes corporativos.
Ropa de hogar.
Confección tallas grandes (todos los productos).
Confección en insumos orgánicos.
Jeans.
Ropa deportiva.
Activewear.
Ropa interior.
Ropa de control.
Vestidos de baño.
Ropa casual

Aranceles

A partir de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos estos productos pagan un arancel del 0%.

Fibras, textiles e insumos para la confección

La amplia oferta de insumos y accesorios para la confección, la presencia en el país de un importante grupo de textileras con gran capacidad de producción y nuevos desarrollos constantes, especialmente en tejido plano de fibras naturales y tejido de punto con fibras elásticas, han permitido una oferta de plataforma ideal para el proceso de confección y una industria verticalmente integrada.

Tendencias del sector

El algodón es una fibra natural de las más usadas en todas las categorías de vestuario comercializado en los EE.UU., bien sea pura o en mezclas.

Algunas marcas internacionales están incorporando en sus prendas un mayor contenido de fibras sintéticas o alternativas para mitigar el impacto del alza en el algodón a través de lanzamientos de nuevas marcas para el segmento masivo y los minoristas conocidos como “Discounters” en Estados Unidos.

Oportunidades

Riatas/ correas en poliéster y algodón

Aranceles

A partir de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos estos productos pagarán un arancel del 0%.

3. Hallazgos

Las actividades de textil y confecciones cuentan con ventajas favorables para incrementar sus exportaciones sustancialmente a todo el mundo, y en particular a Estados Unidos aprovechando las nuevas condiciones arancelarias del recién entrado en vigor Tratado de Libre Comercio con este país. Sin embargo, para aprovechar estas oportunidades, existen retos considerables que es necesario abordar.

El crecimiento de la industria textil en los últimos años ha sido impulsado especialmente por los eslabones de la parte de abajo de la cadena. Los eslabones finales, en especial las confecciones, se han recuperado de forma menos dinámica, no solo recientemente sino también durante la última década. Este resultado se ha dado, en especial, porque las empresas de confecciones, al ser por lo general más pequeñas, atomizadas e informales y tener, por tanto, menor capacidad de apalancamiento financiero y más bajas economías de escala, han tardado más tiempo en adaptarse a los cambios en los patrones de consumo y las mayores exigencias en eficiencia, productividad, rapidez, calidad, diseño e innovación que hoy en día son un imperativo, tanto en el mercado doméstico como en los mercados internacionales.

Para avanzar en este propósito, es necesario identificar y poner a disposición bienes públicos específicos, los cuales deben ser priorizados y trabajados bajo alianzas público-privadas. En este sentido, resulta fundamental el rol de esquemas institucionales establecidos como el

Programa de Transformación Productiva del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, o la Estrategia Comunidad cluster de Medellín y Antioquia, ambos con un componente específico para el sector textil y confecciones.

En los últimos años la industria de textiles y confecciones ha enfrentado grandes desafíos.

Desafíos tradicionales como hacer frente a la informalidad, el contrabando, la subfacturación y la revaluación, y desafíos estructurales como disminuir las brechas de competitividad y mejorar en eficiencia, calidad e innovación. Un desafío adicional que ha enfrentado el sector en los últimos años ha sido reemplazar parcialmente el mercado venezolano. Este desafío no ha sido fácil, no solo por el tamaño, conveniencia y cercanía del mercado venezolano, sino también por la mayor competencia y las exigencias más altas en calidad y diseño que se presentan en otros mercados.

Estos desafíos han llevado a la industria de textiles y confecciones a transformarse en los últimos años, y convertirse en un sector más competitivo, y con una de las mejores perspectivas de crecimiento para los próximos años, dado, entre otros, sus oportunidades con la puesta en marcha del TLC con Estados Unidos. Siguiendo en esta dirección, y con el objetivo de potenciar aún más este crecimiento, el gobierno nacional incluyó a esta industria en el Programa de Transformación Productiva, que es liderado por el Ministerio de

Comercio, Industria y Turismo y cuyo propósito es desarrollar sectores de clase mundial mediante la elaboración y ejecución de planes de negocio, la consolidación de alianzas público-privadas, la eliminación de barreras, y el impulso a la provisión de bienes públicos específicos para el sector.

Es claro que el TLC con Estados Unidos representa una gran oportunidad para el sector, y también un gran desafío. Un reto muy específico relacionado con el Tratado es definir las condiciones de acumulación de origen y el listado de productos de escaso abasto. Las empresas de confecciones en Colombia adquieren parte de sus insumos de producción de países que ya tienen TLC con Estados Unidos como Perú (acumulado en ATPDEA), México y los países del CAFTA. Colombia, por su parte, también es proveedor de textiles de las industrias

de confecciones de países como Guatemala, Honduras y El Salvador, que se encuentran muy bien consolidados en el comercio de prendas de vestir en el mercado norteamericano. (Oficina para el aprovechamiento del TLC con EEUU. (Aprovechamiento del TLC con Estados Unidos, Textil y Confecciones, recuperado de http://www.aprovechamientotlc.com/media/3288296/textil_y_confecciones.pdf).

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones

- El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos significa para la cadena de textiles y confecciones un cambio sustancial, una gran oportunidad. El sector cuenta con más de 965 productos que antes tenían arancel para ingresar al mercado norteamericano, y desde el 15 de mayo de 2012, entran a este mercado sin pagar este impuesto. Esto implica mayor competitividad para estos productos, productos que tienen un mercado de importaciones de Estados Unidos de 14.600 millones de dólares.
- En el caso de Estados Unidos, existe un gran mercado potencial, por su gran tamaño y por las tendencias en los tipos de productos que comercializa. En un ejercicio de análisis de oferta y demanda se encuentra que existe un potencial interesante para Colombia en productos como hilados de fibras sintéticas, pantalones cortos para mujeres, niñas, hombres y niños, de algodón, vestidos para mujeres de fibras sintéticas, camisas para hombres de algodón, y blusas para mujeres de algodón, trajes de baño para niñas y mujeres, overoles de algodón, tiendas de campaña de fibras sintéticas, y ropas de tocador de material de toalla.
- Las actividades de textil y confecciones cuentan con ventajas favorables para incrementar sus exportaciones sustancialmente a todo el mundo, y en particular a Estados Unidos aprovechando las nuevas condiciones arancelarias del recién entrado en vigor Tratado de Libre Comercio con este país.
- El tratado de libre comercio con Estados Unidos, aparece hoy como la opción más importante y viable que tiene Colombia en el contexto de la integración internacional. La liberación del comercio y la integración económica son fuente potencial de beneficios, en cuanto contribuyen a la ampliación de los mercados, la generación de economías de escala y la

armonía regional de políticas económicas. De igual manera, la profundización de la competencia puede comportar mayor eficiencia y ampliación del capital productivo.

4.2 Recomendaciones

Con el T.L.C se beneficiaran un gran número de personas consumidores, exportadores y empresarios, aunque es claro que algunas partes no van a salir bien beneficiados, también es importante aprovechar las cosas negativas para convertirlas en fortalezas y las empresas puedan volverse más competitivas.

Como todo cambio generara traumatismo e inconformidades, pero finalmente todos debemos adaptarnos a los cambios que nos obliga el hombre con sus múltiples inventos, los avances tecnológicos y la nueva realidad.

El TLC tiene más ventajas que desventajas y estas desventajas se pueden mitigar con el apoyo del gobierno.

El desarrollo del país necesita una transformación y el TLC es la oportunidad de hacerlo bajo un marco internacional como la opción más importante no solo para el sector textil-confecciones si no también como la más viable para la internacionalización de la economía colombiana, garantizando así múltiples beneficios que contribuyan a la ampliación de mercados y competitividad del sector y generación de oportunidades a corto mediano y largo plazo en un mundo globalizado.

Antes de puesto en marcha el tratado de libre comercio con estados unidos, Colombia se encontraba en gran desventaja frente al mercado estadounidense debido a que la producción total colombiana del sector no representaba ni la cuarta parte de la producción de estados unidos, lo que hacía visualizar poco atractivo y débil este mercado además de que estados unidos es una economía

fuerte en factores políticos, militares y económicos, es por esto que el TLC genera ahora un impacto muy positivo para la actividad económica colombiana generando ventajas en la apertura económica para los empresarios colombianos.

Referencias bibliográficas

Jorge Humberto Botero. (2012) Crecimiento, empleo y pobreza: ¿que esperar del TLC?

Francisco noguera barrios, Juanita perez botero, (2005) El valor económico de la propiedad intelectual en el marco de un tratado de libre comercio.

J. Bhagwati. (1969) "The Pure Theory of International Trade: A Survey" en: Surveys of Economic Theory. Growth and Development. Londres: Mac Millan. 125-155 pp.

Aprovechamiento TLC con Estados Unidos, (2012) Recuperado de <http://www.aprovechamientotlc.com/aprovechamiento.aspx>

P. Robson. (1972) International Economic Integration. Penguin Books.

El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad. Santiago de Chile: CEPAL. 1994. Además La Transformación Productiva 20 Años Después. Viejos Problemas, Nuevas Oportunidades. Santiago de Chile: CEPAL. 2008

José Alberto Pérez Toro. Negociaciones del TLC Colombia-Estados Unidos

Ministerio de comercio industria y turismo, recuperado de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=725&dPrint=1>

Aprovechamiento del TLC con Estados Unidos, Textil y Confecciones, recuperado de http://www.aprovechamientotlc.com/media/3288296/textil_y_confecciones.pdf

¿El TLC un tratado que beneficia o que perjudica? (2007). Recuperado de: <http://optica.wordpress.com/2007/02/16/%C2%BFel-tlc-un-tratado-que-beneficia-o-que-perjudica/>

Impacto económico del TLC con estados unidos en La región Bogotá-Cundinamarca (2007) Cristina Gamboa y Sandra Zuluaga. Recuperado de: <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Impacto-econ%C3%B3mico-del-TLC-con-Estados-Unidos-en-la-regi%C3%B3n-Bogot%C3%A1-Cundinamarca-informe-final.pdf>

Uriel Astorga, Rodrigo, 2005, "La negociación de La Propiedad Intelectual en el TLC-Andino y los intereses del Perú". Recuperado de: <http://www.cibersociedad.net/archivo/articulo.php?art=206>

Efectos de los tratados de libre comercio actuales y Futuros en el sector de petróleo, gas y minerales. Recuperado de: http://www.semana.com/documents/Doc-1277_2006711.pdf

TLCs permiten a inversionistas llegar a Colombia para conquistar nuevos mercados. Proexport. Recuperado de: <http://www.proexport.com.co/noticias/tlcs-permiten-inversionistas-llegar-colombia-para-conquistar-nuevos-mercados>

Sergio Clavijo, Alejandro Vera, Carlos Ignacio Rojas, Margarita Cabra. Historia económica-temática de Colombia. Recuperado de: http://anif.co/sites/default/files/uploads/Anif-ESPE0212-WEB_1.pdf

Julio Cesar Mora, de CI Andes Export. Proexport. Cerca de nueve mil empresarios se han capacitado con Proexport en aprovechamiento de los TLC. Recuperado de: <http://tlc-eeuu.proexport.com.co/noticias/cerca-de-nueve-mil-empresarios-se-han-capacitado-con-proexport-en-aprovechamiento-de-los-tl>

Lucas Cardona G. (2011) Minuto 30. Colombia no está preparada para el TLC con Estados Unidos sostiene ANIF. Recuperado de: <http://www.minuto30.com/?p=68592>

Rosendo Hernández Cañas, CABI. (2013) comercio internacional y crecimiento económico. Recuperado de: <http://ca-bi.com/blackbox/?p=7554>