IMPACTOS DE LOS TLC SOBRE EL SECTOR SECUNDARIO COLOMBIANO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA)

Por: DIEGO ROMERO GAONA

Director: ORLANDO DARÍO PARRA JIMÉNEZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Bogotá, D.C., octubre de 2012

DEDICATORIA

Para Dios, la Virgen María y mi familia.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, en primer lugar, doy gracias por darme la posibilidad de vivir, por ser mi soporte durante mi vida, por darme el placer de ser parte de la familia Romero Gaona, por pertenecer a la familia tomasina y por culminar mis estudios de pregrado. A la Virgen María, por protegerme de todo mal y peligro. A mis padres por el amor, cariño, apoyo, comprensión y confianza inagotable que me han brindado. A mi hermano, por apoyarme tanto. Al profesor Orlando Darío Parra Jiménez, quien puso a mi disposición sus conocimientos, sus consejos; por el acompañamiento durante mi carrera y para llevar a cabo este proyecto. A mi tía, Carmenza Gaona por su ayuda. A mi novia, Natalia Bernal por su apoyo. Y a todos los que desinteresadamente me prestaron su colaboración.

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE GRÁFICAS 4

IMPACTOS DE LOS TLC SOBRE EL SECTOR SECUNDARIO COLOMBIANO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA) 9

RESUMEN 9

ABSTRACT 10

IMPACTOS DE LOS TLC SOBRE EL SECTOR SECUNDARIO COLOMBIANO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA) 11

INTRODUCCIÓN 11

MARCO TEÓRICO 14

MARCO CONCEPTUAL 21

CAPÍTULO I 29

SECTOR SECUNDARIO DE COLOMBIA 29

1.1 Antecedentes (1820-1980) 29

1.1.1 Sector Industrial 31

1.1.2 Incentivos para la Exportación 46

1.1.3 Sector Externo Colombiano 50

1.2 Consolidación del sector manufacturero (1980-1990) 51

1.3 Manufacturas y apertura económica (1990 – 2005) 54

1.4 Conclusiones 79

CAPÍTULO II 82

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA) 82

2.1 Antecedentes 83

2.2 Grupo de los Tres 86

2.3 EFTA ó AELC 90

2.4 Conclusiones 95

CAPÍTULO III 97

SECTOR SECUNDARIO CON LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA) 97

3.1 Coyuntura Económica de Colombia 100

3.2 Manufacturas en Colombia 102

3.3 Prefil de los Paises 108

3.4 Competitividad Industrial de Colombia 138

3.5 Relaciones comerciales de Colombia con México y EFTA 141

3.6 Cuadro Comparativo 151

CONCLUSIONES 153

RECOMENDACIONES 156

BIBLIOGRAFÍA 160

ANEXOS 181

TABLA DE GRÁFICAS

GRAFICO 1.1 TAMAÑO DEL CONTRABANDO 45

GRÁFICO 1.2 INDICADORES DE EMPLEO DEL PERSONAL OCUPADO POR NIVEL EDUCATIVO 65

GRÁFICO 1.3 EXISTENCIAS DE RESERVAS INTERNACIONALES, 1980-2006 69

GRÁFICO 1.4 DEUDA EXTERNA BRUTA TOTAL, 1980-2005 70

GRÁFICO 1.5 BALANZA COMERCIAL 1980-2005..... 71

GRÁFICO 1.6 BALANZA COMERCIAL SEGÚN GRUPOS ECONÓMICOS Y PRINCIPALES PAÍSES 1995 – 2005..... 71

GRÁFICO 1.7 EXPORTACIONES TOTALES, SEGÚN CIIU 72

GRÁFICO 1.8 EXPORTACIONES TOTALES, SEGÚN CIIU 73

GRÁFICO 1.9 IMPORTACIONES TOTALES, SEGÚN CIIU 73

GRÁFICO 1.10 IMPORTACIONES TOTALES, SEGÚN CIIU 74

GRÁFICO 1.11 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA EN COLOMBIA 75

GRÁFICO 1.12 NÚMERO DE EMPRESAS 1994 – 2005..... 76

GRÁFICO 1.13 INDICADORES DE ESTRUCTURA PARA LAS INDUSTRIAS ALTAS EN CONOCIMIENTO (%) 1975 -2005 77

GRÁFICO 1.14 INDICADORES DE ESTRUCTURA PARA LAS INDUSTRIAS MEDIAS EN CONOCIMIENTO (%) 1975 - 2005 77

GRÁFICO 1.15 INDICADORES DE ESTRUCTURA PARA LAS INDUSTRIAS BAJAS EN CONOCIMIENTO (%) 1975 - 2005 78

GRÁFICO 3.1 FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA 103

GRÁFICO 3.2

FLUJO DE INVERSIÓN DIRECTA DE COLOMBIA EN EL EXTERIOR..... 104

GRÁFICO 3.3 FLUJO DE INVERSIÓN DIRECTA EN COLOMBIA 104

GRÁFICO 3.4

PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EXPORTACIÓN 106

GRÁFICO 3.5 IMPORTACIONES SEGÚN USO O DESTINO ECONÓMICO 107

GRÁFICO 3.6 VENTAS ENTRE MÉXICO Y COLOMBIA..... 112

GRÁFICO 3.7 BALANZA COMERCIAL SEGÚN GRUPOS ECONÓMICOS Y PRINCIPALES PAÍSES 2006 - 2011 113

GRÁFICO 3.8 EXPORTACIONES TOTALES, SEGÚN CIIU 114

GRÁFICO 3.9 EXPORTACIONES TOTALES, SEGÚN CIIU 115

GRÁFICO 3.10 IMPORTACIONES TOTALES, SEGÚN CIIU 115

GRÁFICO 3.11 IMPORTACIONES TOTALES, SEGÚN CIIU 116

GRÁFICO 3.12 NÚMERO DE EMPRESAS 2006 -2010..... 117

GRÁFICO 3.13 EXPORTACIONES TOTALES DE MANUFACTURAS 2006 A 2011 . 117

GRÁFICO 3.14 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES 118

GRÁFICO 3.15 BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON MÉXICO 119

GRÁFICO 3.16 EXPORTACIONES DE COLOMBIA CON EFTA..... 124

GRÁFICO 3.17 IMPORTACIONES DE COLOMBIA CON EFTA 124

GRÁFICO 3.18 BALANZA COMERCIAL COLOMBIA Y EFTA 125

GRÁFICO 3.19 EXPORTACIONES DE COLOMBIA A EFTA 2001-2011 129

GRÁFICO 3.20 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) DE SUIZA..... 130

GRÁFICO 3.21 EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA SUIZA 130

GRÁFICO 3.22 IMPORTACIONES COLOMBIANAS DESDE SUIZA 131

GRÁFICO 3.23 BALANZA COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y SUIZA 132

GRÁFICO 3.24 BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON SUIZA..... 132

GRÁFICO 3.25 BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON NORUEGA 133

GRÁFICO 3.26 BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA CON ISLANDIA..... 134

GRÁFICO 3.27 POBLACIÓN TOTAL DE MÉXICO Y AELC (EFTA)..... 135

GRÁFICO 3.28 PRODUCTO INTERNO BRUTO DE MÉXICO Y AELC (EFTA) 135

GRÁFICO 3.29 BALANZA DE PAÍSES (PERIODO: ENE-JUN DE 2010-2012)..... 144

GRÁFICO 3.30 BALANZA DE SECTORES COLOMBIANOS (PERIODO: ENE-JUN DE 2010-2012)..... 145

GRÁFICO 3.31 EXPORTACIONES A MÉXICO Y EFTA (PERIODO: ENE-JUN DE 2010-2012)..... 146

GRÁFICO 3.32 IMPORTACIONES DESDE MÉXICO Y EFTA (PERIODO: ENE-JUN DE 2010-2012)..... 146

GRÁFICO 3.33 SECTORES EXPORTADORES COLOMBIANOS HACIA EFTA (PERIODO: ENE-JUN DE 2010-2012)..... 149

GRÁFICO 3.34 SECTORES EXPORTADORES COLOMBIANOS HACIA MÉXICO (PERIODO: ENE-JUN DE 2010-2012)..... 150

TABLA DE CUADROS

CUADRO 1.1 COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES 30

CUADRO 1.2 INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES (1915-1925) 34

CUADRO 1.3 COMERCIO EXTERIOR Y FLUJOS DE CAPITALES, 1925-1944 37

CUADRO 1.4 INDICADORES MACROECONÓMICOS, 1928-1945 38

CUADRO 1.5 RITMOS DE CRECIMIENTO Y CAMBIOS EN LA COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1929-1945 39

CUADRO 1.6 COMPOSICIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1945-1983 39

CUADRO 1.7 ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS Y DEL MUNDO 51

CUADRO 1.8 EXPORTACIONES POR PAÍSES DE DESTINO Y POR ZONAS ECONÓMICAS 53

CUADRO 1.9 IMPORTACIONES POR PAÍSES DE ORIGEN Y POR ZONAS ECONÓMICAS 54

CUADRO 1.10 COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA 1991-1995 58

CUADRO 1.11 VARIACIONES DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA DURANTE LA APERTURA 58

CUADRO 1.12 VARIACIONES DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA DURANTE LA APERTURA 59

CUADRO 1.13 VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL Y DE LAS IMPORTACIONES PRIMARIAS 60

CUADRO 1.14 FUENTES DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL 64

CUADRO 1.15 CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR PRODUCTOS 1996 66

CUADRO 1.16 BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA 68

MÉXICO (2011) 108

CUADRO 3.1 PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACIÓN 109

CUADRO 3.2 PRINCIPALES SECTORES DE IMPORTACIÓN 109

CUADRO 3.3 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN HACIA MÉXICO... 110

CUADRO 3.4 PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTADOS DESDE MÉXICO ... 111

SUIZA (2011)..... 120

NORUEGA (2011) 120

ISLANDIA (2011)..... 121

LIECHTENSTEIN (2011)..... 121

CUADRO 3.5 PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACIÓN HACIA EFTA..... 122

CUADRO 3.6 PRINCIPALES SECTORES DE IMPORTACIÓN DESDE EFTA 123

CUADRO 3.7 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN HACIA EFTA..... 126

CUADRO 3.8 PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DESDE EFTA 127

COLOMBIA (2011) 136

CUADRO 3.9 PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACIÓN COLOMBIANAS..... 137

CUADRO 3.10 PRINCIPALES SECTORES DE IMPORTACIÓN COLOMBIANAS 137

IMPACTOS DE LOS TLC SOBRE EL SECTOR SECUNDARIO COLOMBIANO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA)

RESUMEN

Se pretende en este trabajo realizar un análisis del comportamiento del sector secundario en Colombia, se desarrolla a partir de la construcción de los antecedentes y de un estudio realizado con base en la descripción de sus falencias, ventajas y desventajas en cuanto a la balanza comercial y a la balanza de pagos en los últimos diez años. El tema a revisar serán los beneficios y perjuicios que dicho sector ha adquirido desde la puesta en vigor de los tratados de libre comercio (TLC) México y EFTA, y cómo han afectado a la industria nacional.

La importancia del sector industrial, radica en el hecho de ser uno de los motores productivos de la economía colombiana, su participación en el Producto Interno Bruto es del 38%, contando con una variación del 5,8%; es generador de empleo calificado y no calificado (más de 220.000) en el 2011; ayuda al bienestar de la población; y ayuda al crecimiento económico en un largo plazo. (Factbook C. T., 2012)

Al final de este trabajo, se plantean algunas recomendaciones de tipo económico y de negocios internacionales enfocados a solucionar los obstáculos que se han venido presentando en el sector secundario.

Palabras clave: Comercio Exterior, Sector Secundario, Balanza Comercial, Política Comercial.

ABSTRACT

It is pretended in this work to analyze the behavior of the secondary sector in Colombia, it develops from its background and a study based on the description of its weaknesses, advantages and disadvantages in terms of the trade balance and the balance of payments in the last ten years. The subject reviews the benefits and damages of that sector since the beginning of the Free Trade Agreement with Mexico and EFTA, also how they have affected the local industry.

The importance of the industry is the productive engines of the Colombian economy, its participation in the GDP is 38%, a variation of 5,8%; that creates qualified and unqualified employment (more than 220.000) in 2011; it helps the welfare of the population and supports economy growth in the long term. (Factbook C. T., 2012)

At the end of this work, it presents some economics' and international business' recommendations focus on the solutions of the problems, those problems have been happening in the secondary sector.

Key words: Foreign Trade, Secondary Sector, Balance of Trade, Politics of Trade.

IMPACTOS DE LOS TLC SOBRE EL SECTOR SECUNDARIO COLOMBIANO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA)

INTRODUCCIÓN

El sector secundario, desde la época colonial, no tuvo un proceso idóneo para su importancia en la economía colombiana. Debido a que el Estado solo procuraba exportar bienes primarios. No solo el Estado ha sido el responsable de esta problemática, también lo fue el sector privado por la nula inversión en tecnología e innovación.

En el siglo XX, la industria mostró un ciclo económico con un auge y una crisis en ese periodo. Adicionalmente, se estudia el comportamiento de la economía y los hechos que cambiaron el rumbo de la historia.

Los objetivos que se tienen para este trabajo, son los siguientes:

Objetivo General

Realizar un análisis de los antecedentes de la industria desde 2001 a 2011 y evaluar el impacto en este sector con la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio con México y EFTA.

Objetivos Específicos

- Realizar un análisis de los antecedentes y problemáticas del Sector Secundario en Colombia, teniendo en cuenta su capacidad de producción, generadora de empleo, inversión extranjera, consumo, su aporte al PIB, entre otros.
- Establecer el comportamiento de este sector en los últimos diez años.
- Determinar cuál ha sido el efecto de la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC), caso de estudio México y EFTA, sobre la economía colombiana.

- Evaluar los cambios que se han adoptado en materia de comercio exterior en el periodo 2001 a 2011.
- Recomendar lineamientos y alternativas de carácter económico y de negocios internacionales para favorecer el Sector Secundario Colombiano con los Tratados de Libre Comercio.

La justificación y la metodología son:

Justificación

El propósito de este trabajo es la de conocer cómo ha sido la evolución histórica del sector secundario y su dinámica entre el 2001 y 2011, su relación con el sector externo haciendo énfasis en la competitividad, productividad y el desarrollo que ha tenido en los negocios internacionales dentro del proceso de la globalización como el país ha hecho frente de esta relación con los países latinoamericanos y europeos para este caso México y EFTA.

La facultad de Negocios Internacionales, en su compromiso con la formación de estudiantes íntegros, motiva a ejercer la investigación; encaminada a crear soluciones reales y viables para nuestro país; es allí donde surge la importancia de éste tema, pues su interés se centra en llevar a cabo un estudio del sector secundario, con el de establecer posibilidades adecuadas según las condiciones ambientales y situacionales, para el mejoramiento de aspectos concernientes a la competitividad y la productividad en el mercado internacional.

Metodología

Este trabajo de investigación busca analizar el Sector Secundario de Colombia en los últimos diez años, teniendo en cuenta la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio (TLC), caso de estudio México y EFTA. Para realizar dicho análisis, es necesario hacer una comparación del sector industrial antes y después de los tratados, sus antecedentes, sus falencias, sus fortalezas, e identificar las variables que afectan este sector.

Al mismo tiempo, se estudiará cuál es la importancia que tienen estos tratados; sus ventajas comerciales, las cuales ayudan al crecimiento de los países y permiten que haya más competitividad a nivel internacional. Además, se estudiarán la necesidad de tener relaciones comerciales con países desarrollados, emergentes, de la región y con bloques económicos.

Para llevar a cabo esta investigación se hará levantamiento de información en libros, artículos, tesis de grado, entre otros. Es decir, la información será recolectada por fuentes secundarias; cuya información será sistematizada y analizada para presentar resultados confiables. Además, se implementará metodología estadística descriptiva para el análisis de datos con características cuantitativas y cualitativas.

MARCO TEÓRICO

Lo que se busca en el Marco Teórico en el presente trabajo es profundizar en las teorías económicas y comerciales para contextualizarlo y explicarlo lo más claro posible. Para ello se comenzará con la teoría del librecambio, pasando por el modelo Heckscher-Ohlin, además del crecimiento y comercio. Finalmente, con la ventaja competitiva de Michael Porter.

TEORÍA DEL LIBRECAMBIO

El Libre comercio fue una doctrina política surgida en el siglo XVIII en oposición al entonces reinante mercantilismo. Su premisa básica es que las restricciones impuestas por los gobiernos al intercambio voluntario de bienes y servicios perjudican a la economía y disminuyen el volumen de comercio. Sus defensores se dividían entre Utilitarios, los cuales que defendían el pragmatismo y las ventajas de incrementar el comercio, y los Manchesterianos (o liberales) que defendían el derecho fundamental de todo hombre a intercambiar libremente su propiedad con nacionales y extranjeros. (Diario Exterior.com Cooperación, 2007)

Para Hume, el dinero solo es un medio técnico para el desenvolvimiento del comercio. El principio del librecambio se basaba en la libre competencia, esta libre competencia conlleva al bienestar en los pueblos, dicho bienestar fortalece las relaciones exteriores de un país, y genera comercio con los pueblos vecinos. “que será difícil que un Estado llegue a desarrollar su industria y su comercio si todos los Estados en torno a él están sumergidos en la ignorancia, la inercia y la barbarie” Hume. (Stavenhagen, 1959)

Para Smith, los métodos mercantilistas de la política comercial son equívocos, como: las prohibiciones de importación, derechos aduaneros o primas para la exportación. Estos mecanismos son obstáculos para el librecambio, debido a que los productos cuestan más y no beneficia a la producción nacional, ya que la conduce a terrenos de perdida. Según Smith, la finalidad de toda producción es el mayor consumo posible. Lo cual genera un superávit en la economía de un país. (Stavenhagen, 1959)

TEORÍA DE LOS COSTOS COMPARATIVOS

El que inicio con esta teoría fue David Ricardo, él decía que un intercambio de bienes entre dos países se realiza solamente si ambos sacan una ventaja del mismo. También ocurre si los dos países producen los mismos productos, pero sus costos son diferentes. Según Ricardo, los que deciden en cuanto al comercio no son los costos absolutos, sino los costos comparados. La variable a tener en cuenta es la cantidad de trabajo para la producción de cada bien. “No pueden ser transferidos capital y mano de obra de un país a otro, con lo cual la inmovilidad de los dos medios de producción en el tráfico interestatal para la validez de la teoría de los costos comparativos” Ricardo. Lo esencial es saber que se puede intercambiar para no caer en problemas tener una balanza comercial negativa. (Stavenhagen, 1959)

La teoría Ricardiana dice: que aunque los factores son intercambiables nacionalmente, son inamovibles internacionalmente y los costos unitarios son constantes. Estos factores influyen en los costos comparativos, es decir que un país debe exportar un bien en el que tenga una ventaja comparativa e importar un bien en el que tenga una desventaja comparativa. (Shone, 1974)

TEORÍA DE LOS VALORES INTERNACIONALES ESTABLECIDA POR JOHN STUART MILL

John Stuart Mill se encargó de introducir los términos de la oferta y de la demanda en los costos comparativos, el precio se basa en la demanda de los países, asimismo el valor de cambio se establece según las tendencias y circunstancias del país importador. Con el precio y el valor de cambio se fijan los límites de los costos comparativos para que exista un intercambio. (Stavenhagen, 1959)

El país cuyos productos tengan una mayor demanda, se verá beneficiado en el intercambio de bienes, ésta ventaja aumentará cuando se incremente la demanda en los demás países.

Para J. S. Mill, el dinero solo es una mercadería, sujeta a las mismas leyes que todas las demás. Por ende, ni la ley general del valor ni tampoco la ley de los valores internacionales queda modificada por la introducción del dinero. (Stavenhagen, 1959)

El dinero es una mera herramienta del comercio internacional ya que se puede utilizar o no, en el caso de importaciones y exportaciones. (Stavenhagen, 1959)

EL MODELO HECKSCHER-OHLIN Y EL TEOREMA DE LA IGUALACION DEL FACTOR PRECIO

El teorema de Heckscher-Ohlin se define con el siguiente ejemplo: un país exporta sus productos, los cuales le cueste menos fabricar y los que tenga la materia prima en abundancia; pero importe aquellos que necesite materias primas costosas o escasas (Shone. 1974)

La teoría de la “salida del excedente” es aplicable al periodo de transición de una economía poco desarrollada que está progresando hacia una economía de dinero y exportación, y donde las necesidades del mercado empiezan a ser efectivas como un medio de distribución. Es algo más que una clasificación histórica, tal como la presentada por Rostow y sus etapas de desarrollo económico, puesto que está basada en una división analítica. Se dice, en efecto, que la teoría de la “salida del excedente” se mantendrá durante el periodo de transición hasta que la economía esté en su curva de transformación, en su fase de expansión y responda a las fuerzas del mercado. (Shone, 1974)

Los efectos del comercio en el crecimiento conciernen también a los interesados en la economía dual de algunos países en desarrollo. Como un país en desarrollo esta introducido en un sector relacionado directamente con el comercio extranjero, que es un sector de relativamente alta productividad y capital intensivo, el otro sector es una región de baja productividad y trabajo intensivo.

En otras palabras, el interés por crear una economía orientada a la exportación con el propósito de desarrollar la economía puede proporcionar al sector aventajado y retrasar

al sector retrógrado, causando así –o incrementando-- la dualidad de la economía. (Shone, 1974)

CRECIMIENTO ECONÓMICO

El crecimiento económico es un modelo neoclásico, desarrollado por Solow (1956) y Swan (1956). Este modelo es esencialmente una extensión dinámica del modelo de competencia perfecta utilizado como marco de referencia para analizar el proceso de asignación de recursos en una economía estática. Así, en este modelo se considera una economía donde prevalece la competencia perfecta en los mercados de bienes y factores. (Rosende, 2000) Los factores que tiene el crecimiento son: la población, la inversión, la innovación y el desarrollo de los intercambios. Estos factores ayudaran o no a la economía de un país. (Colli, 1975) Se expresan en términos reales, es decir, que no se tiene en cuenta la variación de precios, sino que esta se mantiene constantes. (Anderson, 1999)

Asimismo, es el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) y de la renta per cápita de un país. En otras palabras, es el aumento de la producción de bienes y servicios de ese país en un determinado periodo. (Anderson, 1999)

CRECIMIENTO Y COMERCIO

Según J. R. Hicks, si un país tiene un progreso tecnológico neutral y otro permanece invariable, sucedería que las condiciones de comercio se moverían contra el mismo. Esto indica que se verá beneficiado el país que tenga un avance tecnológico en las importaciones y el comercio se moverá a favor de dicho país. (Anderson, 1999)

El crecimiento aumenta cuando la producción de bienes se exporta y esto es conocido como crecimiento favorable al comercio. Si los productos importados son un mínimo en la producción nacional, entonces el crecimiento de estos disminuirá la producción de los mismos, lo cual significa un desarrollo ultra favorable para las exportaciones y para el comercio. Empero Si los productos importados aumentan, esto llevara a un crecimiento ultra-anti-comercio o ultra-favorable a la importación. (Shone, 1974)

Para Haberler, el comercio internacional es benéfico en cuanto a que: el comercio proporciona los materiales indispensables para el desarrollo económico; el comercio es el vehículo de transmisión del conocimiento técnico; el comercio es el vehículo para la transmisión de capital internacional, particularmente de países desarrollados a países en desarrollo, mediante la forma de transferencias o de ayuda extranjera; el comercio libre internacional es la mejor política contra el posible incremento de poder monopolístico o su comienzo, y para un ambiente conveniente para la libre competencia. (Shone, 1974)Por otra parte, la teoría de competitividad se enfoca en explicar los beneficios del comercio y la estructura del mismo. El éxito de una nación estaba siempre supeditado a las ventajas comparativas y a las diferentes dotaciones de factores entre los socios comerciales. Después, las nuevas teorías de competitividad intentan abandonar la idea de nación competitiva y acercarse más hacia los factores determinantes de la competitividad de una nación. En definitiva, el entorno nacional y la innovación empresarial juegan un papel primordial en la competitividad de las empresas y, por consiguiente, en la competitividad de una nación. (Shone, 1974)

COMERCIO EXTERIOR

Es aquel comercio que realiza un país con el resto del mundo, de acuerdo como sea negociado, es decir los países pueden ser: bilateral, el que se practica con licencias de importación previas y sumisión a contingentes individualizados para cada país; de Estado, para los productos de monopolio público o de los cuales el Gobierno se reserva la exclusiva; globalizado, el que se adapta a contingentes o cupos para el conjunto del exterior; liberalizado; el que se lleva a cabo sin restricciones; y el comercio libre, el cual es sometido a autorización previa por la amplia variedad de operaciones comerciales que requieren algún tipo de requisito legal por parte de la administración. (Tamames, 1991)

BALANCE COMERCIAL

Se trata de un balance positivo y de un balance negativo, los mercantilistas se beneficiaron con el comercio internacional debido a que aumentaron sus ingresos a la vez que incrementaron las riquezas nacionales. De ahí, la relación entre exportaciones e importaciones de bienes, obligaciones con acreedores extranjeros es lo que se llama balance comercial. Cuando este balance es positivo quiere decir que se exporta más de lo que se importa; y cuando se presenta al contrario, cuando se importa más de lo que exporta es negativa. (Stavenhagen, 1959)

Un movimiento importante en la economía fue el de los mercantilistas, ellos no solo buscaban la acumulación de dinero, sino que necesitaban de él para estimular la industria y el comercio. Lo que ellos querían era el aumento de la riqueza nacional. (Stavenhagen, 1959)

> El comercio es la causa de la prosperidad material del país, y el Estado, al igual que un padre de familia, tiene que vender más de lo que compra. Lo que cual es fundamental para la balanza comercial sea positiva o favorable para una economía. Misselden (citado por Stavenhagen, 1959)

Al igual, este movimiento era esencialmente nacionalista, es decir que el Gobierno y los gobernados debían defender los intereses de su nación, frente a los demás países que se consideran antagónicos. (Soto, 1998)

“El dinero crea el comercio y el comercio aumenta el dinero” Thomas Mun. Esto quiere decir que el dinero sirve para el comercio exterior, pero solo si ese dinero es ganancia, ya que si solo es por aumento de los productos, no va ayudar a ese país. (Stavenhagen, 1959)

VENTAJA COMPETITIVA

La ventaja competitiva se basa en la innovación, el cambio, y en las mejoras de procesos. Esta ventaja se crea y se mantiene por medio de un proceso localizado. Algunas diferencias en escala nacional, como los son las estructuras económicas, valores, culturas, entre otros, dichas diferencias son determinantes para que una nación

tenga éxito en la parte competitiva. Con menos barreras al comercio, las empresas y los sectores no tienen ninguna protección, por eso la nación tiene una participación activa, debido a que es la fuente de las técnicas y tecnologías que soporta la ventaja. Las actividades para obtener esta ventaja se distribuye en dos grupos, el primer grupo se encuentran: la producción, comercialización, entrega y posventa del producto. El segundo, los recursos humanos, tecnología e insumos comprados. Además, las naciones que aproveche y realicen sus actividades de una forma innovadora, bien sea por cambiar los insumos o por mejoras en sus procesos por medio de la tecnología, van a crear ventajas competitivas. (Porter, 1991)

Algunas teorías de (Porter, 1991) son:

- Una estructura fuerte en el sector nacional crea ventaja en el sector internacional.
- Un sector nacional que deja de progresar hacia formas más avanzadas de ventaja competitiva es probable que sea superado.
- Tener mejoras y/o modificaciones continuas en los procesos es fundamental para crear y conservar las ventajas competitivas en un sector, es decir que no puede estancar o detener procesos productivos que marcan estándares de calidad. Si los sectores alcanzan estados de estacionalidad tienden a desaparecer.
- No depender de productos tecnológicos del resto del mundo, sino crearlos localmente. Adicionalmente, invertir en investigaciones y desarrollo en técnicas innovadoras.
- No solo el costo, es una estrategia de diferenciación, la calidad del producto y caudal de investigaciones. Además, se debe contar con personal altamente calificado y avanzado para crear ventajas competitivas.
- “Destrucción creativa, debe destruir sus antiguas ventajas para crear unas nuevas. Si no algún competidor lo hará”. Schumpeter (citado por Porter, 1991)
- Las empresas que no buscan la competencia no tendrán éxito a nivel nacional ni internacional.

MARCO CONCEPTUAL

Teniendo en cuenta las teorías anteriores, es necesario conocer algunos conceptos económicos, de comercio exterior y de los tratados de libre comercio. Así, estructurar mejor este trabajo.

POLÍTICA Y COMERCIO

El comercio va ligado a la política de un gobierno, debido a que ésta regula su funcionamiento, sin importar si un Estado se basa por la mano invisible (laissez-faire). El gobierno está interesado en saber cómo la política puede afectar el comercio de ese país y las consecuencias por un cambio en la tasa de cambio al momento de efectuar una política extranjera o una política nacional. Los gobiernos deben ser muy cuidadosos ya que pueden atraer inversión extranjera con una adecuada política, bien sea económica, social o tributaria. (Shone, 1974)

Algunos obstáculos que la política de un Estado genera para que el comercio no funcione adecuadamente:

- Aranceles: Existen dos tipos de aranceles. El no discriminatorio y el discriminatorio, se usan para incrementar el ingreso; para corregir un déficit en la balanza de pagos; para proteger los productos nacionales; para proteger el mercado de un factor nacional y para trasladar la carga del impuesto al extranjero. (Shone, 1974)

- Cuotas: Las cuotas son un método de restringir el comercio, los gobiernos cuando imponen cuotas las importaciones disminuyen. Una alternativa para reducir las cantidades importadas es por medio de las licencias de importación. (Shone, 1974)

SECTOR SECUNDARIO

En este sector de la economía se encuentran todas las industrias o todos los procesos industriales, en cuanto a la transformación de materias primas que tiene un país. (Anderson, 1999)

Estas industrias son: las siderurgias, industrias mecánicas, química, textil, bienes de consumo, hardware informático, la construcción, entre otras. (Tamames, 1991)

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

Los Tratados de Libre Comercio, son acuerdos mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. (Ministerio De Comercio, 2004)

Estos tratados promueven un entorno estable, sin barreras para el comercio y la inversión; de esta forma garantizan el acceso de los productos y servicios del país a los mercados externos. Una vez aprovechado por los empresarios nacionales permite a la economía del país crecer; aumente la comercialización de productos nacionales; ayude a generar empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas tanto nacionales, como extranjeros. (Ministerio De Comercio, 2004)

Los TLC contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles. (Ministerio De Comercio, 2004) Los tratados no tienen un periodo de finalización, ellos permanecen vigentes hasta que una de las partes proponga a la otra su renegociación o terminación. Esto se realiza mediante un procedimiento regulado por el mismo tratado y por el Derecho Internacional, que se conoce como “denuncia” del tratado. Los acuerdos de libre comercio tienen que ver no solamente con aspectos de tipo comercial, sino con implicaciones positivas para la economía en su conjunto. Algunos beneficios, según (Ministerio De Comercio, 2004) son:

- Un aumento en la tasa de crecimiento económico y, por tanto, en el nivel de ingreso per cápita, así como en el nivel de bienestar de la población.
- Una expansión significativa de las exportaciones, en particular de las no tradicionales. Un aumento de la competitividad de empresas locales, gracias a

que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos.

- La creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad.
- Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior.
- Un flujo significativo de nueva inversión extranjera, con repercusiones favorables en el volumen de exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.
- Aumentos en la productividad gracias a la liberalización del comercio de servicios.
- Modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y con ello disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos.
- Sin embargo, es importante recordar que los TLC no generan cambios por sí mismos. Estos abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar. Es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo, adecuación logística y normativa que permita el máximo aprovechamiento posible a los tratados. Para la gran mayoría de los acuerdos de libre comercio, tienen los siguientes temas: (Ministerio De Comercio, 2004)
  - ✓ Acceso a mercados: Su objetivo principal es que los productos de un país se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. A cambio de ello se permite que otros países vendan sus productos en ese país en condiciones similares, salvo ciertos productos muy sensibles que pueden quedar excluidos de la negociación. Para ese efecto, se acuerdan plazos razonables para el desmonte de los aranceles que permitan a las empresas adecuar su producción. También se acuerda la eliminación de otras restricciones aplicadas al comercio como son los procedimientos aduaneros innecesarios.
  - ✓ Agricultura: Como en el resto de bienes, su objetivo es que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas. Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan

"distorsiones" al comercio de estos productos, como son los subsidios en materia agropecuaria. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra las exportaciones.

- ✓ Servicios: Se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países en sus respectivas leyes. Los acuerdos permiten el desarrollo de reglas de juego transparentes. En estas negociaciones, los países pueden reservarse algunas restricciones que deseen mantener sobre sectores estratégicos, como la defensa nacional. Algunos de los sectores de servicios sobre los que se negocia son: el bancario, de telecomunicaciones, de servicios médicos y de servicios profesionales a las empresas.
- ✓ Inversión: En términos generales, se busca establecer normas justas y transparentes que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados.
- ✓ Subsidios, "antidumping" y derechos compensatorios: Estas negociaciones tienen como meta fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países para evitar sufrir las consecuencias de la aplicación, por otros países, de medidas desleales en el comercio de bienes. En lo relativo a subsidios, se busca evitar que los países "financien", a través de políticas, a sus exportadores, haciéndolos injustamente más competitivos que aquellos de países con menos recursos. Respecto del "dumping" y derechos compensatorios, se trata de evitar que los países vendan en otros mercados sus productos por debajo del valor con que los venden en su propio mercado, siempre que dichas exportaciones causen un daño a las industrias de los países importadores. En general, busca evitar las prácticas comerciales que creen desventajas y distorsiones artificiales al comercio entre los países.
- ✓ Política de competencia: Al desmontarse las barreras a la entrada es posible que aumenten los incentivos para que haya una repartición de los mercados de una manera artificial, o que se apliquen por otros medios prácticas anticompetitivas de alcance internacional, y que la inexistencia de fórmulas

entre estados que permitan investigar y sancionar las prácticas anticompetitivas que tengan efectos en el área de libre comercio, propicie una anulación o menoscabo de los beneficios derivados de ese comercio libre. Por eso, en un ámbito como el de las áreas de libre comercio el objetivo principal de las normas sobre competencia es evitar que los beneficios de la liberalización comercial resulten menoscabados por efecto de prácticas restrictivas, pudiéndose así salvaguardar un entorno competitivo. Para el caso, las normas nacionales no son la solución apropiada en todos los casos, fundamentalmente por razones jurisdiccionales de la aplicación de la ley, razón por la cual en los Tratados es necesario contar con mecanismos para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes por parte de empresas que disponen de poder de mercado.

- ✓ Compras del sector público: En la mesa de compras públicas se negocia el acceso de proveedores, bienes y servicios de un país a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva. Además del acceso mismo, se establecen las normas que rigen la actividad de contratación por parte de las entidades públicas.

Para contextualizar, los tratados o convenios pueden ser de amplio alcance, alcance parcial, alcances regionales, multilaterales o bilaterales. (Exportadores, 2005)

- **De Amplio Alcance:** Es una zona de libre comercio, en la que los aranceles no se aplican a los productos de los países que tiene dicho acuerdo, solo se les aplicaran a los productos que se mencionen. Los países que firmen tienen trato preferencial.
- **De Alcance Parcial:** En este acuerdo solo se espera una integración económica a través de la reducción de barreras arancelarias y por medio de las uniones temporales

- **De Alcance Regional:** Este mecanismo requiere un intercambio comercial de una región, junto con una integración y al mismo tiempo de una cooperación económica entre las naciones.

Existen varias maneras de integrarse, como por ejemplo (Exportadores, 2005):

- **Área o Zona Libre de Comercio:** Se acuerda que todos los miembros deben eliminar las barreras arancelarias y las barreras comerciales, estos países se comprometen a seguir con unos lineamientos y normas de origen, así garantizar que el comercio dentro de la zona sea los bienes y servicios que se producen en los países que firmaron el acuerdo.
- **Unión Aduanera:** Tiene algunas similitudes con el anterior, se eliminan las barreras arancelarias y las barreras comerciales, pero se aplica un arancel externo común para los productos provenientes de otros países. Para el caso colombiano, se puede aproximar a una unión aduanera parcial[1] en la Comunidad Andina de Naciones. (Bejarano, 2003)
- **Mercado Común:** Se eliminan las barreras arancelarias y comerciales, pero se busca la creación de una unión económica y política entre los miembros, en este mercado se permite el libre movimiento de factores que la constituyen.[2] Colombia no cuenta con ningún mercado común, pero se planea con la CAN y la ALADI que se dé en el largo plazo. (Bejarano, 2003)
- **Unión Económica:** Los miembros definen las políticas económicas en la fase final del mercado interno y en la definición de objetivos comunes.
- **Unión Monetaria:** Esta unión permite a los miembros el uso de una sola moneda para controlar la tasa de cambio y los precios internacionales

Otros conceptos son (Bejarano, 2003):

- **Bloques Comerciales:** Un grupo de países forman un comercio integral para reducir riesgos y sacar los máximos beneficios. Colombia es miembro de tres

[1] La unión aduanera se basa en el intercambio de mercancías, además se eliminan progresivamente los derechos de aduana a la importación y exportación con la entrada en vigor de la unión. (GER, 1991)
[2] Los factores de producción son los recursos que una empresa o una persona utiliza para crear y producir bienes y servicios. En la teoría económica se considera que existen tres factores principales de producción: el capital, el trabajo y la tierra. (República, 1999)

bloques comerciales, ellos son: ALADI, CAN y G3, más adelante se describirán estos bloques.

- **Acuerdos Bilaterales:** Estos acuerdo se realizan entre dos países o un país con un bloque comercial. Es el caso de Colombia, ya que tiene acuerdos bilaterales con Argentina, Brasil, CARICOM, Chile, Costa Rica, Cuba, Salvador, Panamá, entre otros.
- **Unión Política:** Es aquella unión en la que los países miembros se ponen de acuerdo en sus sistemas económicos y políticos.
- **Acuerdo de Integración Profunda:** El objetivo de lograr libre movilidad de personas, capitales, bienes y servicios entre los países. La Alianza del Pacífico de ninguna forma reemplaza sino que complementa e impulsa estas otras iniciativas que apuntan a la creación de espacios de integración. (Económica, 2012)
- **Acuerdo de Complementación Económica:** Este acuerdo es biliteral y su objetivo, es abrir los mercados con una mayor integración de los mismos, a diferencia de los que se obtienen de los acuerdos de alcance parcial. (Acuerdos Comerciales, 2012)
- **Acuerdo de Asociación Económica:** Se trata de un acuerdo bilateral que tiene un alcance intermedio entre un tratado de libre comercio y un acuerdo de alcance parcial, ya que se eliminan las barreras arancelarias además porque se pactan temas no comerciales. (Acuerdos Comerciales, 2012)
- **Partidas Arancelarias Regionales:** Es un sistema que permite la identificación de las mercancías que se comercializan. Igualmente, se le conoce como un Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, de aceptación internacional, cuya estructura obedece a la siguiente jerarquía: secciones, capítulos, sub-capítulos, partidas y sub-partidas. También, facilita a las aduanas para que apliquen las medidas arancelarias y no arancelarias.

  Secciones: Son los grandes grupos en los que se realiza el comercio internacional. Se organizan en la numeración romana del I al XXI.

Capítulos: Son las divisiones de las secciones, se reconocen 97 identificadas progresivamente.

Partidas: Corresponden a más de 1.200 subdivisiones en que se detallan los capítulos. Igualmente pueden dividirse en sub-partidas. (Gestión de la Calidad y BPA, 2013)

CAPÍTULO I

SECTOR SECUNDARIO DE COLOMBIA

En este capítulo se analizan los antecedentes y hechos más relevantes de Colombia desde 1820 hasta 1980, examinando el comportamiento del sector industrial y los sub-sectores que generaron crecimiento a la economía. Igualmente, se revisan los hechos más importantes en el periodo entre 1980 y 1990. Para finalmente, analizar el sector industrial, desde 1990 a 2005, con su comportamiento en términos de balanza comercial es decir, sus exportaciones e importaciones.

1.1 Antecedentes (1820-1980)

Después de la independencia de Colombia, la economía presentaba dificultades en el ámbito rural, algunos de estas dificultades venían del gobierno, como eran las restricciones de la movilidad de la tierra (manos muertas, “censos” no redimibles o de la mano de obra (resguardos, esclavitud)). Estas restricciones fueron eliminadas por las reformas liberales, dichas reformas resultaron en desestimular la producción del sector agrícola. Sumando, los altos costos de transporte y la división regional de los mercados. Muchos comentaristas del siglo XIX decían “que el cualquier aumento de la producción de bienes de consumo interno se enfrentaban con la imposibilidad de vender los excedentes respectivos, con las dificultades y costos para llevarlos a mercados lejanos”. Por consiguiente, la estructura económica colombiana era limitada para beneficiarse con el mercado internacional. Sin mencionar que la distribución de la población se concentrara en las zonas de las cordilleras del país y que por su ocupación fueran más industrializadas que las demás, esto generó que las demás regiones no tuvieran el mismo proceso y evitó que dichas zonas no produjeran bienes para la demanda europea. Debido a esto los movimientos de capital europeo no se invirtieron en Colombia ni de otro capital extranjero, al igual las dificultades para la distribución de recursos locales, el atraso del sistema de transporte y las limitaciones de los mercados internos. (Ocampo, 1988)

En cuanto al sector externo, el proceso exportador en Colombia comenzó a mediados del siglo XIX, se efectuaba con las colonias inglesas del Caribe, más que todo con Jamaica. A partir de 1850, el creciente volumen del comercio iba enfocado a los paises europeos y a Estados Unidos. Este proceso se caracterizó por el pago de las importaciones con oro o con moneda, pero lo esencial era las relaciones comerciales con paises compradores de tabaco y de los demás productos exportados (ver cuadro 1.1). En 1870 las exportaciones de tabaco viajaban a Alemania, este pais se convirtió en el principal "socio comercial" con el 40%, en el segundo escalón se encontraba Gran Bretaña con el 30%, Francia el 17% y Estados Unidos el 7%. Una decada después esta distribucion comercial cambio más que todo en los cuatro primeros y quedo de la siguiente forma: Alemania descendió al 20%, los mismos que tenia Estados Unidos; Gran Bretaña mantuvo el 30% y Francia aumentó al 25%. Una decada después, en 1880 Estados Unidos encabezó la lista de compradores de café colombiano. Entre los años 1900 y 1910 se incrementó el comercio exterior con los Estados Unidos hasta llegar al 50%. (Ocampo, 1988)

CUADRO 1.1

Composición de las exportaciones según valor (Miles de Pesos oro)

	1840/41-1844/45	1854/55-1857/58	1875/76-1877/78	1881/82-1882/83	1898	1906-1910
Metales preciosos	74.8%	36.3%	27.7%	23.7%	22.7%	24.7%
Tabaco	3.6%	27.8%	23.3%	1.2%	8.3%	3.0%
Quina	0.2%	9.8%	17.5%	30.9%	-	-
Cueros	4.5%	4.0%	5.7%	7.8%	5.5%	9.0%
Algodón	1.6%	0.1%	1.4%	0.2%	0.4%	0.1%
Añil	-	-	0.4%	-	-	-
Sombreros	0.8%	9.5%	1.7%	0.5%	-	4.0%
Maderas	7.6%	4.7%	4.5%	3.1%	2.5%	4.7%
Ganado	1.9%	0.4%	1.1%	3.5%	4.3%	n.d.
Café	1.8%	4.1%	22.3%	16.9%	49.0%	37.2%
Bananos	-	-	-	-	0.4%	6.3%
Otros	3.8%	3.3%	4.4%	12.2%	6.3%	10.8%
Total	**3.306**	**6.353**	**9.982**	**15.430**	**19.154**	**15.542**

Fuente: José Antonio Ocampo, Colombia y la Economía Mundial, 1830-1910, Bogotá, 1984, pp 100-101.
Tomado de José Antonio Ocampo, Historia Económica de Colombia, Bogotá, 1988, pp 141.

De 1875 a 1983, las exportaciones aumentaron en 64,69% hasta llegar a $15.430 miles de pesos oro. Las razones para que se diera este incremento fueron, la exportación de productos como la plata, estos productos llegaron a los $11 millones de pesos oro en

1882. A pesar de que el tabaco disminuyo en 21,1%, la quina se multiplicó en 1.76 hasta llegar a 30,9%, lo cual represento $4.767 millones de pesos oro. (Ocampo, 1988)

Por otra parte, las importaciones fueron dominadas por los ingleses, las cuales llegaban a 50% del comercio exterior de textiles y un porcentaje mucho menor al comercio de productos metalicos. Por otra lado, Francia mostró una participación del 20% con productos textiles, vinos, alimentos, articulos de cuero y de jaboneria. En cuanto a Estados Unidos, el comercio con este país se basaba en la reexportación de productos ingleses como lo eran los productos alimenticios, entre ellos la harina de trigo, azucar y manteca. Otro país era Alemania, con esta nación el comercio era con productos alimenticios y bebidas (cerveza, manteca y arroz), textiles, más que todo de lana, y una serie de productos industriales, como metales y quimicos, papel y loza. (Ocampo, 1988)

1.1.1 Sector Industrial

Los inicios del sector industrial se remonta hacia el último cuarto de siglo XIX, en Norte de Santander se sembraba el café, en Cundinamarca y en el occidente de Antioquia. El café en la región occidental se consolidó al país en el mercado mundial y comenzó su industrialización durante el siguiente siglo, en la región oriental no prosperó este proceso y en la región central por el conflicto social tuvo el mismo resultado. (Mantilla, 2007)

Gracias al creciente comercio internacional después de los años 1850, nace la producción de textiles; para los productores de algodón se ubicaron en El Socorro y regiones cercanas; los productores de lana eran Boyacá y Nariño; estos departamentos siguieron su proceso durante el siglo XIX. Entre tanto, la competencia externa en la industria de textiles, por sus precios bajos afecto negativamente a la industria nacional y fue una de la causas del estancamiento de la producción. El consumo de telas extranjeras se multiplicó en siete de 1830 a 1900, la producción local no mostro ningún crecimiento. (Ocampo, 1988)

> "La disminición de los precios internacionales de los textiles, cualquier intento de protección de los productos nacionales habría tropezado con barreras elevadísimas. Las tarifas para estos productos fueron bastante altas, y si se le agrega a eso que los elevados costos de transporte, podria sostenerse que los textiles tuvieron una tasa de protección que era casi la más alta". (Ocampo, 1988, pág. 161)

De 1850 a 1882, las exportaciones tuvieron un periodo de expansión y de diversificación (ver cuadro 1.1). En el periodo entre 1898 y 1906 el valor de las exportaciones mostró una disminución de $3.612.000 de Pesos Oro, debido a la guerra de los Mil Días, por ende, los niveles de las exportaciones presentaron un crecimiento negativo de 81,14%. (Ocampo, 1988)

De 1883 a 1891 hubo una depresión fuerte, en la cual se acabaron las exportaciones de quina; los precios internacionales de café se incrementaron, al igual que la producción de metales preciosos, dichos incrementos ayudaron a la recuperación del valor exportador desde 1887 hasta 1891. A mediados de 1898, los volúmenes de café enviados al mercado internacional ayudaron a mantener la expansión, pese al estancamiento y a la caída de los precios internacionales desde 1895. Después de cuatro años se presentó el colapso del mercado cafetero y la guerra de los Mil Días, el comercio exterior cayó en una profunda crisis a finales del siglo. (Ocampo, 1988)

Las dificultades que presentó el sector industrial fueron: el "gran fracaso" de los procesos industriales del siglo XIX y la expansión tardía de la industria; los primeros métodos para el comienzo del modelo de industrialización; y las fuentes de crecimiento a lo que comúnmente se llamó la industrialización sustitutiva. El primer obstáculo, el "gran fracaso", no solo fue el resultado de decisiones políticas, sino que también aportaron los empresarios para que sucediera esto. (Safford, 1979) Al igual, las restricciones sociales al crecimiento, tales como lo eran el nivel de especialización de la división del trabajo y la calificación de la mano de obra, todo esto permite explicar las diferencias temporales en la revolución industrial. (Kalmanovitz, 1994) En cuanto al comienzo de la industrialización, las causas de esto fueron: el inicio de una élite empresarial, la apertura del mercado, la participación del capital comercial y la disponibilidad de fuerza de trabajo libre, todo esto para el caso de la industria

antioqueña y para el desarrollo cafetero. (Botero, 1994) El crecimiento industrial, las fuentes de financiación y los cambios técnicos, la división interna del trabajo y la composición de la demanda y los temas de revaloración en las teorías del desarrollo económico. (Bejarano, 1994)

Los primeros pasos para la industria fueron, el crecimiento del mercado por el aumento de la población urbana y de los ingresos de los sectores, esto diferenció a Colombia, ya que paises como: Argentina, Brasil, Chile y México, ya tenian procesos industriales desde finales del siglo XIX. (Villamizar, 2006) La participación del Estado, no presentó una actuación relevante porque la protección aduanera resulto debil para las artesanías tradicionales, además, los subsidios de la "Regeneración"[3] no resultaron fructíferos. Para el comercio internacional de Colombia ayudó a fortalecer capitales privados, muchos de los empresarios combinaron sus inversiones en el comercio, agricultura y la minería, después de este suceso, el sector creció lo suficiente para dar inicio a la industria. (Ocampo, 1988)

En el siglo XIX, la acumulación de capital fue moderada por los sectores mineros, agricultores y el comercio exterior. Por otra parte, las exportaciones fueron bajas y ciclicas por esta razón,el total de capital no fue significativo. En los pricipios del siglo XX la economía continuaba cerrada al comercio internacional, los índices más bajos de toda America Latina, en terminos de exportaciones e importaciones per cápita e inversión extranjera. Solo entre 1910 y 1912 las exportaciones se incrementaron gradualmente gracias al aumento del comercio exterior del café. (Ocampo, 1988)

A partir de 1905, se registraban procesos industriales por la refinacion de petróleo, al mismo tiempo, se formaron nuevos ingenios azucareros y se actualizaron los que ya existian. Además, comenzó el proceso industrial para los chocolates, fósforos, velas, cervezas y gaseosas. Sin mencionar que el mayor logro de la industria fue la producción de textiles. Este se dio gracias al mejoramiento del mercado financiero colombiano y de la estructura vial. (Ocampo, 1988)

[3] En los años 1880, el presidente Rafael Núñez implementó cambios políticos, llamados la "Regeneración", estos cambios generaron ingresos por las tarifas aduaneras y a la creación de impuestos a productos de consumo para el gobierno. (Ocampo, 1988)

En 1920, se dio la primera apertura comercial, la producción de alimentos no contó con la misma suerte que el café ya que se suspendió, en los años siguientes se presentó la gran depresión y la economía comenzó a "blindarse"[4] para no tener riesgos con las demás economías, por eso, comenzó un modelo proteccionista. Esto llevo a que se debilitara y se atrasará el desarrollo del proceso de la agricultura, además, los niveles bajos en la educación y los problemas políticos causaron muchas inconformidades en las zonas rurales de Colombia. (Mantilla, 2007) En la misma década, Colombia comienza a liberalizar la economía, el proceso del desarrollo económico fue tardío como paso en muchos países de la región, esto se debió a que el desarrollo exportador se realizó por un proceso anti-exportador, a causa de las políticas de ese tiempo que se basaban en el proteccionismo. Según el análisis de que hicieron Leonardo Villar y Pilar Esguerra, fue la ineficiencia del aparato productivo, la baja competitividad y la sobrevaluación cambiaria serían las responsables del desarrollo exportador en Colombia en los años treinta y ochenta. (Villar, 2005)

El mejoramiento del sector externo se convirtió en la llamada "La prosperidad a debe" ya que las finanzas del Estado se estabilizaron, después la economia creció a un ritmo acelerado por el aumento de las exportaciones. (Ver cuadro 1.2) (Ocampo, 1988) El incremento de estas exportaciones fue el resultado de los precios del café en el mercado internacional, los cuales en 1922 eran de 15.4 centavos de dólar por libra y en 1928 aumentaron a 26.3 centavos por libra. (Montenegro, 1984)

CUADRO 1.2

Incremento de las Exportaciones (1915-1925)

1915-1919	1922-1924	1925-1929
44.5*	63.9*	112*

*** Cifras en US$ Millones**
Fuente: José Antonio Ocampo, Historia Económica de Colombia, Bogotá, 1988, pp 192.

[4] Entiéndase blindarse como proteger la economía local del exceso de importaciones de bienes de consumo del comercio internacional.

El café fue el producto primordial para la economía colombiana, ya que su comercio en 1915 tenia el 3,5% a nivel internacional, en el 1925 se incrementó al 8% y en la decada de los treinta llegó al 11,3%. Por otra parte, la entrada de divisas gracias a la indemnización de Panamá, esto ayudó a la economía con la suma de US$ 25 millones, los cuales contribuyeron a la reorganización económica y financiera de Colombia por medio de la Misión Kemmerer. Aunque el desarrollo industrial de los años veinte era constante, tenía un retraso competitivo con los demás países latinoamericanos Argentina, Brasil, Chile y México. (Villamizar, 2006) Gracias al presidente Pedro Nel Ospina y a la Misión Kemmerer, se implementaron reformas de carácter financiero y se instituyó el Banco de la República. Además, se creó la ley de fuerza restrictiva del presupuesto, la cual fue la base del crédito del Estado. Igualmente, comenzó la ley de impuestos sobre la renta, que generó un sistema de recaudo y alivió las finanzas del Estado. Este presidente no solo se encargó de la economía, sino también de las relaciones exteriores, se restauraron las relaciones con Panamá y se establecieron los límites terrestres con Venezuela. Adicionalmente, la administración de Ospina mantuvo la paz y genero trabajo, lo cual fue la transición de una sociedad agraria a una industrial. (Bibliografías, 2013)

En la mitad de la decada, la industria solo representaba el 10% de la economía nacional, las causas de esta pobre participación eran: la falta de inversión extranjera para la actualización de maquinaria y equipos; la pobre división de trabajo; y al ineficiente mercado local, falta de malla vial que afectó y no benefició al progreso de la industria. Sumado a estos problemas, la falta de buenas relaciones laborales retrasaron el proceso de los productos manufacturados. Para mejorar esta última dificultad se invirtió más a la industria, gracias a dicha inversión, la capacidad aumentó en 50%. Sin embargo, el sector secundario no alcanzó el nivel esperado después de la inyeción de cápital y a la actualización de equipos esto representó un crecimiento del 3% anual de 1925 a 1930. Según Hugo López, durante el mismo periodo de años la fuerza laboral del país aumentó en 140.000 personas, de las cuales el sector agropecuario tenía el 42,4%, especialmente en el subsector cafetero; la manufactura el 10,8%; la construcción el 12,2%; la mineria el 7,8% y los demás sectores (gobierno, comercio, finanzas, transporte, comunicaciones y energía) el 26,4%. (Ocampo, 1988)

La crisis de 1929 género que los procesos industriales se aceleraran y el movimiento intervencionista comenzara. El proceso industrial mostró un lento comienzo en las últimas décadas del siglo XIX, pero a causa de la bonanza exportadora el mercado interno empezó a consolidarse más y más. Las exportaciones colombianas de 1929 a 1934 tuvieron un decrecimiento de $29.400 dólares, este descenso se dio por la crisis económica que sufrió Estados Unidos, al igual ocurrió con las importaciones. (Ocampo, 1988)

El proteccionismo fue el modelo que se implementó hasta el siglo XIX y en los comienzos del siguiente siglo, después se cambió al modelo de la industrialización, durante la "Regeneración" en la administración de Rafael Reyes. Sin embargo, este proceso fue inestable, debido a que el PIB industrial desde 1925 hasta el 1929 fue del 7,8% y del 1930 a 1934 llegó al 7,6%. Además, la insuficiente integración y el pequeño tamaño del mercado interno. Por eso, gracias a la expansión cafetera del siglo XX, la red de transportes se modernizó y el mercado se incrementó. Cuando despegó la industrialización durante la crisis de la decada de los treinta, el proteccionismo presentaba niveles moderados y muchos menores al inicio del siglo XX, sobre todo en el sector manufacturero uno de los más dinámicos que era el textil. El papel de la devalución reemplazó al proteccionismo, ya que fue un creador de incentivos para el comienzo de la industria. Se modificaron los bienes de consumo no duradero a los bienes intermedios y de consumo duradero, y en menor medida a los bienes de capital en los años treinta. Igualmente, la industria conservó un esquema tradicional para un país de la tasa de desarrollo como lo era Colombia, previniendo el superávit de los bienes intermedios y de capital por las razones anteriores, el país no estaba preparado para esos bienes. A partir de la decada de los cincuenta, el sector industrial dio inicio al comercio de la agricultura (no cafetera). Esta transformación fue de algún modo eficaz, debido a que se disminuyeron los precios relativos para el largo plazo de los bienes industriales producidos localmente y se usaron una parte del margen de producción actual en ese entonces era necesario la diversificación de las exportaciones, ya que Colombia se basó en la exportación del café y ésta cayó en los años sesenta. (Ocampo, 1993)

CUADRO 1.3

Comercio Exterior y Flujos de Capitales, 1925-1944

		1925-9	1930-4	1935-9	1940-4
A.	**Valores (miles de dólares anuales)**				
	Exportaciones efectivas [a] (FOB)	93.6	64.2	76.5	106.1
	Importaciones (CIF)	129.9	50.0	86.7	85.1
	Flujo neto de capitales e intereses	39.1	-18.9	12.3	5.7
	Cambio en reservas	2.8	-4.7	2.1	26.7
B.	**Índices (1825-9 = 100)**				
	Términos de intercambio	100	77.2	65.8	66.3
	Exportaciones reales	100	125.4	156.0	162.8
	Poder de compra de las exportaciones	100	92.1	99.9	115.6
	Importaciones reales	100	51	81.3	68.1

[a] Excluye 80% del petróleo, 60% del oro, platino y del banano 50%.

Fuente: José Antonio Ocampo y Santiago Montenegro, Crisis mundial, protección e industrialización, Bogotá, 1984.

Tomado de José Antonio Ocampo, Historia Económica de Colombia, Bogotá, 1988, pp 212.

El proceso de industrialización no se dio solo por la sustitución de importaciones, en la década de los treinta las industrias como las bebidas y alimentos no implementaron dicho mecanismo, sino que crecieron gracias al mercado interno ya que se dio la ruptura de las barreras regionales y los bienes de consumo no duradero fueron la base de este crecimiento para el sector industrial. Adicionalmente, las regiones se habían diversificado a diferencia de lo que estaba pasando con los países latinoamericanos. Además, las regiones se especializaron, por ejemplo la industria textil de Antioquia y los ingenios de azúcar del Valle del Cauca. (Ocampo, 1988)

CUADRO 1.4

Indicadores Macroeconómicos, 1928-1945

Años	Crecimiento del PIB	Reservas Internacionales (Millones US$)	Medios de Pago (Crecimiento Dic-Dic)
1928	7.3%	64.7	17.0%
1929	3.6%	37.7	-26.8%
1930	-0.9%	27.4	-20.7%
1931	-1.6%	13.8	-11.5%
1932	6.6%	17.2	19.9%
1933	5.6%	16.8	24.1%
1934	6.3%	13.7	19,0%
1935	2.4%	18.4	2.5%
1936	5.3%	24.1	20.3%
1937	1.6%	20.0	3.1%
1938	6.5%	27.0	10.7%
1939	6.1%	24.2	3.3%
1940	2.2%	24.9	8.2%
1941	1.7%	22.5	11.2%
1942	0.2%	61.9	31.8%
1943	0.4%	113.4	34.8%
1944	6.8%	158.2	30.1%
1945	4.7%	176.8	16.2%

Fuente: PIB: CEPAL, Análisis y proyecciones del desarrollo económico: Colombia, México, 1957. Otros: Revista del Banco de la República. Tomado de José Antonio Ocampo, Historia Económica de Colombia, Bogotá, 1988, pp 212.

En cuanto a los indicadores macroeconómicos, Colombia presentó el peor comportamiento, ya que en 1929 el PIB se ubicó en 3,6% y pasó al 1,7% en 1941, con un promedio de 3,49% anual, este comportamiento se dio por la, ya conocida crisis económica, que afectó no solo a Estados Unidos, sino a todas las economías. A partir de 1944 el producto interno bruto creció 6,4% el mejor porcentaje desde 1928.

En 1942, Colombia presentó profundos cambios en las importaciones desde Estados Unidos, ya que este país se encontraba en guerra. De 1942 a 1945, las reservas internacionales aumentaron en $127,5 millones de dólares, pero el producto interno bruto no tuvo el mismo comportamiento, ya que mostró un promedio de crecimiento del 3%. Aunque de 1942 a 1943 no se generó un aumento significativo, las razones de este cambio fue la escasez de insumos esenciales dando una inflación y a la disminución de las importaciones. (Ocampo, 1988)

CUADRO 1.5

Ritmos de crecimiento y cambios en la composición del producto interno bruto, 1929-1945 (Precios de 1950)

	Ritmos anuales de crecimiento		Composición del PIB	
	1931-39	1929-45	1929	1945
Sector agropecuario	3.4%	2.5%	53.3%	47.0%
Minería	4.8%	1.8%	4.8%	3.7%
Industria	12.1%	7.4%	8.9%	16.5%
Construcción	11.6%	5,0%	4.7%	6.1%
Transporte	11.6%	5.4%	3.0%	4.2%
Servicios del gobierno	4.3%	0.8%	8.3%	5.5%
Otros servicios	3.7%	3.3%	17.0%	17.0%
PIB	**5.0%**	**3.3%**	**100.0%**	**100.0%**

Fuente: CEPAL, op. Cit.
Tomado de José Antonio Ocampo, Historia Económica de Colombia, Bogotá, 1988, pp 238.

CUADRO 1.6

Composición de la actividad económica, 1945-1983

(Pesos constantes de 1975)

	1945-9	1950-4	1955-9	1960-4	1965-9	1970-4	1975-9	1980-4
Sector agropecuario[a]	40.5%	33.6%	31.3%	28.9%	26.6%	23.9%	23.4%	22.5%
Minería	2.8%	3.2%	3.2%	3.1%	3.0%	2.3%	1.4%	1.4%
Industria manufacturera	14.8%	17.4%	19.4%	20.6%	21.1%	22.5%	22.9%	21.4%
Construcción	3.4%	2.8%	3.4%	2.9%	3.2%	3.6%	3.3%	3.6%
Comercio	11.6%	10.4%	9.8%	9.8%	9.9%	10.4%	10.4%	9.8%
Servicios financieros		3.5%	4.0%	5,0%	5.6%	6.5%	6.8%	7.7%
Transporte	4.9%	6.6%	6.9%	6.9%	6.9%	7.3%	7.9%	8.1%
Comunicaciones	0.5%	0.3%	0.4%	0.5%	0.7%	0.8%	1.0%	1.5%
Electricidad, gas y agua		0.3%	0.4%	0.6%	0.7%	0.8%	0.9%	1,0%
Servicios del gobierno	6.1%	7.3%	6.9%	7.1%	7.0%	7.2%	7.3%	8.2%
Servicios personales	15.5%	7.8%	7.6%	7.3%	7.2%	7.3%	7.8%	7.7%
Alquiler de vivienda		6.7%	6.7%	7.3%	8.0%	7.5%	7.0%	7.0%

[a] Incluye pesca, caza y silvicultura
Fuente: Cuentas Nacionales CEPAL (1945-1950), Banco de la República (1950-1970) y DANE (1970-1983).
Tomado de José Antonio Ocampo, Historia Económica de Colombia, Bogotá, 1988, pp 245.

El sector industrial fue el mejor de la economía, ya que generó un crecimiento del 4,7% entre los años 1929 y 1945, y tuvo una participación del 7,6% durante el mismo periodo de años. Esto indica que la economía dejaba de ser agrícola para pasar a una industrial, a pesar que los servicios se mantuvieron constantes. Como lo confirma Ocampo, después de la segunda guerra, el proceso de industrialización fue el motor de

la economía ganándole al producto agrícola que había contribuido al crecimiento de la economía colombiana y era el café. Ver cuadro 1.5. (Ocampo, 1988)

Con respecto al cuadro 1.6, muestra el crecimiento que se dio en la industria manufacturera, de 1945 a 1979, este sector tuvo un promedio del 16,9%, pero entre 1980 a 1984 decreció en 1,5%, debido a la crisis que se presentó en esa época y afectó su crecimiento. En cuanto a los bienes industriales, la sustitución de importaciones era la base junto con la producción de bienes para el mercado interno. Después de la segunda guerra, el proceso de modernización en el sector agrícola se dio a la par con el sector industrial, muchos de los mecanismos de la industria ayudaron al sector agrícola. Estos mecanismos se enfocaban en tener mayores recursos de crédito para la industria, las inversiones directas del Estado y el creciente proteccionismo. Este último se reflejó en la Reforma Arancelaria de 1950. (Ocampo, 1988)

De 1940 a 1945, la industria presentó un crecimiento de 8,1% anual, según la CEPAL. La "Revolución en la Marcha"[5] fue un mecanismo para industrializar el sector, la expansión industrial se basó en la sustitución de importaciones, ya que a finales de 1945 la etapa de industrialización se dio por el crecimiento de a los sectores de los textiles, bebidas, tabaco y alimentos. Según Santiago Montenegro, la industria de los textiles, tuvo un nivel de crecimiento del 19% anual de 1932 a 1945, ya que paso de 51.876 husos a 143.383 en el mismo periodo. (Kalmanovitz, 2003)

En la segunda mitad del siglo XX, solo Brasil y México (Mirasierra, 2005), diversificaron sus industrias, pero Colombia no se preocupó en hacerlo y no pudo consolidar un crecimiento de la misma. Esto no solo le pasó a Colombia, sino a los países Latinoamericanos. Por otra parte, la CEPAL sugirió que estos países comenzaran a implementar una política de sustitución de importaciones y fomentar la industria nacional. Esta política solo duro diez años debido a que ya no servía por las limitaciones del mercado interno, se hizo necesario extender la industria por medio de

[5] La Revolución sobre la Marcha llamado así para *"establecer el contraste entre el gobierno de Alfonso López Pumarejo y el de la Concentración Nacional presidido por Enrique Olaya Herrera. El liberalismo y las fuerzas populares y sindicales que acompañaron la revolución en marcha se movían en un mundo de extrañas paradojas, el ascenso de las reformas populares y la presencia del fascismo italiano, el falangismo español y el nazismo Alemán, fuerzas incidentes en nuestra vida por la propaganda desatada de los interesados, sus agencias de difusión ideológica y sus agentes en el país".* (República, 2005)

los mercados internacionales. Para que esto pasara, los países comenzaron a implementar un modelo más liberal, en otras palabras en un modelo de apertura económica y así adquirir la competencia necesaria para ser más productivos y competitivos en la región. (Pineda, 2010)

En el periodo de 1954 a 1967 se presentó un estrangulamiento[6] externo, que desencadeno la caída de los precios del café y en el cambio de gobierno, ya que el General Rojas Pinilla fue reemplazado por el Frente Nacional, esto generó que se implementara una sustitución de importaciones más fuertes que haya tenido Colombia, ya que las reformas que se realizaron eran arancelarias con tendencias proteccionistas, además, el control de las licencias de importaciones se dio por la escasez de divisas que resulto en el modelo proteccionista. Los resultados del sistema de exportaciones por el Estado fueron muy buenos para la industria manufacturera, ya que sus productos se incrementaron en 290% en el periodo de 1960-62 y 1967. (Ocampo, 1988)

El gobierno de Carlos Lleras Restrepo (1966-70) realizó cambios importantes, para salir de la crisis externa, por medio de la fijación de la tasa de cambio. Al igual, el país pasó de un mercado libre a un mercado regulado por los flujos de capital extranjero y además generó una expansión económica gracias a la activa promoción de exportaciones, pero esta promoción era la consecuencia del aumento del gasto público y del incremento del crédito externo. (Ocampo, 1988) Cabe resaltar que el importante crecimiento del PIB registrado hasta 1974 fue, en buena medida, producto del impulso dado por el sector manufacturero, el cual creció a un promedio anual de casi el 8%. (Garay, 2004)

El sistema que se estaba usando en ese entonces era el de la sustitución de importaciones, pero se tenia que cambiar a un modelo “mixto”, el cual era una mezcla de la sustitución con incentivos para la exportación. Dichos incentivos eran las tasas de cambio preferenciales para las exportaciones menores (se usaron por primera vez en 1948, después desde 1955 hasta 1967); el Plan Vallejo en 1957; incentivos fiscales, realizadas por las reformas tributaria de 1960; y los crediticios en 1970. El modelo “mixto” tuvo su auge desde 1967, el gobierno de Lleras Restrepo, creó el Decreto-Ley

[6] Termino que se usó para referirse a una situación de dificultad para el sector externo colombiano.

444, que contenía el modelo de minidevaluaciones, este modelo generó seguridad a las incentivos a las exportaciones y se instituyó (Proexpo) para que siguieran dichos incentivos. Los efectos del cambio del modelo de industrialización, que paso de la sustitución de importaciones al modelo "mixto" resultaron muy beneficiosos porque las exportaciones menores, las cuales solo eran el 5% de las exportaciones totales en 1950, alcanzaron el 40% en 1970. (Ocampo, 1988)

A principios de 1970, se fortalece el sector de ensamble automotor, lamentablemente, una decada después las empresas industriales no se consolidaron, las exportaciones de los productos no tradicionales se frenaron y la transformación de la industria se obstaculizó, todo esto resultó en una fuerte crisis industrial y financiera. Dicha crisis llevó al regreso del modelo "mixto" en el gobierno de Betancur, realizó la mezcla de la devaluación del peso, el aumento de los aranceles, el uso de las licencias de importaciones y el incremento de los incentivos a las exportaciones reactivó la industria y las actividades agricolas. La sustitución de importaciones, durante los siguentes 15 años, no fue muy relevante para el sector industrial, cuando empezaban las exportaciones no tradicionales industriales y agrícolas. La inversión industrial tuvo un buen desempeño de 1985 a 1990, formando una transición tecnologica. En el periodo de 1988 a 1990, según la Encuesta de Opinón Empresarial de Fedesarrollo, poco más del 40% de las empresas industriales medianas y grandes del país estaban aumentando su capacidad productiva cada año y entre 50% y 60% estaban mejorando su tecnología. Además, hubo un saneamiento financiero importante de las empresas productivas, que resultó en la reducción sus índices de endeudamiento y autofinanciar sus crecientes esfuerzos de inversión. Acosta (citado por Ocampo, 1993)

El modelo de industrialización en Colombia, comenzó en la década de los treinta y en los años 70, la industria optó por la integración vertical y horizontal.[7] El Estado comenzó a invertir en la industria manufacturera por medio del Instituto de Fomento Industrial, Ecopetrol y el Fondo Nacional del Café. Pero no solo fueron inversiones nacionales, también hubo capital extranjero para el sector industrial, dichas inversiones fueron

[7] Entiéndase industria vertical, como la compra o creación de industrias productoras de insumos y utilizadoras o comercializadora de productos. Por el contrario, la industria horizontal es la inversión en nuevos sectores afines o no. (Ocampo, 1988)

determinantes para el desarrollo de las industrias de papel, caucho y en la producción de textiles. Según Albert Berry, las estimaciones para el 1969, las inversiones extranjeras llegaban a US$ 310.6 millones, equivalente al 16,4% del capital invertido. De acuerdo a Juan Ignacio Arango para 1970 señalaba que las empresas con capital extranjero mayoritario tenían 25% del valor agregado industrial. (Ocampo, 1988)

El periodo de 1974 a 1978 (Alfonso López Michelsen) inició un plan para reducir el déficit fiscal, dicho plan se basó en crear una reforma tributaria para controlar el gasto público. En cuanto a la inflación, también se tomaron precauciones ya que aumentó en 19,2% para 1974 y se ubicó en 26%. La devaluación fue un obstáculo, por eso, se equilibraron los subsidios con las exportaciones. Lamentablemente, estas medidas influyeron para que la economía y la industria no tuvieran un crecimiento. (Garay, 2004) Al término de esta década, las reservas internacionales eran equitativas a la deuda externa, según datos del Banco de la República, oscilaba en US$ 1.611.000.000. De 1945 a 1974, la fuerza laboral del sector febril aumentó en 330,7%, lo que representó un incremento considerable para la economía, ya que pasó de 135.400 a 447.900. Como lo muestra el Censo de Población de 1951 y el de la Encuesta Nacional de Hogares de 1978, el total de la ocupación, fue del 4,1%. (Ocampo, 1988)

En 1975, el modelo de industrialización fue en parte eficaz y realizó una transición hacia un proceso exportador eficiente, efectuando una “industria incipiente” exitosa. Esto llevó a un incremento de la producción agropecuaria no cafetera. Gracias a esto Colombia había creado ventajas comparativas, acorde con la teoría del comercio internacional y así dejar la dependencia del sector cafetero. Estas ventajas representaron que la economía colombiana no estuviera “enclaustrada”, sino que estuviera en la búsqueda de mercados mundiales según el diagnóstico del Plan de Desarrollo. La economía también adquirió una inversión privada y un cambio tecnológico a un nivel creciente, más que todo en el sector manufacturero. (Ocampo, 1988)

Desde 1974 hasta 1979, la industria presentó un crecimiento lento ya que hubo una contracción en su estructura. Los sectores que completaron el proceso de sustitución como: los alimentos, bebidas y tabaco; incrementaron el valor agregado en la industrial que fue de 8,6% para llegar en 44,5% en 1983. Lastimosamente, las demás industrias

sufrieron con la crisis, ya que la inversión sobre estas industrias presentó muy poca participación, sin importar que los costos de los equipos importados se redujeran, resultado de la sobrevaluación del peso. En el mismo periodo, las empresas no podían con estos problemas y no tuvieron otra opción que declararse en quiebra. Las causas de esta crisis fueron, las importaciones tanto legales como las que no lo eran. El modelo de apertura y a la rebaja de los bienes extranjeros, generaron dos consecuencias: la primera la revaluación del peso y la segunda la disminución de los aranceles, como resultado de esto las importaciones legales aumentaron, perjudicándola industria de bienes de capital y a la producción de bienes intermedios. En cuanto a la industria de bienes de consumo no sufrieron con las importaciones legales, sino que tenían una lucha contra el contrabando. (Ocampo, 1988)

Siguiendo con el contrabando, existen dos clases: el primero es el "abierto" y el segundo es el "técnico"[8]. El "abierto" cuenta con una extensa historia en Colombia, ya que comienza antes de 1810, es decir en la poca de la colonia. Este problema lo sufre todo el país, pero en especial los sectores industriales y comerciales debido a que estos sectores producen o comercializan: electrodomésticos, confecciones, textiles, calzado, licores y cigarrillos. En cuanto a la relación ventas de contrabando-producción bruta y estas industrias, se muestran de la siguiente forma: la industria de electrodomésticos presentó el 341%; industria del calzado contó con el 46,5%; industria de confecciones obtuvo un 11,6%; industria de bebidas y tabaco fue del 5,5%; e industria textil del 1,2%.[9] Teniendo en cuenta los datos anteriores, las industrias del calzado y de confecciones fueron afectadas, ya que no podían contratar persona. La incidencia del contrabando en sectores intensivos en mano de obra no calificada y en donde se supone Colombia goza de ventajas comparativas (industrias de confecciones, calzado, textil), es elevada. Consiguientemente, los impactos negativos sobre el empleo de fuerza de trabajo no calificada resultan de gran magnitud. (Corchuelo, 1999) Según el

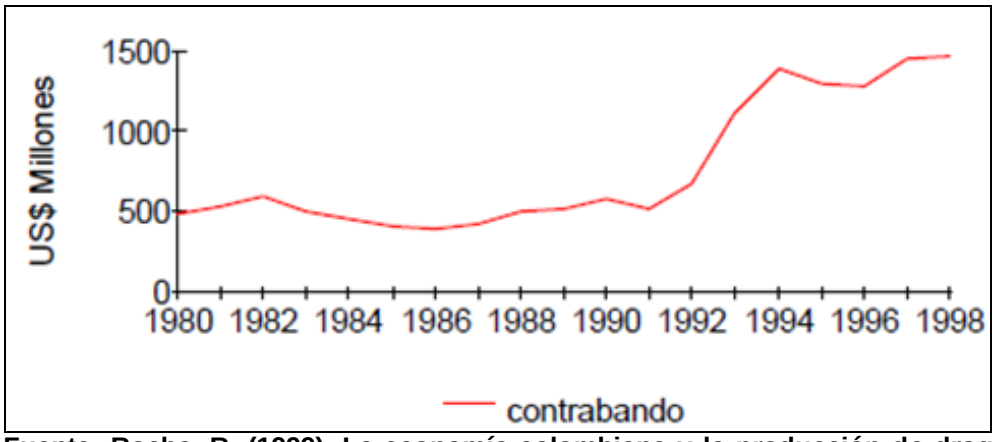
[8] El contrabando "técnico" es la legalización de las mercancías con documentos falsificados para que entren al país. Por otra parte, el contrabando "abierto" es el ingreso de mercancías sin pago de ninguna índole, ni fiscales ni aduaneros.

[9] Tomando como referencia el valor bruto de la producción industrial sectorial que registra la Encuesta Anual Manufacturera del DANE y el valor de las ventas de contrabando en los "san andresitos" estimadas por el estudio de la Universidad Nacional, se advierte que en 1996 los sectores nombrados. (Corchuelo, 1999)

CEDE (Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico), un estimativo de los tributos que el Estado deja de captar por concepto de impuestos sobre importaciones de contrabando arroja una cifra de US$ 112 millones para 1996 (cerca del 10% de los ingresos por aranceles del sector público en dicho año). Es evidente que con la perdida de estos recursos el Estado deja de percibir en el gasto público, la salud y la educación. (Corchuelo, 1999)

GRAFICO 1.1

Tamaño del Contrabando



Fuente: Rocha, R. (1999). La economía colombiana y la producción de drogas ilícitas: tras 25 años de inserción, UNDCP, junio.
Tomado de: Roberto Steiner y Alejandra Corchuelo, REPERCUSIONES ECONÓMICAS E INSTITUCIONALES DEL NARCOTRÁFICO EN COLOMBIA, Bogotá, 1999, pp 26.

Desde 1980, el contrabando ha tenido ganancias de $500 millones de dólares, pero en 1993 ascendió al doble que tuvo hace 13 años. A partir de 1997, las ganancias del contrabando suben al triple desde la década de los ochenta.

Haciendo un paréntesis, en el año 2002, la DIAN estimó que el contrabando fue de US$ 1.584 millones, el 67% se basó en la subfacturación de importaciones y el 13% restante fue el contrabando abierto. Para el siguiente año el contrabando presentó un descenso en US$ 312 millones y llegó a los US$ 1.272 millones, pero aumentó la subfacturación de importaciones ya que llegó al 77%. Una hipótesis de este aumento, fue por el lavado de activos del tráfico de drogas y el contrabando. El narcotráfico pudo ser una de las causas de la continuidad del contrabando abierto. (Arango, 2005)

La estructura de producción de la industria se mantuvo constante en 1975 y su relevancia para la economía fue modesta, en comparación con otros países recientemente industrializados (PRI)[10]. El sector manufacturero significó el 17% del PIB. Entre tanto, Colombia no presentaba inversión en tecnología, ni en la modernización de equipos y plantas industriales. Adicionalmente, no se invirtió en investigación aplicada y desarrollo, y en lo concerniente a la calidad y al diseño estaban atrasados. (Hanna, 1995)

Entre 1945 y 1983, el comportamiento de las industrias del sector secundario fue el siguiente: Para los alimentos, bebidas, tabaco, madera, muebles, imprenta, artículos de cuero, vestuario y calzado, mostró un descenso del 17,9%, ya que pasaron de estar en 62,4% a 44,5%, estas industrias completaron el modelo de sustitución. Por otra parte, los textiles, caucho y minerales no metálicos comenzaron con el 27,2% y terminaron con el 16,8%, dichas industrias terminaron con este modelo en los años 1955. Por último, las industrias del papel, productos químicos, derivados del petróleo, metales básicos, la metalmecánica, material de transporte, manufacturas diversas, maquinaria electrónica y no electrónica tuvieron un ritmo menor del proceso de sustituciones de importaciones, ya que inició con el 10,3% y finalizó con el 38,8%. Por otro lado, el Estado aportó para que la industria tuviera un comportamiento ascendente, ya que la política arancelaria protegía a la industria manufacturera en un 25,2%, lo cual era baja, comparada con las industrias químicas básicas y productos metálicos de 40-55%. Adicionalmente, el sistema de promoción de exportaciones contribuyó al desarrollo de los sectores de confecciones, productos de cuero, entre otros. Gracias a dicha política, Colombia consiguió un buen proceso de industrialización, por ende, lo diferencio de otros países latinoamericanos. (Ocampo, 1988)

1.1.2 Incentivos para la Exportación

En 1958, se creó un mecanismo de promoción a las exportaciones, uno de estos mecanismos eran las Zonas Francas, la primera fue la Zona Industrial y Comercial en Barranquilla, y en 1970 comenzaron en Santa Marta, Palmaseca, Cúcuta,

[10] Países Recientemente Industrializados: son países que están creciendo con rapidez y desarrollando prontamente su base industrial. (Taylor, 2004)

Buenaventura y Cartagena. (República, 2012) Las funciones de las zonas francas industriales son la manufactura, el procesamiento de mercancías y el ensamblaje, ya que tiene por objeto principal promover y desarrollar el proceso de industrialización de bienes y de prestación de servicios, dirigida a mercados internacionales y de manera parcial al mercado local. No obstante también existe otra modalidad para la zona franca, las zonas francas comerciales que se usaban como bodegas de almacenamiento de mercancías para una futura comercialización. Por otra parte las exportaciones a mediados de la década de los noventa, la mayoría fueron hechas por las zonas francas de Barranquilla, Cartagena, Palmaseca y Santa Marta, llegaron al 14% y su participaron fue del 182% del total exportado por las zonas francas del país. Otro factor fue el empleo directo e indirecto fue del 94% del empleo total generado. Desafortunadamente, el empleo generado en 1996 llegó al 15% y no al 37% como se había proyectado. (Garay, 2004)

A partir de 1959, se creó otro incentivo a las exportaciones gracias al gobierno de la Junta Militar y comenzó a funcionar en 1961, este incentivo recibió el nombre de Plan Vallejo, sus objetivos eran la liberalización de aranceles de insumos importados. Este mecanismo en 1964, presentó US$ 4.7 millones en importaciones y en exportaciones fueron de US$ 12.3 millones. (Lleras Restrepo, 1965) En 1967, se inició un mecanismo para las exenciones arancelarias sobre insumos importados utilizados en exportaciones ya efectuadas, llamado Plan Vallejo Junior, además, se hicieron cambios en el Plan Vallejo, como la exportación parcial en el caso de las importaciones de maquinaria. (Perry, 1979) Los sectores de la industria que se destacaron las prendas de vestir e industrias del cuero llegaron a US$ 962 millones. Por otra parte, Según el Ministerio de Comercio Exterior (1994) el sector de industrias químicas, llegó a US$ 654 millones y el sector metalmecánico llegó a US$ 371 millones. (Garay, 2004)

A finales de la década de los sesenta, apareció el Certificado de Abono Tributario, el cual se creó en 1967 y en el mismo año se creó Proexpo. En cuanto al certificado se usaba para negociar libremente y reintegrar las divisas de las exportaciones distintas del petróleo y sus derivados, cueros crudos de res y café. El Banco de la República

expidió estos certificados y le daba al exportador el 15% del valor total del reintegro en pesos. (Garay, 2004)

> Se estimó que en 1976 el subsidio por concepto del CAT osciló entre el 9,1 % y el 0% del valor de las exportaciones manufactureras, con un valor medio de 4,51% y una desviación estándar de 2,33%. Destacándose entre los más subsidiados los sectores fabricantes de alimentos -aceites, carnes, pescado, confitería, dietéticos y alimentos para animales-, vivos, bebidas espirituosas y los aserraderos. Por su parte, la fabricación de cementos, cueros, sustancias químicas industriales básicas y fibras artificiales eran los sectores con menor incentivo. Perry (citado por Garay, 2004)

En 1979, finalizo el CAT se tenían en cuenta los criterio técnicos como: grado de elaboración, competitividad de los bienes, evolución de los costos de producción, comportamiento de los precios, empleo generado, abastecimiento interno, limitaciones presupuestales y la presencia de los demás incentivos Plan Vallejo y financiación de Proexpo. (Garay, 2004) Sin embargo, según (Asociados, 1987), “el CAT llegó a ser calificado como un instrumento caótico, que no respondía a ninguna de promoción a las exportaciones”. Finalmente, en 1983 se estableció el certificado de reembolso tributario (CERT), para renovar el CAT y este incentivo ayudara a las exportaciones de bienes y servicios. (Garay, 2004)

El CERT conservó la estructura básica del CAT, relacionado al tipo de documento, el Emisor solo puede expedir ese certificado y tipo de cambio utilizado para la liquidación. Sus objetivos eran estimular las exportaciones mediante la devolución total o parcial de los impuestos indirectos, tasas y contribuciones pagados por el exportador; promover aquellas actividades que tiendan a incrementar el volumen de las exportaciones sobre la base del valor exportado; los criterios de asignación del nuevo instrumento fueron ampliados y complementados con respecto a los que regían para el CAT; en materia de utilización, período de maduración, caducidad, requisitos para la expedición, base de liquidación, exclusiones y régimen tributario aplicables, la legislación se amplió y complementó, aunque variando algunos plazos. El CERT contó con mayor flexibilidad que el CAT y esto ayudó a al cambio que se presentó en las exportaciones. Desde 1991 hasta 1996, CERT se reestructuró, esto conllevo a tasas decrecientes, ya que

paso del 6,7% al 3,9%, para los bienes manufacturados se presentó el mismo decrecimiento. Sumando a esto, el CERT corrigió el sesgo anti-exportador inicios de los noventa, además, se reformó para que este certificado fuera simple, con grado de madurez del sector respectivo y con un incentivo a la generación de valor agregado nacional. En 1993, en la Comisión del Acuerdo de Cartagena, se eliminaron los incentivos a las exportaciones a Bolivia, Ecuador y Venezuela, conservando las destinadas al Perú. Y en septiembre se modificaron los niveles de CERT y llegaron al 4%. En 1993, los sectores industriales como, la elaboración de pescado, fabricación de envases de madera y caña, fabricación de elementos estructurales metálicos y producción de manufacturas de cuero se vieron beneficiadas por esta reducción. Para 1995, la tasa efectiva del CERT estuvo entre 3,6% y 4%. Además, la tasa cambió en los sectores que tuvieran tres condiciones: ser intensivos en mano de obra, con una apertura exportadora superior al15% y caída de sus exportaciones en los últimos tres años. (Exterior, 1994) Los sectores más beneficiados fueron: preparación de pescado y crustáceos, preparación de tabaco, fabricación de calzado y productos de cuero. Los montos para el sector agropecuario se incrementaron en un 13%, mientras que para el sector industrial fue del 85%, lo cual indicó que las exportaciones manufactureras con derecho a este certificado fueran ampliamente mayores a las agrícolas. En 1996, las participaciones del sector agrícola fue del 16% y de la industria fue del 83%. (Garay, 2004)

A partir de la apertura económica, se creó el Ministerio del Comercio Exterior, este ministerio se encargó de la ejecución y de las estrategias relacionadas a la política de comercio exterior y a la reestructuración de las funciones del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (Incomex), el cual era el que manejaba las licencias de importación. Por otra parte, la reestructuración de Proexpo, que se transformó al Banco de Comercio Exterior (Bancoldex), sus actividades eran la prestación de lineas de credito a los exportadores nacionales. Finalmente, se crea Proexport Colombia para suministrar información actualizada acerca de mercados internacionales a los exportadores colombianos. (Garay, 2004)

1.1.3 Sector Externo Colombiano

Para el siglo XIX, Colombia tenía procesos de exportación hacia el Caribe, a Estados Unidos y algunos países europeos con productos como el café y el tabaco. En el 1935, Colombia realizó un tratado comercial con Estados Unidos, en el cual se impedía la creación de impuestos para la exportación de café. Así era el comercio exterior, pero después de la segunda guerra mundial, el mundo comienza a reorganizarse en este ámbito y en 1969, Colombia firma el Acuerdo de Cartagena, dicho acuerdo se dio para cambiar el modelo de sustitución de importaciones por el desarrollo de las industrias, además, de suprimir los obstáculos al comercio exterior por parte de los países miembros: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. (Andina, 1969) En 1976, Chile se retira del acuerdo. La liberación del comercio interregional se dio y Colombia emprendió su comercio con estos países, pero no lo hizo gracias a este acuerdo. Desde 1972, las industrias que nacieron fueron metalmecánico, petroquímicos y automotriz. (Ocampo, 1988)

Desde 1990, se crea el Grupo Andino, para cambiar la estrategia de desarrollo de los países. La falta de tecnología, la caída de las economías y las consecuencias de la crisis de la deuda, la apertura a los capitales extranjeros y la modernización de entidades del sector público. (Martínez, 1994) En 1992, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, acuerdan una zona de libre comercio sin gravámenes ni restricciones de los productos hechos en esos países. (Hernández, 1994)

En la década de la apertura, se realizó una integración económica y comercial entre Colombia, México y Venezuela, ya que estos países eran miembros de la ALADI, lo que se buscaba era un mercado más amplio para los productos y servicios generados en sus territorios, fomentando la inversión y promoviendo el desarrollo e intercambio tecnológico. Además, los objetivos de este tratado eran: estimular la diversificación y expansión del comercio entre las partes; eliminar las barreras al comercio; promover la competencia; aumentar la inversión en sus territorios; proteger los derechos de propiedad intelectual; establecer procedimientos de cooperación y mecanismos eficaces para la administración del Acuerdo, la solución de controversias y propiciar

relaciones equitativas entre los países, reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI. (Garay, 2004)

1.2 Consolidación del sector manufacturero (1980-1990)

Desde 1980 hasta el 1982, Colombia sufrió mucho por la economía global, la cual entró en recesión y fue la más grande después de los años treinta. Esta recesión se inició por la caída del precio del café y en 1982, la crisis mexicana resultó en el cierre del mercado internacional de capitales, pero no solo paso en América Central, en Venezuela por la caída de las exportaciones aumentó aún más la crisis. En cuanto al ámbito local, el presidente Julio Cesar Turbay no pudo reducir el déficit fiscal, ni controlo la liberación de importaciones, ya que en 1984 solamente el 0,5% de los artículos se podían importar libremente. (Ocampo, 1988) Según Paul Matilla, la tasa de cambio se revaluó, por estos hechos, la protección que se le dio a la industria manufacturera no fue suficiente para fortalecer la competitividad.

CUADRO 1.7

Estructura de las Exportaciones Colombianas y del Mundo

(Distribución porcentual del valor de exportaciones)

	1980		1983		1986		1989		1991	
	Mundo	Colombia	Mundo	Colombia	Mundo	Colombia	Mundo	Colombia	Mundo	Colombia
Agricultura	12.5	64.7	12.2	53.6	11.4	63.3	10.8	37.4	10.1	36.4
Minería	23.8	2.6	20.6	12.0	12.5	11.9	11.1	28.7	11.5	25.6
Manufacturas	47.0	17.2	49.6	15.8	58.0	13.8	59.7	22.3	59.5	26.2
Servicios	16.7	15.5	17.6	18.6	18.2	11.0	18.4	11.6	19.0	11.8
Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Fuente: DANE, Anuario de Comercio Exterior. Cuentas Nacionales de Colombia
Tomado de: Saúl Pineda Hoyos, Colombia Frente a las Tendencias del Mercado Mundial, Bogotá, 1994, página 97.

Como se puede observar, a comienzos de la crisis mundial de los años ochenta, el sector manufacturero de Colombia tuvo un promedio del 19,06% mucho menor al sector agrícola que fue del 51,08%. A pesar de este comportamiento la industria pudo crecer el 152,32% ya que paso de 17,2% al 26,2%.

En la década de los ochenta, dichos problemas afectaron el crecimiento del sector agrícola, este sufrió más que el resto de los sectores de la economía. A finales de esta década y comienzos de los noventa empezaron los procesos de apertura económica,

dichos procesos contenía las reformas, ya mencionadas anteriormente, para la liberalización comercial, así, darle promoción a las exportaciones y modernizar el aparato productivo y así ser más competitivo a nivel internacional. (Mantilla, 2007) Para que este proceso conjunto, tuviera éxito se necesitó que los cambios se dieran internos y externos en la política comercial. (Garay, 2004)

En 1983, el presidente Belisario Betancur pudo resolver los problemas externos, fiscales y financieros que se generaron a principios de la década mediante un proceso de ajuste y estabilización, este proceso se realizó para solucionar el problema de déficit del sector externo, se resolvió por medio de una devaluación más rápida, un aumento en las exportaciones gracias al CERT (Certificado de Reembolso Tributario), una elevación de los aranceles y un creciente control a las importaciones. Por otra parte, se mejoró la crisis industrial que se estaba presentando. A pesar de eso seguían las dificultades externas e internas, el endeudamiento externo aumentó desde 1981 hasta 1986 en 212,7% y llegó a US$ 13.400 millones; y en el ámbito local, el nivel de desempleo llegaba al 14%. En cuanto a las políticas internacionales, se retomó la promoción de las exportaciones y a un mejor control de la industria local. (Ocampo, 1988)

Desde 1985, se generaron cambios en la política cambiaria que resultaron en una devaluación nominal del 41%, pero la devaluacion real de ese periodo era del 30%. Estos cambios fueron implementados por el mecanismo crawling peg[11], este metodo permitío no crear expectativas especulativas-devaluacionistas en el mercado. Adicionalmente, el descenso del precio a nivel internacional de las materias primas y una buena temporada de bienes alimenticios, por otra parte, la disminución en las tasas internacionales de interés ayudaron a que dichos cambios beneficiaran a la economía. Los resultados de los cambios en la política cambiaria se observaron en la cuenta corriente de balanza de pagos, ya que llego a los US$ 109 millones por primera vez en lo corrido de la decada ochenta. Agregado a esto, las deudas o egresos de la balanza

[11] Es un mecanismo de "tasa de cambio fija ajustable", se basa en grandes devaluaciones debidas a desequilibrios monetarios o fiscales. Al igual que, las Mini-devaluaciones con un estricto control de cambios ayudan a evitar grandes caídas de las reservas internacionales y crisis cambiarias. (Vargas, 2010)

cambiaria presentaron ningún cambio, lo que genero, aún más, el éxito de dicha política. (Garay, 2004)

No solo se tomaron correctivos sobre la política cambiaria, sino que también en cuanto a los pagos externos por medio de los plazos mínimos de giro, los cuales fueron eficaces, ya que las importaciones bajaron de 1983 a 1986 y la caida fue de US$ 774 millones desde 1984 hasta 1985. Por otro lado, la licencia previa se usaba, pero de una forma prudente, lo que se queria era eliminar un poco la burocracia para ello se permitió que se controlaran por el régimen de libre importación. En 1985, el universo arancelario era el 2,4% y estaba por el régimen de prohibida importación, además, el regimen de licencia previa se ubicaba en 82,2%. Para finales de 1986, estos porcentajes se redujeron a 1,1% y 62,7% respectivamente. (Garay, 2004)

En cuanto al contrato de credito, este recibió US$ 1.000 millones que Colombia por el Banco Mundial y FMI a finales de 1985, se dio gracias a el esquema de monitoría sobre la evolución de los principales agregados economicos. Con este credito el país restableció la credibilidad y el status de ser un buen deudor ante la banca internacional. Colombia no necesito deterner el pago de amortizaciones o intereses, ni reformar la deuda, y lo más importante no se nacionalizó la deuda privada externa, ya que el país tenía plazos amplios e intereses fijos, al igual que no mostró ninguna crisis cambiaria. (Garay, 2004)

CUADRO 1.8

Exportaciones por Países de Destino y por zonas económicas (Participación %)

Año	EU	CE	Japón	Grupo Andino	Resto de America Latina	Resto del Mundo	Total
1987	37.4	26.9	4.1	8.1	11.7	11.9	**5.024**
1988	36.6	27.1	5.2	7.1	12.0	12.0	**5.026**
1989	40.8	25.7	4.4	5.5	13.5	10.2	**5.739**
1990	41.3	30.0	3.8	5.5	15.0	4.4	**6.765**
1991	35.2	29.7	3.2	10.7	16.5	4.7	**7.276**

Fuente: DANE, manifiestos de aduana.
Tomado de: Alfredo Fuentes Hernández, Integración e Inserción de Colombia en la Economía Mundial: Avances Hemésfericos, Bogotá. 1994, pp 138.

Las exportaciones de las manufacturas maduras tuvieron un crecimiento del 6,8% y las manufacturas nuevas lo hicieron al 8,1% en el período de 1962 y 1983. Esto permitió

una buena base para el mercado extranjero. (Hoyos, 1991) A finales de la década de los ochenta, las exportaciones de Colombia a Comunidad Europea tuvo un promedio del 26,5% y en terminos monetariosfue US$ 1.394 millones. En 1990, el comercio con la Comunidad Europea se incrementó sustancialmente y llegó al 30%, representado en US$ 2.029 millones.

CUADRO 1.9

Importaciones por Países de Origen y por zonas económicas (participación %)

Año	EU	CE	Japón	Grupo Andino	Resto de America Latina	Resto del Mundo	Total
1987	35.3	22.2	9.1	5.4	14.4	13.5	**4.228**
1988	35.6	20.0	10.8	6.8	15.3	11.4	**5.005**
1989	35.6	19.3	9.4	7.6	15.4	12.7	**5.010**
1990	35.1	20.8	8.9	9.2	13.5	12.6	**5.589**
1991	36.6	24.1	9.2	10.7	12.8	6.6	**4.965**

Fuente: DANE, manifiestos de aduana.
Tomado de: Alfredo Fuentes Hernández, Integración e Inserción de Colombia en la Economía Mundial: Avances Hemésfericos, Bogotá. 1994, pp 138.

Por otra parte, las importaciones de la Comunidad Europea tuvieron un decrecimiento del 2,9% para 1990 y represetó US$ 14.529 millones. En 1991, se incrementó el 4,8% desde 1989. Con la apertura las importaciones de Estados Unidos aumentó el 1,5%, ya que pasó del 35,1% al 36,6% y en terminos monetarios fue US$ 1.817 millones de US$ 4.965 millones registrados en ese año.

1.3 Manufacturas y apertura económica (1990 – 2005)

El principal objetivo del proceso de liberalización es detener las consecuencias del proteccionismo y su consecuente sesgo anti-exportador. Sin embargo, es claro que el proceso de apertura involucra muchos otros aspectos además del comercial, aun cuando éste es uno de los más importantes. Una de las consecuencias inmediatas esperadas de la liberalización comercial debe ser un crecimiento significativo de las exportaciones, consecuencia directa del manejo de la tasa de cambio y de otro elemento adicional: la promoción de exportaciones. Ésta no debe centrarse en ayudas por parte del Estado sino, de manera especial, en facilitar el acceso al crédito a las empresas privadas con el fin de que puedan llevar a cabo un proceso de expansión. Se espera por tanto que la liberalización comercial venga acompañada de un incremento de las exportaciones pero también de las importaciones, con el fin de mantener, en la medida de lo posible, la

balanza comercial, pero en niveles de comercio mucho más altos. Edwards (citado Garay, 2004).

En 1990, la adminitración de Cesar Gaviria, realizó reformas en el comercio para liberalizar la economía, estas reformas se hicieron para cambiar el proceso que se estaba presentado la producción hacia adentro. Por otra parte, los aranceles se redujeron sobre los bienes de capital, bienes intermedios, y sobre otros insumos, debido a que el 60% de las importaciones tienen las tasas de arancel entre el 0% a 15%. (Rodríguez, 1995) Dichas reformas se implementaron bajo el nombre del Programa de Modernización de la Economía (PME). Este proceso comenzó en la administración Barco, ya que era necesario de cambiar el modelo economíco que tenia Colombia para incrementar la productividad y el crecimiento de la producción. El periodo de 1984-1986, el sector manufacturero no tuvo ningún dinamismo. (Takacs, 1995)

La apertura no paso por un proceso, ya que las fuentes de crecimiento de largo plazo desaparecieron. El primer paso fue, la configuración de la estructura industrial que marginó las actividades elaboradas, la falta de tecnologia y la creación de empleo calificado. El segundo paso, se incrementó el gasto y al consumo que rebajo el nivel de la tasa de ahorro. Y el último paso fue, se generó un ascedente déficit en cuenta corriente. Para completar a estos problemas, aparece un sistema que no favorece al avance tecnológico ni a la inversión, los cuales son los motores de crecimiento a largo plazo. En la segunda etapa la apertura se pierden los progresos que se habian logrado en la primera fase y por ende la economía pasa a un ciclo de estancamiento. Como resultado de esto, el Estado participa activamente en el tipo de cambio y los aranceles para estimular la economía y así fomentar la inversión y la tecnológia. (Sarmiento, 1996)

En 1991, en el país se dio la apertura económica, para este proceso se suprimieron las restricciones cuantitativas a las importaciones; disminuyendo los aranceles, ya que pasaron de 38% a 12%; y se reducieron sus dispersiones. Al igual se liberó la entrada de capitales, se aprobó la libre convertibilidad de las divisas por pesos y se implementó un sistema de tipo de cambio flexible. Lamentablemente, la economía colombiana no

paso por un proceso de preparación y los productos con cierta ventaja comparativa estaban expuestos a subsidios, al final dicha apertura fue apresurada y presentó efectos negativos para la agricultura, la industria, el empleo calificado y las exportaciones. Además, el crecimiento no fue constante y aumentó el déficit en cuanta corriente. (Sarmiento, 1996)

De 1991 a 1995, las exportaciones no tradicionales fueron del 58%, en promedio, y estas usaron el incentivo del Plan Vallejo. Los sectores como: la producción agropecuaria, la extracción de minerales no metálicos, la fabricación de papel y productos de papel, la fabricación de sustancias químicas industriales y la fabricación de vidrio y productos de vidrio tuvieron una participación mayor al 70%. Adicionalmente, la industria del tabaco, la fabricación de textiles, la fabricación de prendas de vestir (excepto calzado), la fabricación de productos de caucho, la construcción de maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos tuvieron una participación del 50% al 70% del total de sus exportaciones no tradicionales con el sistema Plan Vallejo. (Garay, 2004)

Contrariamente de lo que se pensaba, la apertura resultó en el aumento de las importaciones, principalmente en los años 1992 y 1993, además las exportaciones se mantuvieron en una tasa constante. Los cambios que se generaron en el consumo por este fenomeno fue la gran disponibilidad crediticia por la liberación de la cuenta de capitales y la laxa política monetaria, las bajas tasas de interes, las amnistias tributaria y cambiaria, sin controles al lavado de dólares del narcotrafico. Gracias a esto hubo un crecimiento de la demanda doméstica, un proceso de aceleración del producto y un aumento de las importaciones, con un déficit en la balanza externa y fiscal. En cuanto al sector manufacturero, las industrias productoras de bienes de consumo durable se vieron beneficiados con este crecimiento de la demanda. Por otra parte, las industrias de bienes de capital y de bienes intermedios se favorecieron por el menor costo de las importaciones como de materias primas, maquinaria y equipos, los cuales tuvieron un buen comportamiento. Sumando todos estos eventos, el PIB mostró un crecimiento promedio del 4,5% anual de 1990 a 1995 y la industria generó un incremento del 1,2% en 1990 y del 6,3% en 1993. Pero en 1996 el crecimiento fue negativo, del 3,1%; la

estructura industrial no tuvo ventajas competitivas para el mercado interno y poder competir en otros mercados. (Garay, 2004)

El cambio en la estructura industrial se dio por la reforma comercial y por la revaluación real, que se estimó era del 25% entre el 1991 y 1996. Esto resultó en una variación en los precios relativos en contra de los productos de alto valor agregado. Los capitales y los empeños se enfocaron en las actividades de alto contenido importado, que suele ser la fase final del proceso de producción, y las actividades no transables que gozan de protección natural. Las mejores oportunidades de la industria se hallaban en la producción de insumos de construcción y en las tareas de ensamble. Dicha estructura no favoreció a las materias primas y los bienes intermedios, esto generó que los agentes económicos compraran estos bienes en otros mercados. Adicionalmente, los precios bajaron por la entrada de oferta extranjera, por este hecho la producción nacional, sobre todo las industrias de textiles, hierro, cuero y papel. Pero no todo fue malo con la apertura, ya que las industrias con alto componente de materia prima importada, como las actividades de ensamble y los sectores no transables se favorecieron por los costos de transporte, sin embargo, solo funcionan en el mercado interno. En cuanto al mercado externo, las importaciones eran fundamentales para que tuvieran un crecimiento económico, ya que las exportaciones no eran empleadas para dicho crecimiento y la balanza comercial mostró un constante déficit, para soportar lo anterior ver el cuadro 1.10. (Sarmiento, 1996)

CUADRO 1.10

Comercio Exterior de la Industria 1991-1995

(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza de Comercial
1991	1.596	2.364	-768
1992	1.403	2.673	-1.270
1993	1.642	4.593	-2.951
1994	1.829	5.079	-3.250
1995	2.174	5.634	-3.460

Fuente: Indicadores de productivadad. Unidad de Monitaría Industrial MDE. Cálculos Econometría Ltda. Cifras del DANE-DIAN
Tomado deEduardo Sarmiento Palacio, Apertura y Crecimiento Económico de la desilusión al nuevo Estado, Bogotá, 1996, pp9.

Desde el inicio de la apertura, Colombia solo ha tenido un déficit en la balanza de pagos, ya que de 1991 a 1995 presentó una variación de -450,52% para llegar a $3.460 millones de dólares. Lamentablemente, desde 1992 hasta 1993 las importaciones aumentaron en 171,82%, en términos monetarios eran US$ 1.920 millones.

CUADRO 1.11

Variaciones de la Producción Industrial y de la Productividad de la Mano de Obra durante la Apertura

Año	Cambio en la productividad industrial (%anual)	Cambio en importaciones primarias (%anual)
1990-1991	-0.63	23.58
1991-1992	2.7	37.88
1992-1993	5.88	43.46
1993-1994	7.8	11.31
1990-1994	3.93	29.04

Fuente: DANE y cálculos de Jason V. Lenjonvarn.
Tomado deEduardo Sarmiento Palacio, Apertura y Crecimiento Económico de la desilusión al nuevo Estado, Bogotá, 1996, pp14.

A partir de la apertura económica la productividad de la industria presentó un cambio sustancial ya que superó el -0,63% y llegó al 3,93%, además su promedio anual fue del 3,93%. En cuanto a las importaciones primarias[12], rondaron el 29% anual.

CUADRO 1.12

Variaciones de la Producción Industrial y de la Productividad de la Mano de Obra durante la Apertura

Año	Cambio Producción %	Cambio productividad mano de obra %
1975-1980	4.58	2.05
1980-1985	1.16	-0.87
1985-1990	4.77	3.11
1975-1990	3.5	2.01
1990-1991	-1.1	-0.63
1991-1992	3.48	2.7
1992-1993	6.00	5.88
1993-1994	6.5	7.8

Fuente: DANE y cálculos de Jason V. Lenjonvarn.
Tomado deEduardo Sarmiento Palacio, Apertura y Crecimiento Económico de la desilusión al nuevo Estado, Bogotá, 1996, pp12

Los cambios de la producción desde 1975 hasta 1994 presentaron un promedio del 3,61%. De 1990 a 1991 presentó el único crecimiento negativo de la producción y fue del -1,10%, al igual que el cambio productividad de mano de obra con el segundo peor variación con el -0,63%. Este descenso se dio por el ingreso de materias primas y productos intermedios afectó negativamente la industria local y el empleo. En cuanto a la productividad, Colombia crecia un 2,0% antes de la apertura, pero después de la misma el crecimiento se basaba en la incremento de las importaciones. (Sarmiento, 1996)

[12] Las importaciones primarias son los bienes de consumo, los productos intermedios y materias primas. (Sarmiento Palacio, 1996)

En el fondo no fue más que la entrada masiva de importaciones que sustituyó los bienes de consumo, los productos intermedios y las materias primas nacionales. El aumento de la producción por trabajador que se observa en muchos sectores se explica fundamentalmente por el mayor componente importado. Según Eduardo Sarmiento Palacio. Ver el cuadro 1.10.

CUADRO 1.13

Variación de la Productividad Industrial y de las Importaciones Primarias (1990-1994)

	Crecimiento real de la producción	Crecimiento de la productividad	Tasa de penetración importación %
Alimentos	1.3	1.3	9.3
Bebidas	0.5	3.7	1.3
Tabaco	-7	-5.2	4.8
Textiles	2.1	1.8	17.8
Confecciones	-2.1	-1.5	21.5
Cuero y sus productos	0.4	-0.7	26.5
Calzado	3.6	0.2	6.2
Maderas y sus productos	3.1	3.8	20.8
Muebles de madera	8.1	11.0	3.2
Papel y sus productos	5.3	0.6	24.1
Industria gráfica	5.5	1.6	12.5
Químicos industriales	1.4	8.1	56.7
Otros productos químicos	5.1	2.2	19.3
Refinerías de petróleos	-0.5	0.4	33.1
Derivados del petróleo y el carbón	1.1	-2.1	80.2
Productos de caucho	1.0	0.4	21.7
Productos plásticos	10.7	8.8	10.9
Objetos de barro, loza y porcelana	11.2	5.9	4.8
Vidrios y sus productos	1.3	1.8	16.0
Otros minerales no metálicos	8.3	2.7	7.3
Industria básica de hierro y acero	5.4	15.1	53.2
Básicos de metales no ferrosos	2.9	3.0	50.1
Productos metálicos	5.9	5.8	31.3
Maquinaria, excepto eléctrica	10.2	2.5	82.3
Aparatos y accesorios eléctricos	4.8	3.0	62.4
Equipo y material de transporte	14.1	13.0	54.6
Equipo profesional y científico	-2.6	-3.4	79.0
Total industria	**3.4**	**2.7**	**33.5**

Fuente: Indicadores de competitividad de la industria colombiana. Unidad de Monitoria Industrial MDE.
Tomado deEduardo Sarmiento Palacio, Apertura y Crecimiento Económico de la desilusión al nuevo Estado, Bogotá, 1996, pp15.

El mejor crecimiento real fue el de la industria de equipo y materia de transporte con el 14,1%, en contraste el que presentó el peor desempleño fue de el tabaco con el -7%. Por otra parte, el crecimiento de la productividad el sector que tuvo el mejor comportamiento fue la industria básica de hierro y acero con el 15,1%, pero la que mostró el peor comportamiento fue una vez más el tabaco. Finalmente, la tasa de penetración de las importaciones[13], la mejor industria fue bebidas con el 1,3% y la peor fue Maquinaria (excepto eléctrica) con el 82,3%.

Por otro lado, el sector privado incrementaba su endeudamiento local e internacional, por esta razón el Emisor dejó la monetización de la entrada de capital en 1993 que generó más pasivos en el sistema financiero. El Banco de la República habia mantenido las altas tasas de interés, el Emisor podia implementar una tasa de cambio fija, como lo hizo Argentina, pero esto lo que hizo fue incrementar el capital extranjero; y la otra opción era condescender una revaluación nominal del peso que disminuyera la entrada de capitales por la monetización de las divisas, esta opción tenia un alto costo político, ya que el desarrollo a largo plazo estaba complicado por las exportaciones no tradicionales y generaria un cambio en la estructura para los agentes economícos. La decisión final fue la creación de un mecanismo de banda cambiaria que seguia la misma linea de la tasa de cambio deslizante o mejor conocida la devaluación gota a gota (crawling peg), empero el Emisor no tuviera que recibir los choques y no tenia la necesidad de comprar todas las divisas. Dichas divisas generaron aumentar las reservas internacionales del pais, el problema fue que la oferta monetaria tambien aumentó, esto generó que las tasas de interés bajaran, al igual que se incrementó la inversión y el consumo. (Kalmanovitz, 2003)

La teoria económica explica que una expansión del sector privado financiada con capital externo debió ser ajustada por un balance fiscal en superávit y/o con el incremento de ahorro privado que permita decrecer la demanda y se compita menos por los recursos que esten siendo transladados por la inversión privada. Si no pasa

[13] “Se trata de un indicador cuantitativo de la competitividad interna y representa la dimensión de la competencia internacional en la demanda interna. Se calcula midiendo el peso de las importaciones sobre el consumo interno, calculado éste último como la suma de la producción más las importaciones menos las exportaciones”. (Picardi Marta Susana, 2011)

esto, los recursos debieron surgir del sector externo, sujetado por una revaluación que ejercio a que se exporte menos y se importe más, en pocas palabras, aumente el déficit en cuenta corriente. Además, el ahorro externo ayudaba al ahorro interno, es decir el privado y el público, ya que este último no tenia recursos. Por otra parte, el exceso del gasto público que se enfocaba en bienes no transables y no al sector privado, como resultado se aumentó la revaluación del peso. (Kalmanovitz, 2003)

El sistema UPAC[14] fue el motor del auge de la construcción en 1996, ya que constituyo el 7,5% del PIB, y esto llevó a que se sobre valorizaran la propiedad inmobiliaria, que fue la causa de la crisis que se dio en 1998. En la ciudad de Bogotá, el valor real de la propiedad descendió el 40% entre 1995 y el 2000. La cartera vencida del sistema sobrepaso el 20%. Para resolver las deudas que se venian presentando el gobierno pagó $2.5 billones de pesos, pero aguidizó el deficit fiscal. La solución para dicha crisis, que presentaron politicos liberales, mantener bajas las tasas de interés y emitir dinero en exceso, una inflación del 110%, disolvió las deudas, congeló la mitad de los depósitos del sistema financiero por un año y así reducir la demanda por dolares, confiscando una parte de la riqueza de sus propietarios, en los que estaban los pensionados. (Kalmanovitz, 2003)

La inflación llegó al 32,4% en 1991, esto debido a que se presentó una devaluación acelerada por la apertura que se iba a realizar, y el gasto público fue elevado. Hasta 1993, los precios tuvieron una tendencia a la baja con la apertura, al igual que la revaluación, pero su nivel fue del 22% constantes hasta 1997. Después de un año, se dio un ajuste de las altas tasas de interés reducio la inflación al 17,2%, pero en 1999 llegó al 9,7%. En el 2000 siguio bajando hasta el 8,7% y se mantuvo en un dígito. (Kalmanovitz, 2003)

Por otro lado, las especializaciones en materias de construcción y ensamble no ofrecen ninguna posibilidad de absorción, aprendizaje y difusión tecnológica. Esto generó los incrementos de productividad se basaban más en la sustitución de mano de obra por

[14] Unidad de Poder Adquisitivo Constante (UPAC), tenía como principales objetivos los de mantener el poder adquisitivo de la moneda y ofrecer una solución a los colombianos que necesitaran tomar un crédito hipotecario de largo plazo para comprar vivienda. (República, 1999)

materias primas y productos intermedios importados. Lamentablemente, esta estructura industrial era desfavorable para su desarrollo, para la competencia con la industria externa, el empleo y la tecnología. En el periodo comprendido de 1991-1994, el gasto público y el producto se reajustaban y los sectores del mercado interno crecerian menos del 5%, el valor agregado industrial no iba hacer en un 2% y por último el empleo presentó un crecimiento por debajo del aumento de la población. Durante el proceso de apertura la tasa de ahorro se redujó en 6% ya que paso del 21% al 15% y la inversión fue financiado por el credito externo. La restricción al acceso a los mercados externos o a la reducción del déficit en al cuenta corriente produjeron una caída de la inversión y del gasto público, lo que resultó en la recesión económica y afectó negativamente las importaciones, al igual que a las exportaciones. En cuanto al endeudamiento externo aumentó, también lo hizo el déficit comercial, pero las tasas de cambio bajaron y la ampliación del credito, lo que resultaron en el aumento del consumo, como consecuencia la tasa de ahorro se redujera. (Sarmiento, 1996)

> El trabajo calificado de los empleados fue mejor pagado que el de los trabajadores, cuando la industria afrontaba la apertura con mayor capital para la mano de obra calificada, ya que era escasa en el país. La crisis de 1998, contribuyo negativamente para el capital y empleo, sumando a esto el salario real se incrementó. Por otra parte la industria formal ha aumentado su capital por trabajador empleado y aumentó el producto por trabajador, al igual por menos aranceles, financiamiento barato y revaluación del peso, ayudaron a que los salarios vistos de los empleados fueran altos. La productividad tuvo un comportamiento a la alza, sin importar la crisis. Rojas y Arango, 2002 (citado por Sarmiento, 1999)

Para alcanzar el ritmo que exigia la apertura Colombia tenia que recurrir al endudamiento externo, pero este mecanismo no siempre va estar disponible para su uso. Por otra parte, el déficit en cuenta corriente conservaba el comportamiento ascendete y en 1995 llegó a ubicarse en US$ 4.200 millones (5,5% del PIB), para solucionar este problema, el gobierno implementó una severa restricción monetaria. Los niveles de la construcción, comercio y la industria decrecieron y al final de 1995 registraron niveles negativos. Por otra parte, la apertura no beneficio en gran medida el empleo, ya que en las grandes ciudades aumentaba el 5% anual antes de este proceso,

pero en el periodo 1992-1994 solamentelo hizo en 2,5%, es decir 120.000 empleos. Gracias a la construcción y a los servicios que incrementaron sus niveles y requieren de mano de obra. En cuanto al crecimiento económico, esté aumentó junto con el ingreso disponible, correspondiente a las ganancias estáticas[15] de la liberación comercial. Desafortunadamente, el crecimiento se convirtió en perdida en la medida en que la economía pasa a un Estado sostenible. (Sarmiento, 1996)

CUADRO 1.14

Fuentes de Crecimiento Industrial

Tasas Anuales de Crecimiento

Períodos	PIB Industrial %	Capital Industrial %	Empleo %	Productividad Multifactorial %
1954-1958	5.76	11.24	6.49	-
1958-1967	5.82	6.63	2.2	2.54
1967-1974	7.97	7.18	6.07	1.5
1974-1979	4.58	5.98	2.48	1.04
1979-1985	1.16	5.03	-2.01	0.7
1985-1990	4.77	3.76	1.66	2.18
1990-1993	2.85	4.95	1.22	-0.01
1991-1993	3.88	5.69	1.36	0.58
1956-1993	4.83	5.93	2.19	1.44

Fuente: Planeación Nacional.
Tomado deEduardo Sarmiento Palacio, Apertura y Crecimiento Económico de la desilusión al nuevo Estado, Bogotá, 1996, pp86.

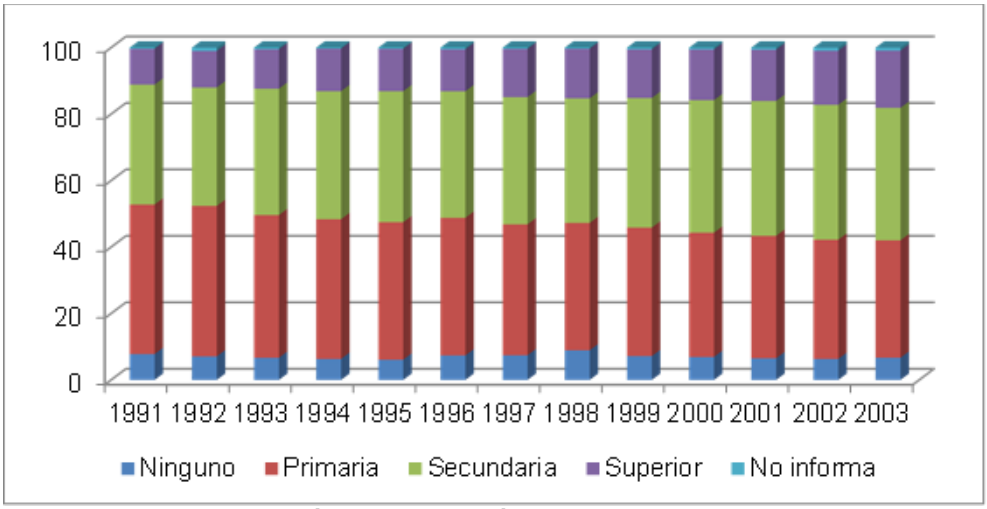
En los periodos de 1979 a 1985, el empleo sintió los efectos negativos de la crisis industrial y por esa razón tuvo un crecimiento negativo del -2,01%, además, la participación industrial del PIB fue el más bajo desde 1954 con el 1,16%. Desafortunadamente, la productividad multifactorial del sector industrial solo fue negativa en la apertura, ya que llegó al -0,01%. De igual manera el capital para ese sector disminuyó drásticamente desde la mitad del siglo XX, y su promedio fue del 6,39%. (Ocampo, 1988)

[15] Se denomina ganancia estática de un sistema lineal estable a la relación entre su salida y su entrada cuando ambas se han estabilizado. (Campoy, 2011)

Como se puede observar en la gráfica 1.1 el empleo personal, se muestra el comportamiento de 1991 a 2003, tuvo un incremento de 6,44% en el nivel superior de educación y por ende un descenso de 9,66% en el nivel básico o primaria. (DANE, 2008)

GRÁFICO 1.2

Indicadores de empleo del personal ocupado por nivel educativo (%)



Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

A partir de la apertura económica, las exportaciones industriales mostraron un crecimiento del 37,2% en 1991, del 29,3% en 1995 y presentó un promedio del 18,3%, pero en 1996 las exportaciones no tradicionales tuvieron una caída del -9,3% acompañado con una revaluación real del peso considerable. En cuanto a las importaciones, estas tenían un crecimiento promedio del 21,8% entre 1990 a 1995, en 1993 el crecimiento fue mayor al 50%. El coeficiente importador de la industria manufacturera mantuvo un comportamiento del 20% del valor de la producción antes de los años noventa, después llegó al 33% promedio de 1990 a 1995 y en 1994 llegó al 40%. Retomando las exportaciones industriales de los bienes intermedios fueron del 43%, los bienes de consumo durables fueron del 28% y no durables del 19%. Las industrias con aceptables niveles de exportación fueron: Confecciones con el 11%, promedio de 1990 a 1995, alimentos el 13%, textiles con el 11%, sustancias químicas industriales y materiales básicos de hierro y acero con el 11% y 5% respectivamente. Estas industrias han tenido una larga historia y han recibido los incentivos del Plan Vallejo y del CERT. Para 1996 los sectores industriales mostraron un nivel de

crecimiento negativo, dichas industrias fueron: el cuero con el -36,1%, calzado el -22,3%, instrumentos científicos y de medición con el -23,4%, alimentos el -20,3%, papel con el -17,2% y cerámica el -15,4%. (Garay, 2004)

CUADRO 1.15

Concentración de las Exportaciones Manufactureras por Productos 1996

Exportaciones Tradicionales	Part. %
Café sin tostar ni descafeinar	40%
Esmeraldas	40%
Ferroníquel	40%
Oro en bruto	40%
Fueloil	40%
Exportaciones No Tradicionales	**Part. %**
Azúcar de Caña en Bruto	3.5%
Extractos y Esencias de Café	3.3%
Azúcares en Bruto	2.2%
Pantalones de Algodón para Hombre	2.2%
Libros e Impresos Similares	1.9%
Policloruro de Vinilo	18.0%
Medicamentos para uso Humano	1.6%
Fungicidas	1.8%
Cemento Portland	1.2%
Camarones de Pesca Congelados	1.2%
Textiles	4.1%
Químico: Abonos y Plaguicidas	4.4%
Sustancias Químicas Industriales Básicas	2.5%
Resinas Sintéticas, y Materiales Plásticos	5.9%

Fuente: Garay, Luis Jorge, Evolución del Comercio Manufacturero, Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996, disponible en: http: //www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/227.htm, Biblioteca Virtual del Banco de la República, 2004.

Las exportaciones tradicionales se mantuvieron una tasa de crecimiento del 40%, por otra parte las industrias no tradicionales como, los textiles y los químicos contaron con una tasa mayor del 4%, pero la industria que más creció en ese año fue la del Policloruro Vinilo con un 18%. (Garay, 2004)

Desde 1994, la política industrial se enfocó en la industria manufacturera, para ello sus principales objetivos eran crear alianzas estratégicas y buscar la promoción “horizontal” (ver pie de página 5) de las industrias incipientes -bancos de fomento, red de

subcontratación, incubadoras de base tecnológica, centros de desarrollo tecnológico, etcétera-. Además, se implementó el plan estratégico exportador (Conpes 2748, diciembre 1994), y así profundizar en las reformas de la apertura. Para que esto sucediera se tuvo que modernizar y reestructurar las instituciones para incentivar las exportaciones, el caso de Proexport, que se extendió sus actividades y abriendo oficinas en paises estrategicos. Otro instrumento fue el Banco de Comercio Exterior -Bancoldex-, el cual ha incrementado la oferta de creditos. Finalmente, se instituyó el Segurexpo, para los riesgos de las actividades exportadoras. El gobierno de la época no solo sumo esfuerzos en materia de la apertura comercial, sino también en la integración economica, como el Pacto Andino, el cual cambio de nombre a Comunidad Andina. Adicionalmente, se firmaron acuerdos de integración con Chile, México y Venezuela, estos últimos en el Grupo de los tres. (Garay, 2004)

Durante la decada de los noventa, Colombia contaba con entrada de capitales externos para financiar concesiones y privatizaciones, el sector privado aumentó en 500% ya que su saldo de deuda con la banca internacional pasó de US$ 3.000 millones en 1993 a US$ 15.000 millones en 1997. De 1993 a 1995 presentó un crecimiento del 5,5% en el PIB, no obstante, a partir de 1996 el crecimiento se redujo. En cuanto al sector público creció el 26% en 1996, pero el sector privado presentó un -4% en el mismo periodo y en 1999 el crecimiento fue del -4,3% por la salida de capital. La entrada de capitales generó una revaluación de la tasa de cambio real y una reducción de la tasa de interés, esto resultó en el exceso a la inversión privada y en la finca raíz, generando un exceso en la industria y un aumento de inventarios de construcción, posteriormente se dio la caida en la demanda agregada que se agudizó con la salida de capitales y el aumento de la tasa de interes para defender la tasa de cambio. Desde 1990 hasta 1999, el gasto publico llego al 6% y al 7,7% del PIB. Estos gastos se financiaron con capitales internacionales y locales que aumentaron la deuda colombiana, propiciando eldebilitamiento de la economía frente al exterior. La crisis de 1998, gracias a la acumulación de problemas macroeconómicos, dichos problemas eran por la crisis internacional por la declaratoria de Rusia y el aumento de las importaciones generando un incremento en el deficit en cuenta corriente, cuando la devaluación llego al limite, el Banco de la República comenzó a vender reservas internacionales. La economia tuvo

que balanciar la cuenta corriente, ya que llegó -5,6% del PIB en 1997 y en 1999 llegó al -1,1%. Al mismo tiempo, el gobierno disminuyo su gasto y aumentó los impuestos para corregir los gastos fiscales. Todo esto generó el descenso en al actividad economica en -4,3% de contracción del PIB en 1999, pero en el 2000 se recuperó al 2,8% de crecimiento del PIB. Para la balanza comercial mostró un crecimiento de casi 3% del PIB, en terminos monetarios es del US$ 2.350 millones en 1999 y en el 2000. (Kalmanovitz, 2003)

CUADRO 1.16

Balanza Comercial de Colombia

Código DANE	Sector	1990	1995	2000
9	Carnes	1.9	1.5	1.3
10	Trans. de cereales	0.8	0.6	0.6
11	Lácteos	0.0	0.0	0.7
12	Azúcar	32.6	32.8	39.6
13	Bebidas	0.2	0.1	0.1
14	Tabaco elaborado	0.2	0.2	0.2
15	Otros alim. Elaborados	4.5	5.5	7.9
16	Text. confecc. y cueros	11.5	21.1	30.5
17	Madera y muebles	15.1	25.4	43.5
18	Papel e imprentas	8.5	13,0	18.9
19	Químicas y caucho	9.3	9.8	12.9
20	Ref. de petróleo	70.0	50.0	50.0
21	Min. no metálicos	10.6	8.5	6.7
22	Metálicos de base	3.3	2.5	1.9
23	Maquinaria y equipo	6.1	6.0	7.6
24	Transporte	4.0	3.0	3.8
25	Diversas	7.5	9.3	11.7

Fuente: Cálculos con base en DANE, "Cuentas Nacionales". Proyecciones: (CORCHUELO, 1990).
Tomado de: Saúl Pineda Hoyos, Apertura Económica y Equidad. Los Retos de Colombia en la década de los años noventa. Disponible en: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/colhoy/colo16.htm

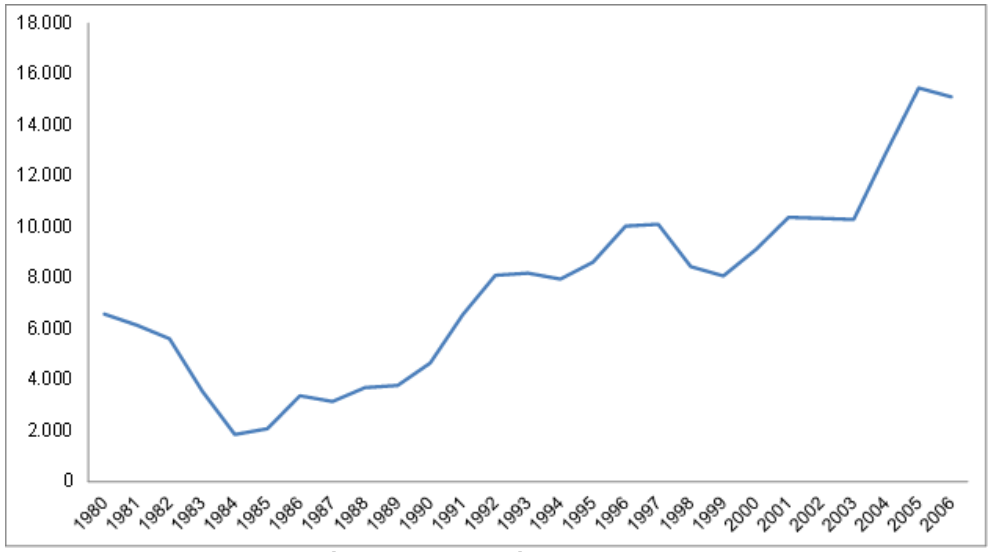
Desde la apertura comercial los productos colombianos tuvieron un comportamiento ascendente o simplemente comenzaban como era el caso de la industria de los lácteos. Además, en 1990 toda la industria tenía un promedio del 11,63% gracias al 70% de la refinería de petróleo, en 1995 el promedio fue del 11,83% no fue muy significativamente, ya que solo aumentó en dos décimas. Finalmente, el promedio del

2000 fue del 14,86%, este crecimiento se dio por los aumentos de la industria de la madera y muebles con el 43,5%, también de la textil, confecciones y cueros con el 30,5%.

GRÁFICO 1.3

Existencias de Reservas Internacionales, 1980-2006

Millones de dólares



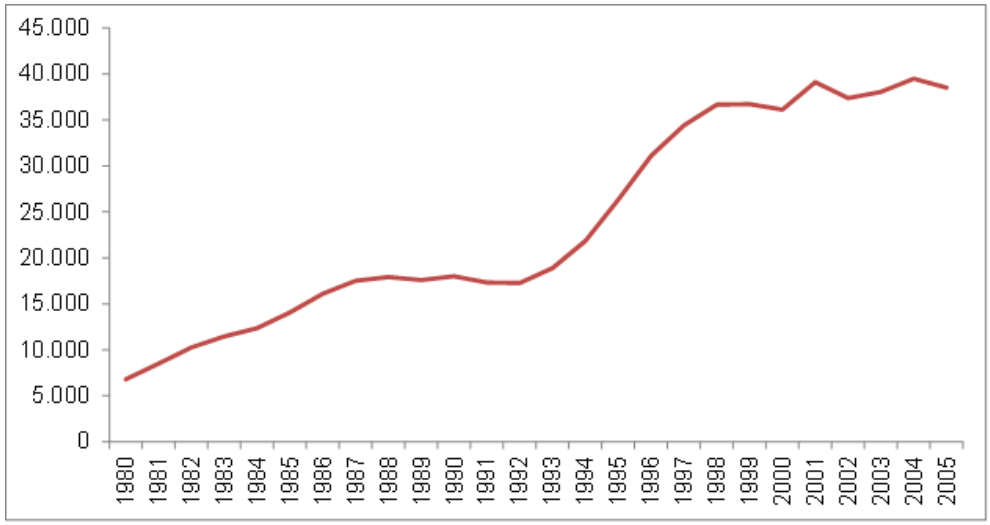
Fuente: Datos CEPAL. Gráfica elaboración propia.

En cuanto a las reservas, estas crecieron a tal punto que pasaron de niveles inferiores a US$ 2.500 millones en 1978 a niveles superiores a US$ 4.000 y US$ 5.000 millones entre 1978 y 1982. Sin embargo, a partir de ese momento se registró un importante deterioro de las reservas internacionales, lo cual llevó a que en 1984 no alcanzaran los US$ 1.900 millones. (Garay, 2004) Sin embargo, a partir de la década de los ochenta, las reservas aumentaron hasta llegar a US$ 15.101 millones en 2006, ver grafica 1.3. (CEPAL, 2009) El aumento de las reservas, se dio por las amortizaciones de deuda externa, ya que pasó de $8.881 a $13.114 millones de dólares. (República, 2009)

GRÁFICO 1.4

Deuda Externa Bruta Total, 1980-2005

Millones de dólares



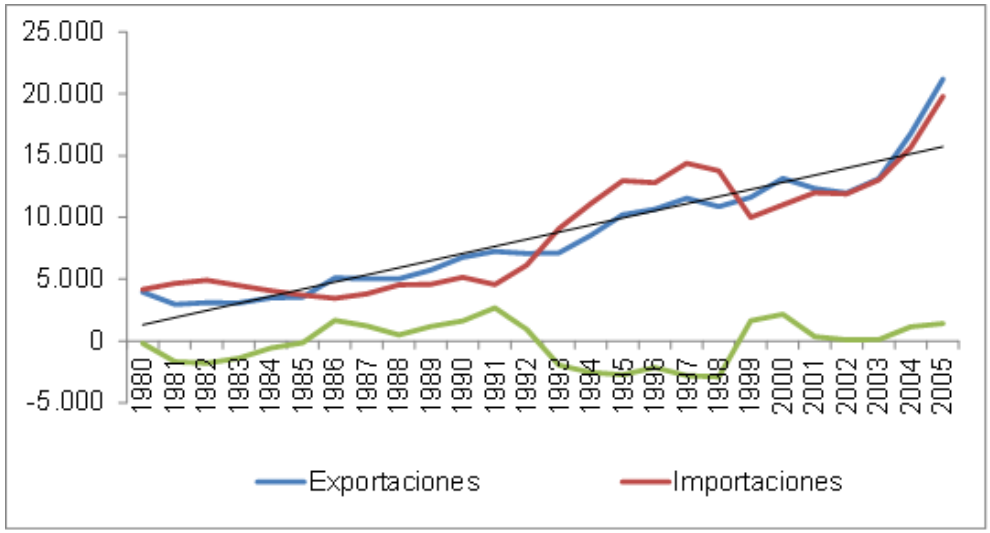
Fuente: Datos CEPAL. Gráfica elaboración propia.

Por otro lado, la deuda externa fue un problema desde la época de la independecia, el gobierno negoció con los acreedores por los tardios pagos en los épocas de la guerra de los Mil Días. (Ocampo, 1988) La deuda externa inició una fuerte expansión a partir de 1979, como respuesta a la política de expansión del gasto público; entre 1978 y 1982 el crecimiento anual promedio de la deuda externa pública colombiana fue, en términos de porcentuales, de más del 36%, alcanzando un saldo total de más de US$ 6.000 millones en 1982. (Garay, 2004) Desde 1990, las politicas se modificaron para ampliar las fuentes de financiación, por esta razón aumentó la deuda externa. (Rubio Orlando, 2003) Durante esta decada, la deuda llegó a US$ 17.993 millones, durante esta decada presentó un promedio del US$ 29.478 millones. En el periodo de 1980 a 2005 aumentó en 565,86%, pasó de $6.805 millones de dólares a $38.507 millones (ver grafico 1.4). (CEPAL, 2004)

GRÁFICO 1.5

Balanza Comercial 1980-2005

Millones de dólares FOB



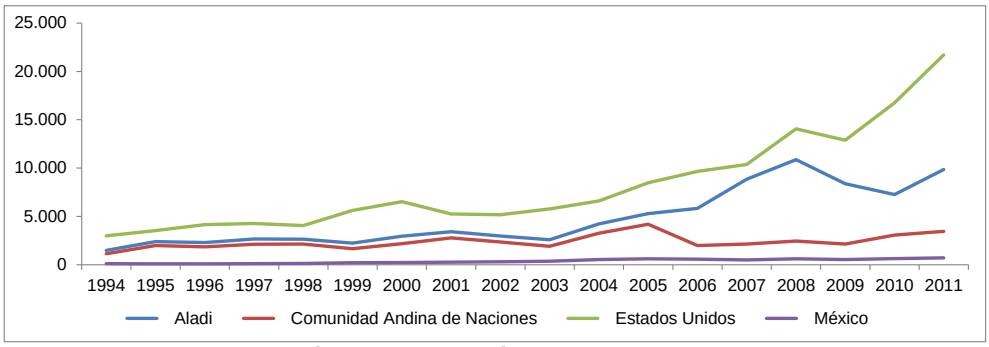
Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

De 1986 a 1992, las exportaciones colombianas superaron las importaciones en promedio de US$ 1.391,55 millones y por ende resultó en un superavit en la balanza comercial, pero no solo en este periodo Colombia tuvo un saldo positivo en la balanza, en 1999 a 2005, era de US$ 1.626 millones y US$ 1.391 respectivamente en esos años, en promedio fue de $976 millones de dólares. (DANE, 2012)

GRÁFICO 1.6

Balanza comercial según grupos económicos y principales países 1995–2005

Millones de dólares



Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

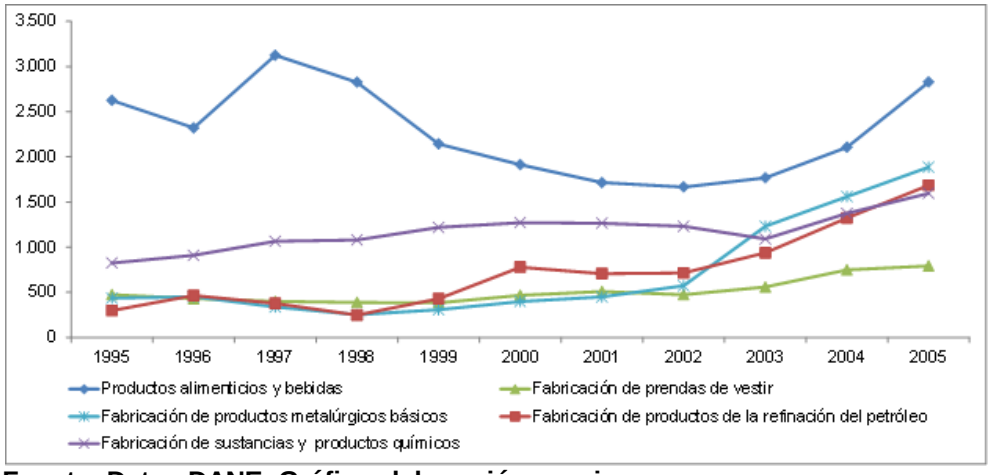
En 1995, Colombia tenía una balanza comercial de US$-2.751 millones, solo con la Comunidad Andina, Unión Europea, Perú, Ecuador y Alemania; 215, 49, 449, 163 y 17 millones de dólares respectivamente. La balanza comercial con la Comunidad Andina de Naciones fue superavitaria de 1995 a 2005, durante estos diez años presentó un punto mínimo en 1997 de US$ 11.3 millones y su punto máximo fue de US$ 2.009 millones en 2005. Desde 1999, el único socio comercial que se presentó un superávit con Estados Unidos del US$ 1.895 millones y continuo con una tendencia al alza y que en 2005 el promedio fue de US$ 1.987 millones. Lamentablemente con México no se mostró, en ningún momento, un superávit. (DANE, 2012)

Siguiendo con la balanza comercial, las exportaciones de los productos industriales, como: productos alimenticios y bebidas; fabricación de prendas de vestir; fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de sustancias y productos químicos; y fabricación de productos de la refinación del petróleo. Estos productos representaron US$ 4.652 millones de US$ 6.640 del total del sector industrial en 1995. En promedio, desde 1995 a 2005, de los productos ya mencionados fue de US$ 1.075 millones, destacando el incremento de la industria de los productos metalúrgicos básicos que en el 2002 tenía $572 millones de dólares pasó a $1.230 millones dólares en 2003, un aumento de 215%. (Ver el grafico 1.7). (DANE, 2012)

GRÁFICO 1.7

Exportaciones totales, según CIIU

Millones de dólares FOB

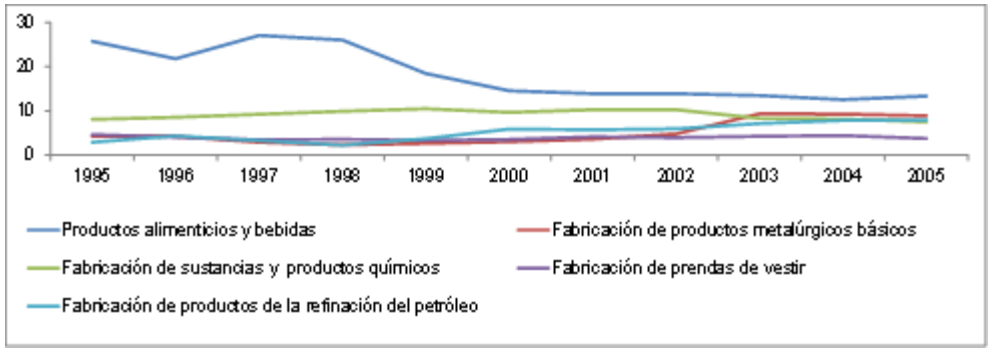


Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO1.8

Exportaciones totales, según CIIU

Participación %



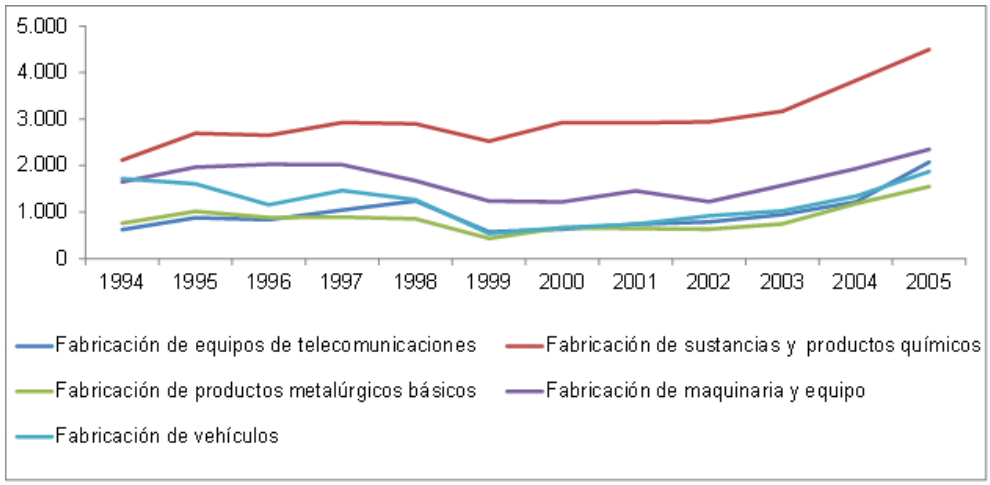
Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

En cuanto a las exportaciones totales en términos porcentuales, la mejor industria del sector secundario fue productos alimenticios y bebidas, a pesar que pasó de 27% en 1997 a 12,54% en 2004 su pico máximo y mínimo respectivamente. En 2005, el repunte fue de 0,81% para llegar a 13,35%. La industria presentó un comportamiento desfavorable fue la de fabricación de prendas de vestir, ya que de 1995 a 2005 tuvo un promedio del 3,91%, comenzó con 4,64% y termino con 3,74%. (DANE, 2012)

GRÁFICO 1.9

Importaciones totales, según CIIU

Millones de dólares FOB

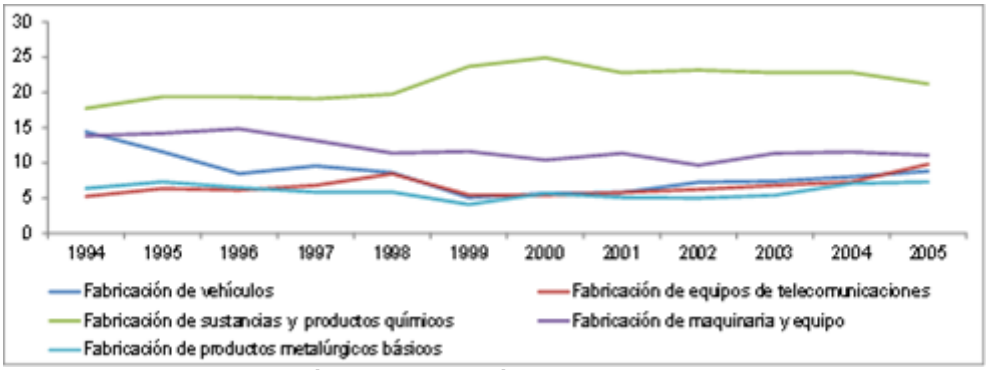


Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 1.10

Importaciones totales, según CIIU

Participación %



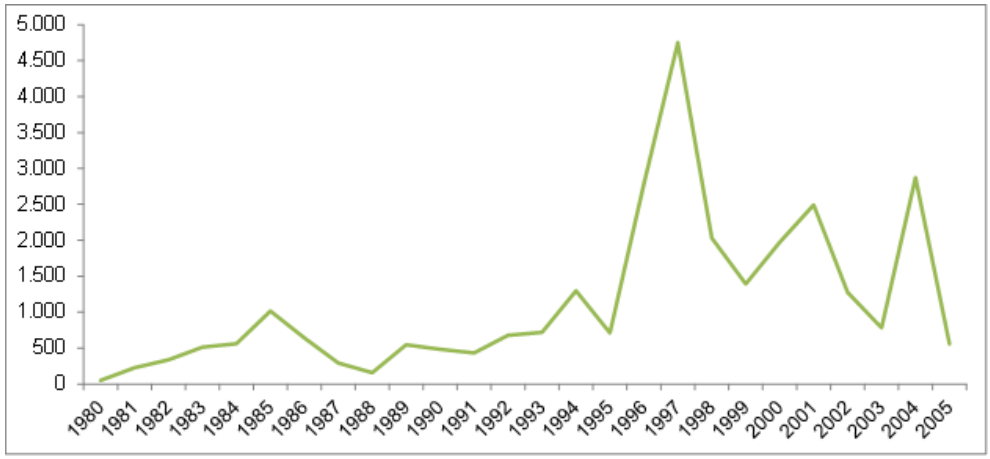
Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

En cuanto a las importaciones colombianas, en 1994 llegaron a US$ 11.941 millones, las industrias como: fabricación de equipos de telecomunicación; fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de vehículos; fabricación de sustancias y productos químicos; y la fabricación de maquinaria y equipo representaron US$ 7.012 millones el 58,72% de las importaciones. De 1994 a 2005, la fabricación de sustancias y productos químicos llegaron a un promedio de US$ 3.009 millones. (DANE, 2012) Ver el gráfico 1.9. En el periodo de 1994 a 2005, las importaciones, en cuanto a términos porcentuales, la segunda industria que presentó un comportamiento constante fue la fabricación de maquinaria y equipo, ya que su promedio fue del 12,04%. La industria de productos metalúrgicos mantuvo el último puesto con un promedio del 5,96% durante el mismo periodo (Ver gráfico 1.10). (DANE, 2012)

GRÁFICO 1.11

Inversión Extranjera Directa Neta en Colombia

En millones de dólares

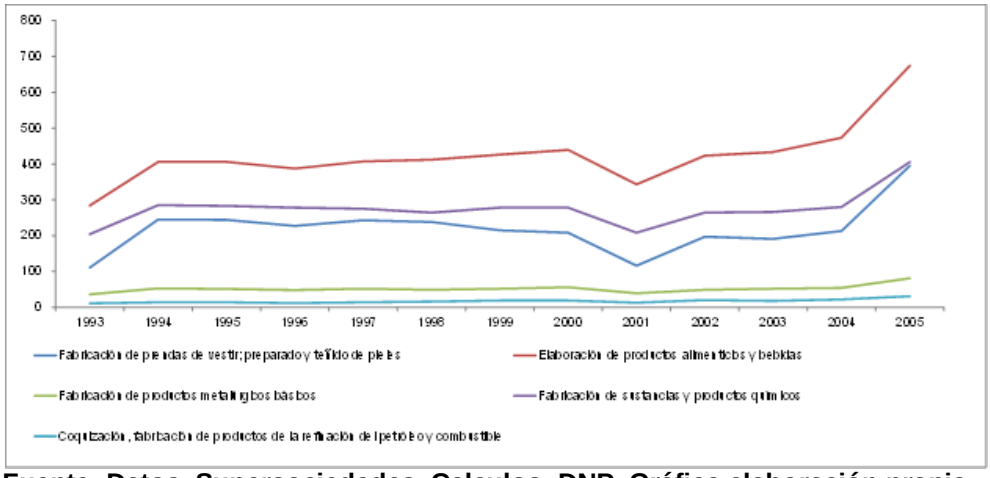


Fuente: Datos CEPAL. Gráfica elaboración propia.

La tasa de ahorro no fue la mayor apartir de la apertura economica, ya que la inversión extranjera aumento para tecnificar los procesos industriales. Se puede evidenciar en la gráfica 1.11, que la inversión tenia una tendencia al alza y tuvo un promedio de US$ 1.138 millones desde 1980 hasta 2005. Cabe destacar que en 1997 la inversión extranjera directa llegó a los US$ 4.753 millones, niveles que no se habían visto en la historia de Colombia y aumentó un 170% de 1996 a 1997. El declive que se dio, desde 1997, por el flujo negativo de la inversión registrada, es decir del reembolso de utilidades, en sector petrolero por $901 millones de dólares y por la recesión economica, ya que los inversionistas extranjeros prefierieron no invertir y retirar el capital del país. (DNP, 2000) Después se presentó una caida que llegó a los $559 millones de dólares en 2005, estos niveles no se habían presentado desde 1984, cuando la inversión estaba alrededor de los US$ 561 millones. (CEPAL, 2004)

GRÁFICO 1.12

Número de Empresas 1994–2005



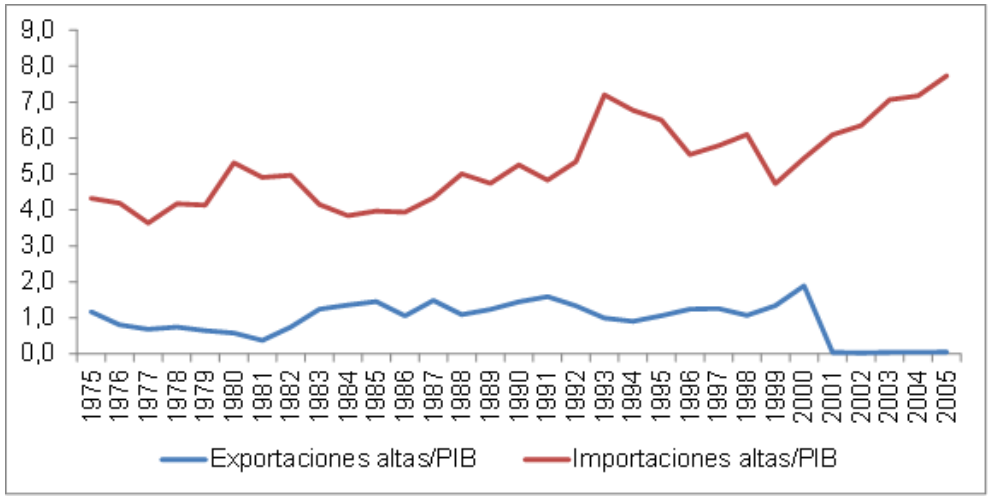
Fuente: Datos. Supersociedades. Calculos: DNP. Gráfica elaboración propia.

El comportamiento del mercado en 1968 mostró que solo tres empresas tenían el 75% de la participación[16] y cuatro compartían entre el 50% y el 75% del mercado. (Ocampo, 1988) En 1993 las empresas de productos alimenticios y bebidas tuvieron un número de empresas 284, en 2005 fueron de 674 y un promedio de 424 en ese periodo, destacándose entre las mejores del sector secundario. La industria con el peor nivel de empresas fue la coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y combustible con un promedio de 17 empresas llegando a 31 negocios. (DNP, 2003)

[16] Dichas empresas se encontraban en los sectores de textiles, madera, papel, caucho, productos químicos, derivados del petróleo, minerales no metálicos y metales básicos. (Ocampo, 1988)

GRÁFICO 1.13

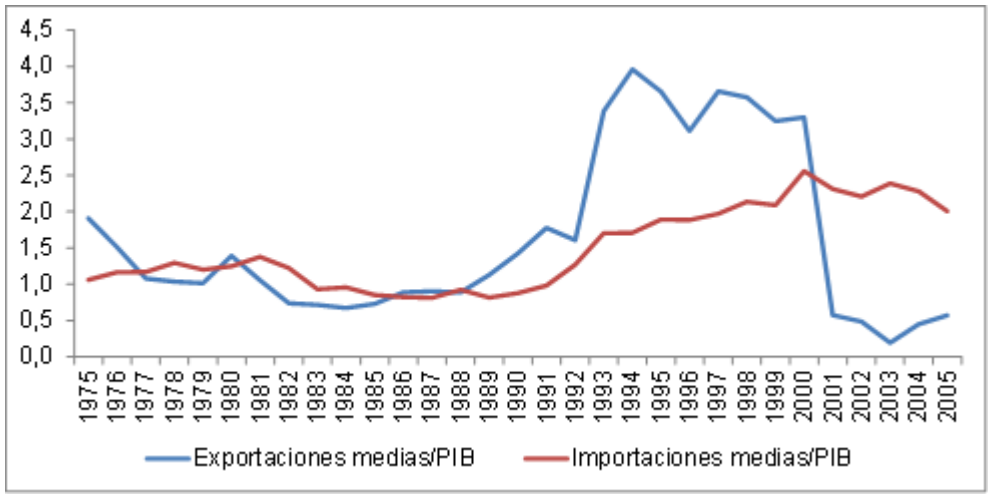
Indicadores de estructura para las industrias altas en conocimiento (%) 1975-2005[17]



Fuente: Datos del DANE. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 1.14

Indicadores de estructura para las industrias medias en conocimiento (%) 1975-2005[18]



Fuente: Datos del DANE. Gráfica elaboración propia.

[17] Altas en conocimiento: Incluye por CIIU Rev. 2: 351: fabricación de sustancias químicas industriales; 353: refinerías de petróleo; 383: fabricación de maquinaria, aparatos y suministros eléctricos; 384: equipo y material de transporte. (DANE, 2004)

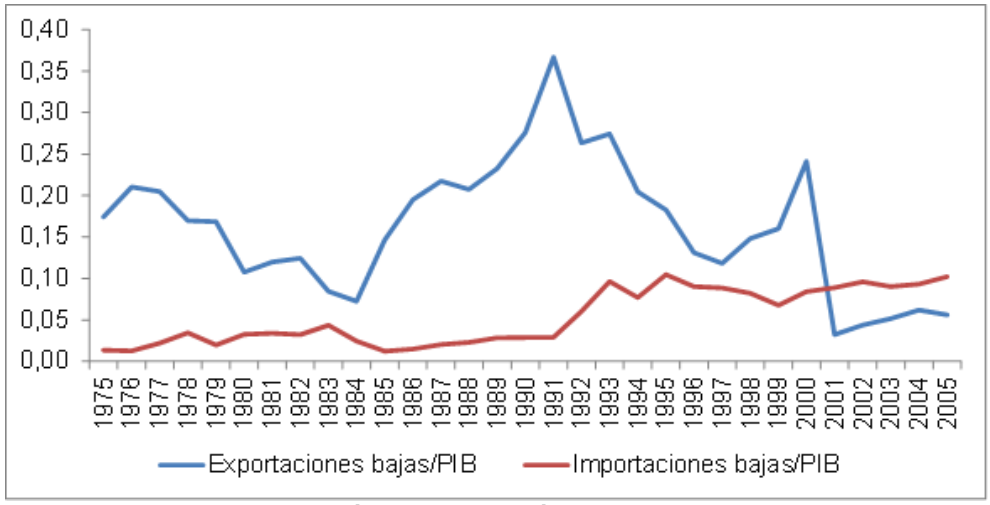
[18] Medias en conocimiento: Incluye por CIIU Rev. 2: 311-312, 313, 314: alimentos, bebidas y tabaco; 321: textiles; 341: papel y sus productos; 356: productos plásticos. (DANE, 2004)

Las industrias de alto conocimiento se basaron en las importaciones los sectores de productos de sustancias químicas industriales y demás, este desarrollo se dio gracias a empresas extranjeras y no por empresas locales. (DANE, 2004)

En cuanto a las industrias medias, tuvo un desarrollo a base de exportaciones con una mezcla de importaciones en el último periodo con un promedio de exportaciones de 1,63% y para las importaciones fue de 1,49%. En hecho más importante fue en 2001, ya que las exportaciones presentaron una caída de 2,72% para llegar a 0,58% y las importaciones estuvieron alrededor del 2% y siguieron una tendencia en alza. (DANE, 2004)

GRÁFICO 1.15

Indicadores de estructura para las industrias bajas en conocimiento (%) 1975-2005[19]



Fuente: Datos del DANE.Gráfica elaboración propia.

Finalmente, las industrias bajas, las exportaciones de los sectores de la industria y productos de madera y demás, se apoyaron en la producción nacional hasta 2001, cuando las importaciones superaron a las exportaciones, ya que las exportaciones tuvieron una caida de 0,21% para llegar a 0,03% y las importaciones aumentaron 0,01% y alcanzó a 0,09%. (DANE, 2004)

[19] Bajas en conocimiento: Incluye por CIIU Rev. 2: 323: industria del cuero; 331: industria y productos de madera; 332: muebles y accesorios de madera. (DANE, 2004)

1.4 Conclusiones

Colombia a partir de su independencia, ya tenía muchos problemas económicos, sin mencionar las restricciones de movilidad de la tierra (manos muertas), dichas restricciones se suprimieron para resultar en la “apertura” o en el no proteccionismo del sector primario, es decir el agrícola. Desafortunadamente, la estructura económica no contó con mecanismos apropiados para su internacionalización. Ya que Colombia no podía financiar este proceso se tenía que acudir a la inversión extranjera, pero al tener los procesos industriales lejos de las costas y de las fronteras, dicha inversión nunca llegó y condeno a tener un proceso mucho más lento que a otras economías como lo eran la argentina, la brasilera y la mexicana. En el siglo XIX, las exportaciones colombianas se basaban del tabaco y de la quina hasta 1883, después se pasó a metales preciosos y café. Este último represento el producto emblema de Colombia, por ser reconocido como uno de los granos más suaves y de mejor sabor del mundo. Estados Unidos se perfilaba para convertirse en el primer socio comercial de Colombia desde este siglo.

En cuanto al sector secundario, comenzó en 1850 con la producción de textiles en la parte oriental del país, pero sufrió mucho la industria nacional por la competencia internacional de ese momento, esto llevó a que la producción cayera en un estancamiento. Además, que la Guerra de los Mil días afectó negativamente la industria y sus exportaciones y resultó en un crecimiento negativo de 81,14%. A finales de la década, las exportaciones tuvieron una depresión, debido a que los productos como la quina desaparecieron en el comercio internacional. El “gran fracaso” fue un momento en la historia, en el cual las acciones políticas y las empresas se unieran para que la industria no resurgiera. Los caminos que tuvo que recorrer la industria generaron cambios en la protección aduanera, los empresarios invirtieron en la agricultura, comercio y minería. Ya para el siglo XX, la economía colombiana continuaba cerrada para el comercio. Una vez más el café fue el producto que revitalizo los flujos en la balanza comercial. Así se dieron hechos reales y concretos que la industria comenzaba con procesos de la refinación de petróleo, procesos de chocolates, cervezas y gaseosas, pero también comenzó la producción de textiles. En la década de los 20, se

dio la primera apertura comercial, la producción de café se vio beneficiada con dicha apertura, pero la industria de alimentos se suspendió, poco después se presentó la gran depresión o la crisis de los treinta. Colombia debió protegerse de esa crisis y la mejor forma de hacerlo era cerrando una vez más la economía. Lamentablemente, esto afecto gravemente a la industria porque le genero un retraso del cual no se iba a recuperar en el corto tiempo. En 1939, la industria tenía el mejor comportamiento de la economía con el 12,1% y 1945 era del 7,4%. En la mitad del siglo XX, las economías brasileras y mexicanas habían diversificado sus industrias, para que esto le pasara a Colombia, la CEPAL sugirió que se adoptaran una política de sustitución de importaciones y otra al fomento a la industria. Diez años después, se dio un momento de mucha dificultad para el sector externo, debido a que el precio internacional del café sufrió una caída y que se cambió el mando del gobierno colombiano. Gracias al sistema de exportaciones beneficio al sector secundario y aumentó en un 290% de 1960-62 y 1967. En 1974 la industria ayudo significativamente al crecimiento del producto interno bruto por tener un promedio de 8%. Para esa época se tenía que reformar la economía, ya que contaba con un proceso de sustitución de importaciones, era hora de que se modificara y se implementó, conjuntamente, los incentivos para la exportación, entre dichos incentivos estaban el Plan Vallejo y Proexpo. El sistema de promocion de importaciones fueron vitales para mejorar las condiciones de algunas industrias del sector secundario, otros incentivos son: Las Zonas Francas; el CAT que se convierte en el CERT; Plan Vallejo Junior, Ministerio del Comercio Exterior; Proexpo, que se reformó y ahora es Bancoldex; y Proexport. La industria se desarrolló por medio de la integración vertical y horizontal, además, el Estado invirtió en la industria con el Instituto de Fomento Industrial, Ecopetrol, entre otras. Esto condujo a que industrias como papel, caucho y productos de textil se extendieran.

Desde el siglo XIX, Colombia ha contado con procesos exportadores hacia países cercanos y a los no tan cercanos, como fue el caso de Estados Unidos y el Caribe. Mucho después, comenzaron los procesos de integración comercial, el primer caso fue el Acuerdo de Cartagena con Bolivia, Chile, Ecuador y Perú. El ritmo de la economía colombiana, antes de la apertura, crecía un 2,0%, pero después de la misma el crecimiento se basaba en la incremento de las importaciones. (Sarmiento Palacio,

1996) A partir de los 90's, se acuerda una zona de libre comercio sin gravámenes ni restricciones de los países miembros del Grupo Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela). Además, se creó un grupo de integración comercial y económica entre Colombia, México y Venezuela, llamado el Grupo de los Tres (G3).

Desde 1945 a 1974, se experimentó la mejor época para la industria manufacturera, ya que tuvo un crecimiento del 7,3% promedio. Por otra parte, en el ámbito laboral se presentó un incremento del 4,1%, por la tecnología y el aumento del empleo tecnificado, no artesanal. (Ocampo, 1988)

En la decada de los años 80, Colombia debio ajustar su economía por medio de una tasa de cambio fija ajustable, la cual generó mini-devaluaciones con un control estricto de cambios para evitar las caidas de las reservas internacionales. (Vargas, 2010) Además, se necesito negociar con el Banco Mundial y el Fonfo Monetario Internacional para que gozará de un credito por US$ 1.000 millones y así obtener una imagen positiva para la adquisición de creditos internacionales. (Garay, 2004)

Desde 1990, el Gobierno impulsó la liberalización de la economía, a pesar de que no el país no estuviera preparado para afrontar este reto. La industria presentó muchos obstaculos ya fuera por la tecnologia y por la creación de empleo calificado. A partir de 1991 a 1995, las importaciones de la industria superaron a las exportaciones, como resultado la balanza comercial fue deficitaria con un promedio de US$ 2.339 millones. Sumado a esto la crisis que se generó por el sistema de Unidad de Poder Adquisitivo Constante (UPAC), el Gobierno tuvo que solucionar este problema por medio del pago de $2.5 billones de pesos, esto repercutió en el defici fiscal por la salida de este dinero. La polítca industrial se concentró en la creación de alianzas estrategicas para que la industria creciera.

CAPÍTULO II

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA)

Para este capítulo se analizaran los dos casos de estudio, México y EFTA, para conocer cómo ha sido el comportamiento del sector secundario con la entrada en vigencia del tratado con México y cuáles son las perspectivas para la industria con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio con EFTA (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein).

En referencia con los acuerdos comerciales, durante el periodo de 1980 a 2010, el sector industrial colombiano tuvo un nivel de crecimiento de 2,6% promedio. El mejor comportamiento de la industria fue en los años 2000, ya que el nivel de crecimiento estaba en 4% anual y ha sido la mejor en los últimos 30 años. Los sectores que ha generado gran parte de dicho crecimiento fueron, sustancias y productos químicos, productos minerales no metálicos, confecciones, refinación de petróleo, productos metalúrgicos, bebidas, equipo de transporte, molinería y productos de plástico. En cuanto a la innovación, el incremento de la participación de las industrias que necesitan en tecnología e innovación, por ejemplo los productos químicos, los equipos de transporte, la maquinaria, los aparatos eléctricos, y la petroquímica. A parte de eso, el desarrollo de productos con valor agregado en el sector tradicional, como son los alimentos con alto valor nutricional en el sector lácteo; los cosméticos y productos de aseo y el mayor énfasis en la industria textil en la moda. Antes del 2000, las exportaciones industriales no alcanzaron los $7.000 millones de dólares al año, pero en el 2011 se calculan que van a superar los $20.000 millones de dólares. Las exportaciones manufactureras sufrieron una caída de 26,6% por la crisis con Venezuela y alcanzaron los US$ 1.200 millones en 2010. En sintesis, el comportamiento del sector industrial no ha sido ajeno a lo que pase en el país ni en el mundo, por ejemplo: la internacionalización de la economía; el éxito en la inserción de los bienes y servicios asociados del sector manufacturero en los mercados internacionales; la capacidad de la industria de ingresar en las cadenas productivas mundiales; los esfuerzos en

innovación y desarrollo tecnológico que realicen las empresas y el sector público; la asociatividad empresarial, la fortaleza y efectividad de las alianzas público-privadas, y el desarrollo de clusters en las regiones; y los avances del gobierno en materia de competitividad, especialmente en infraestructura, educación, formalización, tecnologías de información y comunicaciones, ciencia, tecnología e innovación. (DNP, 2011)

2.1 Antecedentes

Para que funcionaran los acuerdo comerciales, los sectores productivos de los países se sustentaron en politicas locales, competitivas, productivas y diversificando los bienes de exportación. En el caso Colombiano, se aplicó la Política de Transformación Productiva (PTP) y la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC). (Alvarez M. B., 2012)

Colombia se ha integrado económicamente y comercialmente con los países vecinos, con países latinoamericanos, con Estados Unidos y con Europa; por esta razón se firmó acuerdos multilaterales y tratados de libre comercio. Como se revisó en el tema (1.1.3 Sector Externo Colombiano) del capítulo anterior, en 1960 se crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que después se convierte en ALADI, esta asociación la integro Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Colombia hizo parte de este proceso, debido a que firmó el Tratado de Montevideo. Esta asociación terminó en 1980 cuando cambió a Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). A partir del Acuerdo de Cartagena, se dio origen a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para acelerar procesos de integración, la CAN está compuesta por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Después, junto con Venezuela y México se estableció el Grupo de los 3 o G3. Pero no solo se hicieron acuerdos con países vecinos, sino también se realizó un acuerdo comercial con Estados Unidos, se llamó APTA, después se llamó (APTDEA) Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de la Droga, este tratado ayudó a la lucha contra la droga. Finalmente, en 1990 Colombia suscribe un acuerdo con la Comunidad Europea para que los productos hechos en el país libre de gravámenes que en total fueran 14 años y recibió en nombre de Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). (Bejarano, 2003)

Otro Acuerdo es con Caricom y éste grupo lo integran doce países, ellos son: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas. Este acuerdo tiene como objetivos promover y expandir el comercio y la inversión, facilitar la creación de joint ventures regionales, desarrollar actividades de cooperación económica y promover actividades de intercambio entre los sectores privados de la región. Se suscribió en 1998, por primera vez se incluyen productos con preferencias arancelarias en las normas de origen y dando preferencias arancelarias beneficiando a Colombia, ya que tenía el 25% para 1999 y para los demás años. Las Normas de Origen se negociaron con la base en la normativa de la OMC, ALADI la CAN. En cuanto a las preferencias arancelarias, las rebajas que hizo CARICOM a Colombia fueron para productos como: tabaco, poliestireno, maquinaria agrícola, sulfato de amonio, cloruro de potasio, policloruro de vinilo, sulfatos de calcio, polipropileno, almidón de maíz y textiles. (Ministerio de Comercio I. y., 2012)

Con otro grupo económico Colombia tiene un acuerdo y es el Mercosur, ya que este grupo cuenta con un mercado potencial de $216 millones de habitantes, con un PIB de US$ 569 mil millones, tiene una demanda por productos importados a los US$ 74.000 millones y unas exportaciones de US$ 100.000 millones en los últimos periodos. Sumado a esto el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 CAN-Mercosur, le permite a Colombia tener acceso a bienes de capital y materias primas e insumos con menor costo, así puede incrementar la competitividad de la producción nacional. El acuerdo entre Colombia y Mercosur tiene como objetivo la conformación de un área de libre comercio de bienes, tanto agrícolas como industriales, esta desgravación se realizara en un periodo de 4 a 15 años, dependiendo el grado de sensibilidad de los productos. (Ministerio de Comercio I. y., 2012)

Colombia y Cuba comenzaron sus relaciones comerciales gracias al Acuerdo de Complementación Económica No. 49 suscrito en el año 2000, este acuerdo entró en vigor en 2001. El objetivo del acuerdo es brindar una reducción en las preferencias arancelarias. Esto permitió que Colombia ingresara al mercado cubano con preferencias del 100% en: animales vivos, carne bovina, lácteos, flores, papas,

hortalizas, bananos, café, arroz, aceite de palma, margarina, dulces, confetis, chocolate, productos de panadería, mermeladas, agua mineral y gaseada, cerveza, entre otros. Preferencias arancelarias del 80% en: aves y su carne, filetes de pescado, huevos de ave, miel natural, cebollas, frijoles, entre otros. Preferencias arancelarias entre el 30% y del 50% en: quesos, conservas de carne, conservas de frutas, jugos de frutas, bebidas alcohólicas, alimentos para animales. (Ministerio de Comercio I. y., 2012)

El tratado con el Triangulo Norte de Centroamerica, el cual esta compuesto por El Salvador, Guatemala y Honduras), se firmó para mejorar las condiciones de acceso de mercados de las partes, aprovechar las complementariedades de sus economías y incrementar los niveles de desarrollo de los cuatro países. En 2006 las negociaciones iniciaron para el TLC-TN, incorporando asuntos como: Trato Nacional y Acceso a Mercancias al Mercado, Comercio Transfronterizo de Servicios, Comercio Electrónico, Inversión, entre otros. Para el 2009 entró en vigencia dicho tratado. (Ministerio de Comercio I. y., 2012)

Colombia tiene tres acuerdos con Chile, los cuales son: el Acuerdo de Complementación Económica No. 24, el Acuerdo de Libre Comercio y el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones. El Acuerdo de Libre Comercio entre los Gobiernos de la República de Colombia y la República de Chile, comenzó 8 de mayo de 2009; El Acuerdo de Libre Comercio entre ellos forma un Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica ACE inicio en 1993; y por último el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, este acuerdo entró en vigor el 20 de enero de 2000. (Ministerio de Comercio I. y., 2012)

Por otra parte, el Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y Canadá, inició en 2011. En el 2008 se suscribió el Tratado de Libre Comercio, el cual genera mayor integración, después se llevó a cabo la firma del Acuerdo de Cooperación Laboral y del Acuerdo de Cooperación Ambiental. (Ministero Comercio, 2012)

2.2 Grupo de los Tres

La creación del Grupo de los Tres se dio en San Pedro Sula, Honduras, el 28 de febrero de 1989. Para el 1 de enero de 1995, se formalizó una zona de libre comercio con aproximademente 145 millones de personas en ese tiempo. (República, 1999) Lo que se buscaba con este tratado era un acceso amplio y seguro para estos mercados por medio de la eliminación gradual de aranceles. La entrada en vigencia del TLC G3, permitió que se formará una zona de libre comercio entre México, Venezuela y Colombia, además, brindó oportunidades para aumentar y diversificar las exportaciones, creación empleo y crecimiento. (Ministerio de Comercio, 2012)

Los principales objetivos del tratado eran: Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial, garantizar un acceso amplio y seguro a los tres mercados por medio de la eliminación gradual de los aranceles, así como fortalecer los lazos de amistad y cooperación entre los países miembros. El tratado se ha mejorado por el proceso de negociación desarrollado desde 1980, por trece Grupos de Alto Nivel (GAN)[20], este grupo definió normas relacionadas con el comercio, la ciencia y la tecnología, la energía, las telecomunicaciones, el transporte, las finanzas, el turismo, la cultura, la educación, el medio ambiente, la pesca y la acuicultura, la cooperación con Centroamérica y el Caribe, la prevención y atención de desastres y calamidades. Algunos resultados que se dieron por esta negociación fueron: se crearon normas para evitar que leyes internas de las partes sobre protección de la salud humana, animal y vegetal pongan trabas al comercio entre los países. Junto con esas normas se creó las de salvaguardas o aranceles temporales, ya que estas protegen industrias de un país miembro que pueda tener una amenaza o daño grave por excesivas importaciones de productos que provengan de las otras partes. (República, 1999)

En cuanto a las desgravaciones de impuestos de las importaciones del tratado, se establecen que no se pueden incrementar por ninguna causa los impuestos de

[20] Los Grupos de Alto Nivel (GAN), el rango del Grupo de los tres de procedimientos de trabajo se basa por los Grupos de Alto Nivel, los sectores que se tratan son: Energía, Comercio, Finanzas, Transporte Terrestre, Transporte Marítimo, Transporte Aéreo, Telecomunicaciones, Turismo, Pesca y Acuicultura, Medio Ambiente, Ciencia y Tecnología, Cultura y Cooperación con Centro América y el Caribe. (Carrasquero, 2002)

importaciones existentes, ni podra crear un impuesto sobre los bienes originarios. Por concenso, las partes eliminaran progresivamente sus impuestos de importaciones. Por otra parte, la preferencia arancelaria regional (PAR) quedan sin efecto las preferencias negociadas u otorgadas entre las partes con anterioridad en el marco de la ALADI. Para las disposiciones aduaneras, estas se manejaran según lo haya determinado el GATT. Además, con las disposiciones del GATT se manejan las importaciones y exportaciones, por ende ninguna de las partes podra imponer restricciones ni prohibición a las importaciones y las exportaciones. Los bienes de primera necesidad para los paises miembros no se usaran estos mecanismos. Para las reducciones de los impuestos a las importaciones se establecieron en diez etapas iguales, la primera se llevo a cabo el primero de enero de 1995, las demás se llevaron a cabo en los siguientes diez años. México aplicó una tasa una preferencia arancelaria del 28% en el impuesto a la importación vigente en el porcentaje del valor en aduana del bien importado, es decir ad-valorem. Mientras que Colombia y Venezuela fue del 12%. Colombia podía mantener o imponer a las importaciones solo a los bienes de usados, al igual que México y Venezuela. (Ministerio de Comercio I. y., 2007) El universo arancelario se encontraba en el 92% de su desgravación total, algunas subpartidas quedaron por fuera del tratado, dichas subpartidas pertenecen al sector agropecuario. Referente a la industria, sobresale la incorporación al programa de desgravación de ácido cítrico, citrato de sodio, citrato de calcio, y polímeros de estireno, así como la flexibilización de la norma de origen para el sector siderúrgico, el sector textil-confecciones y para los tractocamiones de más de 15 toneladas, como se menciona en la parte del sector automotor. (Ministerio de Comercio I. y.) En Colombia por el decreto 2020 de junio de 2004, se dio comienzó a la decima etapa del programa de desgravación. En cuanto a la Secretaría de Economía de México realizó el decreto del 19 de noviembre de 2006, en el cual se establece la tasa al impuesto General de Importacion para las mercancias originarias de Colombia. (Ministerio de Comercio I. y., 2012)

En el caso del acceso a mercados, se formalizaron lineamientos para asegurar el trato local a los bienes de los países miembros. Queda prohibido elevar y crear aranceles, al

igual que se retiran las barreras no arancelarias, excepto los bienes usados, del petroleo y de los petrolíferos. (Ministerio de Comercio I. y., 2012)

Para el sector automotor cada país se comprometieron a eliminar impuestos de importación sobre camiones y tractocamiones de más de 15 toneladas de peso bruto vehicular y autobuses integrales todo este proceso se completó el primero de enero de 2007. (Ministerio de Comercio I. y., 2007)

Los bienes que sean originarios de los países no tendran problemas para ser comercializado en el grupo, pero si los bienes tienen algo proveniente de otro país no miembro se tendra que pagar los respectivos costos, para la produccion de tejidos no debe superar el 7% del peso total de los tejidos y deben contar con un minimo del 50% de contenido regional. (Ministerio de Comercio I. y., 2007)

Para las medidas de salvaguardia, estas solo se aplicaran después del programa de desgravacion la importación cuando un bien o varios producidos en los países miembros se comercialicen de forma que amenanzen con causar un daño grave a la producción local de bienes similares, idénticos o competidores directos la parte importadora impondra medidas de salvaguardia, por otro lado la parte exportadora debera compensar los daños por medio de concesiones arancelarias que serán equivalentes al impacto de la medida de salvaguardia. (Ministerio de Comercio I. y., 2007)

A partir del primero de enero de 1995, no habran subsidios a las exportaciones de bienes industriales destinados a los países miembros. Habrán cuotas compensatorias en caso de que exista importaciones con dumping, el plazo que tienen dichas cuotas es de cinco años desde su vigencia. (Ministerio de Comercio I. y., 2007)

En cuanto a las inversiones, el trato favorable a los inversionistas extranjeros, ya que pueden hacer uso libre y sin demora de los servivios de transferencias. Por otra parte, este tratado tendrá una vigencia de tres años minimo y una vez transcurrido es plazo, tendrá una duración indefinida. (Ministerio de Comercio I. y., 2007)

Para los secretos industriales, estos tienen unas obligaciones, como: quien tenga el secreto industrial lo podrá autorizar a un tercero para que use dicho secreto en un sector determinado, los resultados que allí se obtegan serán de uso del dueño del secreto. Si se diera el caso que el secreto industrial se hiciera público, la persona natural o juridica debera indemnizar al dueño del mismo y asumira las consecuencias administrativas y juridicas correspondientes con la lrgislación de la de cada Parte. (Ministerio de Comercio I. y., 2007)

Este tratado tiene la opción de adhesión a los países de América Latina y el Caribe, bien sea solo para un país o para un grupo de países, obviamente con una negociación previa entre el interesado. (Ministerio de Comercio I. y., 2007)

En 2006, Venezuela decide no ser miembro del Grupo de los Tres, ya que según el Gobierno de ese país, este Acuerdo tuvo efectos dañinos a la economía, la competencia desleal y el desempleo se incrementaron. Con la salida de este país el tratado continúa solo con México y Colombia. (Pradas, 2012)

Desde 2007, comenzaron las negociaciones para la profundización del TLC Colombia y México, estas negociaciones terminaron en 2009. Para que en 2011, entró en vigor el Protocolo Modificatorio al Tratado y varias disposiciones legales en el Diario Oficial de la Federación (DOF), dicho protocolo incluía bienes al programa de desgravación arancelaria, los cuales estaban excluidos en el anterior Tratado, y modificar algunas reglas de origen. Para el 2010, los principales productos exportados eran: maquinaria; cacao en grano; aceite de palma; madera contrachapada; preparaciones de pescado, entre otros. Por otro lado, las importaciones desde México eran: monitores y proyectores; automóviles de turismo; teléfonos incluyendo teléfonos celulares; vehículos automóviles para el transporte de mercancías; tractores, entre otros. (Internacionales, 2011) Adicionalmente se incluye productos como: carne de bovino, leche en polvo, queso, bebidas que contengan leche, arequipe, confitería, productos de panadería, aceite de palma, chicharrón para microondas, preparaciones con cacao, bombones, galletas saladas y cigarrillos. En el mismo año, las desgravaciones se encontraban en el 95% de las subpartidas y los productos más exportados eran: carbón, azucar, aceite de palma, copolímeros de propileno, entre otros. En cuanto a las compras en el exterior,

los bienes más importados eran: televisores, celulares, automóviles, computadores, entre otros. (Patiño, 2011)

2.3 EFTA ó AELC

EFTA fue creada en 1960 gracias a la Convención de Estocolmo, su objetivo principal es lograr una gran expansión económica y mantener la estabilidad financiera de sus países miembros, teniendo en que estos países son líderes mundiales en sectores económicos como el del petróleo y gas natural, la piscicultura, los productos farmacéuticos, relojes, maquinaria, servicios financieros y marítimos, entre otros. (Proexport S. (., 2011)

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) o en inglés European Free Trade Association (EFTA), se suscribió el 25 de noviembre de 2008, fue aprobado por el Parlamento Suizo en 2009 y en Colombia mediante la Ley 1372 del 7 de enero de 2010, ratificada por el Congreso colombiano y declarado exequible por la Corte Constitucional colombiana a comienzos de 2011. Dicho tratado entró en vigor el 1 de julio de 2011 con Suiza y Liechtenstein y así se constituye en el primer TLC de Colombia con un país altamente industrializado. (Proexport, 2011)

El TLC, que entró en vigencia, con Suiza abarca ejes comerciales, como: el comercio de bienes y servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual, contratación pública y competencia así como medidas de cooperación para la implementación del Tratado. De esta manera, el TLC permite a ambos países expandir y diversificar sus mercados al establecer relaciones comerciales con socios comerciales diferentes a los tradicionales. Solo inició con Suiza, debido a que el Tratado se negoció entre Colombia y los Estados AELC, se firmó entre estas partes, pero los trámites de los países miembros del AELC son diferentes, a razón de que el Tratado se encuentra funcionando con Suiza y Liechtenstein, la ratificación del mismo se dio el 29 de octubre y el 26 de noviembre de 2009 por parte de Suiza y Liechtenstein respectivamente. En cuanto a Noruega e Islandia, no han ratificado este Tratado. (Proexport, 2011)

El tratado de Libre Comercio ente EFTA y Colombia cuenta con 145 artículos y 20 anexos. Los capítulos son: Comercio de bienes, Servicios, Inversión, Derechos de propiedad intelectual, Compras del Estado, Competencia, Cooperación, Administración y solución de conflictos. (Proexport S. (., 2011)

En cuanto a facilitar el comercio entre las partes, se comprometen a simplificar en lo más posible los procedimientos para el comercio de mercancías y servicios conexos. Además, se promoverá la cooperación multilateral para aumentar la participación en el desarrollo y la implementación de las convenciones y recomendaciones internacionales sobre facilitación del comercio. Para que esto se lleve a cabo se crea un Subcomité de Reglas de Origen. Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio. Por otra parte, la desgravación de los aranceles a las importaciones iniciará en el momento en que el tratado comience, tanto Colombia como EFTA eliminaran sus respectivos aranceles aduaneros a las importaciones, al igual para las exportaciones, esto se realizara una vez entrado en vigor el tratado para algunos productos, entre ellos los elementos químicos, alimentos y bebidas; para los restantes tendrán un periodo de cinco a diez años, entre ellas las prendas de vestir. Finalizado este periodo todos los productos tendrán ningún tipo de arancel. Además, no habrá ninguna restricción ni prohibición a la importación y exportación, salvo aranceles, impuestos u otras cargas. Para la balanza de pagos, se tratara para que no se presenten restricciones para salvaguardarla. (Quiñones, 2012)

Por otra parte los productos básicos negociados bilateralmente con estos tres países se realizaron de la siguiente manera: con Suiza preferencias en hortalizas, algunas flores, aromáticas, tabaco, cigarrillos, preparaciones alimenticias y gelatinas. En el caso con Noruega, las preferencias más del 60% del sector agrícola. Finalmente con Islandia en licores, cigarrillos y jugos. (Proexport, 2011)

La firma del Tratado de Libre Comercio EFTA-Colombia ocurrió en Ginebra, Suiza, el 25 de noviembre de 2008. En 2009, el Congreso colombiano aprobó el Tratado de Libre Comercio EFTA-Colombia. Adicionalmente, la existencia de acuerdos bilaterales sobre productos agrícolas hace parte de los instrumentos para el área de libre comercio (zona franca) entre los países. (Proexport S. (., 2011)

En el sector industrial la desgravación arancelaria se conforma de la siguiente manera: EFTA, el 100% del universo de bienes industriales quedó libre de aranceles de manera inmediata para su entrada al mercado de AELC. Colombia, eliminará los aranceles de manera inmediata para el 85,7% de las importaciones industriales procedentes de EFTA. Los bienes con alguna sensibilidad se desgravarán a cinco años (12,6%) y a diez años (1,7%). Por otra parte, el Plan Vallejo y Zonas – Francas, se permite su aprovechamiento sin limitación de tiempo o sectores en el comercio preferencial bilateral. (Pardo, 2008)

Para el ex senador Jairo Clopatofsky, la importancia de EFTA para Colombia se debe a que este mercado tiene 12.5 millones de consumidores; el ingreso per cápita de este bloque fue de US$ 45.000, 6 veces más que el de Colombia en 2008; Suiza, el acceso inmediato fue del 88% de las exportaciones agrícolas colombianas, en cuanto a Noruega fue de 99,2% de las exportaciones, para Islandia era del 100%; compromiso de eliminación de subsidios a exportación para bienes agrícolas. Según el Departamento Nacional de Planeación, los beneficios que Colombia va a tener son (Clopatofsky, 2009):

- Aumento adicional del PIB real en 0,01%.
- Crecimiento de exportaciones del 0,06%.
- Crecimiento de las importaciones de 0,05%.
- Impacto positivo en exportaciones de algunos equipos de transporte, algunos productos alimenticios, derivados del petróleo, carbón, bebidas y productos de tabaco, aceites y grasas vegetales, textiles, vestidos y confecciones.
- Mejor desempeño en la producción.
- Importaciones con mejor desempeño.
- Una reducción de un punto porcentual en el arancel promedio de un producto determinado, podría generar un incremento entre 0,01 puntos porcentuales en la probabilidad de exportar tal producto, lo cual redundara en una mayor diversificación de las exportaciones del país.
- Posicionamiento de nuevos productos en los países de EFTA.

- Incremento del 0,01% en la remuneración en el trabajo calificado, 0,02% en el no calificado y de 0,01% en la remuneración del capital.

Además, los estudios de impacto del Tratado de Libre Comercio, muestran que los sectores colombianos de equipos de transporte, vehículos de motor y sus partes, productos alimenticios, derivados del petróleo, carbón, bebidas, tabaco, aceites y grasas vegetales, textiles, vestidos y confecciones se verán favorecidos por el mismo. Sin mencionar, productos plásticos, químicos de caucho, maquinaria y equipo, productos metálicos, productos carnicol, los de menor participación. Por otra parte, las industrias por parte de los Estados AELC serían: productos metálicos, productos plásticos, químicos y de caucho, maquinaria y equipo, madera y sus productos, papel y sus productos, y otros minerales. (Proexport, 2011)

En el ámbito industrial, el Tratado permite a Colombia realizar los cambios necesarios para poder competir con los productos de esos países, por esta razón la desgravación arancelaria no exceden los 10 años. Las exportaciones tuvieron acceso inmediato del 85,7%, de los cuales eran bienes no producidos y algunos producidos en Colombia, el arancel para estas exportaciones era de 0% y 5%, para los sectores textiles y confecciones, minerales y piedras preciosas, metalmecánica, algunas autopartes, químicos, algunos medicamentos, ciertos fungicidas, insecticidas y herbicidas, cauchos, maderas y máquinas y aparatos. Para los productos de los sectores químico, farmacéutico, colorantes y pinturas, productos de caucho, cueros y sus manufacturas, maderas, bienes terminados de papel, algunos textiles y confecciones con materiales de plástico, sombreros y cascos, cemento, productos cerámicos, vidrios y sus manufacturas, hierro, acero y sus manufacturas de fundición, herramientas, manufacturas diversas de material común, máquinas y aparatos, vehículos, aparatos de medición, algunos muebles y manufacturas diversas, barcos e instrumentos medico quirúrgicos, aceites y combustibles, entre otros. Se ubicaron en el 10% y 15% de arancel a cinco años y alcanzaron los 12,6% de las importaciones. Por último, el 1,7% de las importaciones en diez años, son los bienes de los sectores de industria liviana: plástico, manufacturas de papel, textil confección y calzado con componentes plásticos,

manufacturas de cuero, parte de metalmecánica y vehículos. El arancel para estos productos es de 20% a 35%. (Proexport, 2011)

Una vez que el Tratado entre en vigencia, los productos de la industria del plástico, derivados del polipropileno y sus manufacturas, joyería, piedras preciosas, confecciones, entre otros. Además, los siguientes sectores tendrán normas de origen con beneficios: Sector químico, ya que se pueden transformar insumos para su posterior exportación; Textil confecciones, los confeccionistas pueden importar hilados y telas de terceros países y exportar los productos terminados con los mismos bajo un sistema preferencial a cuatro nuevos mercados; y el Calzado, acceso inmediato con normas que exigen capelladas regionales y así permitiendo la incorporación de materias primas de terceros países. (Proexport, 2011)

Con la entrada en vigor del TLC, Suiza logra el acceso inmediato sin arancel de plátanos de origen colombiano, esto generará que haya más oferta y se reducirá el precio que tienen que pagar los ciudadanos por dicho producto. Esto va a ocurrir con las frutas como: la piña, la naranja o la papaya. Por otra parte los productos como las flores, tabaco, cigarrillos y gelatinas gozan de un trato arancelario preferencial. En cuanto a las exportaciones suizas de la industria química, farmacéutica y de maquinaria se ven favorecidas por la desgravación del 85,7% que hizo Colombia. Para Noruega, Islandia y Liechtenstein tienen un nuevo destino sus exportaciones de productos pesqueros y productos forestales. (Ornelas, 2008)

Colombia consigue, con este Tratado, diversificar mercados y tener un bloque comercial con 12.5 millones de habitantes, lo que equivale a un tercio de la población colombiana. En cuanto a la preferencia arancelaria que este país tiene, se puede comparar con la que tiene la UE para el comercio de bienes como el café verde, tostado, extractos y esencias de café, chocolate y derivados del cacao. En lo referente a la cooperación, Suiza se comprometió por medio de la Seco (Secretaría de Estado para Asuntos Económicos) a crear un programa de asesoría para las empresas colombianas que quieran incrementar su competitividad, diversificar el comercio y contribuir al desarrollo. (Ornelas, 2008)

Según (Proexport, 2011), entre 2003 y 2005, el comercio global colombo Suizo bordeaba los US$ 300 millones de dólares, en 2006 llego a US$ 807 millones y en 2009 superó la barrera de los mil millones de dólares. En 2010 el comercio global fue de US$ 1.412 millones, monto inferior en US$ 148 millones, al valor registrado en 2009.

2.4 Conclusiones

Los sectores productivos deben estar preparados para competir con los bienes que provengan del exterior, esto hace que los productos nacionales adquieran más competitividad por esta razón es fundamental la integración de las naciones por medio de acuerdos, tratados de libre comercio, uniones aduaneras, uniones económicas, mercados comunes, bloques comerciales, acuerdos bilaterales, entre otros.

Los tratados de libre comercio permiten que los países tengan una integración comercial con el objetivo de mejorar su situación económica. Para el caso colombiano, esté país tiene tratados con países vecinos, con países caribeños, centroamericanos, suramericanos, norteamericanos y europeos. Con dichos tratados se busca que en el mediano y largo plazo para alcanzar los un crecimiento sostenido.

En lo referente al grupo de los tres o G3, entro en vigor en 1995 y se realizó para tener un acceso amplio y seguro para los bienes provenientes de México, Venezuela y Colombia. En este tratado cuenta con la opción de adhesión a las naciones de la región o a los grupos de países. Además, se estipulaba que los aranceles iban a bajar para que los productos pudieran ingresar a los mercados sin ningún obstáculo con una desgravación en diez etapas en mismo periodo de años.

En lo concerniente al sector industrial, los bienes como: ácido cítrico, citrato de sodio, textiles y confecciones, y automóviles. Estos productos cuentan con el programa de desgravación de aranceles, el cual duró más de diez años. Además, los subsidios para el sector secundario se eliminaran y dado caso que se dé un exceso de exportaciones se tendrán que pagar compensaciones.

Para el 2006, Venezuela toma la decisión de separarse del G3 por motivos de daños en su economía y por la competencia desleal. Sin embargo el grupo continúa con México

y Colombia. En 2011, comenzó el Protocolo Modificatorio al tratado con este protocolo entran productos al programa de desgravación.

Colombia cuenta con un tratado de libre comercio con EFTA o en español AELC (Asociación Europea de Libre Comercio), este grupo lo conforman Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. El tratado se firmó en conjunto, solo entró en vigor con Suiza y Liechtenstein desde el 2011, pero con Noruega e Islandia no ha entrado porque los respectivos gobiernos son diferentes y tomaran más tiempo para que sea ratificado. El programa de desgravación de los aranceles comenzará una vez entre en vigencia el tratado comercial, Colombia debe eliminarlos a los productos industriales, por su parte EFTA debe hacerlo para los bienes agrícolas. Lo que significa que el país tiene oportunidades de diversificar sus mercados y mejorar su competitividad por medio de la adquisición de tecnología.

CAPÍTULO III

SECTOR SECUNDARIO CON LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (CASO DE ESTUDIO: MÉXICO Y EFTA)

En este capitulo se analizaran las relaciones comerciales con los Estados Unidos de México y cuáles son las perspectivas para la industria con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio con EFTA (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein). Además se examinara los productos que más se exportan a esos países. Partiendo del primer capitulo, se estudiará el sector manufacturero y la influencia que estos dos tratados ejercen sobre el mismo.

El sector externo ha sido importante para el sector manufacturero de Colombia, sobretodo para su crecimiento y competitividad, desde el siglo XIX ha exportado sus productos a vecinos y a países de habla inglesa. Los bienes más exportados fueron del sector primario, es decir, los productos cultivados como: tabaco y café. Por otra parte, las importaciones se basaban en comercio de textiles, vinos, harina de trigo, azucar, entre otros.

El sector secundario presentó problemas por el tardio proceso de industrialización, acausa de las decisiones politicas y de las fuentes de financiamiento. Esté proceso inició con el incremento de la población urbana y con los ingresos de los sectores, además, el Estado no tuvo una participación activa para los restricciones a las importaciones de ese entonces. Sin mencionar que los sectores mineros y agricolas se llevaban los capitales extranjeros. Desde 1905, la industria de la refinación de petroleo, los ingenios azucareros, producción de chocolates, fosforos, cervezas y bebidas y textiles. Después en 15 años, es decir en 1920, se presentó la primera apertura economica, pero seguido a esto se dio la crisis financiera y Colombia empieza a protegerse de los efectos de la misma, por esta razón la industria comenzó a “crecer por dentro” en otras palabras, gracias al proteccionismo que se implemento en la crisis.

Gracias a las exportaciones del café, el país mejoró en materia del sector externo, como se vio en el primer capitulo, dichas exportcaciones ayudaron para que Colombia tuviera un crecimiento economico constante.

En el siglo XX, el modelo de la industrialización no comenzó por buen camino por, el modelo proteccionista y por la crisis de los treinta dieron cambio a los bienes de consumo no duraderos por los bienes intermedios y de consumo duradero. En la decada de los cincuenta, se inicio el comercio de los productos agricolas, excluido el café, este cambio favoreció los precios de los bienes industriales para los productos locales. Este proceso de industrialización se basaba en la sustitución de importaciones para algunas industrias, pero para los sectores de bebidas y alimentos solo crecieron por la demanda interna y los bienes de consumo no duradero fueron el origen del crecimiento del sector secundario.

Desde 1967, se implementó un nuevo modelo llamado “mixto”, dicho modelo era la combinación de la sustitución de importaciones junto con incentivos para las exportaciones y reemplazó el modelo industrial,implementando las exportaciones de los productos nacionales; desafortunadamente el sector no estaban preparado para la crisis que se presentó en la decada de los ochentas. Para las exportaciones se crearon incentivos como: el CAT, el CERT, Zonas Francas y Bancoldex, algunos de estos todavia continúan.

En 1990, las politicas de comercio exterior fueron de apertura y así reducir los aranceles en los bienes intermedios, bienes de consumo y bienes de capital. Desafortunadamente, el proceso de apertura se realizó por necesidad y no porque se había planeado, esto favoreció en mayor grado a las importaciones que a las exportaciones, por eso las consecuencias tales como: la transformación de la estructura industrial; la falta de tecnología; y no contar con empleos calificados. En cuanto a las ventajas competitivas,estas eran por los subsidios que se les daban y después de la apertura, estas ventajas ya no lo eran tanto por la falta de competitividad. Por otra parte, el sector industrial aprovechó el incremento de la demanda para los bienes de consumo durable, bienes capitales y los bienes intermedios.

Los productos más representativos del sector manufacturero fueron: productos alimienticios y bebidas; fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de productos de la refinación del petróleo; fabricación de sustancias y productos quimicos; y fabricación de prendas de vestir. Estas industrias tuvieron un buen comportamiento, debido a presentaron un promedio de $1.075 millones de dólares. La fabricación de productos de la refinación del petróleo, fabricación de sustancias y productos quimicos son industrias de alto conocimiento y por ende las que tienen más ingresos. Las demás son de media en conocimiento con menor ingresos, pero con mayor tradición en Colombia como lo eran los productos alimienticios y bebidas con el mejor comportamiento del sector con una variación de 22%

A partir de la decada de los noventas, se inicia una etapa en la cual se crean grupos economicos, cuyo objetivo es alcanzar niveles de desarrollo y de crecimiento.Para el caso colombiano, junto con Bolivia, Ecuador y Venezuela firman un acuerdo de zona libre de comercio sin ningún impuesto ni con obstaculos para la comercialización de bienes hechos en estos cuatro países. Además, de este acuerdo se suscribió una integración económica y comercial entre Colombia, México y Venezuela, llamado G3 o grupo de los tres.

Con este grupo Colombia conformó una zona de libre comercio para el comercio de productos industriales, como las industrias de: ácido cítrico; citrato de sodio; citrato de calcio; entre otros. Los sectores siderúrgico, textil.confecciones y automotores cuentan con un programa de desgravación arancelaria, más adelante en este capítulo se profundizará.

Para el 2006, Venezuela no continua en este grupo por diferencias con los países miembros. Después de negociar la profundizacion del TLC, Colombia y México llegaron a un acuerdo que incluida las normas de origen que no estaban en el anterior acuerdo. En ese año, las exportaciones se basaban en productos agricolas y bienes no manufacturados como aceite de palma y madera contrachapada. En cuanto a las importaciones eran productos manufacturados termnados como monitores, computadores, televisores, telefonos celulares y vehiculos.

Entre tanto, el Tratado de Libre Comercio con los miembros del EFTA o AELC, en español Asociación Europea de Libre Comercio, (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein) Colombia y suscribió el tratado con estos países en 2008. Para el 2011, solamente con Suiza y Liechtenstein entró en vigencia, con Noruega e Islandia no han entrado en vigencia hasta que estos países ratifiquen el tratado. Por esta razón el acuerdo se firmó en conjunto, pero no ha empezado en todos los países. En cuanto al sector manufacturero, el tratado especifica claramente que los productos industriales de estas naciones tienen acceso sin restricción alguna, solamente los bienes que son sensibles tendran una desgravación de cinco años y de diez años.

Con Suiza, el comercio fue mayor que con el resto de países ya que se firmaron acuerdos previos al TLC, como acuerdos de inversión. Además, con esta nación se exporta productos primarios y se importa bienes de la industria química, farmacéutica y de maquinaria, como resultado, se tuvo una balanza comercial superavitaria.

3.1 Coyuntura Económica de Colombia

En 2007, uno de los sectores con mayor dinamismo fue el manufacturero, ya que presentó una variación porcentual de 8.9. Además, esta industria favoreció el crecimiento del PIB para ese año, debido a que pasó de 15,8% en 2005 a 17,2% para el 2007. En cuanto a la balanza de pagos, dicha balanza experimentó niveles negativos en la cuenta corriente desde 2001 hasta 2007, y así alcanzó el -3,5% del Producto Interno Bruto (PIB), en términos monetarios fueron US$ 4.297 millones. Por otra parte, la cuenta de capital mostró un comportamiento positivo para terminar el 2007 con el 7,3% de PIB y en dólares fue de $8.989 millones, esta inversión se enfocó en el sector petrolero con el 38%, en términos monetarios $3.429 millones de dólares, otro sector que se benefició fue el sector manufacturero con US$ 1.516 millones. Por otra parte, la balanza de pagos tuvo este desempeño debido a: las transferencias corrientes, las cuales alcanzaron los US$ 3.740 millones; resultados negativos para la balanza comercial US$ 912 millones, esto se produjo por una mayor demanda agregada y a la revaluación del peso colombiano, la que estimuló al aumento de las importaciones en un 25%, mientras que las exportaciones lo hicieron en un 17%. (Económicos O. d., 2010)

Para el 2008, la IED en Colombia llegó a US$ 10.564 millones, a pesar que se presentó una disminución del consumo y la desaceleración de la economía global. En el 2010, alcanzó los US$ 6.760 millones, es decir 2,4% del PIB, el sector manufacturero obtuvo 594 millones, US$ 26.1 millones menos que el 2009. (Económicos O. d., 2011)

Las variaciones del PIB por sectores fueron de un crecimiento negativo, en el que la industria tuvo el siguiente comportamiento:

2007	9.5
2008	-2%
2009	-6.3%
2010	5.4%

Datos de Oficina de Estudios Económicos. Coyuntura Económica de Colombia 2010. Disponible en: https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=23044. Gráfica elaboración propia.

El sector manufacturero presentó la mayor caída de la economía por ser el primero en pasar a números negativos. Por otra parte, el sector manufacturero contó con un crecimiento negativo del 12,1% para llegar a 2,1%; esto pasó por la variación de equipo de transporte con el -19,8%; maquinaria y equipo -20,2%; productos de cuero y calzado con -8,2%; hilados, tejidos de fibras textiles -5,7% y productos de papel y cartón con el -0,7%. Esto se dio por las razones ya mencionadas. En 2009, la recesión económica mundial generó que el crecimiento Colombiano fuera del 0,4%, uno de los incrementos más bajo de la década. Sin mencionar que fue uno de los menos bajos, ya que si se compara con México, Chile y Brasil tuvieron -6,5%, -1,5% y -0,2% respectivamente. A comienzos del 2010, las economías latinoamericanas, estaban experimentando niveles positivos, por ejemplo, Brasil con 9%, Perú el 6%, México con el 4,3% y Colombia con el 4,4%. (Económicos O. d., 2011)

En cuanto a la industria manufacturera, esta fue la segunda que generó crecimiento al país, después de minas y canteras que tuvo el 12,7% y representó el 6,9% del PIB, con el 5,4% y fue el 12,5% del Producto Interno Bruto. Además, se incrementó en 8,8% de 2009 a 2010, los sectores con mayor dinamismo fueron: equipo de transporte con el 22,2%; cuero, productos de cuero, calzado con 17,6%; tejidos de puntos y prendas de

vestir con el 14,6%. En lo referente a las importaciones, dichas crecieron el 14,4%, mientras que las exportaciones fueron en 0,3%. En la cuenta corriente se presentó un déficit que llegó a US$ 8.944 millones, se incrementó en $3.803 millones de dólares respecto al año anterior. Dicho déficit fue compensado por el superávit en la cuenta de capital, ya que alcanzó US$ 11.879 millones, y fue el monto más alto de la historia de Colombia, esto conllevo a que las reservas internacionales fueran de $3.133 millones de dólares. Las causas de este superávit fueron el incremento de los flujos de endeudamiento debido a que a Colombia ingresaron US$ 13.099 millones por créditos externos, el sector privado recibió $10.479 millones de dólares. Al igual, las inversiones de corto plazo en instrumentos financieros y del mercado de capitales se incrementaron en aproximadamente US$ 2.000 millones. (Económicos O. d., 2011)

3.2 Manufacturas en Colombia

En este tema se revisa cómo fue la Inversión Extranjera Directa (IED) en la industria y en otros sectores. En promedio el sector manufacturero tuvo US$ 941 millones de 1994 a 2011, este promedio se dio gracias a que en 2005 se presentó una inversión de US$ 5.513 millones y a todos los sectores alcanzó los $10.252 millones de dólares. A partir de ese año, la IED no mostró un comportamiento igual, ya que, por el contrario, se disminuyó hasta que en 2011 llegó US$ 539 millones. Mientras que los demás sectores como: Sector Petrolero; Agricultura Caza, Silvicultura y Pesca; Minas y Canteras (incluye carbón); Electricidad, Gas y Agua, Construcción, Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones; Servicios Financieros y Empresariales; y Servicios Comunales superaron los US$ 13.000 millones. Ver gráfico 3.1.

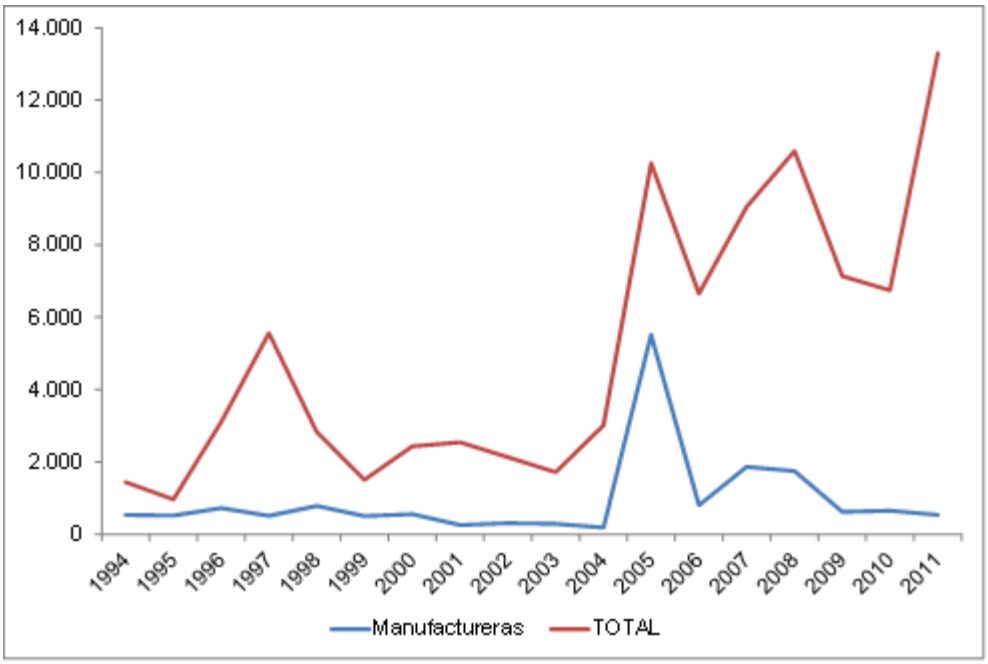
En 2007, la inversión extranjera directa llegó a US$ 9.028 millones, lo cual tuvo un crecimiento del 40% respecto al año anterior que fue de US$ 6.463 millones. Dicha inversión se dirigió el 17% al sector manufacturero y equivale a US$ 1.516 millones, y así se incrementó en un 90% respecto al año anterior. El principal socio comercial, Estados Unidos, invirtió $1.266 millones de dólares con una participación del 27% del total, fue 17% menor comparado con el año anterior. También lo hizo México con US$ 340 millones. En el tercer trimestre de 2008, la industria manufacturera mostró una

disminución del 47%, ya que llegó a US$ 835 millones y participó con el 10%. Para el primer semestre de 2010, el sector industrial alcanzó el 14% de la participación en la inversión extranjera directa, esto equivalió a US$ 594 millones del total que fue de 4.249 millones de dólares. (Ministerio de Comercio I. y., 2011)

GRÁFICO 3.1

Flujos de Inversión Extranjera Directa en Colombia según Actividad Económica[21]

USD Millones



Fuente: Banco de la República. Gráfica elaboración propia.

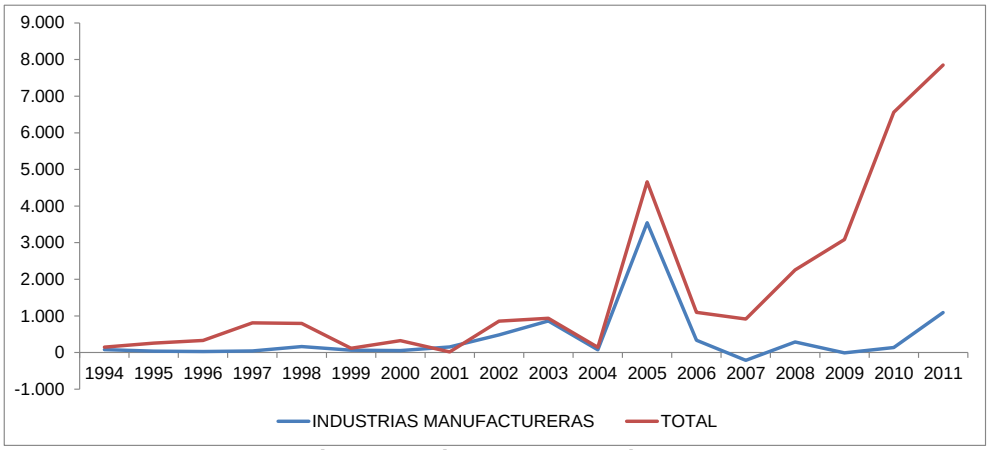
Por otra parte, la inversión extranjera directa de Colombia en el mundo se basó en el sector servicios financieros de 1995 a 2000, en 2001 se cambiaron a la industria manufacturera hasta 2007, con un promedio de US$ 662 millones. A partir de 2008 y durante dos años, las inversiones pasaron a la industria del petróleo con $1.250 millones de dólares y termino con el $4.173 millones de dólares. Ver cuadro 3.2.

[21] Los datos de 2003 a 2004 son provisionales y desde 2005 hasta 2011 son preliminares.

GRÁFICO 3.2

Flujo de Inversión Directa de Colombia en el Exterior

USD Millones

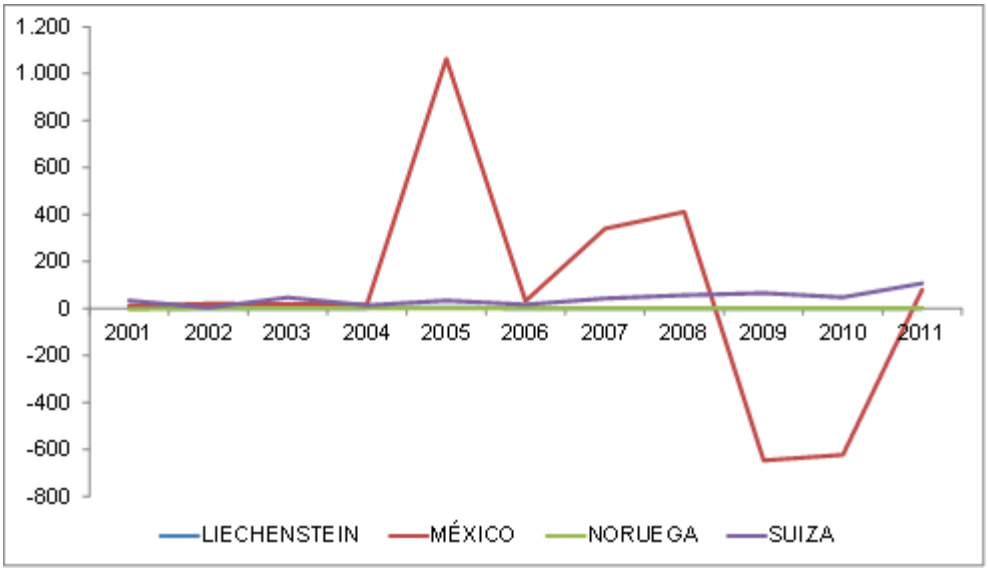


Fuente: Banco de la República. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 3.3

Flujo de Inversión Directa en Colombia

USD Millones



Fuente: Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos - Balanza de Pagos. Gráfica elaboración propia.

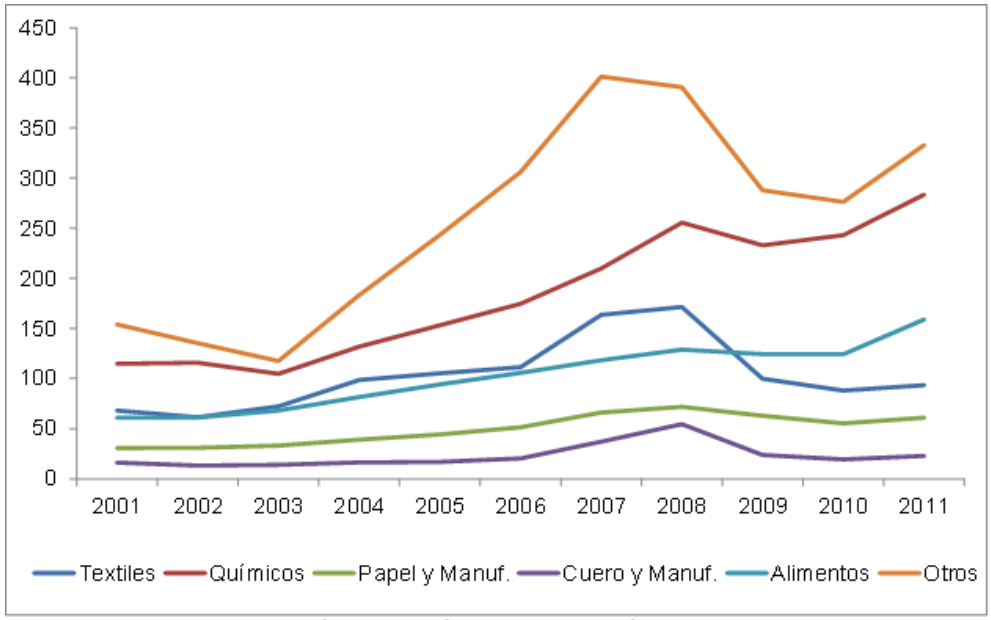
Desde 2001 hasta 2004, las inversiones extranjeras directas de México y EFTA (menos Islandia) no llegaron a US$ 70 millones, con un promedio, por parte de México, de 17 millones de dólares. No obstante en 2005, este país tuvo un incremento de 6,48% y pasó de US$ 16 millones a US$ 1.062 millones, es decir el 13% de participación en ese

año. Dicho incrementó se dio por el aumento en la industria manufacturera con US$ 5.433 millones, por la adquisición de Bavaria S.A. por la empresa sudafricana SAB-MILLER, lo que representó un hecho histórico para Colombia. En el periodo de 1994 a 2005, el sector manufacturero se vio beneficiado por reunir alrededor de US$ 11.000 millones, al igual que una participación de 28%. Cabe mencionar que en 2005, Colombia invirtió en el exterior un monto de US$ 3.539 millones en las industrias manufactureras, mucho más que en el sector Transportes, almacenamientos y comunicaciones con un valor de $1.025 millones de dólares. (Servicios, 2006) Lamentablemente, después de un año estas inversiones decrecieron y llegaron a US$ 31 millones, lo que significa que los reembolsos de capital fueron mayores que a la nueva inversión. A partir de 2008 a 2010, se presentó un déficit con México de US$-635 millones en promedio, en 2011 fue de $80 millones de dólares. En el caso de Suiza, esté país invirtió en promedio US$ 42 millones de 2001 a 2011. En el periodo de 2011, llegó a los $107 millones de dólares mostrando una variación del 54,5% respecto al año anterior. (Baquero, 2012)

GRÁFICO 3.4

Principales Productos No Tradicionales de Exportación[22]

USD Millones FOB



Fuente: Banco de la República. Gráfica elaboración propia.

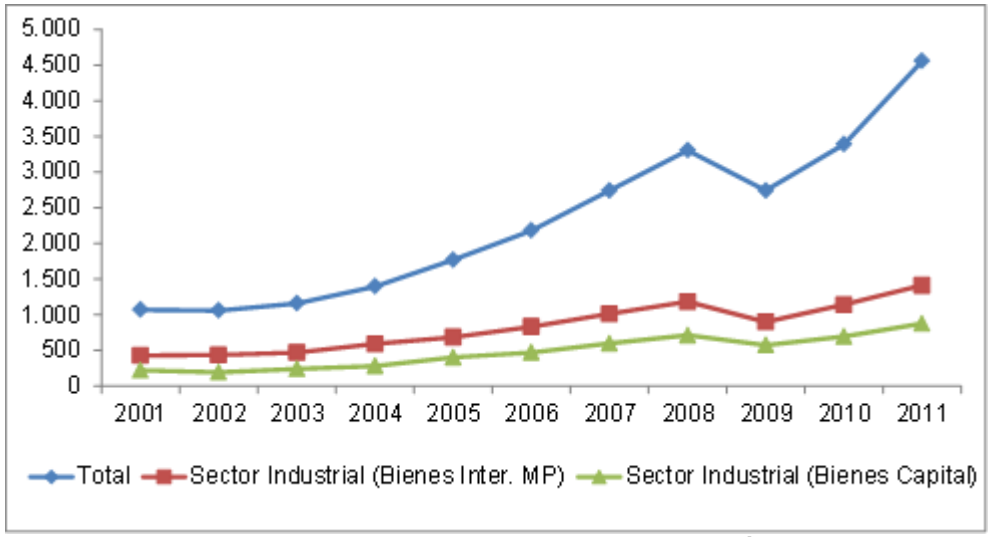
La industria de los químicos fue la más sobresaliente dentro del sector secundario porque tuvo un promedio de US$ 183.6 millones, con un pico superior de $283,5 millones de dólares en 2011. Por otra parte, la industria de cueros y manufactureras fue una de las más deficientes de la economía, ya que no superó los US$ 25 millones de 2001 a 2011. Ver cuadro 3.4.

[22] Los datos de 2010 y 2011 son preliminares.

GRÁFICO 3.5

Importaciones Según Uso o Destino Económico

Millones de dólares CIF



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Gráfica elaboración propia.

Los bienes intermedios y materias primas del sector industria representaron el 31% del total que fue de US$ 4.556 millones. En cuanto a los bienes de capital del sector manufacturero, estos bienes tuvieron un promedio de $477 millones de dólares desde 2001 hasta 2011, lo cual hizo que el sector fuera el más importante entre Materiales de Construcción, Sector Agrícola y Equipo de Transporte. En lo referente a los bienes de consumo, estos tuvieron una senda al alza con un promedio de 116% de incremento de 2001 a 2011. Para resaltar el comportamiento de los bienes de consumo, duraderos y no duraderos, en 2011 pasó de US$ 750 millones a US$ 943 millones.

3.3 Prefil de los Paises

En este tema se estudiarán datos macroeconómicos como capitales, población, Producto Interno Bruto, PIB per cápita, entre otros, de los países miembros del EFTA, México y Colombia. Además, se examinan los productos principales que exportan e importan estas naciones. Finalmente, se analizan los productos exportados e importados de Colombia con dichos países.

MÉXICO (2011)

Capital:	**México D.F.**
Tamaño:	1.972.550 km²
Población:	113.735 millones de habitantes
PIB:	US$ 1.154.784 millones
PIB per cápita:	US$ 14.609
Crecimiento PIB real (2010 y 2011):	5.5% y 3.9%
*Población Económicamente Activa (2012):	50.905.924 habitantes
*Población Ocupada (2012):	48.437.762 habitantes
Balanza de Pagos/Colombia:	US$-5.144 millones

Fuente: Mincomercio
***Fuente: Instituto de Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=25433&t=1**

CUADRO 3.1

Principales sectores de exportación

Principales sectores de exportación	Miles US $ (FOB) 2011	Partic. %
Química básica	145.394	20.6%
Carbón	65.658	9.3%
Confecciones	75.559	10.7%
Franjas agroindustriales	17.978	2.6%
Textiles	48.356	6.9%
Resto de productos	351.993	49.9%
Total exportado a México	**704.938**	**100%**

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

CUADRO 3.2

Principales sectores de importación

Principales sectores de importación	Miles US $ (CIF) 2011	Partic. %
Maquinaria y equipo	1.726.170	28.5%
Industria automotriz	1.847.279	30.5%
Metalúrgica	736.920	12.2%
Química básica	589.597	9.7%
Jabones y cosméticos	255.907	4.2%
Resto de productos	903.155	14.9%
Total importado de México	**6.059.027**	**100%**

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

CUADRO 3.3

Principales productos de exportación hacia México

*Descriptiva	Miles US$			Partic. %
	2009	2010	2011	2011
Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura.	31.138	31.087	41.963	6.0%
Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares,	29.895	73.665	38.443	5.5%
Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel.	17.111	21.027	35.427	5.0%
Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.	16.146	22.386	35.409	5.0%
Coques y semicoques de hulla, turba y carbón de retorta.	8.758	29.026	27.201	3.9%
Medicamentos	16.352	24.547	26.072	3.7%
Neumáticos.	10.225	8.194	21.670	3.1%
Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, inhibidores.	17.278	22.586	20.823	3.0%
Sostenes, fajas, corsés, tirantes, ligas y sus partes.	21.505	18.929	17.616	2.5%
Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas.	18.222	14.823	16.013	2.3%
Aceites de coco, de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones.	15.052	15.544	11.820	1.7%
Vaselina; parafina, cera de petróleo microcristalina, cera de turba.	2.711	4.526	6.492	0.9%
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso.	31.696	25.547	5.047	0.7%
Subtotal principales productos	**246.278**	**344.578**	**330.956**	**46.9%**
Participación %	**46.0%**	**54.0%**	**46.9%**	
Total exportación	**535.706**	**638.215**	**704.938**	**100%**

*** Descriptiva modificada por OEE, Mincomercio**
Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

En lo concerniente a las importaciones con este país, estas aumentaron mucho más que las exportaciones, ya que, entre 1995 a 2011, lo hicieron en 16,8% promedio anual, pero en 2011, las compras llegaron a US$ 6.000 millones, para un crecimiento de 57% comparado con el año anterior. Dichas compras alcanzaron el 11,1% de participación.

Para el 2011, los bienes de la industria automotriz representaron el 30,5% de las importaciones un aumento del 27,8% respecto a 1990. (Alvarez, 2012)

CUADRO 3.4

Principales productos de importados desde México

*Descriptiva	Miles US$			Partic. %
	2009	2010	2011	2011
Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida 87.09).	52.421	125.569	762.630	12.6%
Monitores y proyectores.	380.069	570.431	602.161	9.9%
Vehículos automóviles para transporte de mercancías.	76.323	192.469	437.703	7.2%
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	30.950	68.783	411.254	6.8%
Automóviles de turismo y demás vehículos para personas	108.394	290.808	363.802	6.0%
Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares).	115.654	290.808	363.802	6.0%
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos.	117.795	179.202	204.781	3.4%
Poliacetales, los demás poliésteres y resinas epoxi.	76.869	102.720	154.856	2.6%
Tubos y perfiles huecos, sin soldadura, de hierro o acero.	46.328	78.453	146.972	2.4%
Derivados halogenados de los hidrocarburos.	50.632	83.675	86.977	1.4%
Refrigeradores, congeladores, máquinas para producción de frío.	60.216	81.390	86.653	1.4%
Alambrón de hierro o acero sin alear.	27.943	49.393	88.156	1.5%
Hilos, cables y demás conductores aislados para electricidad.	24.512	46.068	85.373	1.4%
Medicamentos.	59.976	64.719	76.145	1.3%
Barras de hierro o acero sin alear, simplemente forjadas.	29.454	34.461	46.130	0.8%
Subtotal principales productos	**1.257.536**	**2.295.023**	**4.157.126**	**68.6%**
Participación %	**54.7%**	**59.5%**	**68.6%**	
Total exportación	**2.297.888**	**3.856.674**	**6.059.027**	**100%**

*** Descriptiva modificada por OEE, Mincomercio**
Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil **de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co**

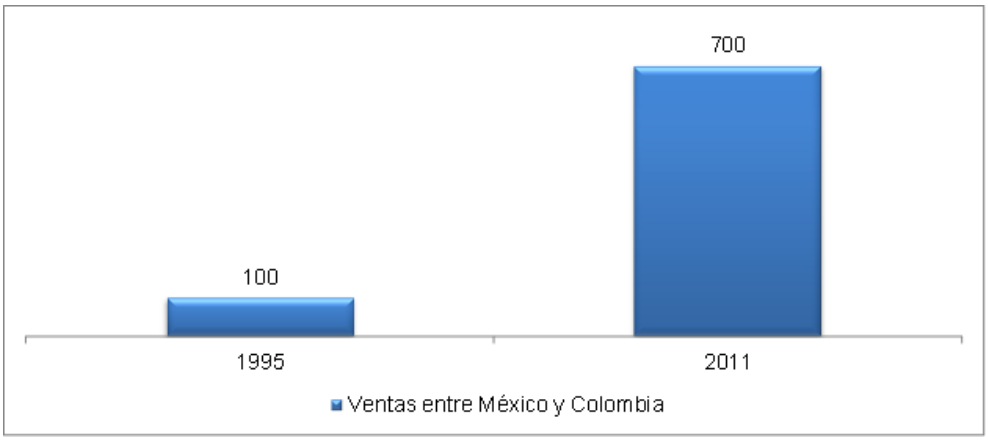
El aumento del déficit comercial con este país, inicio con el crecimiento de la demanda interna, la cual resultó en el incremento de las importaciones mexicanas y del mundo. Por otra parte, la competitividad tuvo efectos negativos por la revaluación cambiaria y por el incremento los niveles de salariales que no fueron generados por la productividad laboral. (Alvarez M. B., 2012)

La coyuntura mexicana ha venido en crecimiento y se espera que alcance 3,9% en 2012. En cuanto a la inflación, esta llegó a 4,4% en julio por la epidemia de gripe aviar. Por otra parte, el sector externo se tendrá un déficit del 0,8% del PIB en la cuenta corriente, unido a esto la balanza comercial tendrá la misma tendencia. Además, en la cuenta de capitales con las transferencias siguen bajando en su participación en el PIB, misma tendencia la ha tenido la inversión extranjera directa ya que llegó a los US$ 19 billones con dicho monto puede cubrir las deudas en el extranjero. (Alvarez, 2012)

GRÁFICO 3.6

Ventas entre México y Colombia

Millones de Dólares



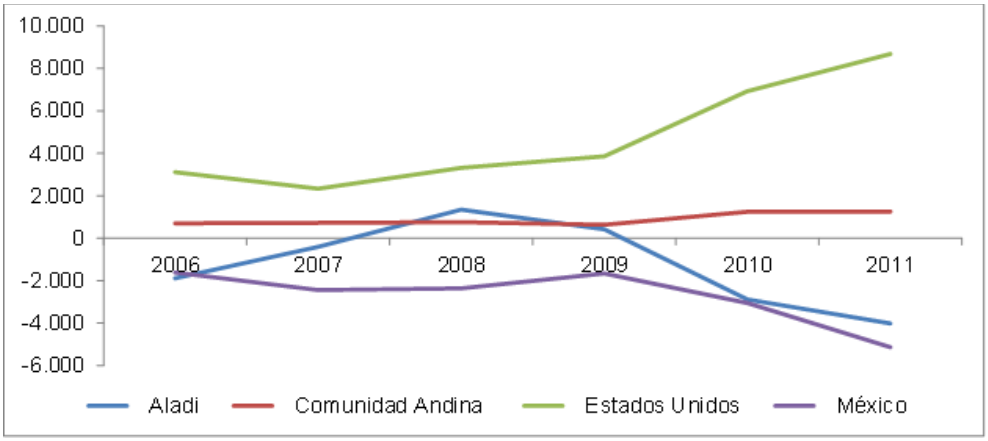
Fuente: Datos de Portafolio. Gráfica elaboración propia.

A partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y México, las ventas tuvieron un efecto positivo, ya que se incrementaron en 700% de 1995 a 2011. (Portafolio, 2012) De 1995 a 2011, las ventas hacia México aumentaron a unos niveles promedios de 13,8%, mucho mayores a los registrados en el crecimiento nacional que fueron de 11,3%. No obstante la participación disminuyó de 2006 a 2011, las cuales fueron de 2,4% y 1,2% respectivamente. Desde la década de los noventa los

sectores exportadores fueron cambiando, en otras palabras, el sector editoriales era el más importante, ya que tenía el 32,6% del total, para el 2011 llegó a 2,5%. En ese año, el sector azúcar con el 6% se fortaleció, junto con confecciones con el 10,7%. La industria de química básica ha sido relevante y se ha mantenido su comercialización, y así se convirtió en el primer producto de exportación en 2011. Además, las ventas de la industria de cosméticos (preparación de belleza, capilares, perfumes) alcanzaron los US$ 342 millones en promedio de 2009 a 2011, aumentaron desde los noventa en 17 veces. (Alvarez M. B., 2012)

GRÁFICO 3.7

Balanza comercial según grupos económicos y principales países 2006-2011



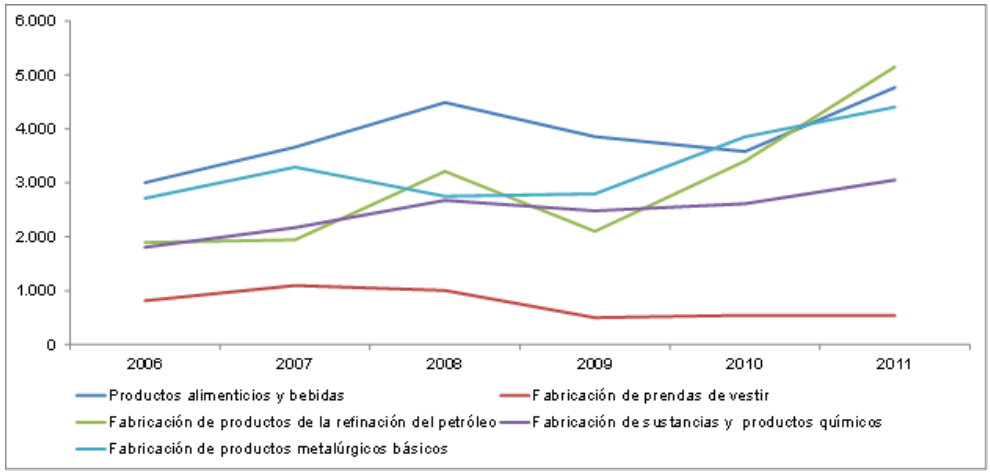
Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

En el 2006, la balanza comercial con ALADI y con México fue deficitaria con US$-1.890 millones de dólares y US$-1.615 millones respectivamente. Desde 1995 a 2011, la balanza fue negativa con México con un promedio de US$ 1.235 millones para llegar a su punto más alto en 2011 con el $5.144 millones de dólares. No obstante, el comercio con EE.UU, desde 1999 a 2011, fue positivo con énfasis en 2011, ya que llegó a US$ 8.682 millones. Por otra parte el comercio con la Comunidad Andina, se mantuvo eficiente con un promedio de $887 millones de dólares. (DNP, 2003)

GRÁFICO 3.8

Exportaciones totales, según CIIU[23]

Millones de dólares FOB



Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

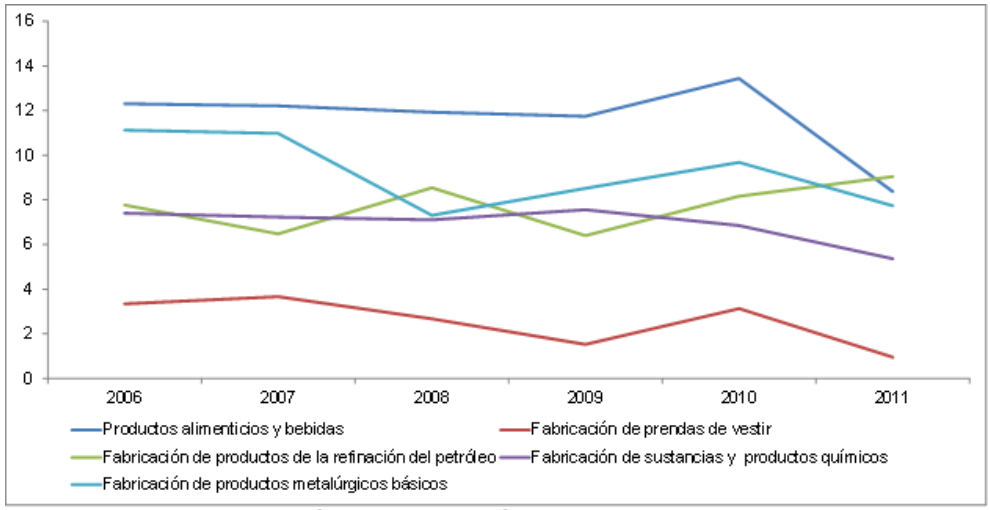
Como se analizó en el primer capítulo, las exportaciones de los productos más representativos durante el 2011 presentaron tendencia al alza, exceptuando los productos de fabricación de prendas de vestir ya que en el mismo año alcanzó US$ 540 millones, a diferencia de US$ 1.099 millones en 2007, es decir 203% menor. El promedio de los productos alimenticios y bebidas fue de $3.894 millones de dólares, fue la mejor industria, a pesar que ocupó la segunda plaza de las industrias; para los bienes de la refinación de petróleo desde 2009 hasta el 2011, mostró un comportamiento alcista, ya que en ese año registró US$ 2.101 millones y alcanzó US$ 5.150 millones una variación del 59%. (DANE, 2012)

[23] Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)

GRÁFICO 3.9

Exportaciones totales, según CIIU

Participación %

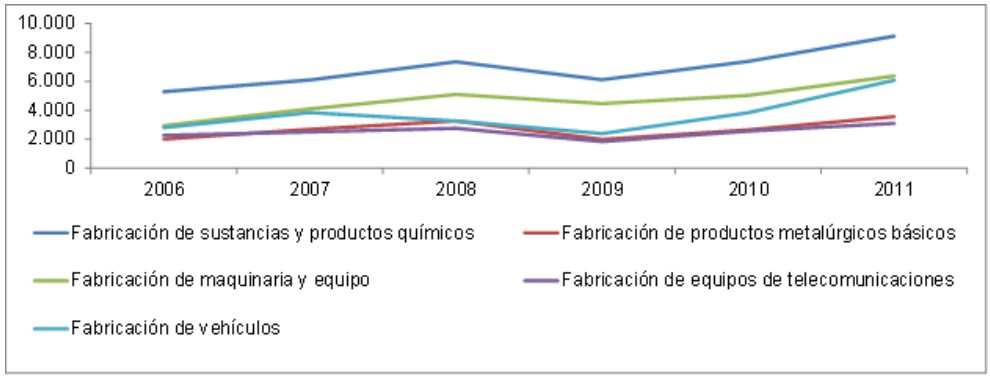


Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 3.10

Importaciones totales, según CIIU

Millones de dólares FOB



Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

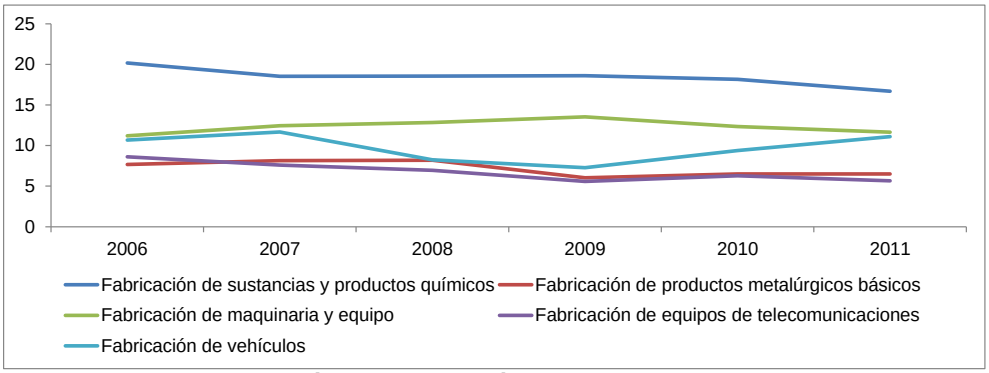
La participación de cuatro industrias presentó descensos, a excepción de la fabricación de los productos de refinería del petróleo, dichas industria tuvieron un promedio del 7,59%. La refinería del petróleo mostró un comportamiento opuesto ya que aumentó en 7,73% mucho mejor que las industrias de productos alimenticias y bebidas; fabricación de prendas de vestir; fabricación de sustancias y productos químicos; y fabricación de productos metalúrgicos básicos, todos juntos. Ver gráfica 3.9. (DANE, 2012)

En cuanto a las compras internacionales (gráfica 3.10), las cuales se basaron en los productos de fabricación de sustancias y productos químicos; fabricación de maquinaria y equipo; fabricación de vehículos; fabricación de productos metalúrgicos básicos; y fabricación de equipos de telecomunicaciones con promedios de US$ 6.896 millones; US$ 4.662 millones; US$ 3.697 millones; US$ 2.686 millones; y US$ 2.498 millones respectivamente. (DANE, 2012)

GRÁFICO 3.11

Importaciones totales, según CIIU

Participación %

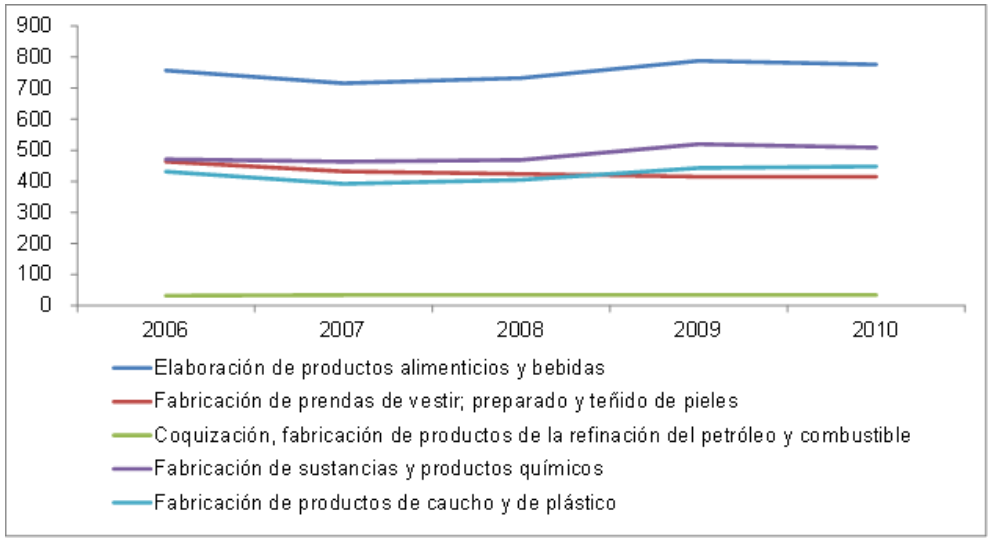


Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

Las anteriores industrias presentaron un promedio de 10,9% de 2006 a 2011 en total, pero el mayor promedio que se mostró fue el de la fabricación de sustancias y productos quimicos con el 18,5% en el mismo periodo. En 2011, esta industria bajo 1,5% para llegar a 16,7%. (DANE, 2012)

GRÁFICO 3.12

Número de Empresas 2006-2010

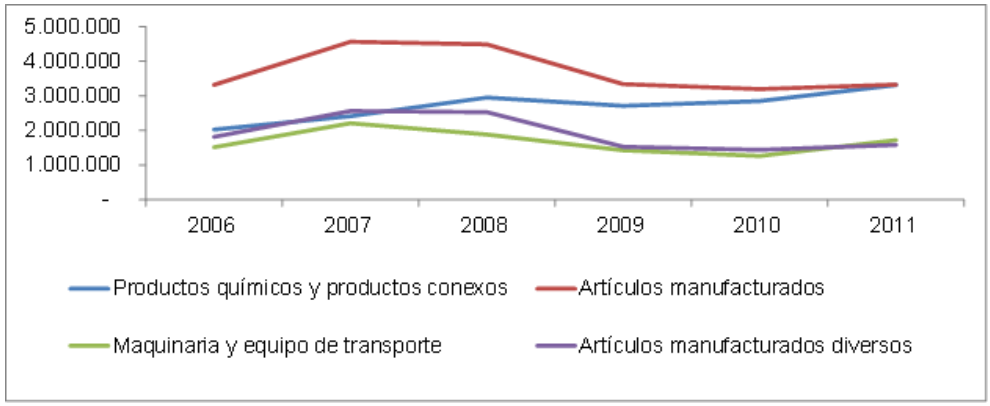


Fuente: Datos Supersociedades. Calculos: DNP. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 3.13

Exportaciones Totales de Manufacturas 2006 a 2011

Miles de dólares FOB



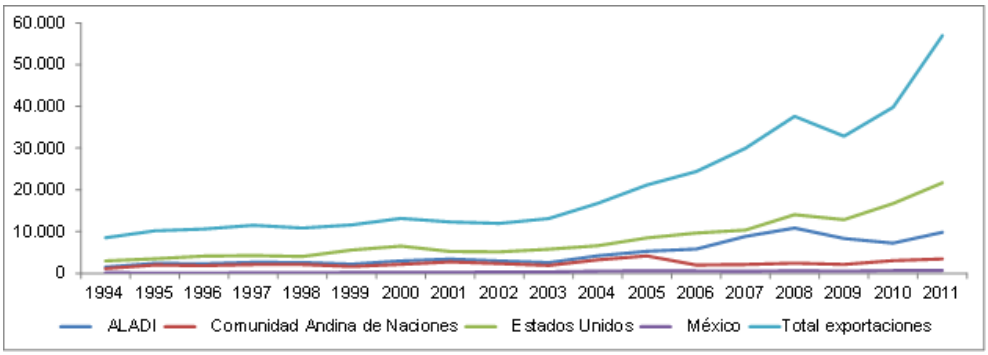
Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

Una vez más la industria de productos alimenticios y bebidas es la más representativa con un promedio de 515 empresas de 2006 a 2010. Por otra parte, el menor número de establecimientos fue la de caquización, fabricación de productos de la refinación del petroleo y combustible con un promedio de 21 empresas en el mismo periodo. No obstante, la fabricación de sustancias y productos químicos se mantuvo para llegar en 2010 a 509 compañias. Ver gráfica 3.12.(DNP, 2003)

En la gráfica 3.13, los articulos manufacturados son los más vendidos en el exterior con una variación del 17% de 2006 a 2011 y una media de $3.332.690 miles de dólares. En segundo lugar lo hicieron los productos químicos y productos conexos con un pormedio de US$ 2.710.668 miles, le siguieron la maquinaria y equipo, y articulos diversos, este último con mostró $135.881 miles de dólares menos que maquinaria y equipo en 2011. (DANE, 2012)

GRÁFICO 3.14

Destino de las exportaciones



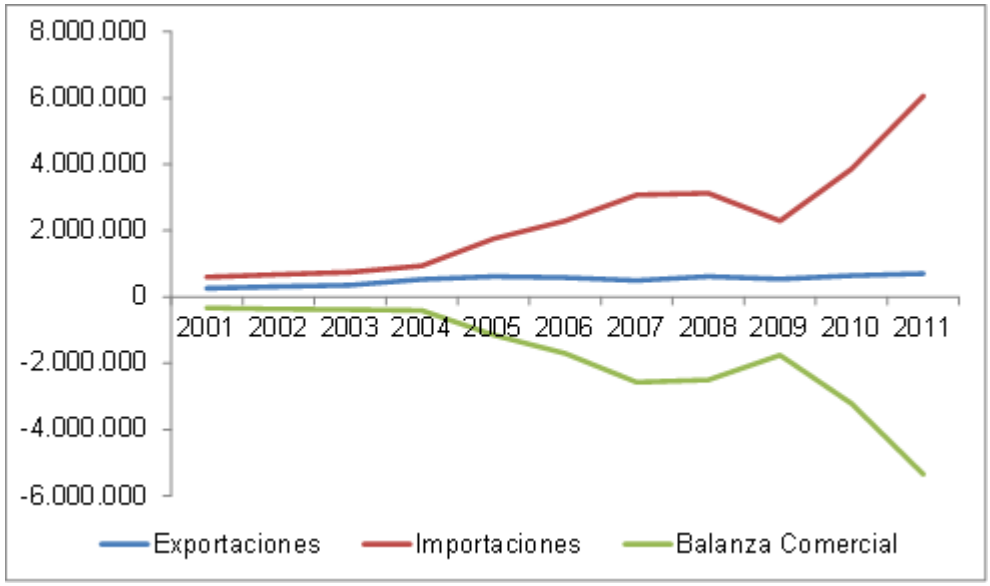
Fuente: Datos DANE. Gráfica elaboración propia.

Las exportaciones colombianas se enfocaron en el mercado norteamericano con un crecimiento del 726% de 1994 a 2011, además estas ventas alcanzaron $21.705 millones de dólares. El segundo socio fue ALADI con un promedio de US$ 4.788 millones y tuvo una participación del 23%. En menor medida se hicieron a países de la CAN y a México con $3.447 millones de dólares y $705 millones de dólares respectivamente. (DANE, 2012)

GRÁFICO 3.15

Balanza Comercial de Colombia con México

Unidad: Dólar EUA miles



Fuentes: Datos Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Gráfica elaboración propia.

La relación comercial con México no fue benefica para Colombia, debido a que las importaciones cuatruplican a las exportaciones, por ende la balanza comercial no fue en ningún periodo positiva y tuvo un promedio de US$-1.798 millones. (TradeMap, 2012)

Países Miembros del EFTA (AELC)

En este tema se estudia los aspectos macroeconómicos de los países miembros del EFTA:

SUIZA (2011)

Capital:	**Berna**
Tamaño:	41.290 km²
Población:	7.866.500 habitantes
PIB:	US$ 665.898 miles de millones
PIB per cápita:	US$ 43.509
Crecimiento PIB real (2010 y 2011):	2.7% y 1.9%
*Empleo:	4.365.000
Balanza de Pagos/Colombia:	US$ 505 millones FOB

Fuente: Mincomercio
***Fuente: Estadísticas y Encuestas Europeas. Disponible en: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsi_emp_a&lang=en**

NORUEGA (2011)

Capital:	**Oslo**
Tamaño:	385.156 km²
Población:	4.920.305 habitantes
PIB:	US$ 483.650 millones
PIB per cápita:	US$ 53.470,7
Crecimiento PIB real (2010 y 2011):	0.7% y 1.6%
*Empleo:	2.535.000
Balanza de Pagos/Colombia:	US$-11 millones FOB

Fuente: Mincomercio
***Fuente: Estadísticas y Encuestas Europeas. Disponible en: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsi_emp_a&lang=en**

ISLANDIA (2011)

Capital:	**Reykjavik**
Tamaño:	103.000 Km^2
Población:	319.575habitantes
PIB:	US$ 1.062.536 millones
PIB per cápita:	US$ 36.820
Crecimiento PIB real (2010 y 2011):	-3.5%, 4%
*Empleo:	166.000
Balanza de Pagos/Colombia:	US$-252 miles FOB

Fuente: Mincomercio
***Fuente: Estadísticas y Encuestas Europeas. Disponible en: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsi_emp_a&lang=en**

LIECHTENSTEIN (2011)

Capital:	**Vaduz**
Tamaño:	160,5 km^2
Población:	36.304habitantes
PIB:	US$ 5.155 millones
PIB per cápita:	US$ 136.540
Crecimiento PIB real (2010 y 2011):	-10.9% y 9.6%
*Empleo:	35.410 personas
Balanza de Pagos/Colombia:	US$-1.535 miles FOB

Fuente: Mincomercio
***Fuente: Administración Nacional de Liechtenstein. Disponible en: http://www.llv.li/amtsstellen/llv-as-wichtige_zahlen_engl.htm**

A continuación se presentaran los productos más exportados por EFTA y los más importados.

CUADRO 3.5

Principales sectores de exportación hacia EFTA

Principales sectores de exportación	Miles US $ (FOB) 2011	Partic. % 2011
Demás Mineros	918.782	73.3%
Café	307.621	24.5%
Carbón	8.111	0.6%
Productos del café	1.262	0.1%
Química básica	9.848	0.8%
Jabones, cosméticos, otros	3.804	0.3%
Flores	487	0.0%
Resto de productos	4.138	0.3%
Total exportado a EFTA	**1.254.052**	**100%**

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

CUADRO 3.6

Principales sectores de importación desde EFTA

Principales sectores de importación	Miles US $ (CIF) 2011	Partic. % 2011
Demás Agroindustriales	456.713	62.0%
Química básica	88.677	12.0%
Maquinaria y equipo	92.534	12.6%
Productos de Plástico	22.053	3.0%
Demás Agropecuarios	19.681	2.7%
Productos de Plástico	18.695	2.5%
Demás industria Liviana	17.061	2.3%
Metalúrgica	7.255	1.0%
Jabones, cosméticos, otros	3.293	0.4%
Papel	3.271	0.4%
Resto de productos	6.915	0.9%
Total importado a EFTA	**736.147**	**100%**

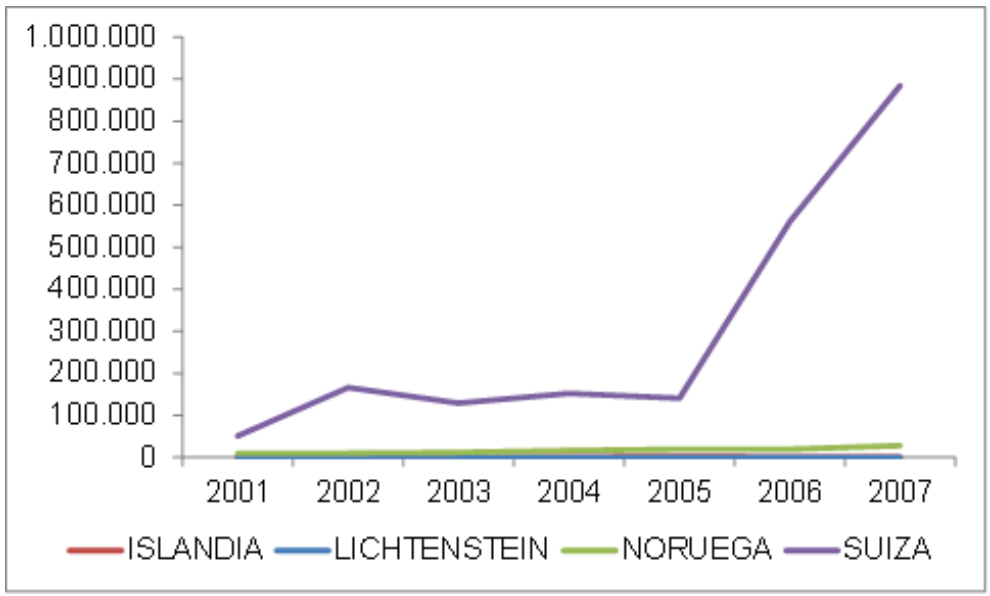
Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

En el cuadro 3.7 se observan los bienes colombianos que se vende a EFTA y los que se compran de 2009 a 2011. Las exportaciones a Suiza alcanzaron el 2,3%, especialmente el oro, de Colombia, de 2009 a 2011, debido a que después de entrado en vigor el tratado se desaceleraron las ventas a ese país. Lamentablemente, los sectores no han podido diversificarse. En cuanto a las importaciones, las compras llegaron a 1,1% en 2011 de las importaciones totales de Colombia. Los sectores más favorecidos fueron: química básica con el 48,6%; maquinaria y equipo, 40,1%; productos de química liviana con el 5,5%; y 2,1% para productos metalúrgicos. (Alvarez, 2012)

GRÁFICO 3.16

Exportaciones de Colombia con EFTA

Miles de US$ FOB

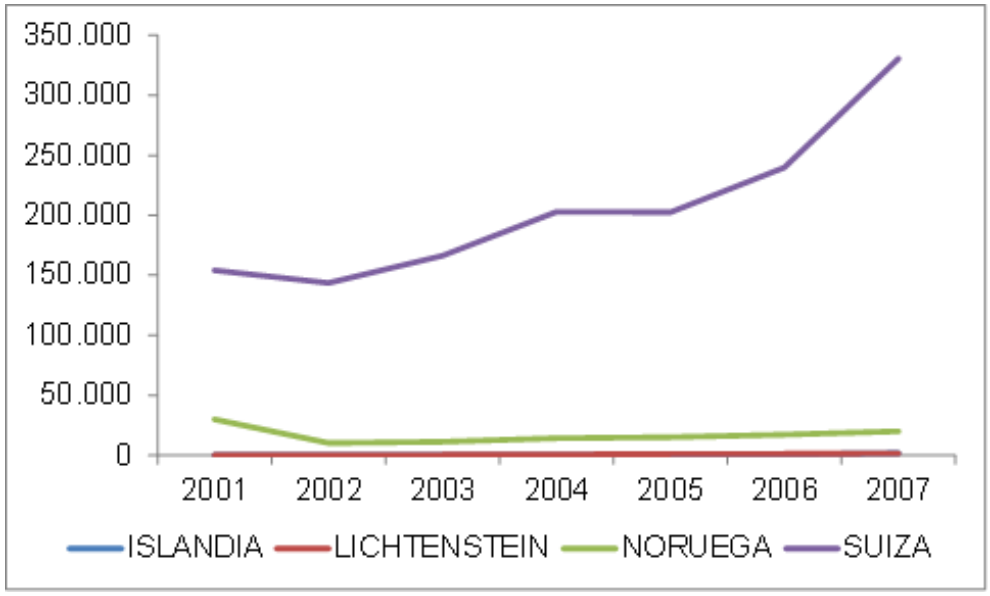


Fuente: Datos de Mincomercio. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 3.17

Importaciones de Colombia con EFTA

Miles de US$ FOB



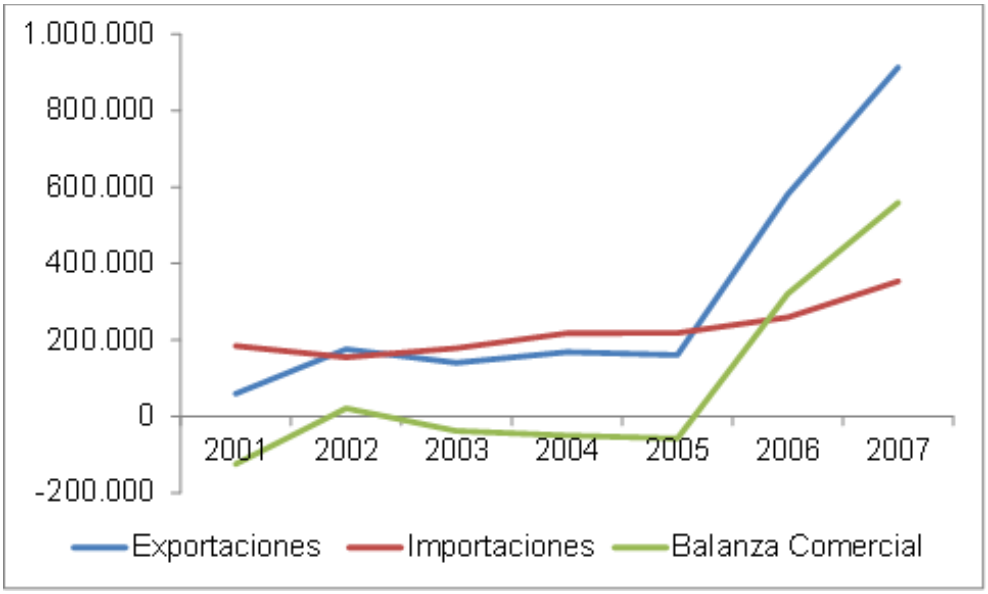
Fuente: Datos de Mincomercio. Gráfica elaboración propia.

En el gráfico 3.16, las exportaciones a Suiza representan el 95% promedio desde 2001 hasta 2007, por esta razón la relación con este país es fundamental para Colombia y pueda diversificar sus productos. Por el contrario, Islandia mostró un promedio de $559 millones de dólares y Liechtenstein no tuvo ninguna participación. Por otra parte, las importaciones (Gráfico 3.17), presentaron un comportamiento similara a las exportaciones, ya que Suiza ocupó la primera plaza entre los cuatro naciones con una variación del 31% de 2001 a 2007. (Ministerio de Comercio I. y., 2008)

GRÁFICO 3.18

Balanza Comercial Colombia y EFTA

Miles de US$ FOB



Fuente: Datos de Mincomercio. Gráfica elaboración propia.

En 2001, las importaciones superaron a las exportaciones en 32%, pero desde el 2003, las importaciones fueron mayores en 76,6% promedio hasta el 2005. A mediados de 2005, la balanza comercial pasó de ser negativa a ser superavitaria en US$ 321.567 miles y US$ 559.465 miles para el 2006 y 2007 respectivamente.

CUADRO 3.7

Principales productos de exportación hacia EFTA

Descriptiva	Miles US$			Partic. %
	2009	2010	2011	2011
Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.	557.690	717.971	913.400	92.2%
Café, incluso tostado; cáscara y cascarilla de café.	9.169	15.868	15.296	1.5%
Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación.	1.591	4.022	4.468	0.5%
Subtotal principales productos	**570.459**	**739.871**	**935.175**	**94%**
Participación %	**54%**	**83%**	**94%**	
Total exportación	**1.061.161**	**892.527**	**990.517**	**100%**

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

CUADRO 3.8

Principales productos de importación desde EFTA

Descriptiva	Miles US$			Partic. %
	2009	2010	2011	2011
Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06).	71.516	75.464	94.077	18.2%
Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico.	7.753	12.619	46.839	9.1%
Abonos	12.397	11.269	31.248	6.1%
Artículos y aparatos de ortopedia, incluidas las fajas y vendajes medico quirúrgicos	16.253	15.404	19.398	3.8%
Productos farmacéuticos	2.258	4.410	6.167	1.2%
Preparaciones y artículos farmacéuticos a que se refiere la Nota 4 de este Capítulo.	753	983	1.204	0.2%
Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	366	502	450	0.1%
Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía.	16	461	173	0.0%
Subtotal principales productos	**111.312**	**121.112**	**199.556**	**38.7%**
Participación %	**27.1%**	**27.5%**	**38.7%**	
Total importación	**410.653**	**439.908**	**516.073**	**100%**

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

Para el 2012, se prevé que la economía de Suiza tenga una desaceleración y una caída de -0,3% en el Producto Interno Bruto. Además, este país se verá muy afectado por la contracción económica en la zona euro. Por otra parte, la inflación, en 2011, fue del 0,2% y tendrá una tendencia a la baja al 1%, esto resultará en un francosuizo fuerte. En cuanto a Noruega, la economía de este país llegó a 2,1% en 2011 y se pronostica que habrá una desaceleración de 1,3% en 2012 por la recesión de la zona euro. Su principal producto el petróleo respaldara la economía en caso de que esta esté en números rojos, ya que no tendría problemas con las deudas en el extranjero. Entre tanto la inflación fue de 1,2%, en la que aportó la revaluación de la corona noruega y se prevé que llegue a 1,3%. Para el caso de Islandia, se predice que el crecimiento de este país será del 2,7%, 0,4% menor al que tuvo en 2011 por el debilitamiento de la demanda externa e interna. Sumado a esto la inflación llegó a 5,3%, 2,8% más de lo que el banco

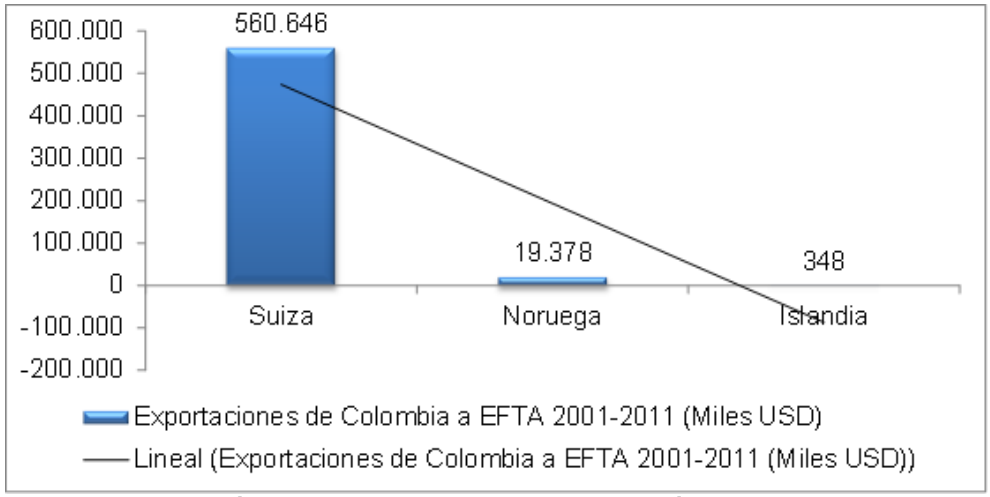
central, pero por los elevados precios del petróleo y el crecimiento salarial resultarán en este aumento. Finalmente, Liechtenstein está saliendo de la desaceleración por causa de la crisis internacional y al corte de los ingresos de las exportaciones, ya que cayeron en 2,6% por las ventas a Asia y a Europa. Se esperan cifras discretas en 2012 por la crisis de deuda en la eurozona y podría tener efectos negativos en la economía de Liechtenstein. (Alvarez M. C., 2012)

Algunas ventajas que se pueden conseguir con este Tratado, la primera es el 100% de las exportaciones de bienes industriales colombianas quedó libre de aranceles de manera inmediata. El segundo es los mecanismos de estímulo se mantienen en este acuerdo comercial, como el Plan Vallejo y las Zonas Francas, en materia de inversión y actividad exportadora. Otra ventaja es el acceso al mercado de productos agrícolas, ya que se consolidó el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en un grupo importante de productos de exportación colombianos, así: con Noruega el 100% del SGP; con Suiza cerca de 96%, productos como el café se profundizó el SGP en 100% de desgravación desde la entrada en vigencia del acuerdo. En cuanto a los productos agrícolas procesados, el otorgamiento de las mismas preferencias concedidas a la Unión Europea. (Café verde y todo, extractos y esencias de café, chocolates y productos del cacao). (Proexport, 2011)

GRÁFICO 3.19

Exportaciones de Colombia a EFTA 2001-2011

(Miles USD)



Fuentes: Datos Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Gráfica elaboración propia.

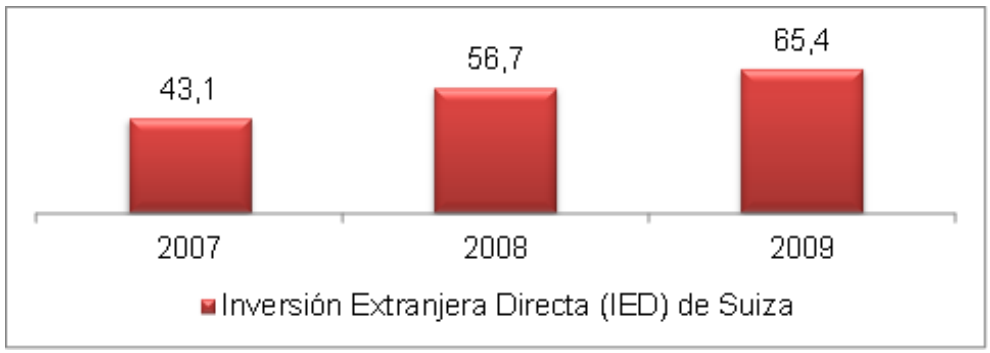
A pesar de que las exportaciones con Noruega e Islandia no llegan a US$ 20 millones unidas, se compensa con los $560 millones de dólares con Suiza. La línea de tendencia es a la baja, al igual Colombia tiene promedio con Suiza, Noruega e Islandia con US$ 534 millones, US$ 20 millones y US$ 519 miles respectivamente.

Antes del Tratado de Libre Comercio con Colombia, Suiza ya tenía dos tratados, el primero de protección de inversiones, el cual se firmó en 2006 para garantizar a los inversionistas de los dos países estándares altos. Este tratado entró en vigor en 2009, según Mincomercio la inversión extranjera suiza llegó a los US$ 1.6 billones. El segundo tratado de doble tributación, se firmó en 2007 y entró en vigencia en 2009. Lo que se busca con este tratado es reducir la carga tributaria y prevenir la evasión de impuestos. (Suiza, 2011)

GRÁFICO 3.20

Inversión Extranjera Directa (IED) de Suiza

Millones de dólares



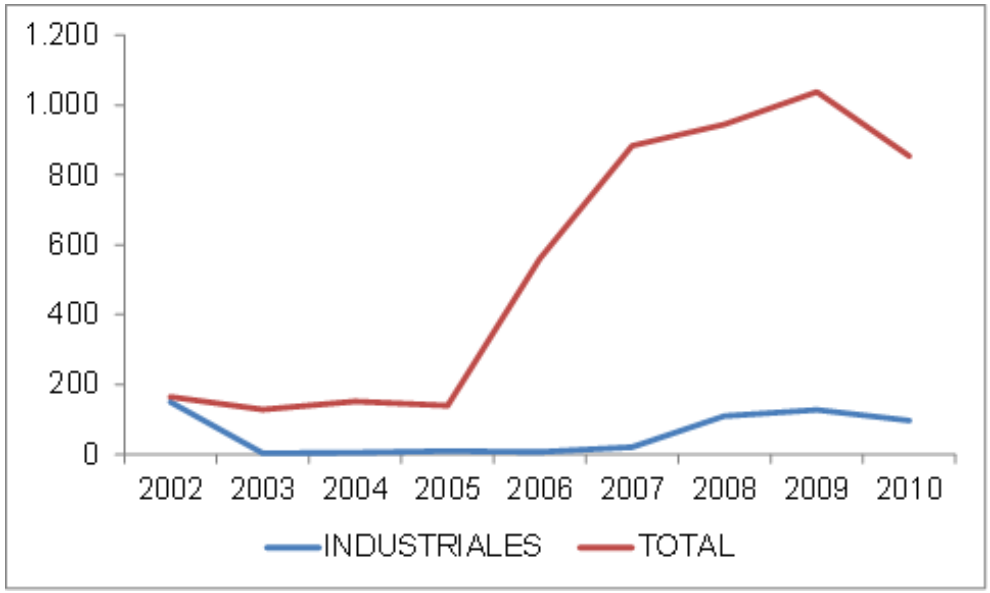
Fuente: Datos dehttp://www.proexport.com.co/noticias/abc-del-tratado-de-libre-comercio-suscrito-entre-colombia-y-suiza. Gráfica elaboración propia.

La Inversión Extranjera Directa (IED) originaria de Suiza fue del 1% del total, ya que de 2007 a 2009 presentó un promedio de US$ 55 millones y la tasa de participación del 1,2% y 2,5%. Esta inversión va dirigida al comercio, transporte, electricidad, inmobiliario e industria. (Proexport, 2011)

GRÁFICO 3.21

Exportaciones Colombianas hacia Suiza

Millones US$ FOB



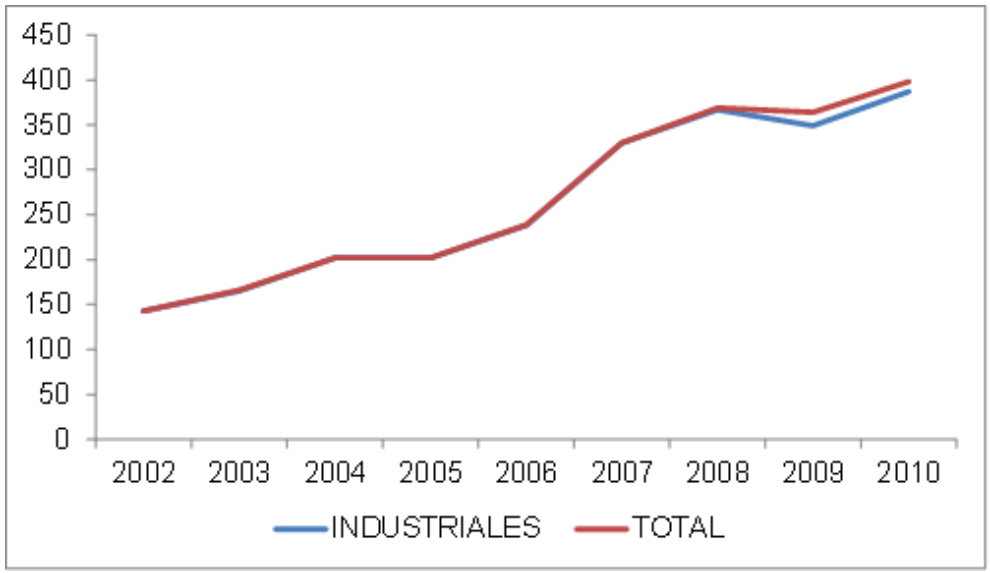
Fuente: Datos de Mincomercio. Gráfica elaboración propia.

Las exportaciones colombianas a Suiza se basan en los productos mineros con el 84% en 2010 y en productos químicos básicos, los cuales llegaron al 12% del total. En cuanto a las importaciones, los productos de maquinaria y equipo alcanzaron el 46,5%, los productos de química básica obtuvieron el 39,9%. Otros productos eran jabones y cosméticos; agroindustriales; y de la industria automotriz en menor importancia. (Proexport, 2011)

GRÁFICO 3.22

Importaciones Colombianas Desde Suiza

Millones US$ FOB



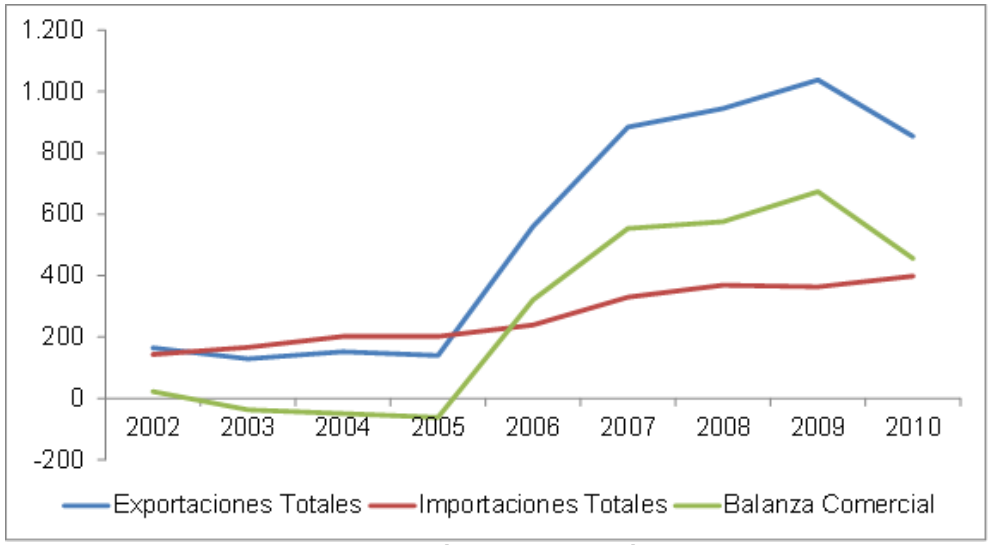
Fuente: Datos de Mincomercio. Gráfica elaboración propia.

Las importaciones suizas se basaban en bienes industriales desde 2002 hasta 2008 en más del 99% del total. El promedio de la maquinaria y equipo era de US$ 104.097.614 en ese periodo de tiempo, el resto de sectores en la industria eran química básica, industria automotriz y metalúrgica. A partir del 2008 hasta el 2010, las importaciones industriales descendieron al 94% promedio.

GRÁFICO 3.23

Balanza Comercial entre Colombia y Suiza

Millones de dólares

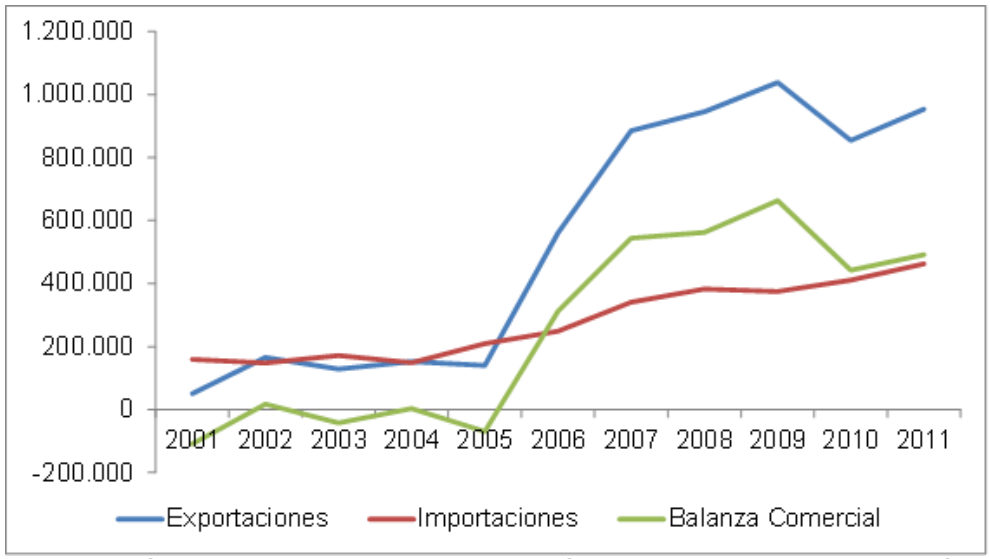


Fuente: Datos de Mincomercio. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 3.24

Balanza Comercial de Colombia con Suiza

Miles de dólares



Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Gráfica elaboración propia.

Los bienes que se exportan a los países EFTA eran: oro (82%), pigmentos (10%), café (4%), carbón (2%), entre otros. En cuanto a las importaciones, estas eran básicamente:

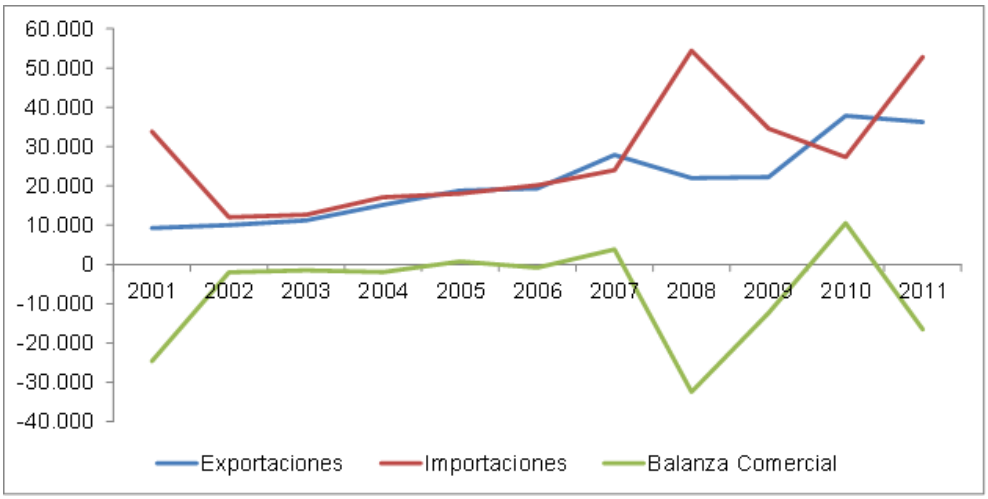
medicamentos para uso humano (16%), impresoras y fax (12%), aparatos de ortopedia (6%), abonos (2%), entre otros. Ver gráfico 3.24. (Patiño, 2011)

La balanza comercial con Suiza fue superavitaria con el US$ 491.293 miles en 2011. Esta ganancia se dio gracias a las exportaciones desde 2001 hasta 2011 en dos grupos el primero las perlas finas o cultivadas; piedras preciosas; semipreciosas; y el segundo, combustibles minerales; aceites minerales y producción de su destilación. Estos productos representaron el 69% y 17% respectivamente. En cuanto a las importaciones, estas fueron por productos químicos orgánicos y por productos farmacéuticos, estos tuvieron un promedio de US$ 56.422 miles y US$ 41.227 miles. El comercio con Suiza fue muy bueno para Colombia, ya que con ese país se obtuvo una ganancia comercial del US$ 256 millones promedio de 2001 a 2011. (TradeMap, 2012)

GRÁFICO 3.25

Balanza Comercial de Colombia con Noruega

Unidad: Dólar EUA miles



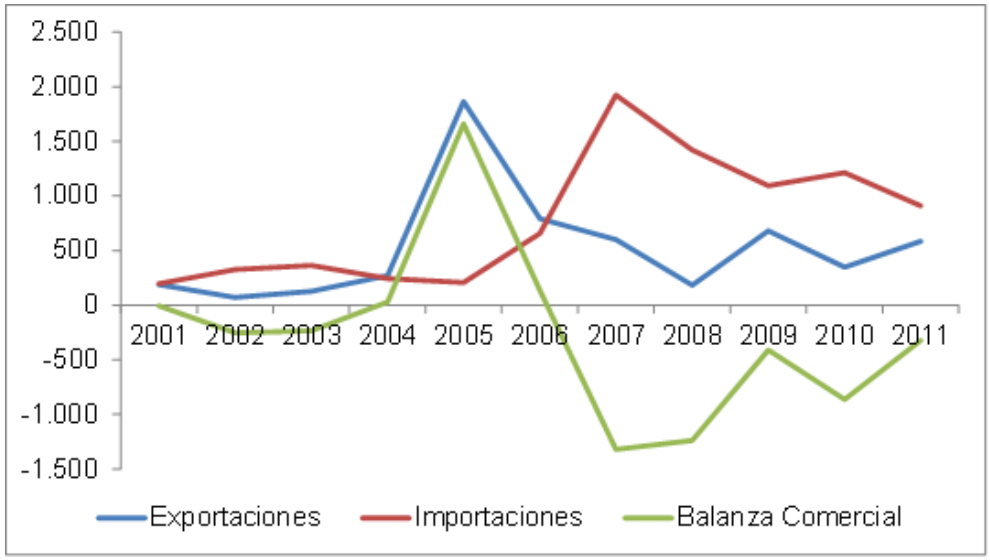
Fuentes: Datos Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Gráfica elaboración propia.

Las exportaciones hacia Noruega se basaron en café y especias ya que representaron el 89% promedio de 2001 a 2011. Para las importaciones los producto más valiosos fueron papel, cartón; manufacturas de pasta de celulosa de papel/de cartón y abonos con el 49% y 44% respectivamente. En cuanto a la balanza comercial, esta tuvo un promedio de US$-6.996 miles. (TradeMap, 2012)

GRÁFICO 3.26

Balanza Comercial de Colombia con Islandia

Miles de dólares



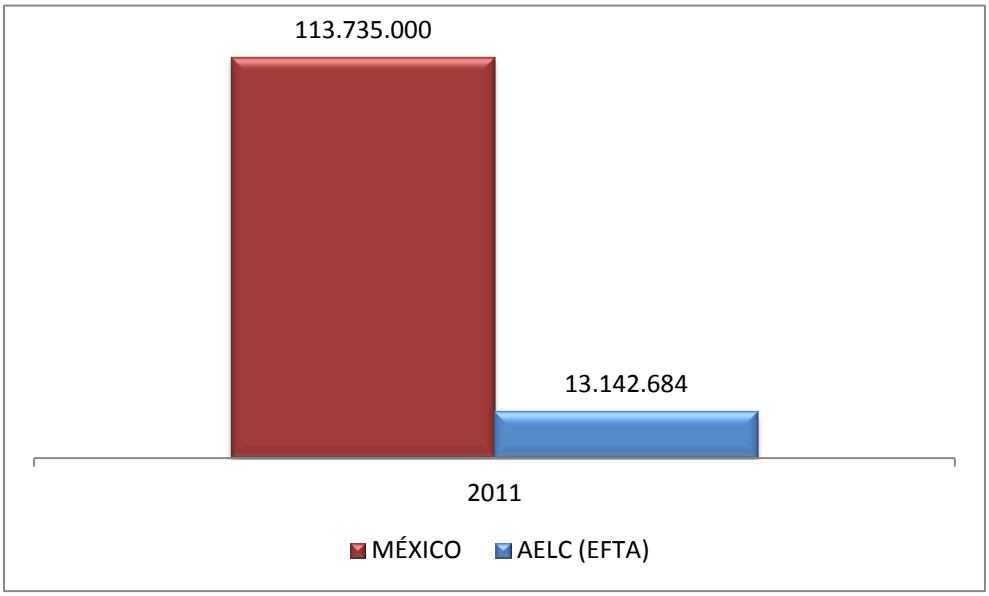
Fuentes: Datos Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE. Gráfica elaboración propia.

El comercio con Islandia no fue el mejor, a pesar que en 2003 a 2005 se presentó un incremento en las exportaciones, ya que mostró un promedio de US$-2.934 miles en la balanza comercial. Las exportaciones fueron de café y especias, las cuales constituyeron el 69% de los productos nacionales. Por otro lado, las importaciones se basaban en grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras con US$ 3.158 miles. (TradeMap, 2012)

GRÁFICO 3.27

Población Total de México y AELC (EFTA)

Número de habitantes

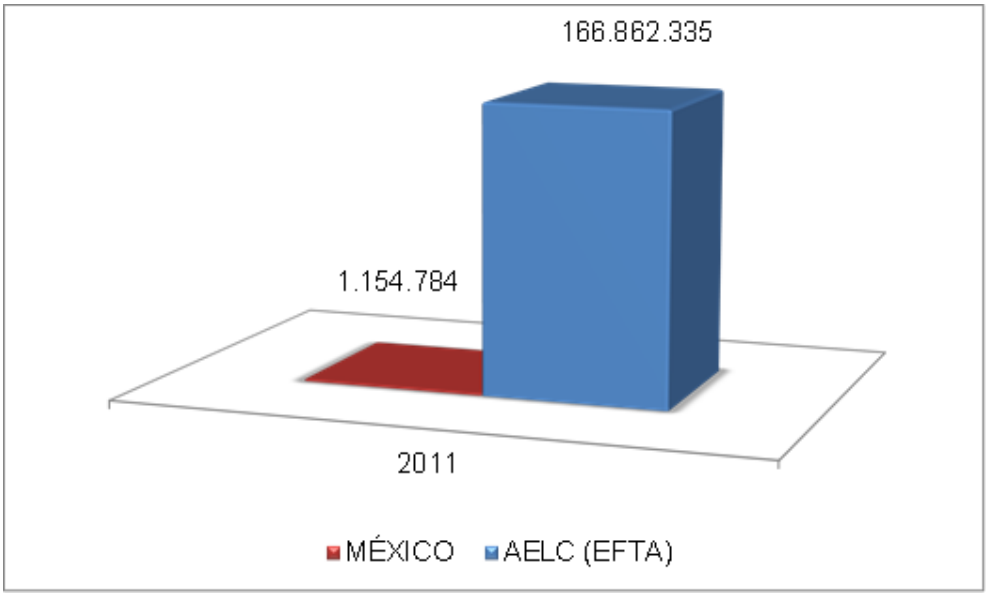


Fuente: Datos Mincomercio. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 3.28

Producto Interno Bruto de México y AELC (EFTA)

Millones de dólares



Fuente: Datos Mincomercio. Gráfica elaboración propia.

El mercado mexicano podría ser uno de los más atractivos para la industria colombiana, además son los productos industriales los que se exportan hacia ese país con un promedio de US$ 254 millones. Por otra parte el sector agrícola tiene una oportunidad de diversificar mercados y no solo exportar a los principales socios comerciales. A pesar que la población mexicana octuplica a de los países miembros del EFTA, estos países cuentan con el 69% más en el Producto Interno Bruto (PIB) que México, para llegar a un promedio de US$ 166.862.335 millones, de este monto Suiza aporta el 40%. Esto indica que Suiza cuenta con mayor poder adquisitivo y es uno de los mercados objetivos para los productos colombianos, en especial para los bienes agrícolas.

Entre tanto, las cifras que Colombia presentó en el 2011 fueron las siguientes:

COLOMBIA (2011)

Capital:	**Bogotá, D.C.**
Tamaño:	1.141.748km^2
Población(est. 2011):	46.044.601habitantes
PIB:	US$ 328.422 millones
PIB per cápita:	US$ 10.248,6
Crecimiento PIB real (2010 y 2011):	4.0 % y 5.9 %
*Población Económicamente Activa (2012):	23.224.000 habitantes
*Población Ocupada (2012):	20.778.000 habitantes
Balanza de Pagos:	US$ 1.469 millones

Fuente: Datos Mincomercio. Gráfica elaboración propia.
***Fuente: DANE, Boletín de prensa. Disponible en: www.dane.gov.co/.../boletines/.../boletin_trim_abril_jun1.**

En los cuadros 3.9 y 3.10 se exponen los bienes que se exportan al mundo y los que se importan.

CUADRO 3.9

Principales sectores de exportación colombianas

Principales sectores de exportación	Miles US$ (FOB) 2011	Partic. %
Petróleo	23.020.133	40.4%
Carbón	8.396.866	14.7%
Derivados del Petróleo	4.933.693	8.7%
Química básica	2.478.678	4.4%
Café	2.608.365	4.6%
Resto de Productos	15.515.781	27.2%
Total exportado al mundo	**56.953.516**	**100%**

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, Perfil de México, 2012. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

CUADRO 3.10

Principales sectores de importación colombianas

Principales sectores de importación	Miles US$ (FOB) 2011	Partic. %
Maquinaria y Equipo	17.649.545	32.3%
Química básica	8.964.078	16.4%
Industria Automotriz	7.029.690	12.9%
Metalurgia	4.185.218	7.7%
Derivados del Petróleo	3.840.573	7.0%
Resto de Productos	**13.005.717**	**23.8%**
Total importado al mundo	**54.674.822**	**100%**

Fuente: DANE-DIAN. OEE Mincomercio.
Tomado: Martha C Álvarez R, República de Colombia. Disponible en: www.mincomercio.gov.co

3.4 Competitividad Industrial de Colombia

En 2007, la industria tuvo un repunte de 5,9% para llegar a 8,7%. A pesar de este repunte se presentaron factores externos como la crisis con Venezuela. Referente al empleo, éste se incrementó un 2,3%, mostró un crecimiento menor que en 2006, el cual llegó a 4%. Esto dio a entender que la industria entró en una desaceleración. Se destaca el buen comportamiento con un promedio del 8%. Sin embargo, los problemas extranjeros, ejemplo Venezuela y sus restricciones comerciales tendrán un efecto negativo en las exportaciones. Por otra parte, el empleo se incrementó el 2,3% a comparación del 4% que se presentó en 2006, por el resultado de la desaceleración de la industria, además, el empleo permanente creció 1,34% y el temporal lo hizo en 5,4%. Los sectores que tuvieron más participación en el incremento de la producción y en las ventas fueron: hierro y acero; vehículos automotores; productos plásticos; productos químicos básicos y fibras; confecciones y prendas de vestir; y minerales no metálicos. La industria de hierro y acero se vio beneficiada por el aumento de las obras de infraestructura, el cual se incrementó en 20% en 2007. El segundo sector fue la industria automotriz, ya que mostró un crecimiento del 33%, esto ayudo a la industria local y a las exportaciones. Por parte del uso de la capacidad instalada, cayó a 80,9%, los sectores que aumentaron su capacidad fueron: bebidas con el 89,3%; aserrado y hojas de madera, 90,2%; sustancias químicas básicas y fibras con el 77,8%; otros químicos, 75,3%; y vidrios y sus productos con el 94%. (Ministerio de Comercio I. y., 2008)

En 2008, el sector industrial presentó cambios negativos, en cuanto a la producción de 3,5% y las ventas de 3,6%. La producción sufrió bajos niveles de generación de empleo, ya que llegó a -4,7% una variación de -6,9% debido a que en 2007 esta creció en 2,2%. En cuanto a las ventas se dio por la poca demanda interna, dicha demanda fue el resultado por el menor crecimiento del consumo de los hogares del 2% para el tercer trimestre y en el nivel de crecimiento de los créditos de consumo, con el 12% de variación. Además, se dio por la contracción de 30 subsectores industriales, 15 más que tuvieron un crecimiento negativo en 2007. Esto se vio reflejado cuando los 10 mejores subsectores, de 2008, representaron 1,42% a la variación de la industria, y en

2007 los 10 subsectores con mejor comportamiento alcanzaron 8,4%. Una reducción del 7%. El comportamiento negativo fue por los sectores de vehículos, refinación de petróleo, prendas de vestir, molinería y almidones, y textiles. Estas industrias le quitaron 3.25 puntos al crecimiento del sector secundario. Entre tanto, la capacidad instalada llegó a 7,5%, decreció 5,9% con respecto a 2007, esto fue por la poca demanda interna ya mencionada. Con un promedio de 64,4% de 2004 a 2008. La tasa de cambio dejo de ser una causa que perjudique la dinámica del sector manufacturero, ya que la devaluación se ubicó en 13,9% para el 2008. (Alonso M. I., 2010)

Para el 2009, la producción mostró un comportamiento positivo, después de principios del 2008 cuando llegó a 7,5%, un año y ocho meses de tendencia a la baja y se ubicó en 2% y su promedio fue de -5,2%. Al igual que las ventas mostraron el mismo camino, ya que aumentaron 1,94%. Sin embargo, el empleo presentó una variación anual del -5,43% por la crisis económica de ese tiempo y la variación corrida fue de -6,4%, el empleo en el área de producción se vio más afectada, con el -7,9%, que la de ventas y administrativo, la cual fue de -3,0%. Además, el empleo temporal decreció el 11,4% y el permanente lo hizo en 2,9%. En diciembre de ese mismo año, 26 subsectores incrementaron y representaron el 5,7% a la variación de la producción industrial, entre ellos estaban las industrias de bebidas; aceites, grasas y hortalizas, los cuales aportaron el 0,8% y 0,7%. El sector de bebidas se dio por el aumento de la producción de jugos y a las nuevas presentaciones de refrescos y al agua embotellada. En cuanto a los aceites, grasas y hortalizas fue la consecuencia del aumento de la producción de biodiesel, a una mayor demanda y a la exportación de estos productos. Cabe resaltar que las industrias de vehículos automotores, industrias de hierro y acero, confecciones y prendas de vestir y minerales no metálicos, fueron parte de los 58,7% de la reducción de la producción industrial. Esto se explica por las ventas internas, al bloqueo comercial con Venezuela y a la menor demanda en los bienes durables por ende menos exportaciones. (Alonso M. I., 2010)

La industria, en 2010, presentó una variación de 4,7%, se incrementó el 10,2% desde el 2009, así se establece un buen comportamiento y la superación de la crisis. Además, las ventas reales alcanzaron el 3,8%, ocurrido por las ventas internas. En cuanto a las

exportaciones, estas aumentaron en 9,3% y para el mes de diciembre lo hicieron el 16,1%. En lo referente al empleo industrial, esté se incrementó en 0,6%, debido al aumento del empleo temporal en 3,9%, en contraste el empleo permanente descendió en -1,8%. Adicionalmente, el empleo por parte de la producción tuvo un comportamiento positivo del 1,3%, por otra parte el empleo de la administración y ventas cayó en 0,91%. En cuanto a los subsectores, 35 subsectores aportaron el 6,2 puntos porcentuales a la variación de la producción industrial que fue del 4,7%, sobresalen: vehículos automotores con el 36,4%; otros productos químicos, 8,4%; prendas de vestir y confecciones con el 19,7%; y productos químicos básicos y fibras, 10,8%. Estos contribuyeron con el 45,4% del crecimiento los sectores industriales que tuvieron un comportamiento positivo. En lo concerniente a las industrias que registraron cifras negativas, aparecen los sectores que habían crecido el año anterior, es decir, los sectores de ingenios; minerales no metálico; industria de bebidas y actividades de edición. Los hechos que explicaron esta reducción fueron: la estabilización del precio internacional del azúcar; disminución de la producción de etanol y miel; menores exportaciones a Estados Unidos y Venezuela; y menor demanda interna. Estos sectores representaron el 90,6% de la reducción de la producción industrial. (Alonso M. I., 2011)

La participación de la industria en el PIB se redujo de 2010 al tercer trimestre de 2011 ya que presentó 13,1% y 12,9% respectivamente. Entre las industria que tienen mayor participación en el sector secundario fueron: Sustancias y productos químicos con el 13,6%; refinación del petróleo, 12,3%; prendas de vestir con el 7,5%; metalúrgicos básicos, 6,6%; y bebidas con el 6,3%. La producción y las ventas reales presentaron un crecimiento del 4,9%, un aumento del 0,9% y 1,1% respectivamente comparado con el año 2010. Las industrias con mayores contribuciones y variaciones fueron: las minerales no metálicos con el 0,8% y una variación de 10,7%; vehículos y sus motores, 0,5% y 14%; otros productos químicos, 0,4% y 4,2% y otros equipos de transporte con el 0,4% y 26,3% respectivamente, dichas industrias representaron 2 puntos porcentuales al crecimiento industrial. Los bienes minerales no metálicos incrementaron el 12% en 2011, gracias a la demanda externa e interna y las exportaciones aumentaron 5%, estas fueron las razones de su variación y contribución para la

industria manufacturera. En cuanto al empleo industrial, esté aumento 1,8% por el comportamiento positivo del empleo permanente con el 3,4%, mientras el empleo temporal cayó a -0,2%, hecho contrario al que se presentó en 2010, cuando el empleo temporal era mayor al permanente. Adicionalmente, el empleo industrial creció 1,4% con un aumento del 2,2% de 2010 a 2011.Para la capacidad instalada cayó 1,3% de 2010 a 2011y tuvo un promedio de 76,5% de 2007 a 2011. No obstante no se volvió a alcanzar los niveles de 80% en 2007. Las industrias que mostraron menor dinamismo para el uso de la capacidad fueron: la de hilatura, tejedura y acabados, que pasó de 73,5% a 57,2%; y vehículos automotores y sus motores de 88% a 58,1% de octubre a diciembre. En lo concerniente al sector externo, las exportaciones llegaron a US$ 23.214 millones, con un incremento del 26,2%, para que se diera este incremento las que más participaron fueron las industrias de refinación de petróleo; alimentos y bebidas; metalúrgicos básicos; y productos químicos, con el 9,5%; 6,4%; 3%; y 2,4% respectivamente. Por otra parte, las importaciones llegaron a US$ 51.938 millones y aumentaron 34,8%, los sectores que aportaron fueron: 5,8%, vehículos y remolques; 4,6%, refinación de petróleo; 4,5%, productos químicos; 2,4%, metalúrgicos básicos. (Alonso M. I., 2012)

3.5 Relaciones comerciales de Colombia con México y EFTA

Para el caso colombiano se divide en dos categorías los productos que se exportan, la primera es los bienes tradicionales, que consta de café, petróleo y sus derivados, ferroníquel y carbón. Los demás se clasifican en los no tradicionales, incluso el banano, las flores y el oro, aunque estos productos ya tienen mercados seleccionados. (Alvarez M. B., 2010)

Las exportaciones colombianas, desde 2002 hasta 2009, sufrieron un cambio positivo gracias a que se presentaron altos precios intencionales de los bienes básicos y por la demanda de países desarrollados y en vía de desarrollo de dichos bienes. Cabe mencionar que los productos exportados son bienes primarios y de recursos naturales, no como los de México que son de alta, media y baja tecnología. De 2002 a 2008, las exportaciones mostraron un comportamiento al alza para llegar a US$ 37.626 millones, esto se dio por la recuperación de la economía de nuestro principal socio (Estados

Unidos), al incremento del comercio con Venezuela y a las condiciones de la economía mundial por el aumento de los precios internacionales de los bienes primarios. Adicionalmente, en el periodo de 2002 a 2007 se presentó un hecho sin precedentes cuando las exportaciones no tradicionales fueron mayores que los tradicionales con un promedio de $10.344 millones de dólares. Sin embargo en 2008 se volvió era antes por los altos precios de los bienes primarios, en especial el petróleo. Por otra parte las ventas industriales disminuyeron por la reducción de las exportaciones a Venezuela y llegaron a 30,3%, mucho menor que en 2002 cuando fueron de 40,3%. Al año siguiente, todo esto cambio por la recesión de la economía mundial, la reducción en los precios internacionales de los productos básicos, las restricciones comerciales de Venezuela y Ecuador, la revaluación del peso en el segundo semestre del año y la caída de la producción de café por estragos climáticos. (Alvarez M. B., 2010)

Según Bermúdez y Álvarez, la intensidad tecnológica, en promedio 2002-2009, el 48,6% de las exportaciones colombianas fueron primarias, mientras el 17,2% fueron manufacturas derivadas de los recursos naturales y el 14,8% fueron bienes de media tecnología.

Las materias primas y los bienes intermedios enviados al sector manufacturero, ya que fueron de US$ 5.620 millones de 2002 a 2004 y se incrementaron hasta US$ 11.047 millones, desde 2005 hasta 2009. Los bienes que sobresalen fueron productos químicos y derivados de hidrocarburos, griterías-tuberías, antisueros-vacunas, laminados de hierro, conductores eléctricos, entre otros más. En cuanto a los bienes de capital para la industria, de 2005 a 2009, estos productos generaron alrededor de US$ 6.600 millones promedio anual, 42% más que en el periodo 2000-2004. Entre los que se encontraban computadores, aparatos de telefonía, palas mecanicas-escavadoras, impresoras y maquinaria. Los bienes de consumo no duradero, a comienzos de 2000, llegaban a US$ 1.500 millones, pero en 2005 los bienes duraderos superaron a los no duraderos con US$ 1.700 millones y llegaron a los $4.000 millones de dólares en 2008. Sin embargo un año después, la desaceleración económica afecto a los dos bienes. En 2010, los bienes duraderos aumentaron para alcanzar US$ 3.485 y los no duraderos a $2.778 millones de dólares. (Alvarez M. B., 2010)

Desde que Colombia tiene relaciones comerciales con México, estas han sido negativas para este país. De 2000 a 2008, las importaciones se incrementaron en 23,5% y las exportaciones en un 13,1%. Dichas importaciones se basaron en vehículos; televisores con el 81,8% (2005-2008); y computadores que desde 1994 se importaban con cero arancel. Estos productos no llegaban a US$ 100 millones a comienzos del siglo XXI, pero en 2008 aumentaron en 1.000%, para llegar a más de $1.000 millones de dólares. El primer bien, es decir los vehículos, aumento su comercio gracias a que en 2006 se desgravo los aranceles a las importaciones para este producto. Además, hubo un incentivo gubernamental para que se modernizara el parque automotor para competir internacionalmente. (Alvarez M. B., 2012)

El cronograma de desgravación es el siguiente:

Año	Arancel
2005	13.2
2006	11
2007	9
2008	7
2009	4
2010	2
2011	0

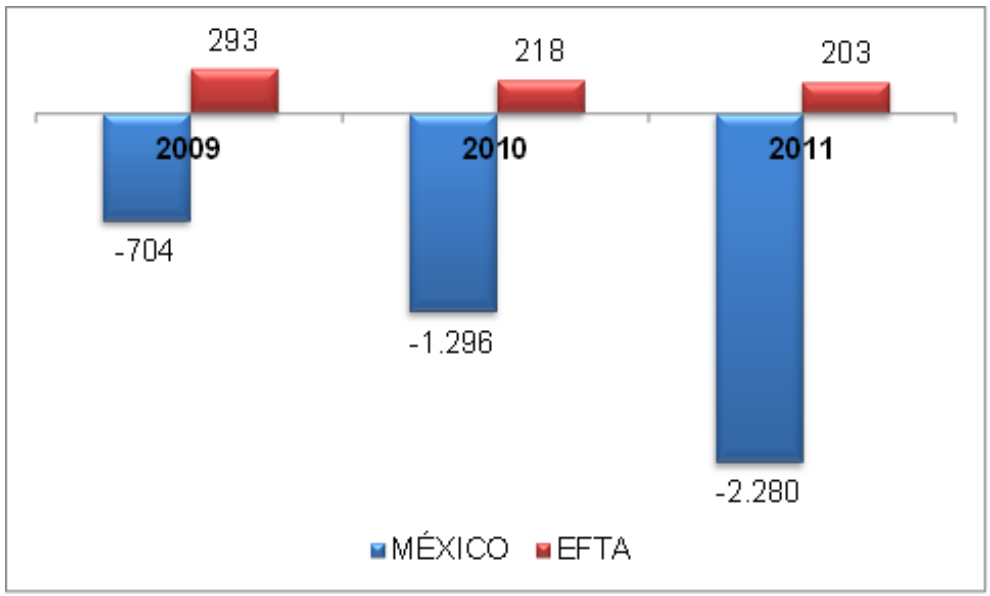
Fuente: Decreto 4666/2005.
Tomado de: Martha Cecilia Álvarez Rubiano, Marco Aurelio Bermúdez Quintero. Consideraciones sobre el déficit comercial de Colombia con México. Disponible en: https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=24455

Estos bienes generaron cada vez más demanda en el país, lamentablemente no existía competencia local para estos, lo que favoreció absolutamente al país centroamericano. En lo concerniente a las exportaciones colombianas se presentaban con una tendencia al alza de 1999 hasta 2006, en ese año hubo una caída de precios en los bines exportados, ejemplo el carbón, debido a que México bajo sus niveles de adquisición de este producto en 14%, no solo con Colombia sino con el resto del mundo. Otros bienes también sufrieron caídas como los derivados del petróleo e insecticidas. (Alvarez M. B., 2012)

GRÁFICO 3.29

Balanza de Países (Periodo: ENE-JUN de 2010-2012)

Millones de dólares FOB



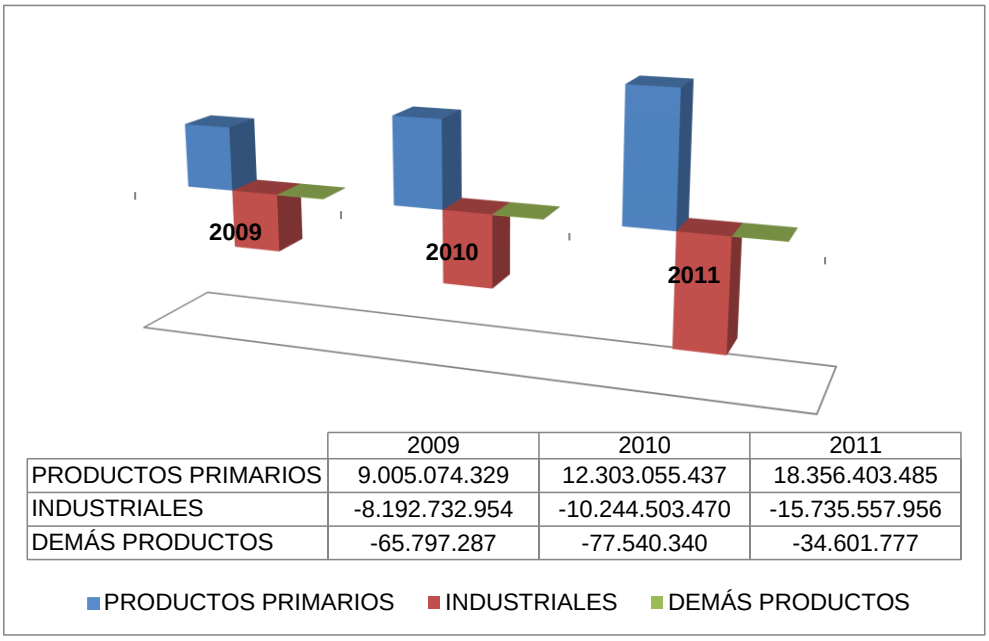
Fuente: Oficina de Estudios Economicos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Datos suministrados por: DANE-DIAN. Gráfica elaboración propia.

La balanza comercial con México fue negativa, con un promedio porcentual del 180%, en el 2010 el comercio con ese país representó el 65,4% y mostró un aumento de 22,8%, cuando la balanza comercial colombiana total llegó US$ 2.586 millones. Algo similar pasó con EFTA, ya que presentó una variación negativa 25% en 2010 y de 6,8% para el 2011.

GRÁFICO 3.30

Balanza de Sectores Colombianos (Periodo: ENE-JUN de 2010-2012)

Dólares FOB



	2009	2010	2011
PRODUCTOS PRIMARIOS	9.005.074.329	12.303.055.437	18.356.403.485
INDUSTRIALES	-8.192.732.954	-10.244.503.470	-15.735.557.956
DEMÁS PRODUCTOS	-65.797.287	-77.540.340	-34.601.777

PRODUCTOS PRIMARIOS INDUSTRIALES DEMÁS PRODUCTOS

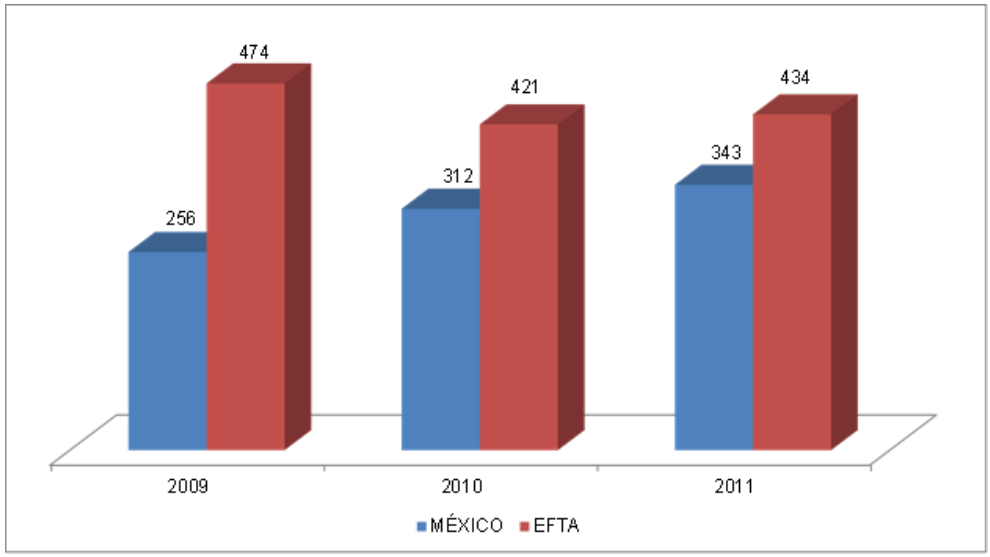
Fuente: Oficina de Estudios Economicos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Datos suministrados por: DANE-DIAN. Gráfica elaboración propia.

Los bienes primarios tuvieron un incremento de 136% de 2009 a 2010, para el periodo de 2010 y 2011 fue del 149%, lo cual indica que fue el motor de crecimiento de la economía. Por el contrario, los productos industriales perdieron participación, ya que decrecieron con un promedio US$-11.390 millones, esto representó el -517,1% en 2010 y -608,4%. Los demás productos contaron con un disminución del 6% promedio. Los productos primarios compensaron el déficit que mostró los de la industria para que Colombia llegue a US$ 746.544.088, US$ 1.981.011.627 y US$ 2.586.243.752de 2009 a 2011 respectivamente.

GRÁFICO 3.31

Exportaciones a México y EFTA (Periodo: ENE-JUN de 2010-2012)

Millones de dólares

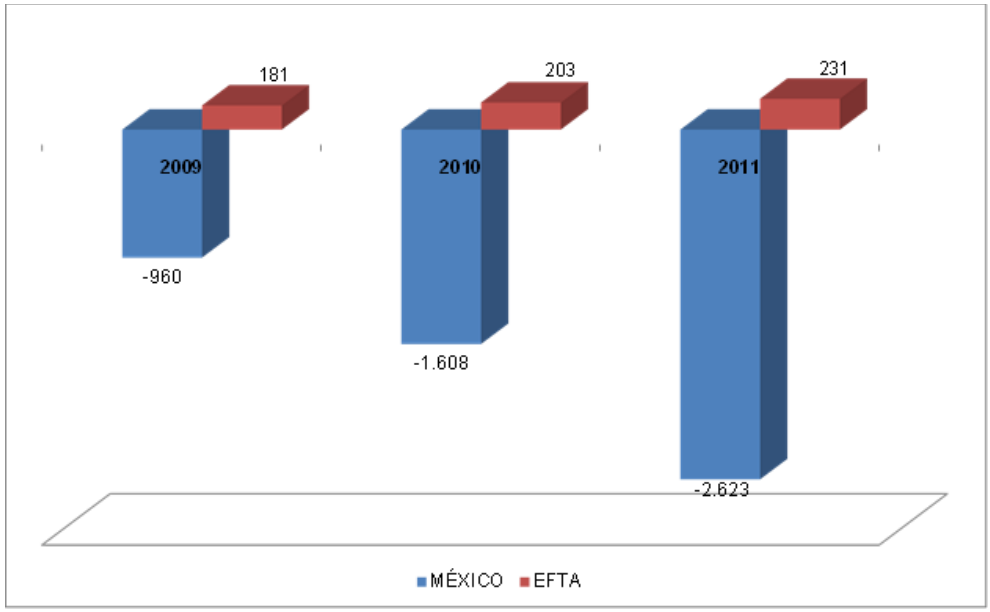


Fuente: Oficina de Estudios Economicos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Datos suministrados por: DANE-DIAN. Gráfica elaboración propia.

GRÁFICO 3.32

Importaciones desde México y EFTA (Periodo: ENE-JUN de 2010-2012)

Millones de dólares



Fuente: Oficina de Estudios Economicos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Datos suministrados por: DANE-DIAN. Gráfica elaboración propia.

Las exportaciones hacia los países miembros del EFTA casi duplican a las de México en 2009, ya que llegaron a US$ 474 millones. En 2010, esta diferencia se redujo en 88% por el menor comercio con EFTA y por el aumento con México, ya que pasó de US$ 256 millones a US$ 312 millones. Para el 2011, las exportaciones a México y EFTA aumentaron en 110% y 103% respectivamente.

En 2009, la reducción en las compras externas se dio por la reseción mundial y por la desacelareración en la actividad económica de Colombia, las importaciones bajaron con nuestros socios comerciales, en especial con México con el -25%. El promedio de la tasa de cambio fue de una revaluación del 9,7%. Los sectores industriales recibieron los impactos de la crisis, las materias primas industriales le restaron 8.6 puntos porcentuales a la variación y los bienes de capital para la industria, -4.2 puntos. Estos dos renglones representaron el 74% de la caída. Las importaciones de los productos de media tecnología fueron la base de las mismas, ya que desde 2007 representan el 36,9% promedio, y en 2009 el total de las importaciones llegaron a $32.897 millones de dólares, sus productos son: vehículos, maquinas autopropulsadas, volquetas, motocicletas, camperos, aparatos para filtros líquidos, cloruro de potasio y urea. Por otra parte, los bienes de alta tecnología aumentaron en 4,3% para alcanzar 24,6%, algunos productos que se encontraron en esta categoría fueron: aviones, medicamentos, computadores, aparatos de telecomunicaciones, helicópteros y celulares. En lo concerniente a los socios comerciales de Colombia, México ocupaba el tercer lugar, después de Estados Unidos y China respectivamente. Con el país centroamericano las importaciones se ubicaron en 7,1%. Finalmente, en la balanza comercial para el 2009 aumentó el 28%, llegando a US$ 1.665, 2% comparado con el año anterior y para el 2007, pasó de US$-824,3 a US$ 1.665 millones. (Álvarez, 2011)

En el 2010, las importaciones colombianas aumentaron el 24,5% y en el acumulado fue de 21,8% comparado con el año anterior. Esto se debió por la superación de la crisis mundial del año anterior y al incremento de la demanda interna, la cual alcanzó 4,8%. Los productos con mayores variaciones fueron: Bienes de consumo con el 33,96%; materias primas e insumos, 29,8%; y finalmente los bienes de capital llegaron a 10,5%. Entre los países que aumentaron las compras en el extranjero sobresalen: Trinidad y

Tobago, 114,7%; México con el 68,8%; Tailandia, 63,6%; entre otros. Además, las compras con Estados Unidos retomaron la senda positiva con el 8,7% y Brasil con el 11%. Las importaciones mexicanas se basaron en los aparatos receptores de televisión; teléfonos celulares; vehículos; derivados de petróleo; computadores; plásticos en formas no primarias; productos de hierro y acero; productos químicos orgánicos; entre otros. Por estos productos Colombia tiene un déficit comercial del US$-2.701 millones. En cuanto a los productos de alta tecnología, estas aumentaron 8,94%, cuya participación fue del 22% y ascendió a los US$ 8.068 millones. Los bienes que incrementaron las importaciones, entre ellos: teléfonos celulares; computadores; medicamentos y aparatos receptores de televisores. En menores proporciones lo hicieron los aviones y los helicópteros. Para los bienes de mediana tecnología, representaron el 35,8% llegando a US$ 13.141 millones, e incrementaron 26,1%. Los productos con mayor dinámica fueron: vehículos, camperos, motocicletas, lavadoras, demás instrumentos y aparatos para medicina y cirugía, entre otros más. En 2010, aumentaron en $1.622 millones de dólares con respecto al 2009. Con respecto a los productos de baja tecnología tuvo el 14% del total, y aumentaron el 30,54%. Los bienes que marcaron diferencia fueron: laminados planos de acero, tubos utilizados en oleoductos o gaseoductos, calzado de plástico o caucho, manufacturas de hierro y acero y manufacturas de plástico. (Álvarez, 2011)

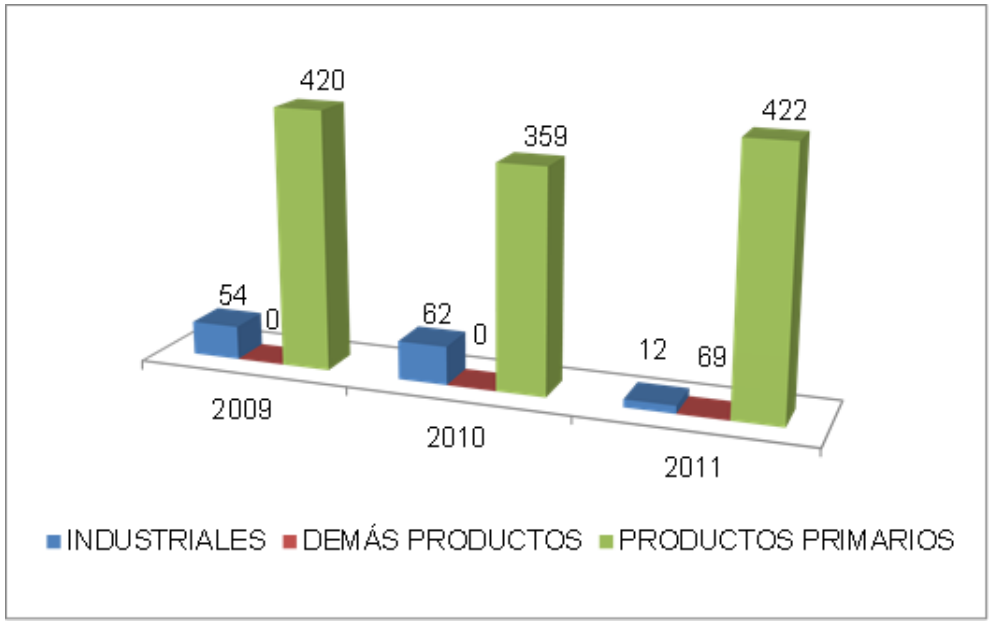
En lo concerniente a 2011, las importaciones aumentaron en 34,4%, 11,4% más que en 2010 para llegar a los US$ 54.674 millones. México fue uno de los países que ganaron participación con 1,6%, entre otros. Esto se dio por las compras de: Tractores de carretera (tracto-mulas), vehículos para transporte de mercancías, teléfonos incluidos móviles, computadores, tubos y perfiles de hierro y acero sin soldadura, lavadoras y secadoras, barras de hierro o acero sin alear, recipientes para gas comprimido y remolques y semirremolques para vehículos. Los bienes que se importaron fueron: Derivados del petróleo, automotores y sus partes con el 2% respectivamente), confecciones, metalúrgica con el 0,2%, textiles y calzado con 0,1%. Este país fue el tercero con mayores importaciones con el 5,4%. Además, los principales productos que se compraron fueron: tractores, entre ellos automóviles, receptores de televisión y vehículos para el transporte de mercancías, estos productos aumentaron 98%. En lo

referente a los bienes de capital, estos se incrementaron en 42,7%, al igual que las materias primas y bienes intermedios con el 32% y los bienes de consumo con 25,7%. En cuanto a la intensidad tecnológica, las compras que aumentaron fueron manufacturas de baja tecnología con el 38,9%, y alcanzaron el 14,9%, 0,5% más que en 2010; las manufacturas basadas en recursos naturales, lo hicieron en 36,8%, subieron 0,4% respecto al año anterior; manufacturas de media tecnología con el 36,8%; finalmente los bienes primarios en 30,7%, estos se redujeron en 0,2%. Los crecimientos más relevantes que se dieron en ese año fueron, los de materias primas y bienes intermedios provenientes de Venezuela con el 94,3%; Trinidad y Tobago, 58,4%; México con el 51,7%, entre otros. Además, los bienes de capital para la industria aumentaron 26% entre los que hicieron parte la construcción y los bienes de capital para la agricultura. (Alonso M. I., 2012)

GRÁFICO 3.33

Sectores Exportadores Colombianos hacia EFTA (Periodo: ENE-JUN de 2010-2012)

Millones de dólares FOB



Fuente: Oficina de Estudios Economicos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Datos suministrados por: DANE-DIAN. Gráfica elaboración propia.

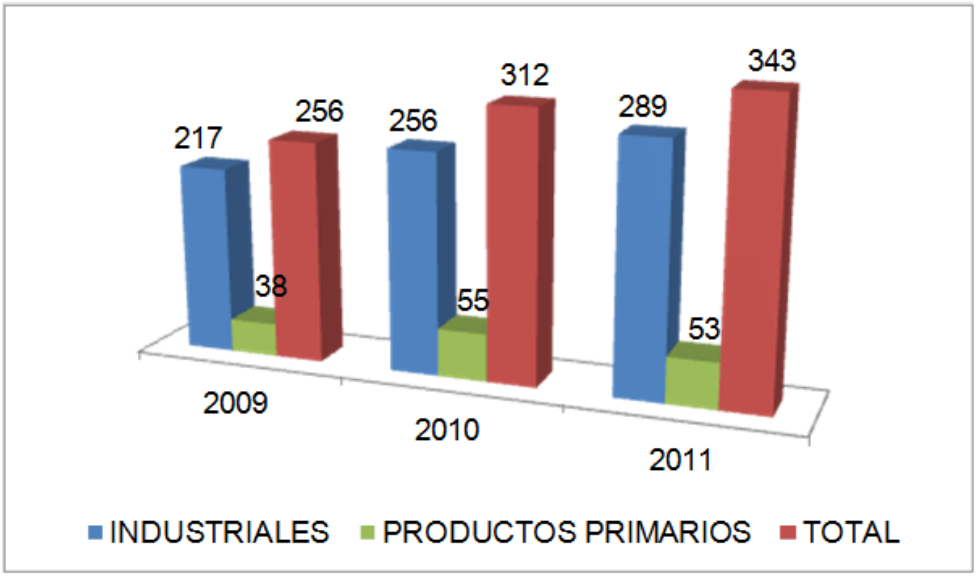
Los bienes colombianos con mayor demanda por parte de los miembros del EFTA fueron los del sector primario, como el café, carbón y demás mineros que fueron el US$

349 millones de US$ 400 millones desde 2009 hasta 2011, cabe resaltar el caso del producto del petróleo que en 2009, llegó a 142 millones de dólares, es decir, que representó el 93% de los productos primarios, pero a partir de 2010, este bien dejó de ser relevante porque alcanzó niveles 0. Por otro lado, los bienes industriales presentaron un comportamiento negativo con un promedio de US$ 43 millones, la industria basica, en otras palabras, las industrias de metalurgica, papel y quimica basica, fueron el 100% del sector secundario de 2009 a 2011. Los demás productos no alcanzaron el 0,1% del total de las exportaciones en 2011, dicho total fue de US$ 434.891.787 millones.

GRÁFICO3.34

Sectores Exportadores Colombianos hacia México (Periodo: ENE-JUN de 2010-2012)

Millones de dólares FOB



Fuente: Oficina de Estudios Economicos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Datos suministrados por: DANE-DIAN. Gráfica elaboración propia.

Las exportaciones de bienes a México se basaron en productos industriales,los bienes industriales contaron con un promedio del 83,8% de los bienes exportables y los más representativos fueron las confecciones, jabones, cosmeticos, textiles, productos plásticos, entre otros. Dichos productos representaron el 47% promedio en los tres años. Lastimosamente, la variación de los productos industriales de 2010 a 2011 cayó 5,2%, ya que pasó de 17,9% a 12,7%.

Las exportaciones hacia México alcanzan el 1,2% del total, una disminución del 0,4% de 2010 a 2011, pero las importaciones representan el 11,1% en 2011, lo que quiere decir que la balanza comercial llegó a US$-5.355 millones en ese mismo año. Entre tanto, las importaciones se comportaron de manera diferente, ya que aumentaron en 1,6% para alcanzar 11,1% para el 2011. Por otra parte, las exportaciones hacia EFTA decrecieron en 0,5%, para un total de 1,7%, al igual, las importaciones cayeron 0,2% para completar 0,9% en 2011.

3.6 Cuadro Comparativo

	COLOMBIA	MÉXICO	EFTA
Superficie	1.141.748 km^2	1.972.550 km^2	529.606,5 km^2
Población	46.044.601	113.735.000	13.142.684
PIB	US$ 328.422 millones	US$ 1.154.784 millones	US$ 166.862.335 millones
PIB per cápita	US$ 10.248,6	US$ 14.609	US$ 67.585
PEA	23.224.000	50.905.924*	10.619.000
P. Ocupados	20.778.000	48.437.762*	7.103.310
****Coeficiente GINI**	55.9 (2010)	48.3 (2008)	9.2***
****Educación de nivel primario, alumnos (2010)**	5.084.972	14.906.476	948.079
****Educación de nivel secundario, alumnos (2010)**	5.079.732	11.681.530	1.077.445

Fuente: Mincomercio, elaboración propia.
***Fuente: Instituto de Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=25433&t=1**
****Fuente: Banco Mundial. Disponible en: http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?order=wbapi_data_value_2011%20wbapi_data_value%20wbapi_data_value-last&sort=asc.**
***** (2000-Noruega y Suiza)**

Este cuadro indica que Colombia y México cuentan con mayor superficie que los cuatro países de EFTA (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein). Por otro lado, los países miembros del EFTA tienen mayor poder adquisitivo que los Colombia y México juntos, estos países cuentan con el 15% y el 21% respectivamente. El nivel educativo de

Colombia fue del 11% para la primaria y la secundaria del total (46.294.841), México fue del 13% para la primaria y la secundaria fue del 10,3%. Finalmente EFTA fue del 7,3% y 8,2% respectivamente, lo que significa que estos países cuentan con estándares de educación aceptables.

En cuanto al coefieciente de Gini, Noruega y Suiza presentarón el mejor indicador con un promedio del 39,2% en el 2000, México mostró el 48,3% en 2008 y Colombia tuvo 55,9% en 2010. Esto significa que en estos países europeos es menor la desigualdad de ingresos, pero en Colombia es lo contrario, tiene un alto grado de desigualdad, lo cual generá que una menor parte de la población tiene mayores ingresos que los demás.

Entre tanto, el comercio con Suiza presentó un superávit, ya que se obtuvo una ganancia comercial del US$ 256 millones promedio de 2001 a 2011. (TradeMap, 2012) En cuanto a las exportaciones hacia México, estas alcanzaron el 1,2% de US$ 56.954 millones, registrando una disminución del 0,4% de 2010 a 2011. En lo concerniente a las importaciones, estas aumentaron 1,6% y llegaron a 11,1% en 2011, lo que quiere decir que la balanza comercial llegó a US$-5.385 millones en ese año. Por otra parte, las exportaciones hacia EFTA decrecieron en 0,5%, para un total de 1,7% en el 2011. En lo referente a las importaciones, estas cayeron 0,2% para completar 0,9%, así obtener una balanza superavitaria de US$ 476 millones para el mismo año. (Económicos O. E., 2012)

CONCLUSIONES

Una vez Colombia se independiza, la economía era limitada para tener un comercio exterior, solo podía abastecer el mercado local. A partir de 1850, las exportaciones se activaron gracias al tabaco y al café con países europeos y americanos y las importaciones eran de productos textiles y bienes con un valor agregado como el vino, alimentos, artículos de cuero, entre otros.

Algunos momentos difíciles que tuvo la industria fueron: el “gran fracaso”, el cual ocurrió por las acciones del Estado y de los empresarios, ya que no se concretó ningún proceso serio para un proceso industrial. Además, la falta de especialización de la división de trabajo y la calificación de la mano de obra. Cuando se empieza este proceso se da gracias al crecimiento de la población urbana y a los ingresos de los sectores. Los capitales extranjeros ayudaron a la industria para que diera sus primeros pasos. En el siglo XX, nacieron las industrias de refinación de petróleo, chocolates, fósforos, velas, cervezas y gaseosas, y la produccion de textiles. Sin mencionar los ingenios azucareros que se crearon y se modernizaron.

El modelo proteccionista inició después de la apertura de 1920, este modelo se implementó para aislar a la economía de los hechos negativos del mundo. Se modificaron los bienes de consumo no duradero a los bienes intermedios y de consumo duradero, y en menor medida a los bienes de capital. Sustitucion de importaciones. Desde 1948 se buscaba que se implemetara un modelo mixto, en otras palabras el de sustitucion de importaciones y la incetivacion a las exportaciones con zonas francas, el plan vallejo, Proexpo, CERT, Ministerio del Comercio Exterior. Desde 1975, el modelo de industrialización presentó eficacia y eficiencia para el proceso exportador por esto gano una ventaja comparativa y no dependía de la producción cafetera.

En los años 90, la apertura comercial y con ella los problemas de no estar preparados para la misma por la falta de tecnología y la creación de empleo calificado. Las materias primas y los bienes intermedios no se encontraban disponibles en el mercado local, lo que resultó en pérdidas para el sector porque esos bienes los buscaban en el exterior. Los esfuerzos de modernizar las instituciones por parte del Estado para la exportación y

para la integración comercial por medio de tratados de libre comercio con países latinoamericanos como: Chile, México y Venezuela.

Son los tratados de libre comercio la herramienta que permite a los países tener un crecimiento económico, por medio del aumento de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, atrayendo mayor inversión extranjera, ya que no tendrán obstáculos comerciales ni barreras aduaneras. Además, los tratados incentivan la adquisición de tecnología a un menor costo, generando bienestar a la población gracias a la creación de empleo; a la vez el incremento de los mercados permiten la diversificación de productos y el aumento de la competitividad de las empresas. (Ministerio De Comercio, 2004)

Los impactos con los Estados Unidos Mexicanos fueron negativos, ya que en 2010, los principales productos exportados hacia México eran bienes de procesos simples como: cacao en grano, aceite de palma, entre otros. Por otra parte, las importaciones desde México eran: monitores y proyectores, automóviles, teléfonos celulares, vehículos de transporte de mercancías, tractores, entre otros. (Internacionales, 2011) Para el mismo año, las desgravaciones estaban alrededor del 95% de las subpartidas y los productos más exportados e importados eran bienes mineros y los mencionados anteriormente. (Patiño, 2011) La desventaja que cuentan dichos bienes es que no pueden ser transformados y no pueden generar valor agregado. Por esta razón, los impactos con México fueron y van hacer negativos para los bienes industriales pueden afectar al sector y al mercado interno. En cuanto a las exportaciones hacia esa nación, estas llegaron a 1,2%, en términos monetarios $683 millones de dólares, entre tanto, las importaciones alcanzaron el 11,1% de US$ 54.675 millones dando como resultado una balanza comercial de US$-5.385 millones. (Económicos O. E., 2012)

En el otro tratado de estudio, los impactos con EFTA pueden tener efectos positivos por medio de la adquisición de maquinaria y equipo para mejorar procesos productivos del sector manufacturero. Por ahora el sector primario es el que recibe los beneficios del tratado, ya que estos países importan oro y café. En el caso del sector secundario los beneficios no son los mismos. Por esta razón, las relaciones comerciales han sido superavitaria, en especial con Suiza, ya que superaron los $250 millones de dólares en

el periodo 2001 a 2011. (TradeMap, 2012) En cuanto a las exportaciones hacia ese grupo alcanzaron $968 millones de dólares y las importaciones llegaron a $492 millones de dólares para llegar a una balanza promedio de $474 millones de dólares.

RECOMENDACIONES

Colombia exporta bienes primarios y manufacturas hechos de recursos naturales, las razones para que esto no cambie han sido los elevados precios internacionales de los productos básicos, esto no ha favorecido a la economía colombiana. Para romper con este esquema es necesario que Colombia implemente políticas para transformar el aparato productivo acompañado con los tratados de libre comercio, que permitan insertar valor agregado con el uso de tecnología, investigación y desarrollo hacia los productos que se exportan y maximizar las ventajas competitivas que tiene el país en el mediano y largo plazo. (Alvarez M. B., 2010)

Es fundamental tener una producción dinámica con alto grado de valor agregado en los bienes exportables para que adquieran una ventaja competitiva y tener una mayor participación en el mercado internacional, a su vez, esto permite que los ingresos no dependan de la variación de los precios internacionales de los productos básicos; obteniendo como resultado crecimiento de la economía, logrando creación de puestos de trabajo formales y por ende la mejoraen la calidad de vida de la población. (Alvarez M. B., 2010)

En cuanto a la infraestructura, la relación de Colombia con México es de 4 a 22 puertos, uno en el pacifico[24] y tres en el caribe[25]; tres en el pacifico[26] y tres en el caribe[27] respectivamente, en lo referente a los aeropuertos es de 1 a 12. (Promoción de Turismo, 2011) En esta misma línea, para EFTA, la relación de puertos es de 4 a más de 50, cabe mencionar que Suiza y Liechtenstein no tienen acceso al mar, por ende no tienen puertos. Para los aeropuertos, la relación es de 1 a más de 50, clarificando que Liechtenstein opera con el de Zúrich, ya que no cuenta con aeropuerto propio. (Peralta, 2009)

En Colombia las zonas francas no cuentan con la misma tecnología y los mismos procesos logísticos de los países europeos, así mismo se debería tener políticas

[24] Buenaventura
[25] Cartagena, Barranquilla y Santa Marta
[26] Ensena, Manzanillo, Lázaro Cárdenas, entre otros.
[27] Altamira, Veracruz, Progreso, entre otros.

definidas de mediano y largo plazo para el desarrollo de la industria y mejorar su competitividad, sin que estén atados a las decisiones de las administraciones de turno. Esto permitirá lograr avances tecnológicos rompiendo con los sistemas obsoletos usados en la actualidad por el sector. Incentivando el empleo permanente y no en el temporal, ya que esto beneficiará a la población brindando mejores condiciones de calidad de vida para los trabajadores y sus familias.

Con respecto a México y EFTA, Colombia no cuenta con una experiencia negociadora en temas, como los tratados de libre comercio, siendo esta característica una desventaja.

Se rescata del tratado con EFTA, la posibilidad de adquirir maquinaria de última generación para mejorar los procesos productivos bien sea en la industria y/o en el sector agrícola. Obteniendo como resultado la evolución hacia el sector secundario (agroindustria) innovando en sus productos optimizando las condiciones para competir en los mercados internacionales. Como lo afirma Jesús Bejarano (2003):

> "Colombia debe estrechar sus nexos económicos con otros bloques comerciales como CARICOM y el Mercado Común Centroamericano. CARICOM y el Mercado Común Centroamericano son complementarios no sólo con la producción colombiana sino también con la de la Comunidad Andina. En estos mercados hay espacio para incrementar sustancialmente nuestras exportaciones con alto valor agregado. Abrir estos mercados para nuestros productos manufacturados resulta indispensable para avanzar en el proceso de diversificación de las exportaciones y reducir nuestra dependencia de las exportaciones de bienes primarios".

Se debe resaltar de los productos colombianos aspectos como la calidad, promoción y los precios de los bienes industriales en el mercado internacional en donde son esenciales para acceder a plazas como EFTA siendo la puerta de entrada al mercado europeo.

Desafortunadamente al momento de competir, las empresas extranjeras pueden tener una ventaja competitiva, afectando a las empresas locales. Paradójicamente, los datos muestran que entre las industrias de México, EFTA y Colombia, que no cuentan con los

mismos niveles de crecimiento[28], 3,9%, -0,1% y 4,8% respectivamente. Es Colombia la que más crecimiento ha tenido debido al incremento de la inversión extranjera directa presentada desde el 2010. (Factbook, 2012)

Los sectores público y privado deben incrementar la participación en la industria, enfatizando la inversión en innovación, investigación y desarrollo para romper el fenómeno de la importación de maquinarias y equipos usados o desactualizados.

Propuesta

El Estado Colombiano debe promover un proceso industrial, mediante la implementación de políticas de inversión en la infraestructura para que sea realmente competitivo, de ese modo se pueda generar productividad óptima e incrementar la participación del sector secundario en la economía. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, los tratados de libre comercio no generan cambios para la economía, sino que crean oportunidades para las naciones. Para que tengan efectos en los países es necesario que se acompañen de políticas internas de desarrollo, adecuación logística y normativa para que sea beneficioso. Por otra parte, las empresas deberían participar activamente en dicho proceso por medio de innovación y desarrollo. Finalmente, los negocios internacionales han sido la herramienta para fomentar las relaciones comerciales con las diferentes naciones, por eso la importancia que tienen en el proceso industrial para que se realicen alianzas comerciales no solo con países sino con bloques y grupos económicos. Este proceso tendrá un impacto positivo para la población y la economía, sin mencionar que se incrementará la oferta de productos industriales con valor agregado, ya que se aumentara las plazas de trabajo formal así incentivando la demanda agregada, la cual genera crecimiento económico.

Es necesario que esta propuesta tenga las teorías de J. R. Hicks, quien afirma si no se tiene un proceso tecnológico, el comercio se moverá contra sí mismo. Es por eso que con dichas reformas el país se beneficiara en un mediano y largo plazo. Además, es imperativo que Colombia obtenga y mejore su ventaja competitiva como lo menciona

[28] Datos estimados para el 2011.

Michael Porter, por medio de innovación, tecnología y mejorar los procesos, al igual de no depender de productos tecnológicos de otras naciones.

Los tratados de libre comercio tiene que beneficiar a Colombia y no que tenga el efecto contrario, ya que no tendría ningún sentido tener un comercio negativo con un país o con un bloque comercial. Teniendo en cuenta lo dicho por Misselden que el comercio es la causa de la prosperidad para una nación, sin embargo ese comercio debe ser positivo. Por ende, es indispensable tener balanzas comerciales superavitarias en cuanto a los bienes de valor agregado y no solo por productos agrícolas.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta. (1991). Situación de las empresas privadas. En C. a. Mundial, *Miguel Urrutia* (pág. 36). Bogotá: TM Editores, Fedesarrollo.

Acuerdos Comerciales (2012). *Acuerdos Comerciales*. Recuperado el 26 de 12 de 2012, de Acuerdos Comerciales: http://www.acuerdoscomerciales.cl/glosario.htm

Alonso, M. I. (2010). Informe de Industria Diciembre 2008. En M. I. Alonso, *Informe de Industria Diciembre 2008* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15695). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alonso, M. I. (2010). Informe de Industria Diciembre 2009. En M. I. Alonso, *Informe de Industria Diciembre 2009* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15695). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alonso, M. I. (2011). Informe de Industria Diciembre 2010. En M. I. Alonso, *Informe de Industria Diciembre 2010* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15695). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alonso, M. I. (2012). Importaciones y balanza comercial. En M. I. Alonso, *Importaciones y balanza comercial* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15833). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alonso, M. I. (2012). Informe de industria de diciembre de 2011. En M. I. Alonso, *Informe de industria de diciembre de 2011* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15695). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Álvarez, M. A. (2010). Importaciones colombianas y balanza comercial. En M. A. Álvarez, *Importaciones colombianas y balanza comercial* (pág.

https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15833). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Álvarez, M. A. (2011). Importaciones colombianas y Balanza comercial. En M. A. Álvarez, *Importaciones colombianas y Balanza comercial* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15833). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alvarez, M. B. (2010). Dinámica exportadora de Colombia (2002-2009). En M. B. Alvarez, *Dinámica exportadora de Colombia (2002-2009)* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=23058). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alvarez, M. B. (2010). Importaciones colombianas: hacia la modernidad o el estancamiento. En M. B. Alvarez, *Importaciones colombianas: hacia la modernidad o el estancamiento* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=23052). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alvarez, M. B. (2010). La estructura de exportaciones colombianas: con necesidad de cambio. En M. B. Alvarez, *La estructura de exportaciones colombianas: con necesidad de cambio* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=23053). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alvarez, M. B. (2012). Comercio exterior y acuerdos comerciales. En M. B. Alvarez, *Comercio exterior y acuerdos comerciales* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=63058). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alvarez, M. B. (2012). Consideraciones sobre el déficit comercial de Colombia con México. En M. B. Alvarez, *Consideraciones sobre el déficit comercial de Colombia con México* (pág.

https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=24455). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alvarez, M. C. (2012). Oficina Estudios Económicos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. En M. C. Alvarez, *Oficina Estudios Económicos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15276). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Alvarez, M. C. (2012). Perfil de México. En M. C. Alvarez, *Perfil de México* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16303). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Anderson, A. (1999). Diccionario de Economía y Negocios. En A. ANDERSON, *Diccionario de Economía y Negocios.* (pág. 137, 414, 612). Madrid: ESPASA CALPE SA.

Andina, C. (1969). Reseña Histórica. En C. Andina, *Reseña Histórica* (pág. http://www.comunidadandina.org/Resena.aspx). Cartagena: Comunidad Andina.

Arango, C. ,. (2005). Economia Subterranea en Colombia 1976-2003: Una Medicion a partir de la Demanda de Efectivo. En C. ,. Arango, *Economia Subterranea en Colombia 1976-2003: Una Medicion a partir de la Demanda de Efectivo*(págs. http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra335.pdf 15-16). Bogotá: Banco de la República.

Asociados, C. (1987). Estudio sobre el marco administrativo e institucional de las exportaciones. El certificado de reembolso tributario. En L. J. Garay, *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/163.htm). Bogotá: Consultores Asociados.

Baquero, O. M. (01 de 10 de 2012). *Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos - Balanza de Pagos.* Recuperado el 21 de 09 de 2012, de Banco de

la República, Subgerencia de Estudios Económicos - Balanza de Pagos: http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm

Bejarano, J. A. (1994). La industria. En J. A. Bejarano, *Historia Económica y Desarrollo* (págs. 133-134). Bogotá: Cerec.

Bejarano, J. A. (2003). Antecedentes. En J. A. Bejarano, *"Colombia en: ALADI, CAN, G3, SGP y ATPDEA" ¿Sacamos provecho o se aprovechan?* (pág. http://www.webpondo.org/files_oct_dic_03/ColombiaenALADI_CAN_G3_SGP_ATPDEA.pdf). Concurso Naciional de Ponencias.

Bejarano, J. A. (2003). Marco Teórico. En J. A. Bejarano, *"Colombia en: ALADI, CAN, G3, SGP y ATPDEA" ¿Sacamos provecho o se aprovechan?* (pág. http://www.webpondo.org/files_oct_dic_03/ColombiaenALADI_CAN_G3_SGP_ATPDEA.pdf). Concurso Naciional de Ponencias.

Bejarano, J. A. (2003). Recomendaciones. En J. A. Bejarano, *"Colombia en: ALADI, CAN, G3, SGP y ATPDEA" ¿Sacamos provecho o se aprovechan?* (pág. http://www.webpondo.org/files_oct_dic_03/ColombiaenALADI_CAN_G3_SGP_ATPDEA.pdf). Concurso Naciional de Ponencias.

Bibliografías, (18 de 01 de 2013). Biblioteca Virtual Biblioteca Luis Ángel Arango. Recuperado el 18 de 01 de 2013, Biblioteca Virtual Biblioteca Luis Ángel Arango: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/biografias/ospipedr.htm

Botero, F. (1994). La industrialización en Antioquia. Genesis y consolidación 1900-1930. En J. A. Bejarano, *Historia Económica y Desarrollo* (pág. 134). Bogotá: Cerec.

Campoy, P. (2011). Control de Procesos Industriales. En P. Campoy, *Control de Procesos Industriales* (pág. 3). Madrid: Universidad Politécnica Madrid.

Carrasquero, Y. (2002). Grupo de los Tres. En Y. Carrasquero, *Grupo de los Tres* (págs. http://servidor-opsu.tach.ula.ve/tesis_acro/hc125c377/carrasquero_y.pdf). Universidad de los Andes.

CEPAL. (2004). Estudio económico de América Latina y el Caribe. En CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe* (pág. http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/15397/lcg2255_e.pdf). CEPAL.

CEPAL. (2009). América Latina y el Caribe: existencias de reservas internacionales, 1980-2006. En CEPAL, *América Latina y el Caribe: existencias de reservas internacionales, 1980-2006* (págs. http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/colombia/noticias/documentosdetrabajo/2/35252/P35252.xml&xsl=/colombia/tpl/p38f.xsl). CEPAL.

Clopatofsky, J. (2009). La importancia del TLC con EFTA. En J. Clopatofsky, *Importación del Tratado de Libre Comercio con Canada y EFTA* (pág. http://www.jairoclopatofsky.com/docs/documentos/IMPORTANCIA_DE_LOS_TLC.pdf). Jairo Clopatofsky.

Colli, Y. B.-J. (1975). Diccionario Económico y Financiero. En Y. B.-J. Colli, *Diccionario Económico y Financiero* (pág. 415). Madrid: du Seuil.

Commerce. (2010). Acuerdos de Libre Comercio Vigentes. En Commerce, *Acuerdos Multilaterales* (pág. http://www.zonafrancadelpacifico.com/files/ACUERDOS%20INTERNACIONALES%20_2_.pdf). zona franca del pacifico.

Corchuelo, A. (1990). El Desarrollo Industrial y sus Perspectivas Futuras. En: Colombia Siglo XXI: Una aproximación al futuro. En A. Corchuelo, *El Desarrollo Industrial y sus Perspectivas Futuras. En: Colombia Siglo XXI: Una aproximación al futuro.* Bogotá.

Corchuelo, R. S. (1999). Repercusiones Económicas e Institucionales del Narcotráfico en Colombia. En R. S. Corchuelo, *Repercusiones Económicas e Institucionales del Narcotráfico en Colombia* (págs. http://www.mamacoca.org/feb2002/DrugTradeEspanol.PDF 23-28). Bogotá: CEDE- Universidad de los Andes.

DANE. (2004). Indicadores de estructura para las industrias altas en conocimiento (%). En DANE. Bogotá: DANE.

DANE. (2004). Indicadores de estructura para las industrias bajas en conocimiento (%). En DANE. Bogotá: DANE.

DANE. (2004). Indicadores de estructura para las industrias medias en conocimiento (%). En DANE. Bogotá: DANE.

DANE. (2008). Colombia, Evolución de las Principales Variables Industriales. En DANE, *Colombia, Evolución de las Principales Variables Industriales* (pág. http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=97&Itemid=59). DANE.

DANE. (2008). Colombia, indicadores de empleo del personal ocupado, por nivel educativo (%). En DANE, *Colombia, indicadores de empleo del personal ocupado, por nivel educativo (%)* (pág. http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=414&Itemid=135). DANE.

DANE. (2012). balanza comercial según grupos económicos y principales países. En DANE, *Balanza comercial según grupos económicos y principales países* (pág. http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=135&Itemid=56). DANE.

DANE. (2012). Colombia, balanza comercial. En DANE, *Colombia, balanza comercial* (pág. http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=135&Itemid=56). DANE.

DANE. (2012). Colombia, destino de las exportaciones. En DANE, *Colombia, destino de las exportaciones* (pág. http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56). DANE.

DANE. (2012). Colombia, exportaciones totales, según agregación CUCI Rev.3. En DANE, *Colombia, exportaciones totales, según agregación CUCI Rev.3* (pág. http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56). DANE.

DANE. (2012). Colombia, exportaciones totales, según CIIU Rev. 3. En DANE, *Colombia, exportaciones totales, según CIIU Rev. 3* (pág. http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56). DANE.

DANE. (2012). Colombia, importaciones según clasificación CIIU revisión 3. En DANE, *Colombia, importaciones según clasificación CIIU revisión 3.* (pág. http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=77&Itemid=56). DANE.

Diario Exterior.com Cooperación, D. y. (08 de 01 de 2007). *Que es el comercio?* Recuperado el 10 de 07 de 2012, de Que es el comercio?: http://www.eldiarioexterior.com/imagenes%5Cfotosdeldia%5CQu%C3%A9_es_el_libre_comercio.pdf

DNP. (2000). Tendencias. En DNP, *Inversión Extranjera Directa en Colombia* (pág. http://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/DEE/Boletines_Divulgacion_Economica/BDE_4_IED.pdf). DNP.

DNP. (2003). Principales variables 1993-2010. En DNP, *Principales variables 1993-2010* (pág. http://www.dnp.gov.co/Programas/Comercioindustriadesarrolloempresarial/DesarrolloEmpresarialeIndustria/Estad%C3%ADsticas/tabid/234/Default.aspx). DNP.

DNP. (2011). Balance Sector Industrial 2011. En DNP, *Balance Sector Industrial 2011* (págs. 5-). Bogotá: DNP.

Económica, D. d. (13 de 3 de 2012). *Tratados de Libre Comercio.* Recuperado el 12 de 10 de 2012, de Tratados de Libre Comercio: http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=2578

Económicos, O. d. (2010). Coyuntura Económica de Colombia. En O. d. Económicos., *Coyuntura Económica de Colombia* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=23045). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Económicos, O. d. (2011). Coyuntura Económica de Colombia 2010. En O. d. Económicos, *Coyuntura Económica de Colombia 2010* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=23044). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Económicos, O. E. (12 de 10 de 2012). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 20 de 10 de 2012, de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16303

Edwards, S. (1994). "Trade policy and Industrialization in Latin America". En S. Edwards, *"Trade policy and Industrialization in Latin America".*NBER Working Paper Series.

Exportadores, F. E. (2005). Acuerdos Comerciales. En F. E. Exportadores, *Acuerdos Comerciales* (pág. http://www.fedexpor.com/site/attachments/article/53/acuerdos_comerciales.pdf). Federación Ecuatoriana de Exportadores.

Exterior, M. d. (1994). Mecanismos de promoción de exportaciones Cert y Plan Vallejo. En M. d. Exterior, *Mecanismos de promoción de exportaciones Cert y Plan Vallejo* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/172.htm). Santafé de Bogotá: Ministerio de Comercio Exterior.

Factbook. (2012). *Country Comparison to the World*. Recuperado el 20 de 10 de 2012, de Country Comparison to the World: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2089.html

Factbook, C. T. (2012). *Colombia*. Recuperado el 20 de 06 de 2012, de Colombia: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html

Garay, L. J. (2004). Apertura Comercial 1990-1996. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/014.htm). Biblioteca Vitual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/006.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/008.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/013.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. En L. J. Garay, *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/163.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. En L. J. Garay, *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/164.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Composición y Dinámica de las Importaciones Industriales. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág.

http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/228.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Composición y Estructura Económica Colombiana. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/203.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Contribución de los Factores de Producción y de la Productividad factorial en el Crecimiento Industrial. En L. J. Garay, *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/239.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Evolución del Comercio Manufacturero. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/227.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Evolución del Comercio Manufacturero . En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/227.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Fomento a las Exportaciones. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/161.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Grupo de los Tres. En L. J. Garay, *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/181.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). La Política Industrial De Reconversión y Modernización Industrial (1994-1998). En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/035.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Normas de Origen. En L. J. Garay, *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/187.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Garay, L. J. (2004). Zonas Francas. En L. J. Garay, *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/168.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

GER, E. (1991). *Canal Social*. Recuperado el 8 de 10 de 2012, de Canal Social: http://www.canalsocial.net/GER/ficha_GER.asp?id=13251&cat=economia

Gestión de la Calidad y BPA (2013). *Conceptos Básicos Sobre Comercio Exterior.* Recuperado el 11 de 01 de 2013, de Conceptos Básicos Sobre Comercio Exterior: http://bpa.peru-v.com/conceptos_comercio_exterior.htm#Aranceles_y_partidas

Hanna, I. W. (1995). Colombia: Reestructuración y Modernización de la Industria. En B. D. REPUBLICA, *La Economía Colombiana*(pág. 195). BOGOTÁ: BANCO DE LA REPUBLICA.

Hernández, A. F. (1994). Integración e Inserción de Colombia en la Economía Mundial: Avances Hemésfericos. En M. Urrutia, *Colombia ante la Economía Mundial* (págs. 139,143-146). Bogotá: TM Editore y Fedesarrollo.

Hoyos, S. P. (1991). Apertura Económica y Equidad. Los Retos de Colombia en la década de los años noventa. En J. O. Melo González, *Colombia hoy* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/colhoy/colo16.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Internacionales, U. d. (2011). Reporte de la Relación Comercial y de Inversiones entre México y Colombia . En U. d. Internacionales, *Reporte de la Relación Comercial y de Inversiones entre México y Colombia* (págs. http://www.economia.gob.mx/files/Colombia_Reporte_comercio-inversion.pdf). Secretaría Economía.

Kalmanovitz, S. (1994). Economía y nación. En J. A. Bejarano, *Historia Económica y Desarrollo* (págs. 123-125, 133). Bogotá: Cerec.

Kalmanovitz, S. (2003). Economía y Nación: Una breve historia de Colombia. En S. Kalmanovitz, *Economía y Nación: Una breve historia de Colombia* (págs. 373-376, 575-590). Bogotá: Grupo Editorial Norma.

Lleras Restrepo, C. (1965). Estudio de Plan Vallejo para el periodo 1993-1996, 1997. En C. Lleras Restrepo, *Estudio de Plan Vallejo para el periodo 1993-1996, 1997.* Medellín: Instituto Colombiano de Comercio Exterior -Incomex.

Mantilla, P. A. (2007). Cambio Estructural Sectorial en la Economía Colombiana Análisis Comparativo con el Caso Chileno. En P. A. Mantilla, *Cambio Estructural Sectorial en la Economía Colombiana Análisis Comparativo con el Caso Chileno*(págs. 16-19). Bogotá: PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA.

Martínez, A. F. (1994). El Pacto Andino. En M. Urrutia, *Colombia ante la Economía Mundial* (pág. 139). Bogotá : TM Editores y Fedesarrollo.

Ministerio De Comercio, I. y. (2004). Las 100 preguntas del TLC, más empleos y mejor calidad de vida. En I. y. Ministerio De Comercio, *Las 100 preguntas del TLC, más empleos y mejor calidad de vida* (pág. www.consuladodecolombiany.com/prensa/CartillaTLC.pdf). Bogotá: Ministerio De Comercio, Industrial y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (2007). El Tratado del Grupo de los Tres (G-3). En I. y. Ministerio de Comercio, *El Tratado del Grupo de los Tres (G-3)* (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=11963). El Tratado del Grupo de los Tres (G-3).

Ministerio de Comercio, I. y. (2008). Industria Diciembre 2007. En I. y. Ministerio de Comercio, *Industria Diciembre 2007* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15695). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (4 de 2 de 2008). *Mincomercio*. Recuperado el 13 de 9 de 2012, de Mincomercio: https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=15685

Ministerio de Comercio, I. y. (11 de 10 de 2011). *Informe de Inversión Extranjera.* Recuperado el 12 de 10 de 2012, de Informe de Inversión Extranjera: https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=14834

Ministerio de Comercio, I. y. (2012). Acuerdo Caricom-Colombia. En I. y. Ministerio de Comercio, *Acuerdo Caricom-Colombia* (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=11951). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (2012). Acuerdo Colombia - Cuba. En I. y. Ministerio de Comercio, *Acuerdo Colombia - Cuba* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=1888). Ministerio de Comercio, Industrial y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (2012). Acuerdo Colombia-Chile. En I. y. Ministerio de Comercio, *Acuerdo Colombia-Chile* (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=11952). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (2012). CAN - Mercosur. En I. y. Ministerio de Comercio, *CAN - Mercosur* (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=13228). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (2012). TLC Colombia - El Salvador, Guatemala y Honduras. En I. y. Ministerio de Comercio, *TLC Colombia - El Salvador,*

Guatemala y Honduras (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (2012). TLC Colombia - Estados Unidos. En I. y. Ministerio de Comercio, *TLC Colombia - Estados Unidos* (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (2012). TLC Colombia - México. En I. y. Ministerio de Comercio. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=11963). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ministerio de Comercio, I. y. (s.f.). Profundización del Acuerdo. En I. y. Ministerio de Comercio. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=2579). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Ministero Comercio, I. y. (2012). Acuerdo de Libre Comercio Colombia - Canadá. En I. y. Ministero Comercio, *Acuerdo de Libre Comercio Colombia - Canadá* (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=16157). Ministero Comercio, Industria y Turismo.

Mirasierra, C. d. (2005). Disctaduras y democracias en la Iberoamérica de la segunda mitad del siglo XX. En C. d. Mirasierra, *Disctaduras y democracias en la Iberoamérica de la segunda mitad del siglo XX* (pág. http://www.selectividad.net/cem/apuntesexamenes/apuntes/historiac/dictaduras_y_democracias.pdf). Madrid: Centro de Estudios Mirasierra.

Montenegro, J. A. (1984). Crisis mundial, protección e industrialización . En J. A. Montenegro, *Crisis mundial, protecció e industrialización* (págs. 54, 65 y 129). Bogotá: Fondo Editorial Cerec.

Ocampo, J. A. (1984). Colombia y la economía mundial. En J. A. Ocampo, *Colombia y la economía mundial.* Bogotá: Siglo Veintiuno Editores.

Ocampo, J. A. (1988). Historia Económica de Colombia. En J. A. Ocampo, *Historia Económica de Colombia* (págs. 139-145,160-164,186-190, 192-202,209-216,219-226,236-280). Bogotá: Siglo XXI editores de colombia ltda.

Ocampo, J. A. (1993). La Internacionalización de la Economía Colombiana. En M. Urrutia, *Colombia ante la Economía Mundial* (págs. 27-62). Bogotá: TM Editores y Fedesarrollo.

Ornelas, A. (17 de 6 de 2008). *swissinfo*. Recuperado el 12 de 9 de 2012, de swissinfo: http://www.swissinfo.ch/spa/economia/Nuevo_tratado_de_libre_comercio_EFTA-Colombia.html?cid=6738072

Pardo, S. (2008). Informe V Ronda de Negociaciones TLC Colombia– EFTA. En S. Pardo, *Informe V Ronda de Negociaciones TLC Colombia– EFTA* (pág. http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/EE20080609050229_0.pdf). Consejo Gremial Nacional.

Patiño, M. (2011). Impacto de los Nuevos TLC en la Economía Colombiana. En M. Patiño, *Impacto de los Nuevos TLC en la Economía Colombiana* (pág. http://www.fitac.net/documents/Docspag/1MINCOMERCIO_TLCMAURICIOPATINO.pdf). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Peralta, G. S. (07 de 2009). Recuperado el 20 de 10 de 2012, de http://camara.ccb.org.co/documentos/5217_como_exportar_a_paises_efta.pdf

Perfil logístico de Colombia, (18 de 01 de 2013). Legiscomex. Recuperado el 18 de 01 de 2013, de legiscomex: http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-logistico-colombia-2012-completo.pdf

Perry, G. y. (1979). " Aranceles y subsidios a las exportaciones, análisis de su estructura sectorial y de su impacto sobre la especialización de la industria en Colombia". En L. J. Garay, *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/163.htm). Fedesarrollo, mimeo.

Picardi Marta Susana, J. B. (2011). Competitividad de las exportaciones de carne vacuna de Argentina durante el período 1996 - 2007. Análisis comparativo con Brasil. En J. B. Picardi Marta Susana, *Competitividad de las exportaciones de carne vacuna de Argentina durante el período 1996 - 2007. Análisis comparativo con Brasil* (pág. 7). Bahía Blanca: Departamento de Economía - Universidad Nacional del Sur.

Pineda, L. F. (2010). Transformación Productiva de la Industria en Colombia y sus Regiones después de la Apertura Económica. En L. F. Pineda, *Transformación Productiva de la Industria en Colombia y sus Regiones después de la Apertura Económica*(págs. 2-48). Cali: Universidad Nacional de Colombia.

Portafolio. (2 de 8 de 2012). *Portafolio*. Recuperado el 13 de 9 de 2012, de Portafolio: http://www.portafolio.co/negocios/exportaciones-paises-tlc-vigentes-van-aumento

Porter, M. E. (1991). La Ventaja Competitiva de las Naciones. En M. E. Porter, *La Ventaja Competitiva de las Naciones* (págs. 45, 72, 73, 717-727, 741 y 750). Buenos Aires: Vergara.

Pradas, M. (2012). Venezuela oficializó su salida del G3 y se enfocará en el Mercosur. En M. Pradas.

Proexport. (2011). abc-del-tratado-de-libre-comercio-suscrito-entre-colombia-y-suiza. En Proexport, *abc-del-tratado-de-libre-comercio-suscrito-entre-colombia-y-suiza* (págs. http://www.proexport.com.co/noticias/abc-del-tratado-de-libre-comercio-suscrito-entre-colombia-y-suiza). Proexport.

Proexport, S. (. (2011). Estudio Alimentos Procesados - EFTA. En S. (. Proexport, *Estudio Alimentos Procesados - EFTA* (págs. http://www.colombiatrade.com.co/documentos-estudio-efta). Proexport, SECO (Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza) y OSEC (Agencia Suiza para la promoción del comercio exterior).

Promoción de Turismo, I. y. (22 de 07 de 2011). *Proexport.* Recuperado el 20 de 10 de 2012, de Proexport:

http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Logistica_de_Exportaciones_a_M%C3%A9xico.pdf

Quiñones, L. F. (2012). Capítulo 2. En L. F. Quiñones, *Acuerdo de Libre Comercio entre La República Colombia y los Estados AELC* (pág. http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=709). Acuerdo de Libre Comercio entre La República Colombia y los Estados AELC.

R, M. C. (2012). Perfil de México. En M. C. R, *Perfil de México.* Mincomercio.

República, B. d. (1999). Ayuda de Tareas. En B. d. República, *Acuerdos Comerciales Celebrados por Colombia* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo20.htm). Banco de la República.

República, B. d. (1999). Ayuda de Tareas. En B. d. República, *Ayuda de Tareas* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo114.htm#EL_UPAC). Banco de la República.

República, B. d. (1999). Ayuda de Tareas. En B. d. República, *Ayuda de Tareas* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/materias/economia/glosario). República, Banco de la.

República, B. d. (2005). Alfonso López Pumarejo y La Revolución en Marcha. En B. d. República, *Alfonso López Pumarejo y La Revolución en Marcha*(pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/diciembre2005/revolucion.htm). Banco de la República.

República, B. d. (2009). Indicadores de las reservas internacionales de Colombia. En B. d. República., *Administración de las Reservas Internacionales* (pág. http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/Reserv_inter/2009/Marzo.pdf). Banco de la República.

República, B. d. (2012). Zona Franca. En B. d. República, *Zona Franca* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo59.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

Rodríguez, R. H. (1995). Retos al Sector Privado en los Años Noventa: Políticas Económicas y Perspectivas para Colombia. En B. D. Republica, *LA ECONOMIA COLOMBIANA* (págs. 148-149). Bogotá: BANCO DE LA REPUBLICA.

Rojas, C. A. (2002). Flujos laborales y dinámica empresarial en el sector manufacturero colombiano, 1977-1999. En C. A. Rojas, *Flujos laborales y dinámica empresarial en el sector manufacturero colombiano, 1977-1999.* Bogotá: Banco de la República.

Rosende, F. (2000). Teoría del Crecimiento Económico: Un Debate Inconcluso. En F. Rosende, *Teoría del Crecimiento Económico: Un Debate Inconcluso* (págs. www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/27455ce5-cd0c-45b9-8c3b-876099c8d461.pdf). Santiago: Estudios de Economía. Vol. 27 – N° 1.

Rubio Orlando, O. J. (2003). Deuda Externa y Apertura Económica, (1993 – 1998). En O. J. Rubio Orlando, *Deuda Externa, Inversión y Crecimiento en Colombia, 1970 – 2002.* (págs. http://ilsa.org.co:81/biblioteca/dwnlds/utiles/deuda/Deuda/historia/Deuda1970-2002Banrep.pdf). Banco de la República.

Safford, F. (1994). Historia económica de Colombia, un debate en marcha. En J. A. Bejarano, *Historia Económica y Desarrollo* (pág. 133). Bogotá: Cerec.

Sarmiento, E. (1996). Apertura y Crecimiento Económico de la desilusión al nuevo Estado. En E. Sarmiento, *Apertura y Crecimiento Económico de la desilusión al nuevo Estado* (págs. 1-20, 32-36). Bogotá: Tercer Mundo S.A.

Servicios, D. d. (2006). Reporte de Inversión Extranjera Directa 2006. En D. d. Servicios, *Reporte de Inversión Extranjera Directa 2006* (pág. https://www.mincomercio.gov.co/descargar.php?id=56138). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

SHONE, R. (1974). TEORÍA PURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL. En R. SHONE, *TEORÍA PURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL* (pág.21, 22, 70, 71, 73, 74, 75, 95 y sig). Barcelona: VICENS-VIVES.

SOTO, A. Q. (1998). FUNDAMENTOS DE TEORIA ECONOMICA . En A. Q. SOTO, *FUNDAMENTOS DE TEORIA ECONOMICA .* Caldas: ESAP.

Stavenhagen, G. (1959). Historia de las Teorías Económicas. en G. Stavenhagen, *Historia de las Teorías Económicas* (pág. 384, 385, 386, 387, 388,). Buenos Aires: “EL ATENO” Pedro García SA. .

Suiza, C. d. (13 de 6 de 2011). *Camara de Comercio Colombo Suiza*. Recuperado el 12 de 9 de 2012, de Camara de Comercio Colombo Suiza: http://www.colsuizacam.com/index.php/es/comercio-bilateral/acuerdos-comerciales.html

Suiza, C. d. (13 de 06 de 2011). *Inversión suiza en Colombia*. Recuperado el 12 de 09 de 2012, de Inversión suiza en Colombia: http://www.colsuizacam.com/index.php/es/comercio-bilateral/inversion-suiza-en-colombia.html

Takacs, K. H. (1995). Reformas al Comercio en Colombia 1990-1994. En B. D. REPUBLICA, *LA ECONOMÍA COLOMBIANA* (págs. 377, 382). Bogotá: BANCO DE LA REPUBLICA.

TAMAMES, R. (1991). DICCIONARIO DE ECONOMÍA. En R. TAMAMES, *DICCIONARIO DE ECONOMÍA* (pág. 125, 476). Madrid: ALIANZA EDITORIAL SA.

Taylor, J. B. (2004). Glosario de Economía. En J. B. Taylor, *Glosario de Economía* (pág. http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/glos/indice.htm). Biblioteca Virtual del Banco de la República.

TradeMap. (2012). Comercio bilateral entre Colombia y México. En TradeMap, *Comercio bilateral entre Colombia y México* (pág. http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx). UN COMTRADE.

TradeMap. (2012). Comercio bilateral entre Colombia y Noruega. En TradeMap, *Comercio bilateral entre Colombia y Noruega* (pág. http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx). UN COMTRADE.

TradeMap. (2012). Comercio bilateral entre Colombia y Suiza . En TradeMap, *Comercio bilateral entre Colombia y Suiza* (pág. http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx). UN COMTRADE.

TradeMap. (2012). Comercio entre Colombia e Islandia. En TradeMap, *Comercio entre Colombia e Islandia* (pág. http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx). UN COMTRADE.

Vargas, H. (2010). Regímenes cambiarios en Colombia. En H. Vargas, *Regímenes cambiarios en Colombia* (pág. 6). Bogotá: Banco de la República.

Villamizar, J. J. (2006). El Proceso Colombiano de Desindustrialización. En J. J. Villamizar, *El Proceso Colombiano de Desindustrialización* (pág. 1). Bogotá: Banco de la República.

Villar, E. P. (2005). EL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO EN EL SIGLO XX. En E. P. Villar, *EL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO EN EL SIGLO XX* (págs. 1-48). Bogotá: Banco de la República.

ANEXOS

ASPECTOS PARA EL MANEJO LOGÍSTICO EN DESTINO DESDE COLOMBIA HACIA MÉXICO[29]

Documentos requeridos para ingreso de mercancías

Envíos comerciales:

- Para envíos se requieren la original y tres (3) de la factura comercial, con la firma del vendedor o expedidor.
- Una de las copias de la factura comercial, debidamente firmada, debe ir dentro del paquete, mientras que las restantes se agregan a la guía aérea.
- Si la factura comercial no contiene la información necesaria, se debe anexar la lista de empaque.
- Certificado de Inspección, SGS.

Se impondrán multas si:

- La factura comercial no se presenta sobre llegada
- La copia firmada de la factura no es incluida en el paquete
- La factura del vendedor o expedidor es omitida en la factura

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial:

- Para efectos de exportación de muestras sin valor comercial hacia México deben considerarse los siguientes puntos:
- Original y 3 copias de la factura pro forma.
- Muestras sin valor comercial: Libre de impuestos.
- Muestras con valor comercial: Se clasifica como envío comercial.

Con previa aprobación del Director General de Aduanas, las muestras pueden ser consideradas como inutilizables ante despacho de Aduana y así calificar como libre de

[29] Fuente: (Promoción de Turismo, 2011)

impuestos de entrada. Las muestras se considerarán inutilizables solo si contienen perforaciones que las haga inútiles o invendibles.

Reglamento para permisos de importación

El mercado mexicano establece restricciones al acceso de ciertos productos en sus fronteras como: peces depredadores, huevos y pieles de tortuga, insecticidas (isodrina o aldrina), insecticidas (heptaclorina o Drinox), preparaciones medicinales hechas de marihuana, empaques y/o stickers a color o en blanco y negro, que incluyan figuras, diseño, ilustraciones que denigren a los niños o inciten la violencia o un comportamiento autodestructivo o antisocial; los cuales requieren permisos para su debida legalización, es importante que antes de enviar su productos, consulten la lista de control de importación, allí encontrará la información sobre los productos que tienen restricciones.

En el caso de los servicios médicos y productos para el cuidado de la salud, a pesar que cumplan con los estándares, los productos extranjeros necesitan tener un representante legal o distribuidor en México; y registrarse con la Secretaria de Salud antes de que los productos sean vendidos en México.

El importador deberá obtener una licencia para la importación ante Secretaria de Economía de México.

***** Indicadores de comercio transfronterizo**[30]

Los costos y procedimientos relacionados con la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías se detallan bajo este tema. Cada procedimiento oficial se registra comenzando desde el acuerdo final entre las dos partes y terminando con la entrega de las mercancías.

<u>Exportación</u>

- ✓ Número de Documentos para Exportar: 5
- ✓ Número de Días para Exportar: 12

[30] ***Fuente: Doing Business. 2011

- ✓ Costo de Exportación en US$ por Contenedor: 1.420

Importación

- ✓ Número de Documentos para Importar: 4
- ✓ Número de Días para Importar: 12
- ✓ Costo de Importación en US$ por Contenedor: 1.880

Medidas Fitosanitarias

México aplica la norma NIMF-15 desde el 16 de septiembre de 2005. Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF 15 en Español: DOCUMENTOS DE LA FAO.

INVERSIÓN EXTRANJERA PROVENIENTE DE SUIZA[31]

Fecha: Enero/2010

Caso: Holcim Colombia, parte del Grupo Holcim, Un conglomerado multinacional suizo y una de las cementeras más grandes del mundo, lleva a cabo un plan de expansión de su planta de producción de Nobsa, Boyacá, el proyecto incluye un molino vertical y un silo para almacenar 14.000 toneladas de productos, se espera que genere unos 600 empleos.

Empresa: Holcim (Colombia) S.A

Monto US Millones: 100

Sector: Cemento y concreto

Fuente: Portafolio

[31] Fuente: (Suiza, Inversión suiza en Colombia, 2011)

Fecha: Septiembre/2009

Caso: Nestlé invirtió US$ 12 millones en la construcción de una planta en el Valle del Cauca y planea invertir 6 millones más en 2010
Empresa: Nestlé de Colombia S.A.
Sector: Producción de alimentos y bebidas
Monto US Millones: 16
Fuente: La República

Fecha: Julio/2009

Caso: Sika la multinacional suiza especializada en productos químicos para la construcción, abrió su tercera planta en Tocancipá.
Empresa: Sika Colombia
Sector: Manufacturas
Monto COP$: 27 billones
Fuente: Portafolio

Fecha: Julio 2009

Anuncios: Ulysse Nardin, la compañía relojera suiza abrió una tienda en el Centro Comercial el retiro en Bogotá.
Empresa: Ulysse Nardin
Sector: Manufactura
Subsector: Construcción
Fuente: Portafolio

Fecha: Junio/2009

Caso: Nestlé inauguró en Colombia el proyecto llamado “Cisco” cuyo objetivo es transformar en energía los resultantes residuales de la producción de café. Esta iniciativa es la más importante y ambiciosa de la compañía a nivel mundial.
Empresa: Nestlé de Colombia S.A.
Sector: Producción de alimentos
Monto US Millones: 12

Fuente: América Economía

CÓMO HACER NEGOCIOS CON LOS PAÍSES EFTA[32]

Condiciones de acceso al mercado EFTA

- Altas exigencias en calidad y requisitos para la comercialización de los productos que importan.
- Sistema Generalizado de Preferencias SGP: Suiza y Noruega
- Suiza y Noruega: Cubre casi la totalidad de productos y no tiene restricciones cuantitativas a los productos industriales pero si a los productos del sector agroindustrial.
- En Suiza el marketing de productos agrícolas es realizado por las organizaciones de productores, mayoristas, procesadoras y detallistas.
- Régimen estricto de regulación a los productos agrícolas modificados genéticamente.
- Suiza exige a los restaurantes y minoristas informar al consumidor siempre que un producto cárnico pueda provenir de animales que hayan recibido antibióticos.
- Tanto el proceso de verificación de sanidad como la entidad certificadora deben ser aprobadas por las instituciones suizas.
- Cada envío de productos agrícolas debe ser certificado individualmente por la misma entidad.
- Para proteger el sector agropecuario Suiza tiene restricciones de carácter cuantitativo a las importaciones de productos como: carne, ganado, leche y productos lácteos; frutas y vegetales frescos, flores, cereales y productos de forraje, vino y jugos de uvas.
- Los productos sujetos a cuotas requieren licencia de importación que se le otorga a empresas importadoras instaladas en Suiza.
- Arancel promedio en Suiza es de 10,71%.
- Arancel promedio en Suiza para productos agrícolas es de 43,8%.

[32] Fuente: (Peralta, 2009)

- Los de mayores tasas arancelarias son: Animales vivos, carne y despojos comestibles, leche y productos lácteos 279,70%; huevos de ave 216,78%; miel natural 94,33%.
- Para Colombia el arancel promedio es de 10,75% sobre el valor CIF.

Países del EFTA y Colombia

Facilidad para realizar transacciones de comercio exterior

País	Noruega	Islandia	Suiza	Colombia
Posición	7	34	39	96
Número de documentos para exportar	4	5	4	6
Tiempo para exportar (días)	7	15	8	14
Costo para exportar (US$ por contenedor)	780	1.109	1.537	1.690
Número de documentos para importar	4	5	5	8
Tiempo para importar (días)	7	14	9	15
Costo para importar (US$ por contenedor)	709	1.183	1.505	1.640

Fuente: Informe de Doing Business (2009)
Proceso: Dirección de Estudios e Investigaciones de la Cámara de Comercio de Bogotá
Tomado de Gloria Stella Plazas Peralta, Seminario, Cómo hacer negocios con los países EFTA. Bogotá, 2009.

Impuestos registros y normas en Suiza

- Los productos importados en Suiza para países diferentes a los que integran EFTA se deben declarar en plazo determinado, según la vía de transporte por la cual ingresaron: Por carretera tienen un plazo de 24 horas y por tren 7 días; por vía marítima 48 horas y vía área 7 días.
- La importación se legaliza con la factura comercial y se requiere anexar el certificado de origen.
- Certificados de sanidad emitidos en los países de origen productos como: caballos, animales bovinos, animales de granja, animales domésticos, abejas, huevos, carnes, pescados, mariscos, miel, frutas frescas, vegetales, plantas silvestres exigen el certificado fitosanitario.
- Etiquetado: Indicar el nombre especifico del producto en francés, alemán o italiano; medidas métricas; precio de venta y precio por unidad; peso década componente en el caso de productos con distintas mezclas, ingredientes y aditivos en forma decreciente al peso.

- Los pesos y medidas tienen que cumplir con las normas de la Oficina de Medidas federales.
- Incluir el nombre del distribuidor o productor, país de origen y al fecha de vencimiento del mismo. Código EAN y el valor nutricional del producto.

Impuesto al valor agregado IVA

- El IVA en Suiza tiene dos tasas, con la tasa estándar se debe pagar el 7,6% sobre el CIF y la tasa reducida que equivale al 2,4% del valor CIF de la mercancía para alimentos, medicinas, periódicos, libros y alimentos para animales.
- El IVA en Islandia es 24,5% para la mayoría de los productos entre 7% y 40% para vehículos y se aplica una tasa reducida de 14% a la mayoría de los productos alimenticios, periódicos, revistas, libros suscripciones a radio y televisión, hoteles, etc. Existe una tasa impositiva total de 38,55% que se aplica a ingresos superiores a un monto determinado por las autoridades gubernamentales US$ 54.000 y está integrada por la tasa general del gobierno central 27,75% y la del gobierno municipal 12,8%.
- El IVA en Noruega es de 24% y se aplica a todas las cadenas y etapas del proceso de producción. Los productos alimenticios están exentos.

Infraestructura de transporte en los países EFTA

- El 95% de las exportaciones de la región se transportan vía aérea, perlas, colorantes, farmacéuticos y agroindustriales.
- Por vía marítima se transportan productos agroindustriales y farmacéuticos.
- Los países EFTA tienen una infraestructura competitiva para el comercio exterior.

Infraestructura de transporte en los países EFTA

La logística y el transporte son elementos clave para lograr una exportación exitosa y competitiva.

Modalidades:

- ✓ Terrestre
- ✓ Aéreo
- ✓ Marítimo
- ✓ Combinado

Interlocutores

- ✓ Transportadores: ferrocarriles, camiones, aerolíneas, navieras
- ✓ Agentes e intermediarios

Tren o camiones por carretera

- ✓ Parte de una alternativa combinada
- ✓ Se recomienda firmar un contrato

Documentos

- ✓ Carretera: Forwarding Note & Goods
- ✓ Consignement Note
- ✓ Tren: Documento de carga CIM,
- ✓ Forwarding Note & Railway Receipt

Transporte aéreo

La infraestructura aeroportuaria en los países EFTA es moderna y eficiente. Los aeropuertos están dotados de buenas instalaciones y disponen de buenos servicios aduaneros con equipos para movilizar todo tipo de carga y buenas condiciones de almacenamiento para productos refrigerados.

Documentos

- ✓ Guía aérea “air waybill”
- ✓ Carta de instrucciones
- ✓ Factura comercial “comercial invoice”
- ✓ Casos especiales
- ✓ Declaración de mercancías peligrosas
- ✓ Certificación de animales vivos
- ✓ Certificación de armas y municiones

Transporte marítimo

General

Contratación directa o a través de agentes Servicios de las navieras

- ✓ Conference lines
- ✓ Non conference lines
- ✓ Non vessel Operating
- ✓ Common Carrier
- ✓ Tramp services

Convenciones internacionales

- ✓ Reglas de La Haya
- ✓ Reglas de la Haya Visby
- ✓ Reglas de Hamburgo

Documentos

- ✓ Conocimiento de embarque “bill of lading”
- ✓ Hoja de ruta de mar “Sea waybill”
- ✓ Manifiesto “Manifests”
- ✓ Shipping Notes
- ✓ Orden de despacho “delivery order”
- ✓ Mate’s receipt

Documentos y procedimientos

- ✓ Declaración de aduanas
- ✓ Factura y factura comercial
- ✓ Referencia de comprador
- ✓ Referencia de consignatario
- ✓ Documento vía de transporte
- ✓ Nota de consignación

- ✓ Lista de empaque
- ✓ Certificado de inspección previa
- ✓ Carnet ATA
- ✓ Documento de Certificado de Origen

Procedimientos de importación

- ✓ Lista de verificación para las transacciones de comercio internacional
- ✓ Socios comerciales
- ✓ Mercancías
- ✓ Contratos generales
- ✓ Proexport, Juriscol, Comisión de Naciones Unidas
- ✓ Términos de entrega
- ✓ Ventas y compras
- ✓ Seguros
- ✓ Reglamentación

Visas

Es importante tener en cuenta que para la obtención de cualquier tipo de visa, se requiere un pasaporte vigente del país del cual se es nacional.

Es necesario que se realice con anticipación todo trámite correspondiente a obtención de un pasaporte, ya que por regla general, para obtener una visa para cualquiera de los cuatro países que conforman el grupo de la EFTA, se necesita un pasaporte con una vigencia mínima restante de 6 meses.

Suiza

Para obtener cualquier tipo de visa para Suiza, es necesario que se tramite personalmente en la Embajada de Suiza en Colombia.

Toda clase de visa para Suiza contiene un proceso complejo y dispendioso debido a las normas de inmigración de éste país, por lo que se recomienda contar con la asesoría debida.

Visas Noruega

Desde el primero de abril de 2008, toda clase de visas (turismo, negocios, estudios, entre otras) de los países nórdicos, incluida Noruega, serán tramitadas a través de la Embajada de Suecia.

Después de esta fecha la Embajada de Noruega no recibirá ninguna solicitud de visa.

Hay que recordar que Noruega hace parte del tratado Schengen, motivo por el cual se requerirá de la solicitud de una Visa Schengen para el ingreso a este país.

Todos los ciudadanos colombianos que deseen obtener una visa de entrada a Noruega, deben reclamar un formulario de solicitud de visa en la Embajada de Suecia en Bogotá.

Visas Islandia

Es importante tener en cuenta que para la obtención de cualquier tipo de visa, se requiere un pasaporte vigente del país del cual se es nacional.

Es necesario que se realice con anticipación todo trámite correspondiente a obtención de un pasaporte, ya que por regla general, para obtener una visa para cualquiera de los cuatro países que conforman el grupo de la EFTA, se necesita un pasaporte con una vigencia mínima restante de 6 meses.

La Embajada de Suecia en Bogotá es la encargada de expedir toda clase de visas para Islandia.
El trámite debe realizarse personalmente, y al igual que los demás países pertenecientes al “Grupo Schengen”, para entrar a este país se pide el cumplimiento de los mismos requisitos para la expedición de sus diferentes visas.

Visas Liechtenstein

En Colombia, el organismo encargado de todas las relaciones diplomáticas del Principado es la Embajada de Suiza en Colombia.

A través de la Embajada de Suiza se tramitan las diferentes visas para la entrada al Principado.

El procedimiento para acceder a una visa para el Principado de Liechtenstein puede ser dispendioso, motivo por el cual se recomienda que se sigan las indicaciones de manera precisa, para así agilizar el proceso.

Es importante tener en cuenta que los requisitos para la obtención de una visa pueden cambiar según las disposiciones internas de las autoridades de migración del país. Por lo tanto se sugiere verificar previamente con el respectivo consulado la vigencia y exigencias establecidas para el momento del viaje.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que Proexport Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

PERFIL LOGÍSTICO DE COLOMBIA[33]

De acuerdo con el Índice de Desempeño Logístico del 2012 (LPI, por su sigla en inglés), Colombia ocupa la posición 64 dentro de 155 países evaluados por el Banco Mundial (BM), 8 posiciones por encima del LPI 2010.

Este informe analiza siete grandes áreas entre las que se destacan eficiencia del proceso de tramitación por parte de las aduanas y otros organismos fronterizos, calidad de la infraestructura de transporte y tecnología de información para la logística, facilidad y costos de organizar cargamentos internacionales y puntualidad en arribo a destino de los cargamentos.

En Sudamérica, Colombia pasó del sexto lugar en el 2010 al séptimo lugar en el 2012 y solo supera en la región a Ecuador, Bolivia, Venezuela y Paraguay. Es importante resaltar que en cada una de las categorías evaluadas no se observan mayores diferencias entre el LPI del 2010 y el 2012. Sin embargo, resalta la calificación otorgada a “Justo a Tiempo” que ubica al país en el puesto 57 y la “idoneidad logística” con el puesto 52.

[33] Fuente: (Perfil logístico de Colombia, 2013)

Por otro lado, el índice refleja deficiencias en las aduanas y en la trazabilidad, pues Colombia ocupa en el puesto 65 y 85, respectivamente. Así, el LPI muestra que el tiempo de una exportación desde el punto de origen a un puerto o aeropuerto es de 4 días y el costo es de USD 1.275. Por su parte, el tiempo y valor de una importación desde el puerto o aeropuerto hasta la bodega del comprador es de 8 días y USD 1.783, respectivamente.

Así mismo, el país sudamericano hace inspección física a un 12,52% de la mercancía que ingresa e inspección múltiple a un 1,26%. Adicionalmente, la nacionalización sin inspección física dura 1 día y 2 días cuando se realiza este proceso.

Adicionalmente, Colombia ocupa el puesto 93 en el ranking de competitividad en infraestructura a nivel mundial, según el reporte 2011-2012, que sobre este tema realiza el Foro Económico Mundial.

Según el informe, de 144 países incluidos en el Ranking, este país ocupa la posición 106 en calidad de aeropuertos, 109, en infraestructura férrea; 125, en instalaciones portuarias, y el puesto 126, en red vial.

En el primer semestre del 2012, las exportaciones por vía marítima ascendieron a 64 millones de toneladas (tons), con una participación del 97,51%, le siguieron las realizadas por vía terrestre con 1,1 millones de tons, correspondiente a un 1,75%; vía aérea con 347.909 tons, equivalentes al 0,53%, y otros modos con 137.815 tons, igual al 0,21%.

Entre el 2010 y el 2011, las ventas externas por vía marítima registraron un crecimiento del 14% al igual que las exportaciones por modo aéreo que aumentaron en un 81%. Sin embargo, las efectuadas por modo terrestre disminuyeron en un 9% durante este periodo.

En el primer semestre del 2012, las importaciones por vía marítima ascendieron a 14,1 millones de tons, con una participación del 93,77%, le siguieron las realizadas por vía terrestre, con 862.242 tons, correspondiente a un 5,71%; vía aérea, con 75.699 tons, equivalente al 0,5%, y otros modos, con 2.688 tons, correspondiente al 0,02%.

Para el 2011, las importaciones por modo marítimo ascendieron a 25.027 tons y representaron un crecimiento del 11,9%, respecto al 2010 cuando totalizaron 22.359 tons. Le siguieron las compras externas por modo terrestre con 1.532 tons, un 7,8% menos con respecto al año inmediatamente anterior cuando sumaron 1.421 tons. Las importaciones vía aérea registraron un crecimiento del 7,48%.

Transporte Marítimo

Colombia tiene ocho puertos principales, seis de ellos se ubican en la costa Atlántica y dos, en la Pacífica. La costa Atlántica conecta principalmente al país con Centroamérica, Norteamérica y Europa, mientras que la Pacífica es el punto de interconexión con Sudamérica, la costa occidental de Norteamérica y Asia.

Entre enero y agosto del 2012, según el informe estadístico de la Superintendencia de Puertos y Transportes de Colombia, el tráfico portuario total de este país sudamericano fue de 113 millones de toneladas (tons), 0,9% más que en el mismo periodo del 2011 cuando sumó 112 millones de tons. El movimiento portuario de las exportaciones registró la mayor participación con un 71%, seguido de las importaciones con el 18% del total de tráfico.

Santa Marta fue la zona portuaria que registró el mayor tráfico entre enero y agosto del 2012 con un 27,6%, lo que equivale a 31,2 millones de tons. Le siguieron Cartagena, con 22,5 millones de tons; La Guajira, con 21,7 millones de tons; el Golfo de Morrosquillo, con 20 millones de tons; Buenaventura, con 10,2 millones de tons, y Barranquilla, con 5,6 millones de tons.

Entre enero y agosto del 2012, el 44,2% del tráfico portuario fue carbón a granel con 49,9 millones de tons, seguido por granel líquido, con 30,7 millones de tons; carga en contenedores, con 21,4 millones de tons; gráneles sólidos diferentes al carbón, con 6,6 millones de tons, y carga general, con 4,2 millones de tons.

El tipo de carga con mayor participación dentro de las exportaciones fue el carbón a granel, con 49,6 millones de tons, seguido por el granel líquido, con 25 millones de ton. Por otro lado, dentro de las importaciones, el granel sólido diferente al carbón y la carga

en contenedores generan el mayor tráfico portuario, con 6,4 millones de tons y 6,2 millones de tons, respectivamente.

Entre enero y agosto del 2012, la Sociedad Portuaria Regional (SPR) de Cartagena movilizó el mayor número de contenedores con 613.773 unidades. Le siguieron, la Terminal de Contenedores de Cartagena, con 235.516; SPR de Buenaventura, con 234.393 unidades, y Terminal de Contenedores de Buenaventura, con 116.225.

Durante este mismo periodo, la SPR de Buenaventura fue la que más contenedores llenos movilizó para operaciones de exportación e importación con 48.468 y 108.941 unidades, respectivamente.

Le siguieron, la SPR de Barranquilla con 39.174 contenedores para exportación y la SPR de Cartagena con 66.872 unidades para importación.

Adicionalmente, y según información del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), durante el primer semestre del 2012, EE.UU fue principal país destino de las exportaciones colombianas vía marítima, con 13,6 millones de tons. Le siguieron, Países Bajos, con 8,3 millones tons; China, con 4,7 millones de tons; Reino Unido, con 4,4 millones de tons, y España, con 4,3 millones de tons.

Las hullas bituminosas térmicas fue la principal categoría de producto exportada por esta vía, con 38,8 millones de tons. Le siguieron, aceites crudos de petróleo o de mineral bitumiso, con 17,8 millones de tons; Fuel oils, con 2 millones de tons; Bananas frescas, con 878.173 tons, y las demás hullas bituminosas, con 854.294 tons.

Por su parte, durante los primeros seis meses del 2012, EE.UU fue el principal origen de las importaciones realizadas por Colombia vía marítima con 3,7 millones de tons. Le siguieron Argentina, con 2,6 millones de tons; México, con 1,3 millones de tons; China, con 1,06 millones de tons, y Brasil, con 772.805 tons.

El Gasoils (gasóleo) fue el producto más importado vía marítima con 1,6 millones de tons. Le siguieron, maíz duro amarillo, con 1,4 millones tons; los demás aceites livianos, y preparaciones con 879.357 tons, y los demás trigos, con 749.324 tons.

Puertos sobre la costa Pacífica:

1. Buenaventura

El Puerto de Buenaventura se encuentra en la costa Pacífica al suroccidente del país en el departamento del Valle del Cauca y en el 2011, ocupó el 18º lugar en movilización de carga contenerizada en Latinoamérica y El Caribe, según la Comisión Económica para América Latina (Cepal). Gracias a su ubicación estratégica, permite una conexión directa con la costa occidental de EE.UU, principal socio comercial de Colombia. Adicionalmente, facilita el acceso al mercado de Ecuador, Perú y Chile.

Este terminal marítimo cuenta con un canal de acceso que posee una longitud de 31,5 kilómetros, una profundidad de 9,1 metros (mts) con marea baja en la parte exterior y de 12,5 mts en la bahía interior. La amplitud de canal de acceso es de 200 mts en la parte exterior y de 160 mts en la parte interior.

El puerto cuenta con infraestructura especializada para manejo de contenedores, granel sólido, granel líquido y multipropósito y tiene 14 muelles de atraque, según información de la Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura (SPRB).

El terminal especializado para contenedores cuenta con una línea de atraque de 830 metros de longitud con cuatro grúas pórticos manejados sobre rieles pospanamax y tres grúas móvil multipropósito. Posee una capacidad para almacenar 19.298 TEUs diarios con 384 tomas para refrigerados, 16 grúas pórtico de patios que cumplen la función de traslado, ubicación y entrega de contenedores, así como montacargas y reach staker para el movimiento de estos.

El terminal especializado para granel sólido posee descargadores de gráneles mecánicos y neumáticos que en total transfieren 1.520 tons por hora y cuentan con una capacidad de almacenamiento para más de 172.500 tons.

Por su parte, el terminal multipropósito para el manejo de gráneles sólidos (carbón), gráneles líquidos y carga general cuenta con una capacidad de almacenamiento para más de 230.000 metros cúbicos y una línea de atranque de 190 metros.

Entre enero y septiembre del 2012, el puerto de Buenaventura movilizó 7,4 millones de tons, donde el 78,7% fueron importaciones y el 21,3% exportaciones. Sobresalieron las compras internacionales de granel sólido y las ventas externas de mercancía contenedorizada.

En septiembre del 2012, los productos más importados por este puerto fueron: Sorgo, muriato de potasio, carbonato de sodio, aceite de soya, soya en grano, urea, vehículos, acero, sulfato de sodio, torta de soya, trigo y maíz.

Por su parte, los productos que más ingresaron por el puerto de Buenaventura en septiembre del 2012 fueron: azúcar en sacos, vehículos, transformadores, partes de maquinarias, y partes y accesorios.

2. Tumaco

El puerto de Tumaco se ubica sobre la costa Pacífica en el departamento de Nariño al sur occidente del país, es el segundo puerto más importante de la zona y es utilizado generalmente para las importaciones de granel líquido y carga general.

Este terminal cuenta con 2 puestos de atraque, un muelle de 300 mts de largo y 25 mts de ancho, y un canal de acceso para el atraque de buques hasta de 10.000 toneladas. Para almacenamiento posee bodegas con un área de 1.500 m2, 2.871 metros cuadrados de cobertizo y un patio de 5.500 metros cuadrados, entre otras áreas. Adicionalmente, tiene disponible un sistema de bombeo de 6.000 toneladas de capacidad para granel líquido.

Entre enero y agosto del 2012, el puerto de Tumaco movilizó 794.414 toneladas, donde el 99%, correspondiente a 786.585 tons, fue exportaciones y un 1% (7.829 tons), cabotaje. Así mismo, el 100% de las exportaciones fue granel líquido.

Puertos sobre la costa Atlántica

En la costa Atlántica se encuentran los puertos de Cartagena, Santa Marta, Barranquilla, Puerto Bolívar, Tolú y Coveñas, y Turbo.

1. Puerto de Cartagena

El Puerto de Cartagena se encuentra ubicado en la costa Atlántica en el noroccidente de Colombia (departamento de Bolívar). En el 2011, ocupó el 4º lugar en el Ranking de los principales puertos que movilizan contenedores en Latinoamérica y El Caribe según la Cepal y, gracias a su ubicación estratégica, ofrece conexión con más de 589 puertos en 136 países de todo el mundo. Así mismo, tiene acceso directo a la red nacional de carreteras y, a través del río Magdalena, envía contenedores en barcazas hacia los centros de consumo del interior del país.

Este puerto cuenta con 12 muelles, 7 grúas pórtico, 5 grúas móviles, 8 apiladores de vacíos, 18 Reach Stackers de 45 tons, 95 montacargas, 120 camiones, 3 bandas transportadoras para llenar contenedores con café, 2 túneles refrigerados para mantener la cadena de frío y 662 conexiones para refrigerados.

Para almacenamiento tiene un área total de 28.713 metros cuadrados y alberga 5 bodegas especializadas para importaciones, exportaciones y productos como colcerámica, café, ferroníquel y químicos.

Este complejo posee dos grandes terminales:

Terminal de Contenedores de la Sociedad Portuaria de Cartagena también llamada Terminal de Manga: este lugar posee un patio de contenedores de 39 hectáreas, 9 sitios de atraque con una longitud total de muelle de 1.700 mts y 21 grúas pórtico de patio. Así mismo, tiene capacidad para recibir embarcaciones de hasta 5.000 TEUs con un máximo de 13,1 mts de profundidad y posee instalaciones para el manejo y almacenamiento de granel seco, carga de transbordo y carga general como maquinaria, vehículos nuevos, carga de proyecto y productos de acero y madera.

Terminal de Contenedores de Cartagena (Contecar): se encuentra ubicada en la entrada de la zona industrial de Mamonal por lo que es considerado un lugar estratégico para las empresas industriales que necesitan importar materias primas y exportar productos terminados. Posee un muelle marginal de 430 mts con una dársena de 13,5 mts de profundidad para recibir embarcaciones de 4.200 TEUs. Así mismo,

cuenta con 3 grúas pórtico súper pospanamax, 3 grúas móviles multipropósito, 12 hectáreas habilitadas para almacenamiento y 144 puntos de conexión para refrigerados.

Entre enero y agosto del 2012, el puerto de Cartagena movilizó 22,5 millones de tons. De este total, el tránsito internacional participó con el 48,19%, lo que equivale a 10,8 millones de tons; las exportaciones, con 6,2 millones de tons, y las importaciones, con 5,06 millones de tons.

Durante este periodo, el tipo de carga que más se movilizó fue granel líquido con 45,98% lo que equivale a 5,2 millones de tons. Le siguieron, carga contenerizada, con 3,5 millones de tons; carga general, con 1,5 millones de tons; granel sólido diferente al carbón, con 853.281 tons, y carbón al granel, con 104.751 tons.

En los primero 8 meses del 2012, la SPRC movilizó 613.773 unidades de contenedores, donde el 76,1% fue tránsito internacional, el 12,3%, exportaciones y el 11,7%, importaciones. Por su parte, Contecar registró 235.516 contenedores, de los que el 56% fue tránsito internacional, el 22%, exportaciones y el 21,9%, importaciones.

2. Puerto de Santa Marta

El puerto de Santa Marta se ubica en la costa Atlántica al noroccidente del país en el departamento del Magdalena y se especializa en movilización de carbón a granel.

Este puerto cuenta con 7 muelles con una longitud que oscila entre los 94 y 240 mts y un calado entre 16’ y 60'. Así mismo, ofrece 9 áreas de almacenaje que se describen a continuación:

Entre enero y agosto del 2012, el puerto de Santa Marta movilizó 31,2 millones de tons donde las exportaciones participaron con el 87,34%, correspondiente a 27,3 millones de tons; las importaciones, con el 12,63%, igual a 3,9 millones de tons, y otros (cabotaje, transbordo y tránsito internacional), con el 0,03%, equivalente a 10.390 tons.

En este año, el 85,9% de la carga movilizada ha sido carbón al granel, seguido por granel líquido, con el 8,4%; granel sólido diferente al carbón, con el 3,08%, general, con el 1,55%, y contenedores, con el 1,28%.

En los primeros 8 meses del 2012, la SPR de Santa Marta movilizó 41.418 unidades de contenedores, donde el 68% fueron importaciones, el 31,5%, exportaciones; el 0,4%, transbordo, y el 0,04%, tránsito internacional.

3. Puerto de Barranquilla

El Puerto de Barranquilla se ubica en la costa Atlántica, al noroccidente del país en el departamento de Atlántico. Se destaca por las exportaciones de granel sólido diferente al carbón.

Este terminal portuario cuenta con un muelle de 1.058 mts y con un calado autorizado de 36 pies en agua dulce. Así mismo, posee un muelle fluvial de 550 mts con 12 pies de calado y 15 bodegas, y 14 patios para contenedores que generan una capacidad de almacenamiento de 10 millones de tons.

Para granel sólido cuenta con 8 bodegas con un área de 24.155 mts2 y con capacidad de almacenamiento de 60.000 tons. Para granel líquido, posee una batería con una capacidad de almacenamiento de 2.250 m3 repartidos en tres tanques de acero de carbono.

Por su parte, para el manejo de carga general, este terminal dispone de áreas cercanas al muelle que facilitan el movimiento de carga extradimensional y de proyectos especiales, así como cinco bodegas especializadas con un área de 22.466 m2, con estantería para almacenamiento de cargas de especial cuidado y manejo logístico de inventarios.

Adicionalmente, para el manejo del carbón, el puerto ofrece una muelle para cargue directo con 30 pies de calado autorizado y un área de almacenamiento de 57.378 mts2 con capacidad de 120.000 tons.

Entre enero y agosto del 2012, el puerto de Barranquilla movilizó 5,6 millones de tons donde las importaciones participaron con el 64,2%, correspondiente a 3,6 millones de tons; las exportaciones, con 1,8 millones de tons; la carga por cabotaje, con 43.112 tons; la carga de tránsito, con 38.590 tons; la carga fluvial, con 25.830 tons; la carga de transbordo, con 23.204 tons, y de tránsito internacional con 5.266 tons.

En este año, el 29,46% de la carga movilizada ha sido el granel sólido diferente al carbón, seguido por general, con el 19,93%, contenedorizada, con el 18,9%; granel líquido, con el 16,76%, y carbón al granel, con el 14,95%,

Durante los primeros 8 meses del 2012, la SPR de Buenaventura movilizó 73.010 unidades de contenedores, donde el 50,45% fueron exportaciones, el 49,17%, importaciones; el 0,36%, tránsito internacional, y el 0,02%, transbordo.

Transporte Aéreo

Según la Aeronáutica Civil de Colombia, el país cuenta con nueve aeropuertos que manejan carga internacional. Los más importantes son, en su orden, El Dorado ubicado en Bogotá, José María Córdova, en Rionegro; Alfonso Bonilla Aragón, en Palmira; Ernesto Cortissoz, en Soledad; Rafael Núñez, en Cartagena; Matecaña, en Pereira; Palonegro, en Lebrija; Camilo Daza, en Cúcuta, y Gustavo Rojas Pinilla, en la isla de San Andrés.

Según la Aeronáutica Civil, entre enero y julio del 2012 se movilizaron 407.430 tons de carga, un 3,04% más que lo registrado en el mismo periodo del 2011 cuando fueron 395.427. Del total, un 80,2% fue carga internacional y el restante 19,8%, nacional.

Entre enero y julio del 2012, Tampa fue la aerolínea que más carga internacional movilizó con 70.851 tons. Le siguieron, Centurion, con 53.553 tons; Avianca, con 25.259 tons; Línea aérea carguera de Colombia, con 31.813 tons; Florida West, con 18.154 tons, y UPS, con 19.359 tons, entre otros.

Durante los primeros 7 meses del 2012, la principal aerolínea para el manejo de carga nacional fue Avianca con 27.671 tons. Le siguieron, Aerosucre, con 13.888 tons; Aires,

con 8.599 tons; LAS, con 6.541 tons; Copa Airlines, con 4.124 tons; CV Cargo, con 4.612 tons, y AER Caribe, con 2.813 tons, entre otras.

Entre enero y julio del 2012, el principal mercado para el embarque y desembarque de la mercancía movilizada vía aérea fue Norteamérica con 135.599 tons y 66.061 tons, respectivamente. Le siguieron, Sudamérica con 60.693 tons en entrada y salida; Europa, con 29.253 tons; Centroamérica, con 29.301 tons; Caribe, con 5.180 tons, y otros mercados, con 522 tons.

Durante este periodo, el principal país origen y destino de la carga movilizada vía aérea fue EE.UU con el 59,5% del total, lo que equivale a 194.260 tons. Le siguieron, Ecuador, con 21.475 tons; Panamá, con 16.451 tons; Holanda, con 12.246 tons; México, con 10.697; Brasil, con 9.741 tons; Perú, con 8.413 tons; Venezuela, con 8.159 tons, y España, con 7.745 tons.

Entre enero y julio del 2012, Bogotá-Miami-Bogotá fue la ruta más usada para carga que ingresa y sale del país vía aérea, con 144.314 tons. Le siguieron, Medellín-Miami-Medellín, con 34.811 tons; Bogotá-Quito-Bogotá, con 16.201 tons; Bogotá-Panamá-Bogotá, con 13.344 tons; Bogotá-Ámsterdam-Bogotá, con 12.246 tons; Bogotá-México-Bogotá, con 9.690 tons; Bogotá-Lima-Bogotá, con 7.302 tons; Bogotá-Caracas-Bogotá, con 7.279 tons, y Bogotá-Madrid-Bogotá, con 5.988 tons.

Durante los primeros 7 meses del 2012, El Dorado (Bogotá) fue el principal aeropuerto para la movilización de carga internacional, con el 83,14% lo que equivale a 270.920 tons. Le siguieron, el aeropuerto José M. Córdova (Rionegro), con 43.959 tons; el aeropuerto Ernesto Cortissoz (Barranquilla), con 5.049 tons, y Alfonso Bonilla Aragón (Cali), con 5.924 tons.

Así mismo y durante el primer semestre del 2012, las principales aduanas de embarque fueron: Bogotá, con 267.402 tons; Medellín, con 65.750 tons; Cali, con 10.429 tons; Barranquilla, con 2.197 tons, y Cartagena, con 1.580 tons.

Por su parte, la principal aduana de ingreso de las importaciones colombianas vía aérea fue Bogotá, con 60.549 tons. Le siguieron, Medellín, con 5.126 tons; Barranquilla, con 3.193 tons; Cali, con 2.999 tons; Cartagena, con 1.767 y Santa Marta, con 1.254 tons.

En el primer semestre del 2012, los carburorreactores tipo gasolina para reactores y turbinas fue la principal categoría de producto exportada vía aérea, con 171.688 tons. Le siguieron, las demás flores y capullos frescos cortados para ramos o adornos, con 35.428 tons; rosas frescas cortadas para ramos o adornos, con 31.326 tons, y premezclas, del tipo de los utilizados para la alimentación de los animales, con 22.842 tons.

Por su parte, los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas fue la categoría de producto más importada vía aérea con 1.748 tons. Le siguieron, las demás máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos (digitales), con 1.721 tons; máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, con 1.666 tons, y los aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital, con 1.415 tons.

Aeropuerto internacional El Dorado

El aeropuerto El Dorado se encuentra ubicado en la ciudad de Bogotá, está construido sobre un área de 690 hectáreas y es el más importante de Colombia. Actualmente cuenta con la infraestructura para la recepción de carga y pasajeros.

La terminal de carga posee una bahía de transferencia con más de 230 posiciones de parqueo, una plataforma de parqueo con capacidad para 25 aeronaves cargueras y 36.000 mts2 de bodegas con 132 muelles para cargue y descargue de camiones.

Durante el tercer trimestre del 2012, el aeropuerto El Dorado registró 2.963.952 vuelos, de los que el 69,02% (2.045.763) fueron nacionales y el 30,98% (918.189), internacionales.

En el tercer trimestre del 2012, El Dorado totalizó 64.583 operaciones aéreas, de las que el 50,03%, lo que equivale a 32.310 operaciones, fueron despegues y un 49,97% (32.273), aterrizajes.

Transporte Carretero

La infraestructura vial de Colombia la conforman 128.000 km de carreteras que incluyen 17.143 km a cargo de la nación. De este total, 10.923 km de red primaria han sido calificados, encontrándose que 7.960 km están pavimentados y 2.963 km, sin pavimentar.

Según las últimas cifras publicadas por el Grupo de Investigación y Desarrollo en Transporte del Ministerio de Transporte, en el 2010 se movilizaron 181 millones de tons de carga por modo carretero, un 4,3% más que lo registrado en el 2009 cuando fueron 173,5 millones de tons.

Así mismo, según información del DANE y de la DIAN, para el primer semestre del 2012 se exportaron 1.152.300 tons y se importaron 862.242 tons de carga vía terrestre.

Las aduanas de Cúcuta (frontera con Venezuela) e Ipiales (frontera con Ecuador) se constituyen como las más importantes para las exportaciones de Colombia vía carretera.

En el periodo enero-junio del 2012, las exportaciones tramitadas por la aduana de Cúcuta fueron de 770.076 tons, un 66,8% del total. Por otro lado, las ventas realizadas a través de las aduana de Ipiales totalizaron 240.438 tons.

En el primer semestre del 2012, Venezuela fue el principal país destino de las exportaciones colombianas vía terrestre con 416.818 tons. Le siguieron, Ecuador, con 245.238 tons; China, con 202.958 tons; EE.UU, con 199.477 tons; Suiza, con 36.782 tons, y la Zona Franca de Cartagena, con 27.252 tons.

En los primeros seis meses del 2012, las hullas bituminosas térmicas fue la categoría de producto más exportada vía terrestre, con 466.131 tons. Le siguieron, los barcos faro, barcos bomba, pontones, grúa y demás barcos, con 150.175 tons; las demás

placas y baldosas de cerámica, barnizadas o esmaltadas, con 65.818 tons y las demás hullas bituminosas, con 47.240 tons.

En cuanto a importaciones, las aduanas de Ipiales, Cartagena, Cúcuta, Barranquilla, Medellín y Maicao son las que se destacan para el ingreso de mercancías a Colombia.

Ecuador fue el principal país origen de las importaciones colombianas durante el primer semestre del 2012 con 253.078 tons, le siguieron Venezuela, con 191.001 tons; Zona Franca de la Candelaria (Cartagena), con 74.683 tons; Perú, con 58.069 tons; Sociedad Operadora Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios Zona Franca S.A., con 54.854 tons, y Sociedad Operadora Zona Franca Industrial de Bienes y Servicios de Barranquilla, con 51.635 tons.

En los primeros seis meses del 2012, las demás placas y baldosas de cerámica, barnizadas o esmaltadas para pavimentación o revestimiento fue el producto más importado vía terrestre, con 47.881 tons. Le siguieron, Placas, hojas, paneles, losetas y artículos similares de yeso fraguable o de preparaciones, con 43.874 tons; gasoils, con 40.133 tons y cebollas y chalotes frescos o refrigerados, con 36.662 tons.

Transporte Férreo

Según la oficina asesora de planeación del Ministerio de Transporte, el ferrocarril es la segunda vía de transporte más utilizada para el transporte de carga dentro del territorio nacional y el carbón es el producto que más se transporta por este medio.

La red férrea de Colombia es de 3.304 km de trocha angosta, de los cuales el 54,27%, equivalente a 1.793,2 km, son corredores que están concesionados o en vía de concesión. Así mismo, el país tiene 150 km de trocha estándar que pertenecen a la línea privada del Cerrejón.

En el 2010 (últimas cifras disponibles), se transportaron 67 millones de tons por este medio, de las que 66,6 millones tons fueron carbón y el restante, 366.000 tons, otros productos. De los bienes diferentes al carbón, el cemento representó el 33%.

Con relación al modo férreo, el INCO trabaja en la ampliación de la red actual en las dos concesiones que tiene en el momento y pasar de 625 km a 1.378 km con los nuevos proyectos concesionados (Carare-Chiriguaná-puertos de la Guajira).