
**IMPACTO ECONÓMICO DEL TLC ESTADOS UNIDOS-COLOMBIA
EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO
-Primera parte-**

**Por: Manuel Iván Ortiz Ramos¹ - Richard Iván López Zambrano²
Karla Minerva Torres³ - Lupe Quiñones Salazar⁴**

RESUMEN

En este trabajo se realiza un análisis del Tratado de Libre Comercio TLC, Estados Unidos-Colombia entrado en vigor en mayo de 2012 frente a la estructura económica del Departamento de Nariño. El Grupo de Investigación Frontera Sur, realiza un ejercicio exploratorio y analítico-descriptivo donde se abor-

-
1. Profesor Asistente del Departamento de Comercio Internacional y Mercadeo de la Universidad de Nariño desde 2000. Licenciado en Filosofía y Letras, 1990. Asesor Profesional de Seguros desde 1994. Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo de la Universidad de Nariño, 1999. Especialista en Gerencia de Negocios Internacionales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, 2003. Conferencista Nacional e Internacional en temas de Comercio Exterior, Logística y Economía Internacional desde 2010. Profesor Investigador adscrito al Sistema de Investigaciones UDENAR. Miembro de la Red de Estructuradores de Proyectos UDENAR. Director del Grupo de Investigación FRONTERA SUR. Investigador invitado por la Oficina de Asuntos Fronterizos de la Gobernación de Nariño para elaborar el Estudio Socioeconómico de las Comunidades Fronterizas colombo-ecuatorianas, 2012-2013. Diseñador del Observatorio Económico de la Frontera Colombo-Ecuatoriana desde 2012. Conferencista en la Cámara de Comercio de Pasto, 2012. Consultor en Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Pasto, 2012-2013. Miembro del Comité Regional de Gestión Tributaria, Aduanera y Cambiaria (TAC) de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), desde 2013. Ponente del VIII Congreso Internacional sobre Pensamiento Latinoamericano CEILAT, 2013.
 2. Economista, tesis meritoria, Universidad de Nariño. Investigador, Grupo de Investigación Frontera Sur adscrito a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Nariño, Colombia. E-mail: rlopez3@udenar.edu.co.
 3. Estudiante noveno semestre del programa de economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Nariño, Colombia. Integrante del Grupo de Investigaciones Sociales y Económicas de Tucao -GISETCO-
 4. Estudiante noveno semestre del programa de economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Nariño, Colombia. Integrante del Grupo de Investigaciones Sociales y Económicas de Tucao -GISETCO-.

da las luces y sombras del tratado para la economía regional. En efecto, se estudia las bondades y consecuencias del comercio internacional desde las distintas escuelas del pensamiento económico y sus aportes más relevantes a la teoría del comercio. En adelante, se analiza los términos del tratado, y su impacto en la economía regional, lo que permite resaltar las características de la estructura productiva de Nariño en un contexto de economía de frontera.

Este documento se ha dividido en dos partes por su importancia y por la influencia que puede llegar a tener en el mediano y largo plazo en el desarrollo regional de Nariño.

Palabras clave: Acuerdo de Promoción Comercial, Asimetría, Centro-Periferia, Comparativismo Ricardiano.

Clasificación JEL: F11, F13, F14

**TLC ECONOMIC IMPACT OF COLOMBIA - UNITED STATES
DEPARTMENT NARIÑO
(Part one)**

Por: Manuel Iván Ortiz Ramos - Richard Iván López Zambrano
Karla Minerva Torres - Lupe Quiñones Salazar

ABSTRACT

This paper analyzes a Free Trade Agreement FTA, U.S. - Colombia entered into force in May 2012 compared to the economic structure of the Department of Nariño. The Southern Border Research Group performed an exploratory exercise and analytical - descriptive which deals with the lights and shadows of the treaty for the regional economy. Indeed, we study the benefits and consequences of international trade from the various schools of economic thought and its most relevant contributions to trade theory. Thereafter, we analyze the terms of the treaty and its impact on the regional economy, which can highlight the characteristics of the production structure of Nariño in the context of frontier economy.

This paper is divided into two parts because of its importance and the influence it can have in the medium and long term regional development Nariño.

Keywords: Trade Promotion Agreement, Asymmetry, center-periphery, comparativism Ricardian.

JEL Classification: F11, F13, F14

INTRODUCCIÓN

El Acuerdo de Promoción Comercial entre Estados Unidos y Colombia o Colombia Trade Promotion Agreement (TPA) entre Colombia y Estados Unidos, aprobado el 10 de octubre de 2011 por el Congreso de los Estados Unidos y entrado en vigencia por el Congreso de la República de Colombia a partir del 15 de mayo de 2012, se convierte en el principal tópico de estudio de este documento.

En efecto, *en diciembre de 2007 las compañías más importantes de Estados Unidos, entre ellas Microsoft, Coca Cola, General Motors y Wal-Mart enviaron cartas al Congreso americano solicitando la aprobación del acuerdo* (El Tiempo, Bogotá D.C., diciembre de 2007).

El proceso integracionista entre las partes ha sido uno de los procesos integracionistas más arduos y costosos que se ha llevado a cabo en nuestro país, ya que duró aproximadamente siete (7) años, *21 meses de conversaciones, 15 rondas y 100 reuniones de diálogo entre las partes*, (Romero, 2006: 30). Dicho proceso ha traído consigo, reformas tanto en el campo del derecho internacional público y privado como en el ámbito económico con múltiples propuestas a implementar entre las partes; una de ellas, controlar la política cambiaria como es, la revaluación del peso colombiano frente al dólar.

El Congreso colombiano ratificó el TLC (Acuerdo de Promoción Comercial) mediante la *Ley 1143 del 4 de julio de 2007* y la Corte Constitucional lo declaró ajustado a la Constitución Política de Colombia por medio de la *Sentencia No. C-750 del 24 de julio de 2008*. Luego con la *Ley 1166 del 21 de noviembre de 2007* modificó el Protocolo y la Constitución Política lo declaró exequible mediante la *Sentencia C-751 de 2008*. Se reglamentó mediante el *Decreto 0993 de 15 de mayo de 2012* expedido por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia y fue de público conocimiento y aplicación por las comunidades económicas para las actividades de comercio exterior entre los dos (2) países por parte de exportadores, importadores, transportadores, agencias de aduanas, almacenadoras, certificadoras, charteadores, transitarios, consolidadores de carga, aseguradoras, training, trading, comercializadores, representantes comerciales, Brockers, etc.

Mediante la *Nota Diplomática DIAJI.GTAJI No. 22423 de fecha 15 de abril de 2012, la República de Colombia notificó al Gobierno de los Estados Unidos de América el cumplimiento de los procedimientos exigidos por la Constitución Política de 1991 para la entrada en vigor de los precitados instrumentos internacionales y propuso que la vigencia de los mismos se surtiera a partir del 15 de mayo de 2012. El Embajador Ron Kirk, Representante Comercial de los Estados Unidos de América, comunicó el cumplimiento de los trámites exigidos por su legislación interna y aceptó la propuesta de la República de Colombia en relación con la fecha de entrada en vigor* (Cancillería Colombiana, D/0993/12. Bogotá D.C., 15/05/2012).

El 19 de noviembre de 2012, se celebró la primera reunión de la Comisión de Libre Comercio entre el Secretario Comercial de los Estados Unidos y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia en la cual se disertó sobre los cambios estructurales para una nueva concepción del comercio internacional; se abre entonces el camino en el mundo ubicando a Colombia en el tercer país Lati-

noamericano con un constante flujo de capital tanto de inversión extranjera directa (IED) como capital de corto plazo.

En el presente documento, inicialmente, se expone la metodología utilizada para determinar los efectos del comercio exterior entre Estados Unidos y Colombia resaltando los indicadores macroeconómicos nacionales que han sido de mayor relevancia para la economía mundial. Posteriormente, de manera inductiva se hace un acercamiento teórico de los fundamentos del comercio internacional demostrando en la práctica si el ejercicio es positivo o negativo frente a las políticas de integración económica. Siguiendo esta metodología se analiza los efectos del TLC en la economía regional para finalmente concluir con posibles soluciones a la problemática de la internacionalización de los productos y empresas.

1. METODOLOGÍA

Esta investigación es de tipo exploratorio, inductivo-deductiva y analítico descriptiva, pues hasta el momento no se conocen otros estudios o investigaciones referentes al tema central propuesto, ya que la negociación del TLC (Acuerdo de Promoción Comercial) es un tema relativamente reciente. Este trabajo es la compilación de temas, noticias, entrevistas, seminarios y documentos como el caso de la Agenda Regional de Productividad y Competitividad de Nariño del Departamento Nacional de Planeación (DNP), en donde se ha abordado la temática por parte del Estado, la academia y el sector privado en la región.

Dentro de las fuentes de información se acudió fundamentalmente a fuentes de tipo secundario y terciario como: libros, revistas, documentos, normatividad aduanera, tributaria, cambiaria y páginas institucionales en que se observa otros escenarios donde la participación de Estados Unidos ha generado cambios (Asia-Pacífico) y en otros se han mantenido estáticos (México-Centroamérica).

Se realiza una descripción general del tema propuesto, tanto como los factores que inciden en el éxito o fracaso de su aplicabilidad, basándose en datos actuales arrojados por la economía, se desarrolla un análisis inductivo del planteamiento del tratado hasta el momento de la propuesta de cambio, posteriormente se realiza un análisis comparativo entre lo nacional, regional y local. Se presenta un diagnóstico de los problemas y beneficios de las diferentes propuestas de dicho tratado en la economía colombiana, y cómo estas pueden afectar positiva o negativamente a los pequeños y grandes exportadores, así mismo la variabilidad que se presenta en la economía como consecuencia de esto.

2. MARCO TEÓRICO

Las relaciones comerciales país-país y sus efectos en las condiciones actuales del contexto de región-región son los elementos de mayor importancia que se tienen en cuenta por fuera de los acercamientos culturales, sociales, educativos, etc. Estas actitudes colectivas de poder y soberanía son fruto de la economía de mercado que definen desde su contexto los efectos positivos y negativos tanto hacia el centro como hacia la periferia. Todo depende de la importancia que un país le dé a las relaciones internacionales y el anhelo de alcanzar una emancipación económica y

comercial regional con países (Federación Americana) con los que asimétricamente somos desiguales.

El tipo de política comercial internacional que aplique Colombia determinará su mayor participación que se ve desbalanceada con sus socios comerciales que poseen mayor PIB y cuyos crecimientos son sostenibles y sustentables. Es importante citar a reconocidos pensadores y doctrinarios que han teorizado acerca del comercio internacional a partir del análisis de la teoría económica, la macroeconomía, la mesoeconomía y la microeconomía, desde sus puntos de vista.

Desde el **enfoque mercantilista**, los intercambios comerciales para la economía del país está íntimamente vinculada con la doctrina de mantener en superávit la balanza comercial propuesta por los Mercantilistas. Sus planteamientos se basaron en que: *“Se tiene que un país se beneficiaría del comercio internacional siempre que el valor de sus exportaciones superase el valor de sus importaciones; ello daría origen a la entrada neta de metales preciosos tales como oro y plata por el valor equivalente a dicho saldo, lo cual en ese entonces generaría el enriquecimiento del país”*. Sus fórmulas económicas identificaron la riqueza con la tenencia de dinero, que vendría a ser algo así como un tesoro eterno, resultado del margen comercial de la venta de manufacturas nacionales en el exterior. Vender más y comprar menos; obtener un balance activo en el comercio exterior, eran las máximas estrategias del mercantilismo.

De esta manera, para lograr ese superávit comercial los mercantilistas proponían el intervencionismo del Estado, que debía, por una parte, dificultar la entrada al país de importaciones mediante políticas proteccionistas y, por otra parte, fomentar las exportaciones de productos nacionales y cobrar esas transacciones con metales preciosos, de esta manera podemos decir que el objetivo del comercio internacional descrito por ellos se basaba básicamente en la acumulación de metales preciosos, entre otras cosas; el país que más tuviera oro y plata acumulada en su Banco Central tenía la ventaja económica sobre los demás.

Desde el **enfoque smithsoniano**, el comercio internacional está sujeto al incremento de la riqueza nacional. A partir de este objetivo, el ejercicio económico está presidido por la existencia de una *mano invisible (el sistema de precios)* que regula el funcionamiento económico (oferta y demanda), de manera natural y sin necesidad de una coordinación o administración del Estado. Su análisis se basó en la denominada *“división del trabajo, fuente del crecimiento de la productividad de los trabajadores y de la generación de riqueza, gracias a la especialización y perfeccionamiento de los hombres en ciertas actividades productivas”*. Sin embargo, los beneficios de la especialización del trabajo quedan limitados por la dimensión de la economía de mercado. Por ello, este propone la liberalización del comercio internacional como un objetivo regional que logre la mayor emancipación posible que permita un proceso de división internacional del trabajo más intenso.

El comercio internacional permite la colocación en el exterior de los excedentes productivos nacionales, infiriéndoles un nuevo valor propuesto por el movimiento de los precios internacionales. Estos flujos comerciales determinan lo que se debe o no se debe producir. Si un país extranjero ofrece una mercancía más barata de lo que cuesta producirla, será mejor comprarla a cambio de una parte de la producción

de nuestra propia industria, debiendo dedicarse está a sectores en que tengamos alguna ventaja sobre los factores de la producción. De esta manera, Adam Smith establece la teoría de la ventaja absoluta, *“asumiendo que el trabajo es el único factor productivo empleado y que es homogéneo internacionalmente”*.

A partir del **enfoque ricardiano**, la productividad es una constante dentro de cada país, pero puede variar internacionalmente debido a la utilización de diferentes técnicas (tecnologías) productivas, hay competencia perfecta, los costes unitarios son constantes, los costes de transporte no se tienen en cuenta y no existen obstáculos al comercio internacional. Establece la teoría de la ventaja comparativa, por la que *“un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo coste relativo respecto a otros bienes en el propio país sea menor al correspondiente coste relativo existente en otro país. De este modo, las mercancías que un país debe exportar no tienen necesariamente que ser las de menor coste internacional”*. Si es así, un país con ventajas comparativas en la producción de un bien tendrá mayor relatividad, si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros.

El **comparativismo ricardiano** ha sido la única teoría que ha prevalecido desde que nació el comercio de las interacciones sociales con sus semejantes, la invención más importante del hombre. Sus fundamentaciones se basan en: 1) La especialización del trabajo en la producción genera (exportaciones) la oferta y demanda internacional de productos y servicios; 2) El proteccionismo a *productos sensibles* que no se pueden negociar fácilmente con otros países por la protección a la industria o agroindustria nacional; 3) En el ejercicio comercial hay ganadores y perdedores, por lo que, hay una redistribución de los factores específicos (trabajo, tierra, capital, tecnología) en el comercio internacional; 4) No hay una movilidad inmediata de los factores de producción; 5) La igualdad en la dotación de los factores plantea como resultado, de que el comercio se da por la diferencia en la productividad de cada país; 6) La falta de una dotación factorial puede determinar el origen del comercio de materias primas e insumos extranjeros (importaciones) necesarios para la producción nacional; 7) La competitividad nace por las condiciones factoriales o sea por la dotación de origen de los factores de producción; 8) La abundancia de alguno o varios factores determinan la producción en las economías de escala, ya que estas permiten que las economías se especialicen en pocos bienes y servicios, dado que el comercio intraindustrial disminuye costos.

Desde el **enfoque marxista**, se propuso encontrar una ley económica que calce efectivamente, por ello se estudió la economía capitalista haciendo una abstracción del comercio internacional como unidad de la producción, distribución, cambio y consumo. Ello le permitió al marxismo, concentrar la atención en las consecuencias del desarrollo capitalista sobre las condiciones de vida y de trabajo de los obreros y sus efectos secundarios en la población. Marx sostenía que a mayor presencia de mercados extranjeros, se deterioraban las actividades productivas de los mercados locales. Esta teoría expresa la situación de las micro y medianas empresas MIPYMES que, al no poseer los recursos: la capacidad logística, la mano de obra, los insumos y/o materia prima, la tecnología, el capital en la cantidad necesaria para satisfacer la demanda de un país desarrollado, no pueden aspirar ser partícipes del libre juego de oferta y demanda que permite este TLC (Acuerdo de Promoción

Comercial) con Estados Unidos, ocasionando en su ejercicio un detrimento en los flujos de capital por estar dirigido más a las importaciones americanas que a las exportaciones colombianas.

El **enfoque de Heckscher-Ohlin** se define sobre la dinámica del comercio internacional haciendo una comparación del modelo (H-O) entre países de sus dotaciones relativas de los factores de producción y las características de los productos (mercancías), por la intensidad en la que se usen estos factores. El Modelo H-O toma a dos (2) países, dos (2) bienes y dos (2) factores de producción para determinar si se genera o no comercio a partir de las proporciones factoriales. Este planteamiento supone que una nación exportará un producto (mercancía) cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato e importará el producto (mercancía) cuya producción requiera del uso intensivo del factor relativamente escaso y caro, lo cual en últimas originará la *ventaja comparativa*. Por lo anterior se desprenden tres (3) proposiciones fundamentales que sirven para explicar el modelo:

- ❖ **Teorema *igualación de precios de los factores***: Determina que el libre comercio de los productos conduce a una igualación completa de los factores de producción a nivel internacional. Localmente, el teorema dice que con precios constantes de los productos (mercancías), un cambio pequeño en las dotaciones de factores de un país no afecta los precios de los factores.
- ❖ **Teorema *Stolper-Samuelson***: Define que un incremento en los precios relativos de un producto (mercancía) incrementa el rendimiento real del factor usado intensivamente en la producción de esta mercancía y baja el rendimiento real del otro factor.
- ❖ **Teorema de *Rybezynski***: Demuestra que si los precios de los productos (mercancías) son fijos, un incremento en la dotación de un factor causa un incremento más que proporcional en el producto (mercancía) la cual usa el factor relativamente intensivo y una caída absoluta en el producto de la otra mercancía.

Poniendo en prueba el modelo (H-O), se analiza que Estados Unidos se encuentra en la lista de países con relación capital-trabajo, por lo que se esperaría que este fuera exportador de productos intensivos de capital e importador de bienes intensivos de trabajo. Sin embargo, aplicando los fundamentos teóricos de la Paradoja de Leontief, se descubre que las exportaciones estadounidenses son menos capital intensivo que sus importaciones, por lo que este exporta productos que son más intensivos en trabajo cualificado que sus importaciones. Además, se tiende a exportar productos intensivos en tecnología que requieren más científicos e ingenieros por unidad de venta, por lo que se designan a EE-UU como un país altamente cualificado con una *ventaja comparativa* en productos sofisticados.

El modelo H-O determina que Colombia y en este caso, Nariño, no posee una cualificación de su factor de producción específico, como es el trabajo (talento humano) capacitado para enfrentar los procesos que la globalización, internacionalización y mundialización exigen. Sus condiciones están encaminadas a la especialización del trabajo, en términos del comparativismo ricardiano, a través

del desarrollo tecnológico y científico de la agroindustria en la frontera sur. Solo hay diferencias en la calidad de los productos más que en las dotaciones factoriales para producir, eso significa que el comercio Norte-Sur se puede cuestionar. No se necesita exportar materias primas e insumos a los países del Norte con los que Colombia ha firmado los TLC (Canadá, 2011. Estados Unidos, 2012), sino aprovechar estas materias primas e insumos naturales de origen Nariño (Marca región), que posee; para fabricar productos de calidad (Barreras no arancelarias) que abastezcan los países del Norte con los que se han firmado los TLC (Acuerdos de Promoción Comercial) para negociar bajo el esquema Norte-Norte y no como se ha negociado Norte-Sur.

El **enfoque de Krugman** demuestra que el comercio internacional es el resultado de la interacción permanente de las economías de escala, que son propias de la competencia imperfecta que ejercen los países que se especializan en pocos productos y servicios, dado que la mayor producción mejora sus beneficios al disminuir sus costos, beneficiando a los consumidores. Define que:

La integración de los planteamientos concluye en la formulación de la especialización y la producción a gran escala con bajos costos y oferta diversificada... las economías de escala promueven la concentración de la producción, siempre que los costos de transporte no sean muy altos. El propósito es abastecer a un mayor número de demandantes desde un único lugar productivo, originándose un incremento en el tráfico comercial (Krugman, 2002).

Krugman (2002) señala dos tipos de economías de escala, que son propias de mercados de competencia imperfecta y que hay que considerar como variables implícitas del comercio internacional: 1) Las empresas nacionales donde el coste por producto fabricado depende del tamaño de la empresa pero no de la industria. Eso significa, que el mercado no será perfectamente competitivo, tendrá empresas grandes que tendrán ventajas en el coste respecto de las pequeñas; y 2) Las empresas internacionales donde el coste por producto fabricado depende del tamaño de la industria pero no necesariamente del tamaño de la empresa, por lo que una industria será típicamente compuesta por muchas pequeñas empresas y puede ser competitiva. En este modelo, cada empresa trata de diferenciar su producto respecto a sus competidoras, con el fin de segmentar la demanda y mantener un cierto grado de monopolio sobre la variedad de un determinado bien que produce. Ante ello, los consumidores definirán sus preferencias entre las distintas variedades de bienes del mercado, que representarían bienes no perfectamente sustitutos.

Bajo estos criterios, Krugman, introduce el concepto de *comercio interindustrial*, mediante el cual se intercambian productos y servicios para diferentes industrias, promoviendo la especialización de cada país en los productos donde posee *ventajas comparativas*. Cuando existen economías de escala, las grandes empresas tienen ventajas sobre las pequeñas, lo que trae como consecuencia que los mercados tiendan a estar dominados por monopolios u oligopolios en donde cada empresa puede diferenciar su producto del de sus rivales, y además supone que cada empresa toma los precios de sus rivales como dados, ignorando el efecto de su propio precio sobre los precios de las otras empresas.

El comercio internacional en la realidad no era, sólo es un *comercio interindustrial*, sino que los países también realizan intercambios de bienes y servicios para las mismas industrias, lo que se denomina *comercio intraindustrial*, un ejemplo de este tipo de comercio es el que realiza Ecuador con Colombia por la frontera colombo-ecuatoriana que importan y exportan vehículos livianos entre las empresas ensambladoras, que se mueve dependiendo, entre otros factores, de las variaciones de la tasa de cambio (dólar-peso) que definen el comportamiento de los mercados en razón de las economías de escala, la diversidad de los productos (repuestos) y los costos del transporte. El comparativismo ricardiano nunca ha sido rebatido por nuevas teorías, porque todas ellas, han llegado al mismo resultado.

Los defensores del libre comercio (Chacholiades, 1982) afirman que son altos los beneficios de pertenecer a un área de libre comercio ya que esto permite remplazar la producción nacional costosa por importaciones (a esto se le conoce como “creación de comercio”), además de esto, la liberalización puede ser negativa si con este Tratado se intercambiaran importaciones baratas procedentes de un tercer país por importaciones más costosas de un país perteneciente al área con la cual se hace el acuerdo (a esto se le conoce como “desviación del comercio”), “los beneficios pueden ser mayores cuando el país con el que se integra es más grande porque los riesgos de desviación de comercio son mucho más pequeños, ya que presumiblemente le está comprando muchos de los bienes a esta nación”.

3. ANÁLISIS

El comercio exterior colombiano posee un grupo de instituciones públicas y privadas que coadyuvan el proceso de internacionalización de las empresas que están interesadas en realizar comercio exterior, en especial con los Estados Unidos. A pesar de su carácter público o mixto, participan en conjunto por el diseño y ejecución de la mejor política del comercio internacional de bienes, servicios y tecnología con sus socios comerciales, en condiciones cada vez, diferentes. Aunque son pocas las empresas del sector privado que aprovechan estas oportunidades comerciales por su tamaño y experiencia en mercados extranjeros, algunas de ellas trabajan indirectamente por el fomento de que nuevos exportadores aprovechen con sus productos regionales, los mercados externos.

3.1 Comercio exterior

La ley 7° de 1991, estableció los criterios generales de la política del comercio internacional. Su preámbulo recomienda impulsar los procesos de internacionalización de la economía, la modernización y la eficiencia de la producción local para mejorar la competitividad en el exterior, apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos del sector y coordinar las políticas públicas relacionadas, en general, con el comercio exterior. Un estudio realizado por IHS-DHL Express, afirma:

El comercio y la cooperación internacionales se han convertido en un factor clave para el éxito de las pequeñas empresas. Las PYMES que participan en mercados internacionales tienen el doble de probabilidades de éxito que aquellas que únicamente operan en el mercado doméstico. La infraestructura

del siglo XX, aranceles elevados y un vacío informativo en el comercio internacional son sus obstáculos. Las principales preocupaciones de las PYMES en relación con el comercio internacional son la falta de disponibilidad de la información en los mercados extranjeros, las barreras arancelarias y no arancelarias, la dificultad para establecer contactos con socios comerciales y una base de clientes extranjeros. La mayoría de ellas, cuentan con más de 50 empleados, lo que resalta la importancia de los recursos económicos para superar las barreras hacia el crecimiento internacional (Revista Énfasis Logística. Buenos Aires, mayo de 2013: 3).

Después de 22 años, una de las ambiciosas estrategias de Colombia es exportar a los demás países manteniendo una balanza comercial positiva, incrementando las exportaciones no tradicionales (XTN) que fabrican las grandes empresas y las MIPYMES en donde el sector agroindustrial, manufacturero y de servicios se desquite de tantas inequidades productivas y comerciales que adolecen en general, los países latinoamericanos.

La balanza comercial es positiva cuando va de la mano con el incremento de las exportaciones no tradicionales (XNT) que la base micro y mediano empresarial desarrolle. Productos que han sido afectados en los últimos años por la fuerte revaluación del peso frente al dólar y por la falta de un acompañamiento directo de las instituciones públicas a los exportadores, a través de una *política pública con enfoque especial* que permita una internacionalización eficiente, sostenible y sustentable con el apoyo cognitivo, cognoscitivo y financiero por parte del Estado durante los primeros cinco (5) años para su emancipación comercial, desde donde se puede consolidar una ruta crítica competitiva sobre los proyectos de exportación para los actuales y potenciales exportadores.

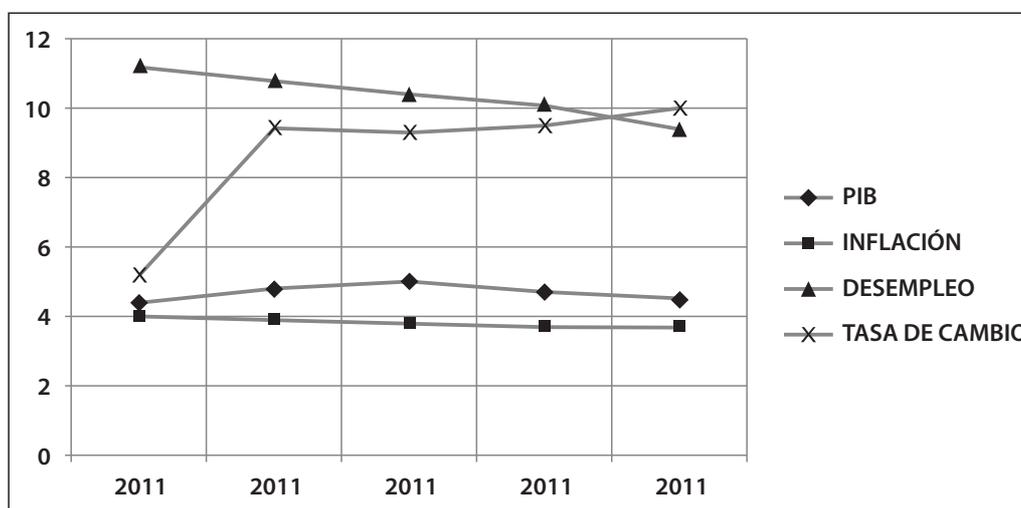
En la definición de estrategias de desarrollo productivo, un país no puede, de ninguna manera ignorar, las características particulares de su territorio y de su población. Sólo mediante el reconocimiento de los factores geográficos, demográficos y culturales y de su incidencia en la estructura productiva es posible tener claridad sobre las ventajas comparativas con las que se cuenta sobre los retos y oportunidades para crear ventajas competitivas. El pleno reconocimiento de esos elementos requiere de la perspectiva regional, sobre todo en un país como Colombia con una geografía variada y un desarrollo territorial muy heterogéneo (Agenda Interna de Nariño, Bogotá D.C., 2007).

Esas estrategias no solo deben ser de carácter cognitivo (capacitación y formación), cognoscitivo (asistencia en ferias y encuentros especializados), sino también financieros (capital condonable para investigación, preembarque, logística y postembarque) que soporten la ruta crítica de los proyectos de exportación, ya sea como MIPYMES individuales o asociadas de exportadores actuales y/o potenciales. El gráfico 1, determina los márgenes de sostenibilidad que el petróleo crudo y la minería como productos Commodities le generan.

El Producto Interno Bruto de Colombia se ha mantenido en el rango del 4% y 4,5% como lo ha establecido el Banco de la República, su promedio en valores

constantes ha sido del 4,3%, la inflación se ha mantenido en los últimos diez (10) años sobre una banda inflacionaria que oscila entre el 2% y 4%, lo que le da sostenibilidad en el mediano plazo. La tasa de desempleo interno se encuentra en una lenta disminución sobre el 10%, a pesar de que el desempleo en las zonas de frontera supera el 20%, reflejando la inequidad entre las condiciones laborales entre centro y periferia. Por sus indicadores sostenibles, Colombia actualmente es un país con una *Economía Emergente* y ha sido estudiado como un caso especial por ser parte, según el *Economist Intelligence Unit (EIU)* entre otros países con economías similares como Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica, de los (CIVETS).

Gráfico 1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO SOBRE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN COLOMBIA, VALORES CONSTANTES (2011-2015*)



Fuente: Estadísticas tomadas del Economist Intelligence Unit (EIU). New York. 2013. (*) Proyecciones y estimativos (EIU).

El gráfico 1, define la variabilidad positiva que el PIB ha determinado en los últimos años, aunque a pesar de sus baches, se ha mantenido constante porque las exportaciones tradicionales (petróleo crudo y minería) han fortalecido sus ventas internacionales que han mitigado los efectos inflacionarios y de desempleo combinados con una política social más participativa (trabajo) por parte de los sectores marginales de los departamentos más golpeados por la pobreza, en las actividades que los programas (Familias en Acción, Superación de la Pobreza, Juntos, Computadores para Educar, entre otros) han vinculado talento humano con capacitación media y baja.

La protección otorgada por Colombia al sector agropecuario y agroindustrial todavía no genera los frutos necesarios para volverlos impermeables a la remitada comercial de los países norteamericanos por la ampliación de su mercado a Colombia y Latinoamérica.

3.2 Términos de intercambio

Las condiciones de los términos de intercambio son cada vez más estrechas en la medida en que Colombia mejora la balanza comercial en superávit. Sin embargo cuando los términos se acercan a 100 (base) determinan una balanza igualitaria y compensan ciertas inequidades comerciales que las desviaciones del comercio podrían llegar a ocasionar. Según Prebisch (1981:14) las condiciones que el capitalismo le obsequia a los países menos desarrollados (PMD), es la típica imagen de lo que ellos pretenden llegar a ser de los países desarrollados (PDE).

Las condiciones capitalistas tienen en común, un contexto de: “bienestar social y económico” que se desprenda de los condicionamientos comerciales que los bloques económicos, los carteles comerciales o los acuerdos bilaterales lo contemplan. Si es así, una de las partes que asimétricamente es pobre, frente a la contraparte que es rica tendrá siempre el anhelo de llegar a ser igual. Como ejemplo están los casos de Japón, Corea del Sur, Taiwán, que firmaron Acuerdos de Promoción Comercial con los Estados Unidos y que actualmente dominan vastos sectores económicos en los países de la confederación americana.

Partiendo de un principio de realidad, se estudia cómo la brecha entre las naciones del centro y las de la periferia crecen, en oposición a las predicciones neoclásicas en las que el desarrollo deviene como un proceso simétrico y convergente (Martínez & Guzmán, 2011: 74).

Si hay una concepción mundialista de las condiciones socioeconómicas centro-periferia, de la misma manera se presenta en los países colindantes; entre los intereses de las comunidades nacionales de centro y los intereses de las comunidades intrafronterizas de periferia.

La concepción de centro-periferia ha sido un planteamiento latino cuya tendencia que de particular se vuelve colectivo denotando que la periferia, posee su propia lucha y su propia búsqueda de la satisfacción de las necesidades básicas de las comunidades, en especial de las que por lo general son marginales en los territorios fronterizos subregionales como el caso de la localización andina frente a localizaciones que de frontera no poseen un índice NBI tan alto como el que se suscita en los cordones COFAM⁵, COFAN⁶ y COFPAZ⁷ de la frontera colombo-ecuatoriana determinando las características funcionales del capitalismo y denotando las brechas que va dejando cada vez más en la región.

La periferia llegó tarde al desarrollo, y esa inserción tardía determinó su posición en el sistema capitalista. El retardo histórico de la periferia se debe a su particular inserción en la economía mundial; tal incursión ha influido sobre las mutaciones que sufren estas economías de forma indirecta, es decir, generando un patrón de imitación de los niveles de vida de los centros (Prebisch, 1981).

5. Cordón Fronterizo Amazónico.

6. Cordón Fronterizo Andino.

7. Cordón Fronterizo Pacífico.

Es de comprender que pocas son las ciudades de Colombia en las que el centro ha depositado todas sus esperanzas para que la industrialización sea un factor determinante en los movimientos macroeconómicos positivos de un país. Para el centro, las regiones periféricas son contextos limítrofes naturales que sirven como localizaciones espaciales de paso. Su connotación está definida como territorios en donde las condiciones fronterizas las vuelve complejas de ser una tierra de muchos, pero de beneficio de pocos. Las comunidades de centro lo tienen muy claro y defienden su lugar por encima de los intereses intrarregionales que se planteen, así las estrategias de cooperación transfronterizas sean la panacea social y económica. Siempre se los denotará como habitantes que no tienen lugar, porque no se sabe si son de aquí o son de allá.

En ese sentido, los términos de intercambio (TI) se los define teóricamente desde los conceptos macroeconómicos nacionales y no regionales. Fundamentados en que la teoría económica abstrae a los términos (TI) como ventas nacionales (exportaciones) frente a unas compras nacionales (importaciones) totales, incluidas las que se generan sumatoriamente de región en región.

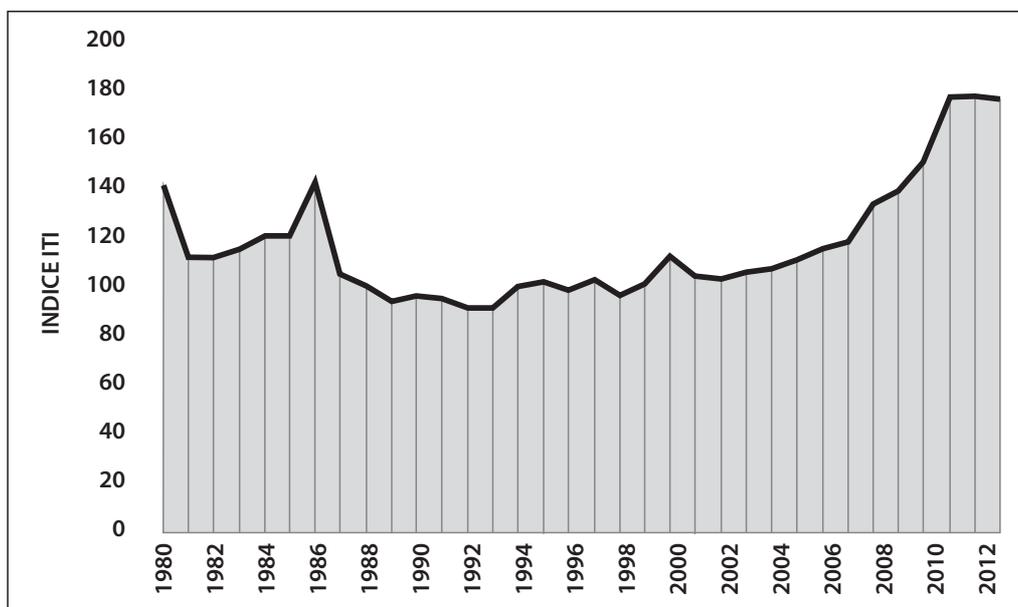
El ciclo económico es producto de las disparidades continuas entre oferta y demanda globales. Así, la industrialización no resulta ser un fin en sí mismo, sino el mecanismo, quizás el único, que tiene la periferia para apropiarse del fruto de su progreso técnico y lograr su desarrollo (Prebisch, 1981).

En el gráfico 2, se denota la influencia que ha tenido Colombia con la implementación de un Régimen de Integración Económica desde los años 80 cuando el país implementó una política comercial internacional proteccionista. La firma de acuerdos, convenios y tratados de libre comercio (TLC) en los últimos años desafiaron las condiciones preventivas (protección a la industria nacional) hacia un contexto abierto y de libre comercio buscando que los productos de exportación mejoren las condiciones de productividad (commodities), competitividad e industrialización (exportaciones no tradicionales (XNT); que han recuperado las esperanzas en la inversión extranjera disminuyendo las condiciones de riesgo-país.

El índice de términos de intercambio demuestra que el proteccionismo, la apertura económica y el libre comercio para Colombia han sido grandes retos que se han logrado superar.

El Gobierno define las expectativas económicas y comerciales de la nación para enfrentar geopolíticamente el mercado estadounidense a través de campañas internacionales de participación, penetración y posicionamiento de los productos y servicios colombianos en el exterior, Estados Unidos; sin embargo las condiciones actuales en términos de distribución física internacional de llevar los productos a los americanos no es tan fácil y previene muchos obstáculos (barreras no arancelarias - BNA), que permiten definir un anclaje y armonización de procesos aduaneros, tributarios y cambiarios con las entidades de control y fiscalización que sean acordes a las condiciones que la globalización y las exigencias que el mercado establece.

Gráfico 2. COLOMBIA ÍNDICE DE TÉRMINOS DE INTERCAMBIO (1980-2010)
(Base Junio 1999 = 100).



Fuente: Análisis Estadístico de GIFS sobre los índices de términos de intercambio. Balanza Comercial de Colombia. Banco de la Republica. Bogotá D.C. 2011. El Índice de Términos de Intercambio (ITI) se calcula como el cociente entre el índice de precios de los bienes exportados y el índice de precios de los bienes importados. La fuente de información corresponde al índice de precios del productor (IPP).
(*) Cifras provisionales.

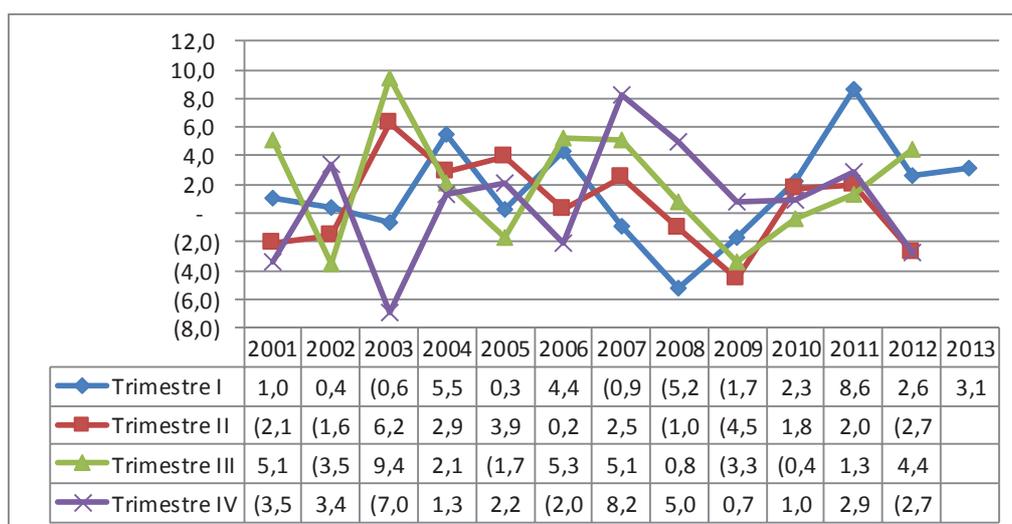
El gráfico 3, denota la importancia que tienen las exportaciones tradicionales sobre las no tradicionales (XNT), siendo importante analizar que si la tasa de cobertura es mayor en el diferencial entre las exportaciones tradicionales y no tradicionales se vislumbrará un menor apoyo del estado a las MIPYMES nacionales que son el soporte del aparato productivo menor de la economía nacional.

A pesar de que las exportaciones se han comportado inestablemente con respecto a periodos anteriores, el incremento de productos de exportación colombianos que se encuentran determinados en el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), como son: carnes, aceites, lácteos, maíz, arroz, soya y azúcar y cerca de 150 productos asociados, no ha sido muy significativo.

Sin embargo ha sido necesario regular las importaciones colombianas aplicando en las fronteras, puertos y aeropuertos colombianos, controles aduaneros, sanitarios y físicos de este tipo de productos importados de consumo masivo de países norteamericanos, como de los países de la Comunidad Andina de Naciones, a través de la utilización eficiente de aranceles variables para trece (13) productos "marcadores" (*productos agropecuarios sujetos al mecanismo de franja de precios*) (Sistema de Información en Comercio Exterior - SICE) de la Organización de las

Naciones Unidas, 2013. Decisión CAN, 371:02) que pueden afectar la producción y disminuir la participación de la oferta nacional a los consumidores nacionales por la emancipación del comercio al *detail*.

Gráfico 3. EXPORTACIONES TOTALES DE COLOMBIA, VALORES CONSTANTES (2001-2013)



Fuente: Análisis Cualitativo a partir de las bases de datos DANE-BANREP. Elementos oferta y demanda final en el territorio nacional a precios Constantes. Series Desestacionalizadas - I Trimestre de 2013. (*) Variaciones porcentuales trimestrales. (*) A1: Año 2001. (*) A13: Para el Año 2013, las bases de datos no registraron exportaciones en el semestre I. (*) Valor FOB de las exportaciones totales, según principales grupos de productos (abril) 2010 – (abril) 2013 por nomenclatura CUCI 3ª. Versión.

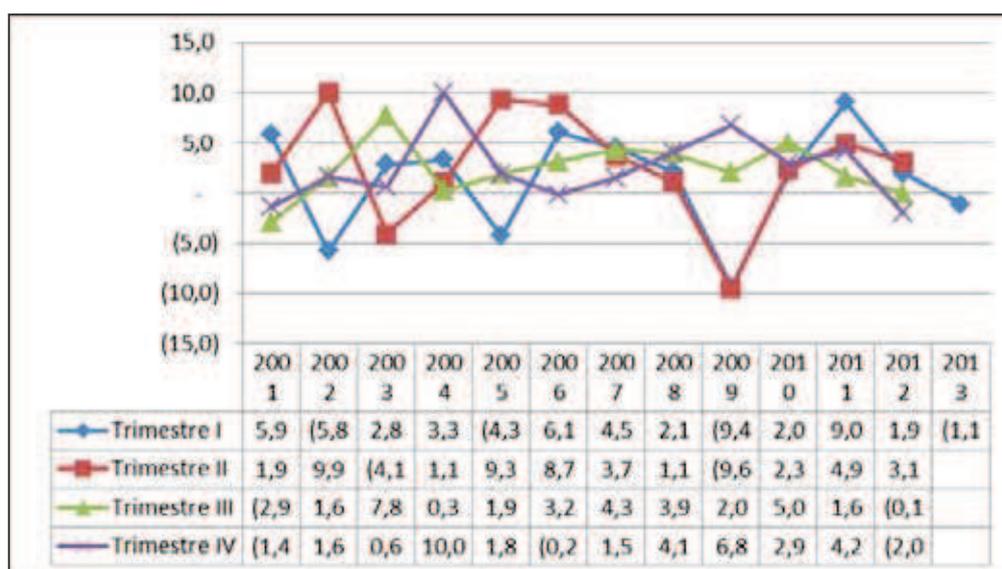
Se presupone que los TLC (Acuerdos de Promoción Comercial) son instrumentos utilizados por la política del comercio internacional de libre cambio, cuando un país pretende eliminar las barreras arancelarias (BAR) y no arancelarias (BNA) en virtud del mejoramiento de las condiciones de productividad y competitividad de sus empresas, familias y Estado cuando las condiciones actuales (proteccionismo) no son las más óptimas en el exo y endoentorno y se busca las pautas de un liderazgo subregional sobre las condiciones de sus países vecinos.

El gráfico 4, permite determinar las condiciones en las cuales se encuentran las importaciones colombianas, las cuales han crecido paralelamente con respecto a las exportaciones, y por ende, han generado una balanza comercial que permanece superavitaria desde 2009. Además, define las condiciones de los productos importados dependiendo de la brecha comercial que las exportaciones no tradicionales (XNT) poseen sobre las importaciones a través de la tasa de penetración de las importaciones (TPM).

El problema es saber, hasta cuando las exportaciones tradicionales de los commodities colombianos pueden sostener el superávit comercial, y gozar siempre de

las vacas gordas en una economía emergente. Si por el contrario, las XNT tienen una tendencia a decrecer en el mismo periodo. También determinar el registro negativo de las importaciones desde 2009, que permitió que Colombia repuntara su balanza comercial, de ser negativa a volverse positiva en el corto y mediano plazo. Siempre y cuando la *brecha comercial* (exportaciones e importaciones) mantenga una frontera cuantitativa ostensible.

Gráfico 4. IMPORTACIONES TOTALES DE COLOMBIA (2001-2012)



Fuente: Análisis Cualitativo a partir de las bases de datos DANE-BANREP. Elementos oferta y demanda final en el territorio nacional a precios Constantes. Series Desestacionalizadas - I Trimestre de 2013. (*) Variaciones porcentuales trimestrales. (*) A1: Año 2001. (*) A13: Para el Año 2013, las bases de datos registraron importaciones negativas para el semestre I.

Según lo manifiesta la DIAN por medio del Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior (CAAAC) y del Consejo Superior de Política Fiscal (CONFIS), aprobó por dos (2) años más la reducción a cero (0%) por ciento arancel a las importaciones de bienes de capital y materias primas que no se producen en el país, así 3.490 subpartidas arancelarias entrarán a Colombia sin este gravamen. Esta norma se había implementado con el Decreto 1703 del 15 de agosto de 2012 (Boletín No. 1420. Legiscomex. Agosto de 2013:1).

Estas importaciones son positivas para la generación de nuevas industrias y modernización de las actuales, en procura de un mejoramiento y “ciclicidad” de valor agregado con nuevos productos terminados al importar nuevas tecnologías. En junio de 2013, las importaciones colombianas disminuyeron 15,5% con relación al mismo mes de 2012, al pasar de US\$5.100,2 a 4.311,1 millones CIF. Esta disminución obedeció principalmente a la caída de 11.0% de las manufacturas y

de 38.1% en los combustibles y en productos de las industrias extractivas (Informe de Importaciones. DANE. Bogotá D.C., junio de 2013).

Sin embargo Colombia permite con el TLC, que Estados Unidos tenga acceso inmediato al 81% de productos del Arancel Armonizado de los Estados Unidos (Harmonized Tariff Schedule (HTS) revisado por el USITC, de los cuales algunos son productos americanos y otros son elaborados con materias primas cruzadas con otros países, algunos de ellos vienen procesados, semiprocados, repuestos de maquinaria y equipo ensamblado o desensamblado para la industria, para la manufacturación, la agroindustria, la pesca y la minería; que en su mayoría son bienes de capital e insumos no producidos regionalmente bajo el supuesto de que los costes oportunidad no son factibles para ser fabricados en la subregión andina por la fuerte influencia de la producción a escala.

Si las barreras arancelarias (BAR) cuyas tarifas arancelarias sobre los productos se reducen a cero, existen también las barreras no arancelarias (BNA) de tipo aduanero, tributario, cambiario, técnico, logístico y sanitario que todavía permanecen y entorpecen el flujo dinámico de la internacionalización colombiana. De la misma forma se explica el procedimiento eficiente para la aplicación de las *salvaguardias* (sobrearancel) a los productos americanos que pretenden ingresar identificándose un *dumping* (comercio desleal) en las condiciones de acceso real que Colombia propuso obtener desde el inicio de la negociación.

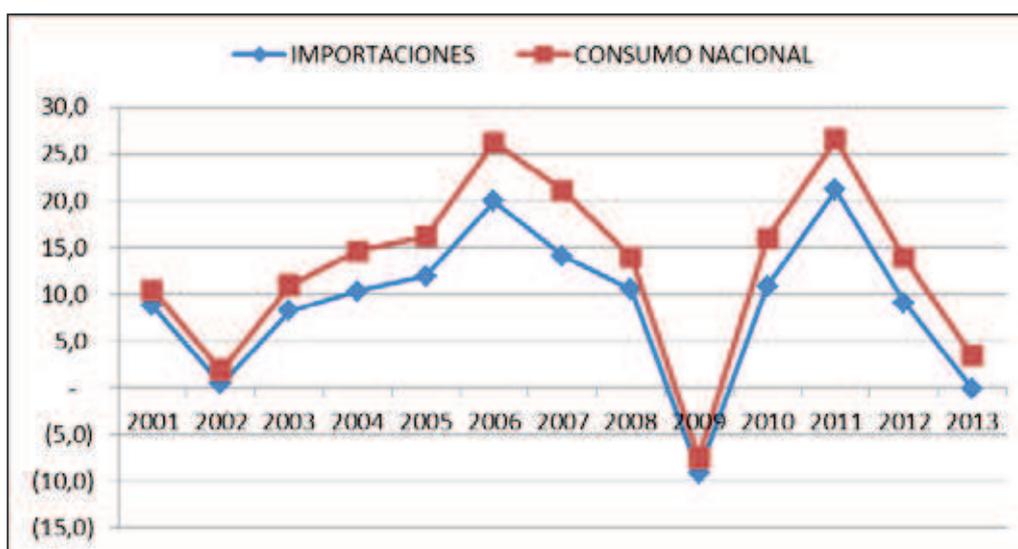
Todavía, los procesos de comercio exterior que faciliten y agilicen el efectivo acceso de la producción agropecuaria nacional son complejos y no funciona de manera eficiente el proceso conjunto de cooperación técnica por parte de las agencias de control sanitario, fitosanitario, zoonosanitario, icitiosanitario, entre ellas la *Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA)*, la *Agencia para la Protección Ambiental*, el *Centro de información nacional de pesticidas*, el *Centro para la Seguridad Alimentaria y la Nutrición Aplicada*, la *Comisión de Seguridad de Productos del Consumidor*, la *Comisión Federal del Comercio*, el *Departamento de Agricultura*, la *División de Pesos y Medidas*, el *Programa de Inspección de Pescados y Mariscos*, el *Servicio de Alimentos y Nutrición*, el *Servicio de Impuestos Internos*, el *Servicio de Inocuidad de Alimentos*, el *Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas* y la *Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos de América*, para lograr el acceso real y fáctico de los productos agroindustriales provenientes del suroccidente colombiano.

En el gráfico 5 se determina la continuidad de las importaciones de productos agroalimentarios provenientes de países con integración y sin integración.

Adicionalmente, el TLC (Acuerdo de Promoción Comercial) con Estados Unidos elimina teóricamente los subsidios otorgados a la exportación de bienes agrícolas de origen estadounidense, pero el maíz, la soya, la torta de soya, entre otros poseen un subsidio por bushel producido. En relación con los productos agrícolas de Colombia, estos deben ser considerados como productos sensibles ante las nuevas condiciones del mercado y protegidos con un subsidio variable en los periodos de

cosecha (abundancia) y un subsidio constante en poscosecha (escasez), mejoramiento tecnológico y recuperación técnica de tierras aptas para la productividad. El TLC ha considerado una lista preferencial de productos que por un tiempo determinado gozarán de ciertos privilegios a través de las barreras arancelarias (BAR) y no arancelarias (BNA) limitada para cuotas arancelarias durante un periodo de transición, como mecanismo.

Gráfico 5. EL CONSUMO NACIONAL FRENTE A LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS (2001-2012)



Fuente: Análisis Cualitativo a partir de las bases de datos DANE-BANREP. Elementos oferta y demanda final en el territorio nacional a precios constantes. Series Desestacionalizadas - I Trimestre de 2013. (*) Variaciones porcentuales trimestrales. (*) A1: Año 2001. (*) A13: Para el Año 2013, las bases de datos registraron el consumo total negativo para el semestre I.

El acceso de las mercancías mediante una línea de promoción comercial puede facilitar los negocios internacionales preferiblemente (hacia fuera (input) y evitar las distorsiones que el comercio genera por medio de las barreras arancelarias (BAR). Lo anterior, siempre y cuando se obtenga mayor libertad en el intercambio de productos y servicios, respetando los derechos y principios laborales consagrados en la constitución. Colombia buscará siempre vender sus productos y servicios en las mejores condiciones posibles, sin pagar gravámenes arancelarios y sin estar sometidos supuestamente “a otro tipo de barreras” no arancelarias.

Sin embargo el Impuesto al Valor Agregado (IVA) o Value Agreement Tariff (VAT) en la mayoría de los estados de los Estados Unidos es muy alto y variable, dependiendo de los estados en los que se pretenda vender los productos colombianos. Por lo general, los estados manufactureros que son continentales poseen un VAT superior a los establecidos en algunos países europeos. El VAT incide directamen-

te en el cálculo financiero de un proceso de internacionalización al diseñar una Matriz de Costos, Tiempos y Movimientos (Handabaka, 1998) que al aplicar un “*diagrama de costeo por ruta crítica*”, es el valor impositivo ad valorem más costoso que incide el doble del valor del arancel a un producto colombiano. Se convierte entonces, indirectamente en una barrera no arancelaria de tipo cuantitativo, ya que como gravamen tributario disminuye las posibilidades de consolidar negocios colombianos en el mercado estadounidense.

A pesar de que la Tasa de Apertura de las Exportaciones (TAX) colombianas al mercado estadounidense ha disminuido con respecto al año anterior, las condiciones de las Exportaciones Tradicionales (XTR) se han mantenido constantes respecto de los años anteriores, todavía se presentan rezagos y dificultades para que las Exportaciones colombianas No Tradicionales (XNT) se consoliden, sus estadísticas definen una ruptura entre la política comercial internacional y el apoyo constante y financiero al mejoramiento internacionalizado de las condiciones económicas de las empresas medianas y pequeñas que anhelan ser parte del mercado externo.

CONCLUSIONES

- ❖ Los TLC (Acuerdos de Promoción Comercial) son un instrumento para mejorar las condiciones de acceso de los productos y servicios en los países que lo suscriben, con lo cual, han servido para aumentar las exportaciones y mejorar la competitividad de los países que asimétricamente posee ventajas comparativas superiores con el que no las posee, a través de dos (2) vías, ya que i) Permiten crear condiciones apropiadas para incrementar la inversión extranjera directa o de portafolio, en la medida en que en estos se establecen reglas de política económica de largo plazo y proveen mecanismos que facilitan las inversiones y ii) Los sectores exportadores pueden beneficiarse de la disminución de los costos de las materias primas dependiendo de la política cambiaria que el estado aplique frente al Tratado, Acuerdo o Convenio, para compras internacionales sobre la oferta de maquinaria y equipos en mejores condiciones.
- ❖ Las comunidades fronterizas, como Nariño y Putumayo, necesitan del diseño de Políticas Públicas de frontera con enfoque diferencial con características y condiciones diferentes a las diseñadas en otras fronteras marítimas o continentales que posee Colombia, para salir adelante en la Política Regional de Productividad y Competitividad con estrategias de internacionalización, globalización y mundialización.
- ❖ Las condiciones de orden público, la continua violencia y las muertes que se presentan en el cordón fronterizo amazónico (COFPAZ) es un gran atenuante para mitigar el ingreso de la Inversión Extranjera en la región de un territorio propicio para la industria con expansión nacional e internacional.

- ❖ A los empresarios nariñenses el Estado les debe diseñar una Política Pública de Carácter Especial para enfrentar los procesos de internacionalización de sus productos y luego de sus empresas en el mercado estadounidense, teniendo en cuenta que: i) Las estrategias cognitivas, cognoscitivas y financieras de promoción exportadora deberán enfrentar competencia de productores y de latinos emigrantes en los Estados Unidos; ii) Definir las condiciones que deben tener las empresas regionales para enfrentar la mayor competencia de los productos americanos en el mercado regional; y iii) Las medidas estatales e institucionales contingentes que pueden facilitar la adaptación al nuevo grado de competencia, antes nacional, ahora internacional.
- ❖ El Acuerdo de Promoción Comercial beneficia en gran medida a las multinacionales debido a que permite el acceso a un mercado más amplio, generando grandes oportunidades de inversión. En contraste, las empresas nacionales deberán desarrollar procesos de innovación, los cuales irán de la mano con un adecuado gasto público en todos los frentes (Infraestructura, Educación, Investigación, Tecnología, Logística y Políticas Públicas que impulsen y desarrollen los sectores potenciales de la economía colombiana), para así lograr hacer frente a este proceso liberalizador.

BIBLIOGRAFÍA

- ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES (ANDI) (1999). Vicepresidencia de Comercio Exterior. Comportamiento de las exportaciones Colombianas en la década del 90. En: Revista ANDI. Marzo, 1999, No. 157. Bogotá D.C.
- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ (2007). Impacto Económico del TLC con Estados Unidos en la Región Bogotá – Cundinamarca. Industrias Gráficas Darbel. Bogotá D.C. 300 p. [En línea] Disponible en: www.ccb.org.
- CELEMIN, Rocío (2004). TLC: El norte también existe. En: Publicación mensual. Revista CREDENCIAL. No. 214 (septiembre). p. 22-28.
- CHACHOLIADES, Miltiades (1992). Economía Internacional. McGraw-Hill Interamericana S.A. Santafé de Bogotá D.C. Junio, Segunda Edición. 674 p.
- CLAVIJO, Víctor y SOTO, Germán (1993). Análisis y mejora de la productividad en una empresa con un enfoque MPT, Trabajo de Grado de Ingeniería Industrial. Facultad de Ingeniería, Cali. En: Pontificia Universidad Javeriana.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA – DANE (2012). Informe de Coyuntura Económica Regional ICER. Bogotá D.C. [En línea] Disponible en: www.dane.gov.co/estadisticasregionales.pdf.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA – DANE (2013). Informe de Coyuntura Económica Regional ICER. Bogotá D.C. [En línea] Disponible en: www.dane.gov.co/estadisticasregionales.pdf.
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA – DANE (2003-2013 TRIM.). Informe de Coyuntura Económica Regional ICER. Bogotá D.C. [En línea] Disponible en: www.dane.gov.co/estadisticasregionales.pdf.
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP) (2003). Archivos de Economía (2003). Julio, 2003, No. 229. Bogotá D.C.
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP) (2007). Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad. Documento Regional, Nariño. Junio, Bogotá D.C.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2013). Estructura Económica Latinoamérica por Países. Nueva York. [En línea] Disponible en: www.eiu.org.
- ECOPETROL (2012). El petróleo en Colombia, Empresa Colombiana de Petróleos. Bogotá D.C.
- HANDABAKA, Ruibal (1998). Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Editorial Norma. Santafé de Bogotá, D.C. 459 p.
- KRUGMAN, Paul. (2002). Economía Internacional. McGraw-Hill, Buenos Aires Argentina, Tercera Edición.
- MARTÍNEZ, Edwin; GUZMÁN, Jhon (2011). "El deterioro de los términos de intercambio: Teoría y evidencia empírica para Colombia 1980-2010". En: Revista Mundo Económico y Empresarial. Enero-Junio, año/No. 10. Ibagué, Colombia. pp. 1-88.
- PREBISCH, Raúl. (1981). Capitalismo Periférico. Crisis y Transformación. Universidad Autónoma de Puebla – México Editorial. Buenos Aires Argentina. 289p.
- REVISTA ÉNFASIS LOGÍSTICA (2013). El comercio exterior duplica las posibilidades para las PYMES. Buenos Aires. [En línea] Disponible en: www.enfasislogistica.com.ar.
- ROMERO, Alberto (2006). "El TLC Colombia – USA". En: Tendencias. Agosto-Diciembre, año/Vol. VII, No. 02. Pasto, Colombia. pp. 1-41.