
**IMPACTO ECONÓMICO DEL TLC COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS
EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO
(Segunda parte)**

Por: Manuel Iván Ortiz Ramos¹ - Richard Iván López Zambrano²

RESUMEN

La segunda parte analiza los términos del TLC y su impacto en la economía regional, que de manera objetiva, permita coincidir sus alcances comerciales con las características que posee la estructura productiva de Nariño a partir del contexto económico de frontera.

-
1. Estudiante del Doctorado en Ciencias de la Educación de la Universidad de Nariño - Rudecolombia, Profesor Asistente del Departamento de Comercio Internacional y Mercadeo de la Universidad de Nariño desde 2000. Profesor de las Universidades Antonio Nariño, Universidad Abierta y a Distancia-UNAD, Fundación Universitaria-Cedinpro, Corporación Universitaria Autónoma de Nariño-Aunar. Conferencista Nacional e Internacional en temas de Comercio exterior, Logística y Economía Internacional, 2010. Profesor Investigador adscrito al Sistema de Investigaciones Udenar. Director de Proyectos de Investigación Económica y Comercial aprobados por el Comité de Investigaciones de la Universidad de Nariño. 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 Perfil del Estudio Socioeconómico de las comunidades fronterizas colombo-ecuatorianas ante la Gobernación de Nariño. Diseñador del Observatorio Económico de la Frontera Colombo-Ecuatoriano Udenar-Upec. Conferencista de Proexport para la Cámara de Comercio de Pasto, 2012. Consultor en Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Pasto. 2012-2013. Representante Académico por la Universidad de Nariño (Universidad de Frontera) ante el Comité de Asuntos Tributarios, Aduaneros y Cambiarios de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), 2013. Ponente Internacional en el Congreso Latinoamericano de Estudiantes de las Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Valencia, Venezuela. Ponente Nacional del VI Congreso Internacional de Pensamiento Latinoamericano de la Universidad de Nariño-Ceilat. Ponente Internacional en el Encuentro Binacional de Investigación ESAP, Colombia-UPEC, Ecuador, 2013. Cita Bibliográfica autorizada por Colciencias: Ramos, MIO. E-mail: manivor@udenar.edu.co; fronterasur@udenar.edu.co
 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, Dirección postal: Ciudadela Universitaria Torobajo – Calle 18 Cr 50 PBX: (2)-7311449 Pasto, Colombia. E-mail: rlopez3@udenar.edu.co.

Fecha de recepción: 20 de abril de 2014 - Fecha de aprobación definitiva: 31 de mayo de 2014

La frontera sur juega un papel importante frente al sector agrícola ya que posee desde el suroccidente excelentes recursos naturales y ecosistemicos desde donde se extrae materias primas, insumos, localización y productos de exportación, como son: 1) Producción de agua limpia y potable; 2) Producción de energía eólica, solar y eléctrica; 3) Minería de metales preciosos y químicos; 4) Producción en agroindustria de lácteos y alimentos; 5) Logística comercial con los socios andinos; 6) Almacenamientos y Warehousing para materias primas e insumos del comercio intra e interindustrial entre Ecuador y Colombia; 7) Agenciamiento del comercio exterior y actividades aduaneras conexas y yuxtapuestas; 8) Transporte e interconexión interoceánica con Brasil y el cono sur por carretera; 9) Mejores comunicaciones por poseer una estratégica ubicación satelital entre la zona ecuatorial y el litoral pacífico; 10) La producción de una economía en escala de papa, tubérculos, frutas verduras desde la región del altiplano andino (Exprovincia de Obando y el valle de Sibundoy), ya que Nariño en varios años consecutivos ha ocupado el primer lugar en la producción nacional de papa; 11) Colindante de la región periférica amazónica (COFAM) ubicada en los esteros ricos de petróleo crudo (Bajo Putumayo), que por muchos decenios le han generado a Colombia, las divisas necesarias para la expansión económica y social de las ciudades y departamentos del centro a costas de la extracción, explotación, logística y exportación de petróleo crudo que realiza Ecopetrol por el oleoducto: Orito-Putumayo hasta el puerto de Tumaco-Nariño con conexión temporal con Ecuador.

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 II)**

By: Manuel Iván Ortiz Ramos - Richard Iván López Zambrano

ABSTRACT

The south border plays an important paper opposite to the agricultural sector since it possesses from excellent suroccidente natural resources and ecosistemicos from where there are extracted prime matters, inputs, location and products of exportation, since they are: 1) Water production cleans and drinkable; 2) Production of wind, solar and electrical power; 3) Mining industry of precious and chemical metals, 4) Production in agroindustry of lacteal and food; 5) commercial Logistics with the Andean associates; 6) Storages and Warehousing for prime matters and inputs of the trade intra and interindustrial between Ecuador and Colombia; 7) Agenciamiento of the exterior trade and customs connected activities and yuxtapuestas; 8) Transport and interoceanic interconnection with Brazil and the south cone for highway; 9) Better communications for possessing a strategic location satelital between the equatorial zone and the pacific littoral; 10) The production of an economy in dad's scale, tubers, fruits vegetables from the region of the Andean altiplane (Exprovincia de Obando and Sibundoy's valley), since Nariño in several consecutive years has occupied the first place in the dad's national output; 11) Adjacent to the peripheral Amazonian region (COFAM) located in the rich tidelands of crude oil (Under Putumayo), that for many decades have generated Colombia, the currencies necessary for the economic and social expansion of the cities and departments of the center to coasts of the extraction, exploitation, logistics and exportation of crude oil that Ecopetrol realizes for the pipeline: Orito-Putumayo up to Tumaco-Nariño's port with temporary connection with Ecuador.

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

Clasificación JEL: F11, F13, F14.

INTRODUCCIÓN

La liberación del comercio y la integración económica son fuente potencial de beneficios, en cuanto contribuyen a la ampliación de los mercados, la generación de economías de escala y la armonía regional de políticas económicas. De igual manera, la profundización de la competencia puede comportar mayor eficiencia y ampliación del capital productivo. Antes de la apertura económica y de la reducción definitiva de los aranceles de importación (1992) el comercio colombiano en general tenía el mercado interno cautivo; el modelo económico proteccionista y sus altos aranceles no facilitaban la entrada de otros productos al país, lo cual les permitía tener precios internamente superiores a los del mercado internacional. Esta situación trajo consigo un desconocimiento de las verdaderas necesidades de los consumidores y un distanciamiento de los mismos.

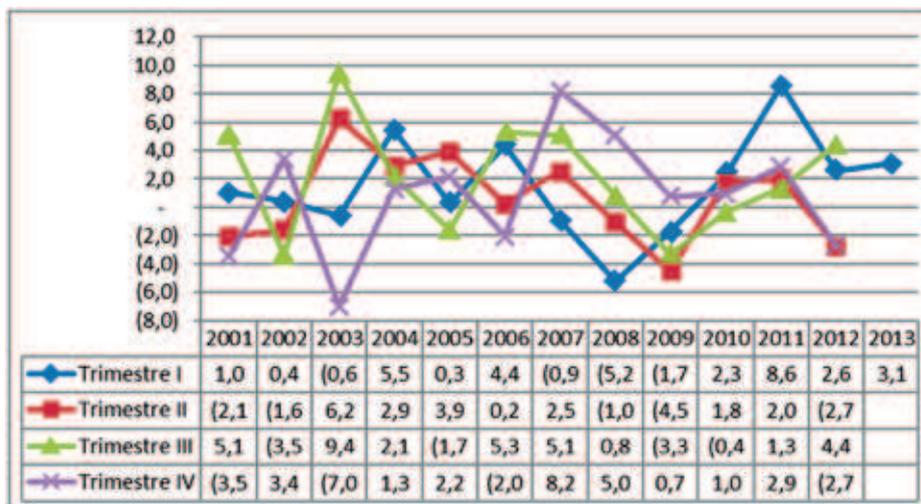
Posteriormente con el proceso de apertura económica las puertas del país se abrieron, disminuyendo los aranceles de importación y cambiando la situación comercial radicalmente. Los aranceles disminuyeron de un 53% en 1989 a un 43% en marzo de 1990, luego al 18% en agosto de 1991 y en marzo de 1992 se redujo al 15% (Clavijo y Soto, 1993:6).

El mercado externo, además, en muchas ocasiones, ofrecía mejores precios que los internos y mejor o similar calidad a la producida por las industrias nacionales; lo cual, sumado a la agilización de los procesos de nacionalización y demás cambios de la apertura, lograron un fácil acceso de estas al mercado nacional. Cuando las empresas del sector reaccionaron ya había grandes embarques de productos extranjeros por llegar al país (Vargas, 2003). Dado el crecimiento y los cambios generados por la globalización y la apertura económica, tanto como por la firma de nuevos acuerdos y pactos entre diferentes gobiernos con Colombia, específicamente en esta investigación el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Colombia (sector floricultor), que se está viviendo actualmente, las empresas se han obligado a aprovechar los avances tecnológicos y organizacionales en todas las áreas de la industria.

Un estudio de la Asociación Nacional de Entidades Financieras (ANIF), calculó para 99 grupos de productos colombianos, un indicador de ventaja comparativa relevada (VCR). Si el VCR es mayor que 1, las exportaciones colombianas del producto en cuestión son elevadas en comparación con la participación de ese producto en el comercio mundial. Esto indica que el país cuenta con una fortaleza especial en ese tipo de productos. *El gobierno ha implementado una política de cero arancel para la importación de bienes relacionados con la atracción de inversión, por tanto la reducción en costos en los bienes de capital y generando incentivos a la inversión. Sin embargo por razones de ventaja comparativa y especialización, algunos sectores pueden verse afectados negativamente* (Fedesarrollo, 2009). El gráfico 6, define al trimestre I (2001-2013) como el periodo más activo.

A pesar del comportamiento inestable de las exportaciones 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.

Gráfico 6. Exportaciones totales de Colombia, valores corrientes (2001-2013)



Fuente: Análisis Cualitativo a partir de las bases de datos DANE-BANREP. Estudio de los determinantes económicos 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. GIFS-CIM-FACEA-UDENAR. Pasto. 2013.

En ese sentido 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”.

Se presupone que los Tratados de Libre Comercio (TLC) 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 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 se determinó el registro negativo de las importaciones desde 2009, permitiendo que Colombia repuntara su balanza comercial, de ser negativa, a volverse positiva en el corto y mediano plazo;

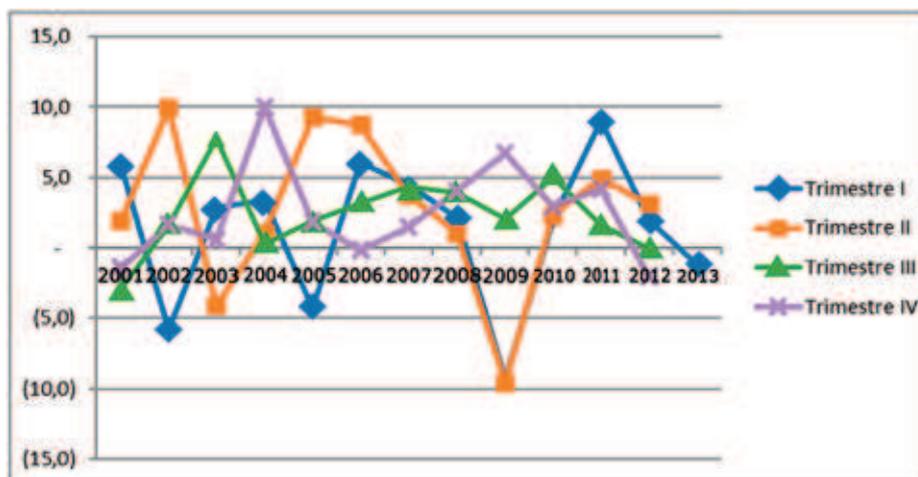
siempre y cuando la *brecha comercial* (exportaciones & importaciones) mantenga una frontera cuantitativa ostensible.

Según lo manifiesta la Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales (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%) el 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).

El gráfico 7, permite determinar las condiciones en que 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. 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 (DANE, 2013). El grafico 7 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).

Gráfico 7. 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 2001. (*) Variaciones porcentuales trimestrales. (*) A1: Año 2001. (*) A13: Para el Año 2013, las bases de datos registraron importaciones negativas para el semestre I. GIFS-CIM-FACEA-UDENAR. Pasto. 2013.

Sin embargo, Colombia permite con el TLC, a que Estados Unidos tenga acceso inmediato al 81% de productos del Arancel Armonizado de los Estados Unidos (Harmonized Tariff Schedule-HTS); de los cuales, algunos son productos americanos y otros son elaborados con materias primas cruzadas con otros países; de ellos, algunos vienen procesados, semiprocesados, repuestos de maquinaria y equipo ensamblado o desensamblado para la industria, para la manufacturación, para la agroindustria, para la pesca y para 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.

De otra parte, existen las barreras arancelarias (BAR) cuyas tarifas sobre los productos se reducen a cero, mientras que de otro lado las barreras no arancelarias (BNA) de tipo aduanero, tributario, cambiario, técnico, logístico y sanitario 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 pretendan ingresar identificándose un *dumping* (comercio desleal) en las condiciones de acceso real que Colombia propuso obtener desde el inicio de la negociación.

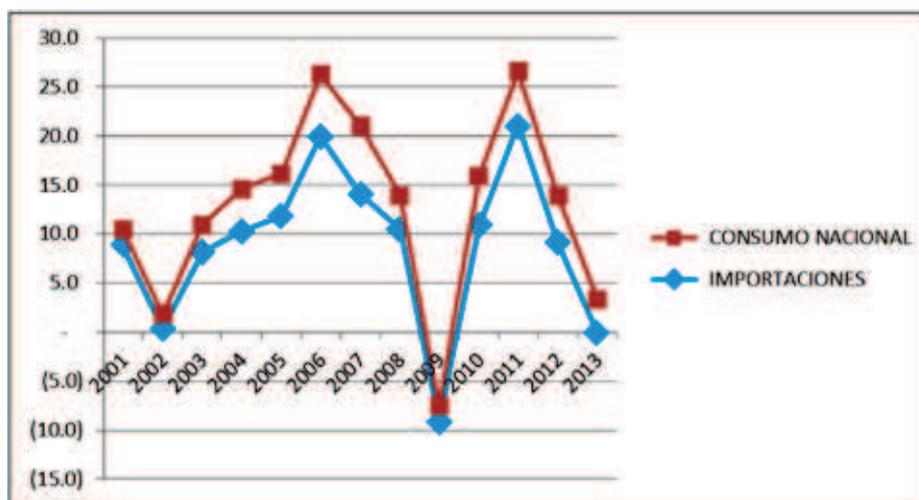
Así, los procesos de comercio exterior que faciliten y agilicen el efectivo acceso de la producción agropecuaria nacional son complejos y no funciona de manera eficiente el proceso conjunto de cooperación técnica por parte de las agencias de control sanitario, fitosanitario, zoonosanitario, icitiosanitario, 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.

Adicionalmente, el TLC 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, así como mecanismo.

El gráfico 8, define la influencia que tienen las importaciones colombianas (marco general) en el consumo nacional de bienes y servicios. Sus variaciones,

determinan la gran dependencia que posee el consumo que en su porcentaje específico depende de las compras externas para cubrir el déficit de abastecimiento en el corto y mediano plazo. Su tendencia en el largo plazo, es de mantenerse como indicador comercial de consumo (ICC) definiendo una pertenencia económica hacia la globalización interna en el consumo de productos externos.

Gráfico 8. 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. GIFS-CIM-FACEA-UDENAR. Pasto. 2013.

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 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 impuesto incide directamente 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.

1. Objetivos de Promoción Comercial esperados por Estados Unidos:

- ❖ Incrementar la demanda internacional de productos estadounidenses con criterios y normas de origen necesarios para posicionarse en los sectores claves de la economía, por la dotación asimétrica de los factores productivos.
- ❖ Diversificar el stock de producción de las empresas americanas (EMN) que pretenden quedarse en Colombia y Latinoamérica, primero como exportadores, luego como importadores y después como empresas foráneas (IED) dominando el mercado nacional.
- ❖ Aumentar la oferta mundial de productos americanos que ha sido superior a la demanda en los últimos veinte (20) años, eso significa que se genera un excedente industrial que pide a gritos el buscar mercados donde vender. Esto denota una pérdida a mediano y largo plazo de la participación en los mercados, en especial del sector agroindustrial, por su precio.
- ❖ Mejorar las condiciones de logística comercial global (Handabaka, 2007) a través del aprovechamiento de la ventaja comparativa para las exportaciones americanas que se generan en las series de eficiencia logística plus (disminución de costos, tiempos y movimientos) para envíos marítimos y aéreos hacia Sudamérica utilizando navieras confederadas.
- ❖ La presencia de productos americanos con incrementos variables de corto, mediano y largo plazo, cuya participación en el mercado colombiano puede determinar un posicionamiento definitivo de los productos y luego de las empresas.
- ❖ Los productos americanos pueden llegar a alcanzar un “*dumping técnico*”, al comparar las barreras no arancelarias (BNA) americanas que se aplican a los productos colombianos, con respecto a las barreras no arancelarias (BNA) que impone Colombia. Lo anterior, por las condiciones de calidad, etiquetado, marcado, envase, empaque y embalaje (Serial Shipping Container Code (SSCC)) con características biodegradables, en función del Medio Ambiente.

2. Objetivos de Promoción Comercial esperados por Colombia:

- ❖ Mejorar el bienestar de la población a través de mejores empleos y un mayor crecimiento económico basado en el aumento del comercio y la inversión nacional e internacional.
- ❖ Ampliar las ventas de los productos y servicios en el exterior, tanto a nivel de número y cantidad como de países destino. En particular, se espera poder ampliar las ventas de productos agrícolas en el exterior.
- ❖ Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos.
- ❖ Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios más estable y seguro.
- ❖ Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.
- ❖ Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear distorsiones en el comercio. Igualmente, tener medidas claras sobre las prácticas restrictivas al comercio que aplican algunos países y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- ❖ Buscar que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección (con el fin de incentivar la producción de bienes, servicios y creaciones artísticas y literarias en Colombia), pero sin comprometer la salud de la población ni la posibilidad de contar con medicamentos y otros productos a precios accesibles para el público.
- ❖ Igualmente, se negocian limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual.
- ❖ Establecer frente al mercado financiero y bursátil de los Estados Unidos un Mercado Integrado Latinoamericano (MILA, 2011) que agrupe las bolsas de valores de Colombia, Chile, Perú y México, en función de la estrategia Alianza del Pacífico, para enfrentar las estrategias expansionistas de las bolsas internacionales en detrimento de las bolsas de valores latinas.
- ❖ Generar condiciones que logren mayores transferencias de nuevas tecnologías de otros países.
- ❖ Superar el crecimiento económico promedio de los países latinoamericanos del cuatro (4) por ciento, porque como parte de la Comisión de Vecindad e Integración Ecuatoriano – Colombiano (COVIEC) se enfrenta a retos más complejos que determinan realizar alianzas con países industrializados en el mediano y largo plazo para crecer por encima del seis (6) por ciento, promedio de países emergentes.
- ❖ Diseñar un sistema efectivo para la solución eficiente y efectiva sobre las controversias comerciales y económicas que se presentan entre importadores,

exportadores, representantes comerciales, charteadores Brockers, trading, training, entre otros.

- ❖ 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 las empresas, 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 colombiano.
- ❖ Un flujo significativo de nueva inversión extranjera, con repercusiones favorables en el volumen de exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.

Aunque el gobierno actual es optimista e insiste que fuera de los rendimientos económicos y comerciales, podrían crecerse. Se considera como factor negativo el hecho de que el país no ofrece garantías a la fuerza motora y productiva del crecimiento económico como son los trabajadores que forman parte de la Población Económicamente Activa (PEA), la redistribución del ingreso y el bienestar social colectivo.

En efecto, aún no se evidencia el cumplimiento explícito de los puntos acordados en el acuerdo firmado para levantar el Paro Nacional Agrario en donde el Estado se comprometió a formular e implementar las políticas públicas necesarias que mejoren financieramente el ejercicio comercial, industrial y administrativo con los gremios, sindicatos y asociaciones de trabajadores, productores, campesinos, caficultores, cacaoteros, mineros, lecheros, queseros, ganaderos, transportadores, etc.

Desde 2012, Colombia pertenece al bloque de países emergentes denominados CIVETS (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica). Esta denominación por parte del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, le permiten mitigar el riesgo país. La consolidación del TLC con Estados Unidos fue uno de los procesos integracionistas más costosos para el erario público en el contexto de una economía en proceso de desarrollo, ya que ha traído consigo las reformas: tributarias (Estructuración del impuesto a la renta), administrativas (abrir las fronteras durante 24 horas), aduaneras (desgravación arancelaria de subpartidas agrícolas de Estados Unidos que van desde 5% hasta el 60% ARIAN que deben estar a 0% en 2017), cambiarias (evitar la continua revaluación del peso frente al dólar con la compra diaria de 20 millones de dólares por parte del Banco de la República para mitigar sus efectos en las exportaciones) y laborales (ajustar los puestos y capacitar al personal) para hacer este proceso más factible y lo más diligente posible.

3. Acuerdos de Promoción Comercial (TLC) suscritos por COLOMBIA.

Por un lado, se encuentran aquellos que enfatizan que este Tratado de Libre Comercio es altamente perjudicial para la economía colombiana basándose en algunas proyecciones o contrastando con los aspectos negativos obtenidos en economías como la mexicana o la chilena a raíz de acuerdos multilaterales como son, el (North American Foreign Trade Act (NAFTA) o el TLC Chile – Estados Unidos; mientras que por otro lado se encuentran aquellos que hacen una férrea defensa de este acuerdo, principalmente tomando los aspectos positivos frente al incremento de los flujos comerciales reales, dejando de lado claro está, los impactos negativos que se sucederán en el marco de sectores de la economía que no están preparados para una liberalización económica de estas magnitudes.

En este orden de ideas, adentrándose un poco más en el análisis de las posibles implicaciones negativas que puedan derivarse de este Tratado de Libre Comercio, se puede establecer que son muchos los autores que han propuesto que los impactos en la economía nacional de este Tratado podrían generar una debacle económico para los pequeños campesinos. Esto se explica en la medida en que estos autores argumentan o se basan en algunas hipótesis que pronostican que los pequeños productores no obtendrán mayores beneficios de esta nueva etapa de la economía colombiana liberalizada en esta proporción *los pequeños productores campesinos de este último país (Colombia), en términos de disminuciones de producción e ingresos, bajo la hipótesis de que difícilmente estos productores podrán aprovechar las pocas oportunidades que en materia agropecuaria se derivan de la negociación de este Tratado para aumentar su producción o sus ingresos* (Economía y Desarrollo. OCDE, 2014).

Ahora bien, según algunos estudios de CONFECÁMARAS publicados recientemente, tan solo el 0,8% de las empresas colombianas realizan exportaciones. Este análisis indica *que de las 1'238.337 sociedades, entre ellas las Comercializadoras Internacionales (CI) registradas a mayo de 2012, solo 9.931 (el 0,8%) exportó el último año. Como si fuera poco, entre junio 1 de 2011 y mayo de 2012 el número de compañías exportadoras listadas en las Cámaras de Comercio* (DANE, 2013), se redujo en 3,5%, a pesar de que las exportaciones nacionales aumentaron 30,4%, al sumar 61,299 millones de dólares.

Las empresas que más exportan están en el centro del país (*Bogotá, Cundinamarca, Huila, y Tolima*), con 5.710 entre grandes, medianas y pequeñas que aportan con el 57,5%. En medio de esto, se corrobora que el centro del país es, como dicen, un milagro en medio de los Andes, de las regiones de centro, porque se encuentran a 1.000 kilómetros del mar, muchas veces pueden enviar mercancías por vía terrestre, marítima o aérea. Le siguió Antioquia-Eje Cafetero, donde hay 1.827 compañías exportadoras (el 18,4 por ciento del total). Posteriormente se ubicó el Pacífico (incluye Valle del Cauca y Cauca), con 904 y el 9,1 por ciento, el Caribe, con 854 y el 8,6 por ciento, Oriente (Boyacá y Santander, entre otros), con 616 y el 6,2 por ciento y, por último, la Amazonía-Orinoquia, con 20 compañías y el 0,2 por ciento.

Actualmente, los mayores destinos regionales de las ventas externas de las empresas nacionales, según este análisis, son: *Centroamérica, con 38,2 por ciento, Norteamérica, con 21,6 por ciento, Suramérica, con 16,6 por ciento, y otras, con*

23,6 por ciento. En total, son 189 naciones, casi todas, a las que exportan las firmas criollas unos 4.885 productos (Proexport, 2012). No obstante, contrastando con la posición de los detractores del Tratado, se ha podido establecer que a pesar de ser el mercado tan amplio, las empresas que podrían beneficiarse representan un 0,8% del total; así mismo, la inversión extranjera directa (IED) que se esperaría recibir, según lo analizado anteriormente, en gran medida se desarrolla por parte de los Estados Unidos en la economía mexicana. *El NAFTA ha puesto a México en una ruta de crecimiento exportador sin precedentes: en 10 años las exportaciones se cuadruplicaron, pasando de 40 billones de dólares en 1990 a 165 billones de dólares en 2000* (Fedesarrollo, 2009).

Los opositores al TLC (estudiantes, gremios, asociaciones, funcionarios, universidades públicas, transportadores y sindicatos) predicen una segunda crisis económica para el sector agropecuario similar a la presentada en los años 90, con la implementación del modelo de Apertura Económica sugerido por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Por su parte, los simpatizantes o adeptos del tratado (comerciantes, grandes empresarios, consorcios, exportadores, importadores, banca y seguros, inversionistas, Gobierno, cámaras de comercio e instituciones públicas) sobrestiman los beneficios reales basados en toda la rigurosidad del análisis cuantitativo.

Según este tipo de análisis no se puede desconocer que este tratado traerá consigo oportunidades, gracias a nuevos retos que la economía colombiana debe afrontar por parte de las empresas en temas de innovación industrial, manufacturera, agraria, científica, logística, educativa, entre otros. *El estudio llevado a cabo con respecto al impacto generado en las economías que han pactado acuerdos de esta índole con Estados Unidos como Chile, nos dejan enseñanzas bastante importantes que se deben tener en cuenta, los que están en contra del TLC toman las cifras negativas por ejemplo en el caso mexicano puesto que se ha podido establecer que la economía campesina fue fuertemente afectada. Mientras que por el otro lado, al constatar los resultados tanto de la economía chilena como de la mexicana en aspectos comerciales tales como la balanza superavitaria que han mostrado a raíz de la firma de estos tratados, se evidencia un panorama positivo, (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Promotora de Exportaciones, México. 2008).*

El índice de la Paridad de Poder de Compra (PPC) muestra que adquirir una canasta de bienes y servicios en México resulta más barato que comprarla en Estados Unidos. No obstante, la riqueza por persona en México es inferior (la mitad que en el promedio de los países de la OCDE), y es aún menor, cerca de una tercera parte que la generada en EU. De acuerdo con estadísticas difundidas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México tiene un nivel de precios 41.57% más bajo que el de Estados Unidos, país al que se toma como referencia en la medición. Es decir, que el costo de adquirir en México una canasta de bienes y servicios comparable, es la mitad que en el país vecino, y lo opuesto ocurre cuando uno viaja a ese país; es dos (2) veces más costoso (INEGI, 2012)

4. ANÁLISIS

El suroccidente colombiano es un territorio privilegiado por contar con la zona continental y marítima en una misma región geopolítica en la cual el desarrollo binacional, regional y local pueden emanciparse a su más alta magnitud. Lo que le falta a estos territorios es investigación, desarrollo tecnológico y planteamientos innovadores que sean fruto del análisis específico de los determinantes económicos que se mantienen en este contexto sin ser aprovechados por el *hombre frontera*. Un individuo diferente: social, cultural y económicamente comprometido con su raza, su región y su cultura.

4.1. Nariño y el Acuerdo de Promoción Comercial con Estados Unidos

Respecto a los sectores: agrícola, pecuario e industrial de Nariño, el impacto económico de este Acuerdo de Promoción Comercial genera unos efectos negativos, porque en el corto plazo, el Tratado va en contravía con la producción agroindustrial, la manufactura y los servicios que las empresas regionales puedan ofrecer al mercado. En el mediano plazo, las condiciones pueden darse dependiendo del tipo de alianzas estratégicas que se firmen entre las grandes empresas estadounidenses y los micro, pequeños y medianos empresarios de la región (Caso Starbucks con los caficultores) que permitan un negocio internacional de ganar-ganar para beneficio mutuo.

Sus efectos positivos se ven reflejados en el largo plazo cuando las empresas, después de la debacle económica y comercial han aprendido a producir en términos americanos, conocen las características y condiciones del mercado y se empoderan de los riesgos que la internacionalización trae consigo. Estos efectos se presentan en los principales cultivos transitorios desarrollados en el país, tales como: *Cereales (arroz, maíz amarillo, maíz blanco, sorgo y trigo), leguminosas (frijol, y arveja) y algunas hortalizas (tomate, cebolla y zanahoria), así como en algunas actividades pecuarias como las carnes de pollo y de cerdo* (Bolsa Nacional Agropecuaria-BNA. Bogotá D.C. 2012:23).

Por otro lado, se afirma que este tratado no generará mayores beneficios para la economía campesina nacional porque afecta directa (corto plazo) e indirectamente (largo plazo) los subsectores sensibles de la agroindustria al exponerlos a importaciones estadounidenses y asimilar la demanda agregada de productos que dan trabajo a los Estados Unidos y desempleo a Colombia. Las condiciones comerciales y productivas se van clasificando por las unidades de producción campesina según su grado de transabilidad. *En términos del área cosechada, el 29% corresponde a cultivos que compiten con importaciones desde los Estados Unidos, el 4% a cultivos con potencial exportador a dicho país (frutas y tabaco), el 49% a cultivos tradicionales de exportación que no tendrán impacto por el TLC (debido a que cuentan con arancel de Nación Más Favorecida (NMF) equivalente a cero (0%) y el 18% restante a cultivos no transables con dicho país*” Estas cifras indican que realmente las negociaciones dejan como gran perdedor al sector agropecuario en el país y por tanto las políticas que deben implementarse para hacer frente al tratado son bastante importantes.



Fotos: En el puerto petrolero flotante de Tumaco, la Gabarra despliega en cada operación logística de cargue de petróleo crudo respetando los criterios de seguridad marítima portuaria bajo el criterio de preventiva. *El cargue con las dos (2) mangueras succionadoras desde el lecho marino hasta la cubierta del buque puede tardar un promedio de 16 horas y media* (Ecopetrol, 2006:4).

Con respecto al sector minero-energético, Nariño es un territorio de paso para el transporte y embarque del petróleo crudo que proviene del municipio de Orito (Putumayo). Para atender las exportaciones colombianas de petróleo y refinados se tienen tres (3) puertos de embarque por el mar Caribe, que son Coveñas (Caño Limón), Cartagena (Mamonal) y Pozos Colorados (Santa Marta), y dos (2) puertos por el Océano Pacífico en los municipios de Tumaco y Buenaventura. El puerto de Tumaco, Nariño es el segundo puerto exportador después de Coveñas, desde donde se despachan catorce (14) embarques de crudo (Carta petrolera. Ecopetrol, 2009:03).

La logística *petroviaria* que se operativiza en la región intrafronteriza y el continuo y permanente transporte de petróleo crudo que se realiza con buques tanque petroleros que se rentan desde Panamá y que viajan periódicamente desde el pequeño puerto petrolero de Tumaco hasta los clientes refinadores ubicados en

Suramérica, dan fe del potencial productivo, logístico e industrial que posee el cordón fronterizo amazónico (COFAM). El oleoducto trasandino recorre los cordones fronterizos: andino (COFAN) y pacífico (COFPAZ) de la frontera sur por donde pasa la materia prima, dejando algunas utilidades o rendimientos a los municipios zonas de frontera (ZF), por donde atraviesa hasta el mar Pacífico.

Para exportar el crudo se contrata buques tanqueros desde el puerto de Balboa, Panamá ubicado en el Océano Pacífico. El buque viene de su origen con los compartimentos llenos de agua para que la coraza de acero no presente rajaduras por las variaciones del clima marino. La motonave espera cerca de la isla del Morro para el embarque, cumpliendo con las pautas de seguridad portuaria en las operaciones marítimas que se realizan dentro del mar y cerca de la costa, como puerto provisional marítimo de embarque de crudo.

Hasta la fecha, Ecopetrol no ha construido el muelle petrolero a pesar de las significativas exportaciones regionales. *La ley 141 de junio 28 de 1994 referente a la de subsidios o regalías a los municipios portuarios de Colombia, son parte integral del presupuesto municipal de Tumaco por ser parte integral y geopolítica del Sistema de Distribución Física Internacional (SDFI) del petróleo crudo por proceso del bombeo, embarque y exportación de 360.000 barriles de petróleo crudo en promedio. La ubicación del puerto petrolero de Tumaco está en las coordenadas 1° norte y 78° occidente.* (Capitanía del Puerto de Tumaco, 2013) Los negocios internacionales del crudo extraído en la frontera sur, son gerenciados desde Ecopetrol Bogotá D.C., con despachos periódicos a las refinerías ubicadas en Perú, Chile, Ecuador, Argentina, entre otros. Ecuador sigue siendo el aliado comercial más importante en los últimos años.

La mesa de negociación del sector agrícola en los estudios previos del TLC con Estados Unidos evidencia desde la localización y la espacialidad en el territorio colombiano frente a la internacionalización, las oportunidades comparativas que poseen los productos agroindustriales que se producen en Nariño y Putumayo, entre ellos los quesos, la leche, las cadenas piscícola, agrícola, minera, artesanal y ganadera. Se encuentran los productos en los procesos de exención arancelaria por Trato Nacional y Acceso a los mercados para los productos terminados, *como es el caso de los perecederos y los que deben cumplir con una eficiente cadena de frío cuyo abastecimiento* (Handabaka, 2000:24) sea exigente por parte de los clientes distribuidores en Estados Unidos y cuyas exigencias actuales van desde *Exwork* (Entregado en fábrica) hasta *DDP* (Entregado con derechos pagados).

Con el flujo comercial que genera la firma de Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio (TLC), el Gobierno busca fortalecer la infraestructura logística del país. Uno de los proyectos es la construcción de 80 kilómetros de red vial en la frontera con Ecuador que irá desde Rumichaca hasta Pasto y las mejoras de la calzada entre el Puente Internacional de Rumichaca y la variante oriental de Pasto. Esta inversión asciende a COP\$ 1.48 billones y se estima la generación de 5.500 empleos directos en la etapa de construcción y el beneficio a más de 600.000 personas de la zona aledaña a esta vía (Comunicado Mincomercio - Mintransporte. Bogotá, Agosto de 2013).

La tabla 1, determina las XNT que Nariño ha producido y abastecido a los mercados según sean los sectores y subsectores económicos a los que pertenecen los productos intermedios, materias primas, insumos y materiales que alimentan el comercio intra e interindustrial como aporte, aunque no voluminoso, a las exportaciones colombianas.

Tabla 1. Total exportaciones no tradicionales FOB de Nariño por productos, según clasificación CIIU*(2009-2012) dólares americanos.

Exportaciones FOB por productos	2009	2010	2011	2012
15. Fab. de alimentos y bebidas	11526	2994	6514	9914
17. Fab. de textiles	155	295	245	410
18. Fab. prendas de vestir	0	23	47	8
19. Curtidos, cueros y marroquinería	443	670	867	524
20. Productos de madera	95	338	135	107
22. Grabaciones e impresiones	542	129	140	211
24. Productos químicos	1157	649	1827	1126
25. Caucho y plásticos	242	75	265	344
27. Metalurgia básica	350	281	336	1205
29. Fab. Maquinaria y equipo	1135	234	341	445
31. Fab. Aparatos eléctricos	191	67	86	168
36. Fab. Muebles y manufacturas	62	97	204	165
C. Total sector industrial	16855	6271	11368	14885

Fuente: Análisis Estadístico del Sistema de Información en Comercio Exterior SIEX-DIAN. Exportaciones de Nariño & ICER-BANREPUBLICA-DANE. Sector Externo de Nariño. (*) Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU (productos procesados y semiprocados). GIF5-CIM-FACEA-UDENAR. Pasto. 2013.

Las entregas en valores FOB o en valores CIF en estos tiempos neo milenarios acaparados de alta competencia, competitividad productiva y logística de suministros (SCM), reclama de los importadores y comercializadores en destino, las entregas de las mercancías extranjeras en los lugares de destino en donde los Incoterm (DAP, DAT o DDP), se vuelven cada vez más exigentes, y cumplir eficientemente esas exigencias se vislumbran en el incremento de los costes logísticos, el conocimiento específico del mercado al cual se pretende llegar, la experiencia regional sobre el exoentorno de los proveedores regionales, que ahora; con solo un *click* en un mensaje de texto (e-commerce) se establece una transacción comercial electrónica a través de un pedido (Picking) virtual, que de formalismos, se convierten en procedimientos de rutina y a la vez, un control efímero buscando la seguridad y el control en toda la cadena de suministro (SCM).

El esquema regional exportador ha tenido una gran disminución en comparación a años atrás como en los años 1998 y 2006 en donde su nivel de exportación fue alto, esto tal vez se deba al ambiente macroeconómico que maneja a su alrededor,

al alto nivel de pobreza y criminalidad o la disminuyente ventaja competitiva que presenta el mercado. Desde un análisis comercial, la cimentación de sectores y subsectores conexos de las Apuestas Productivas (proyectos de cadenas productivas) definidas por la Agenda Interna para la Productividad y Competitividad de Nariño publicada por el Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2007), las estadísticas definen que la economía nariñense va en contravía con la emancipación de estas Apuestas Productivas en donde la Academia, el Sector Privado y el Gobierno regional, se comprometieron a propender, desde hace siete (7) años.

Nariño tiene el reto de convertir su condición de departamento fronterizo y costero en una verdadera ventaja competitiva. “Nariño, territorio para querer. Nariño, integrado al resto del país y al mundo, con Pasto como nodo articulador, se gobierna con transparencia, ética y eficiencia; se valora el sentido de solidaridad y el espíritu competitivo. Con un adecuado sistema educativo que garantiza una formación reflexiva y crítica, donde los procesos de investigación e innovación tecnológica son constantes, con eficiente conectividad, protegiendo la diversidad étnica y cultural, reconociendo la autonomía y gobernabilidad de las tierras y territorios indígenas y afrocolombianos” (DNP, 2007).

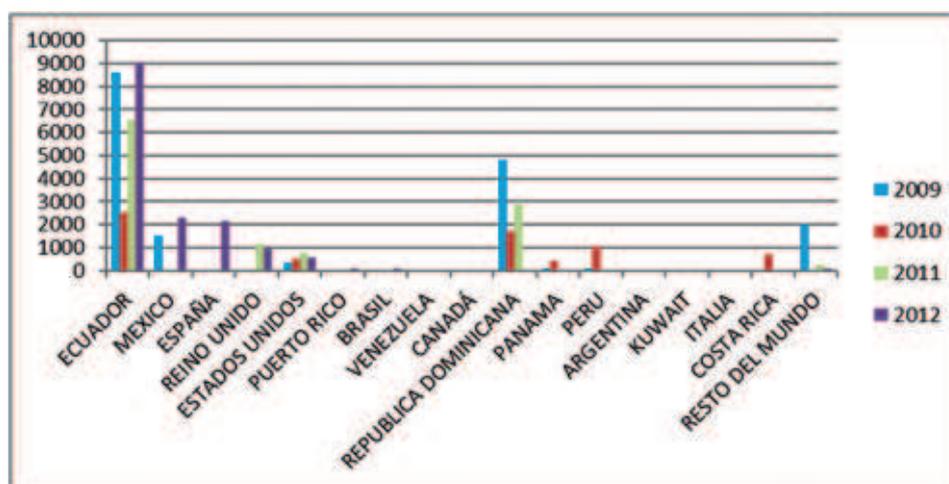
Las Apuestas Productivas de: Productos lácteos, papa, cafés especiales, fique (hecogenina, tigogenina y fibra de fique), caña panelera, palma de aceite, peces y mariscos, hortalizas, la agroindustria del coco, cacao, la cadena productiva artesanal de Nariño (Capran), el turismo cultural y de biodiversidad. En el gráfico 9, se observa como las exportaciones nariñenses van en contravía con los estudios del DNP, realizados en Bogotá D.C. Es de reconocer que de las 12 cadenas productivas (apuestas); la de mayor representatividad ha sido la Cadena Productiva de Lácteos de Nariño, cuyo sector ha sido investigado por los grupos de investigación de la Universidad de Nariño, estos eslabones regionales han definido desde su contexto fronterizo, un nivel volumen, precio y capacidad de abastecimiento nacional con indicadores y estándares de mayor liderazgo y exclusividad entre las demás.

Las demás apuestas (cadenas productivas) están desprotegidas y a pesar del abandono del Estado, el sector privado y la academia, mantienen un margen económico sostenible porque sus emprendedores y pequeños empresarios no las dejan morir a pesar de todos los problemas que el entorno les ofrece. Una de las más afectadas y sin protección comercial y productiva es la Capran. Cadena que se encuentra todavía en condiciones adversas a lo que los artesanos y marroquineros pretenden llegar a internacionalizar con sus productos, en el futuro.

El gráfico 9, refleja el panorama comercial intrafronterizo sobre las compras internacionales (nacionalizadas) de materias primas, insumos y productos provenientes de países socios de Nariño y cuyas importaciones desde Ecuador posee gran importancia para la economía regional, situación que quedó evidenciada en los paros regionales que se presentaron entre 2011, 2012 y 2013, determinando en la Frontera Sur, un deterioro constante y perenne de la estructura económica del departamento de Nariño, en función de su mayor dependencia en el consumo de productos ecuatorianos como aporte “positivo” para disminuir el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y por ende la inflación nacionales, desde la zona periférica

sur. Es de anotar, que a pesar de que el Puente Internacional de Rumichaca se encuentra abierto las 24 horas, los procesos de importación, exportación y tránsitos aduaneros internacionales han disminuido, su efecto ha sido determinado por las inspecciones de las mercancías en las bodegas y almacenadoras de Tulcán e Ipiales.

Gráfico 9. Total exportaciones no tradicionales de Nariño por países según clasificación CIIU (2009-2012) dólares americanos

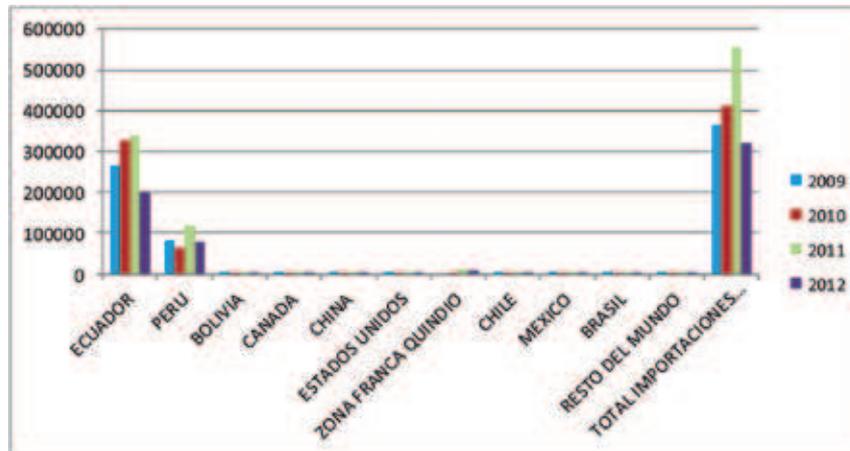


Fuente: Análisis Estadístico del Sistema de Información en Comercio Exterior SIEX-DIAN. Exportaciones de Nariño & ICER-BANREPUBLICA-DANE. Sector Externo de Nariño. Incidencia de la Integración Económica de Comercio Intrafronterizo colombo-ecuadoriano (1989-2009). (*) Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU (Nomenclatura Mundial para la clasificación de bienes procesados y semiprocados). GIFS-CIM-FACEA-UDENAR. Pasto. 2013.

El gráfico 10, refleja el panorama comercial intrafronterizo sobre las compras internacionales (nacionalizadas) de materias primas, insumos y productos de la canasta familiar de origen ecuatoriano, que forman parte de la dieta de los nariñenses, en una región donde se encuentran dos (2) mercados (ecuadoriano y colombiano) de productos y servicios, en donde el consumidor por su condición socioeconómica se ve abocado a elegir la primera opción, por costos, fácil acceso y costumbre comercial.

Los importadores de (tubérculos, cemento, hierro, entre otros) ven inoficiosos esos procedimientos aduaneros (importación de papa cebolla peruana), porque el almacenamiento genera costes adicionales a la carga internacional, a la nacionalización, el reempaque y la logística hacia Santiago de Cali, Bogotá o Medellín. Los agricultores nariñenses no son motivados por las entidades del Estado para sembrar, cultivar y producir las variedades de papa cebolla de mayor venta en el mercado nacional y por ende permite la importación, cuyo proceso permite cubrir el déficit del tubérculo como materia prima de la industria agroalimentaria para las empresas del centro.

Gráfico 10. Total importaciones CIF de Nariño, por países (2009-2012)



Fuente: Análisis Estadístico del Sistema de Información en Comercio Exterior SIEX-DIAN. Importaciones de Nariño & ICER-BANREPUBLICA-DANE. Sector Externo de Nariño. Incidencia de la Integración Económica de Comercio Intrafronterizo colombo-ecuatoriano (1989-2009). Grupo de Investigación "FRONTERA SUR", FACEA Universidad de Nariño. Pasto, agosto de 2013.

Los almacenamientos son procedimientos administrativos aduaneros obligatorios que se necesita para una óptima revisión, control y veeduría de las operaciones de comercio exterior, no solo de los importadores, exportadores sino de las instituciones que propenden por las buenas prácticas de la logística comercial internacional. Los importadores buscan repetidamente que las agencias de aduanas y las empresas de transporte internacional de carga por carretera logren en sus procesos de nacionalización al lado y lado de la frontera, que los procesos de importación, registros y levantes, se autoricen como una importación anticipada para evitar los almacenamientos, las demoras en las inspecciones por parte de las instituciones aduaneras, sanitarias, logísticas, de calidad y salubridad.

En la tabla 2, Se determina la fuerte influencia de las importaciones de productos extranjeros en el mercado regional, gracias a: (1) al fuerte comercio, que posee Pasto como uno de los sectores económicos más fuertes de su economía y; (2) por las nuevas condiciones que la globalización ofrece (TLC) en mantener los salarios sostenibles de los trabajadores extranjeros y no de los regionales, a través del análisis de la demanda agregada en sus productos. Tanto las importaciones colombianas y ecuatorianas no poseen en la frontera un Centro de Inspección Sanitaria de frutas, verduras, carnes, hortalizas, perecederos y tubérculos.

Este tipo de actividades técnicas se realizan en el medio de transporte, en una bodega habilitada o en la granja del exportador. Pero la frontera colombo-ecuatoriana que atraviesa el departamento de Nariño y la provincia del Carchi en el Cordón Fronterizo Andino (COFAN), como Zona Primaria Aduanera (ZPA) tanto para la DIAN como para el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) no poseen un "Centro Especializado de Inspección Fito, Ictio y Zoosanitario en el Control de Plagas y Enfermedades-CEFIZPE" de cobertura binacional, que pueden determinar a tiempo y con eficiencia una pandemia de grandes magnitudes.

Tabla 2. Total importaciones CIF de Nariño por productos según clasificación CUODE* (2009-2012) Dólares Americanos

Importaciones CIF por productos	2009	2010	2011	2012
Bienes no duraderos	175,259	143.898	170.192	137.189
Bienes duraderos	13,774	41.524	42.706	35.862
Combustibles	478	73	44	110
Materias primas para la agricultura	1,992	3.422	2.202	302
Materias primas para la industria	154,349	136.578	205.159	113.422
Materiales para construcción	7,770	8.449	7.000	5.031
B. de capital para agricultura	243	38	1.777	476
B. de capital para industria	3,994	2.475	5.863	4.845
Equipos de transporte	4,675	75.759	120.178	23.309
Otros productos	80		68	12
Total Importaciones Nariño	362.615	412.237	555.190	321.158

Fuente: Análisis Estadístico del Sistema de Información en Comercio Exterior SIEX-DIAN. Importaciones de Nariño & ICER-BA2NREPUBLICA-DANE. Sector Externo de Nariño. Incidencia de la Integración Económica de Comercio Intrafronterizo colombo-ecuadoriano (1989-2009). (*) Clasificación por uso o destino específico CUODE (Nomenclatura Mundial de bienes terminados, materiales y materias primas). GIFS-CIM-FACEA-UDENAR. Pasto. 2013.

De la misma manera, no existe un Centro Especializado de Control Aduanero (CECA) que acelere los procesos de nacionalización de carácter binacional, todavía se trabaja con documentos diferentes de exportación, importación y tránsitos y las condiciones de inspección en las horas pico de mayor aglomeración de medios de transporte de carga, se vuelve cada vez más difíciles de controlar, verificar y autorizar su acceso. Nariño necesita, como es la concentración de pasajeros, medios de transporte, carga, logística, producción y control binacional del medio ambiente.

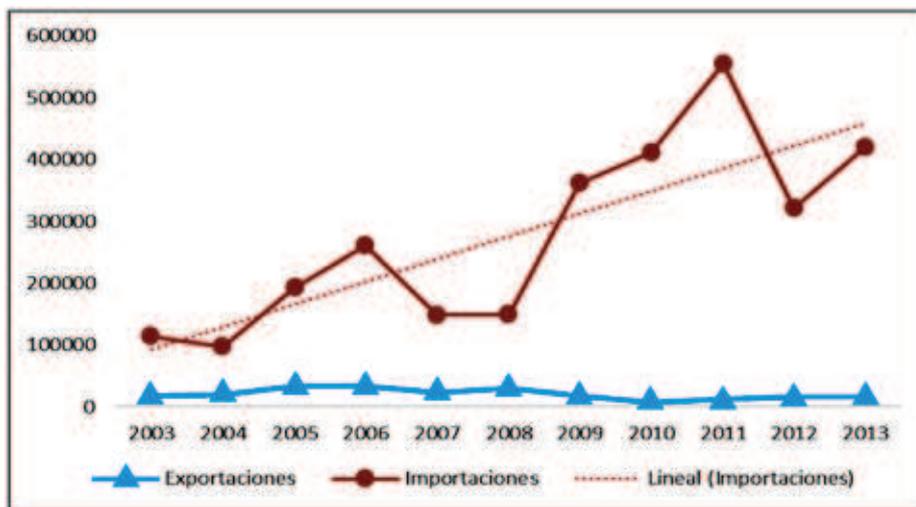
Es importante anotar que las Apuestas Productivas establecidas por el DNP, en la agenda interna 2007, depende las acciones que la triple hélice debe desarrollar en el mediano y largo plazo, eso significa que el acompañamiento debe ser continuo, a partir de las bases empresariales, culturales y emprendedoras que van desde la cognitividad, la cognoscitividad y la financiación para promocionar los mercados regionales de productos en los mercados norteamericanos de consumidores exigentes y asiduos de innovación. En términos ambientales, las condiciones de los CENAF no son los más adecuados. Se espera que el CEBAF pueda mitigar algunas necesidades apremiantes que la frontera y las apuestas deben llevar consigo, entre las cuales se puede mencionar: *El desarrollo empresarial y agropecuario, tecnológico, el ahorro, la inversión y el financiamiento, el capital físico, el talento humano, las instituciones y políticas para la competitividad* (Agenda Interna de Nariño, 2007:47-48).

Un factor determinante para la expansión del comercio exterior colombiano debe ser la directa participación de la Organizaciones No Gubernamentales (ONG)

que trabajen no solo con el sector social (CCONG) como el caso de la solución de problemas de orden público o de superación de la pobreza en Colombia, sino que se dediquen a la promoción comercial internacional, al trabajar de la mano con las minorías empresariales productivas (Mipymes) que posee el departamento de Nariño y para los cuales hay un reducido espacio de oferentes pero una gran oportunidad externa de demandantes de productos, ni un tratamiento como región fronteriza de carácter especial para participar, penetrar y posicionar en el mercado norteamericano.

El gráfico 11, contempla la balanza comercial que posee Nariño frente al comportamiento que ha tenido sus compras y ventas con los mercados externos. Sus resultados han sido negativos antes de 1990 (proteccionismo) y luego de 1990 (apertura económica), en donde las estrategias de internacionalización nacional han afectado la economía regional dejando estragos en la producción y beneficiando el consumo de productos extranjeros, gracias a la internacionalización.

Gráfico 11. Balanza comercial regional de Nariño. Total en valores corrientes, según Clasificaciones: industrial internacional uniforme CIU y por uso o destino específico CUODE (2003-20013)



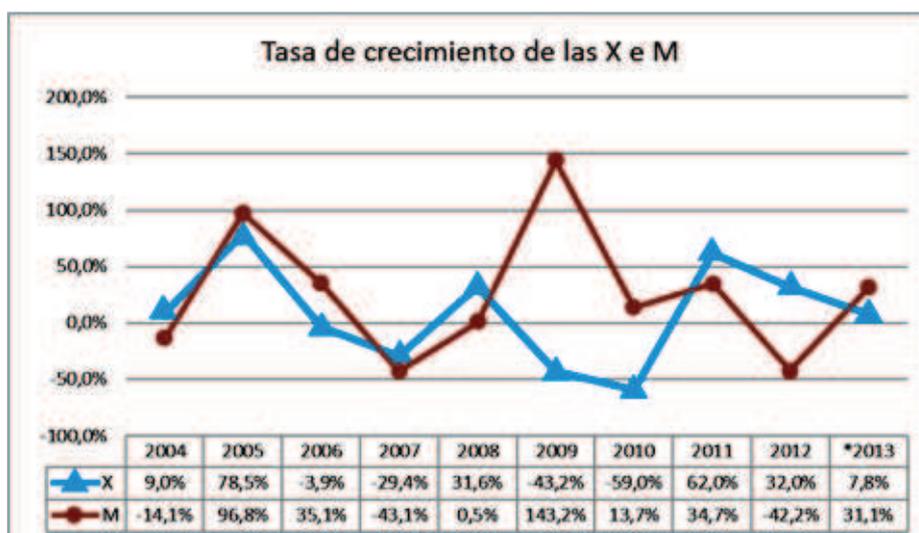
Fuente: Análisis del Promedio ponderado del incremento de las Exportaciones Vs. Importaciones teniendo en cuenta la variable endógena como es la Tasa de Cambio y los movimientos cambiarios revaluativos que han deteriorado las condiciones óptimas de las empresas exportadores y mejorado el panorama de los importadores y distribuidores regionales. GIFS-CIM-FACEA-UDENAR. Pasto. 2014.

Si es el comercio, el sector de mayor preponderancia económica en la economía regional se debe convertir en una fortaleza y a la vez en una oportunidad, generando desde su concepción una brecha que se debe definir bien, en términos institucionales, sobre las características especiales que deben tener la economía de productos extranjeros legalmente nacionalizados y la economía subterránea de productos ilegales (contrabando) que se encuentran comercializándose en una

misma región. De la misma forma, se debe diseñar mecanismos más eficientes de promoción comercial internacional, tomando como base los criterios y las normas de origen de los productos regionales, aprovechando los lineamientos normativos de la Propiedad Intelectual sobre el diseño, textura, insumos y materias primas.

Este aspecto se ha convertido en un cuello de botella para los productores regionales, que ven forzados a vender sus mercancías a Comercializadoras Internacionales de Bogotá, Santiago de Cali, Medellín o Barranquilla que declaran dichos productos con su criterio de origen, perdiéndose la oportunidad de generar criterios de origen en los departamentos de donde son originarias. El gráfico 12, define las condiciones negativas que poseen las exportaciones sobre el fuerte incremento de las importaciones nariñenses, definiendo que este territorio es eminentemente comercial.

Gráfico 12. Tasa de penetración de las importaciones (TPM) de Nariño sobre las exportaciones regionales. Valores constantes (2004-2013*)



Fuente: Análisis Estadístico del Sistema de Información en Comercio Exterior ICER-DANE. Sector Externo de Nariño. Incidencia de la Integración Económica de Comercio Intrafronterizo colombo-ecuatoriano (1989-2009). Grupo de Investigación "FRONTERA SUR", FACEA Universidad de Nariño. Pasto, septiembre de 2013.

El gráfico 12, determina el comportamiento irregular del comercio exterior de Nariño en el largo plazo y define baches negativos, observándose una ruptura entre las políticas del estado por mejorar las condiciones del crecimiento y las actuales estrategias de expansión del mercado internacional de los productos colombianos, como aporte a las exportaciones no tradicionales (XNT). Para las regiones periféricas, *es de gran interés la participación del PIB regional por medio del incremento en la venta de productos y servicios al mercado nacional e internacional de las MIPYMES de frontera que sufren el golpe inflacionario de los insumos, ya que son ellas; las que están ubicadas en nuestro entorno y en términos de localización y*

espacialidad (Rubiera, 2012:12) enfrentan el azote variable de los costes directos de producción aplicados a los incrementos diferenciales a consecuencia de los precios de las materias primas e insumos, con respecto a las MIPYMES de centro.

En el gráfico 13, la tasa de cobertura de las exportaciones (TCX) de Nariño en los últimos diez (10) años ha significado una disminución ostensible por internacionalizar los productos, materias primas e insumos regionales. Los esfuerzos del estado (Proexport-Colombia), del sector privado (Cámara de Comercio de Pasto, Ipiales y Tumaco) y de la academia (Universidades públicas y privadas regionales) no han aportado de frente a la problemática internacionalizadora que deberían tener las Apuestas Productivas de Nariño de frente a los retos que la globalización y la mundialización comercial proponen.

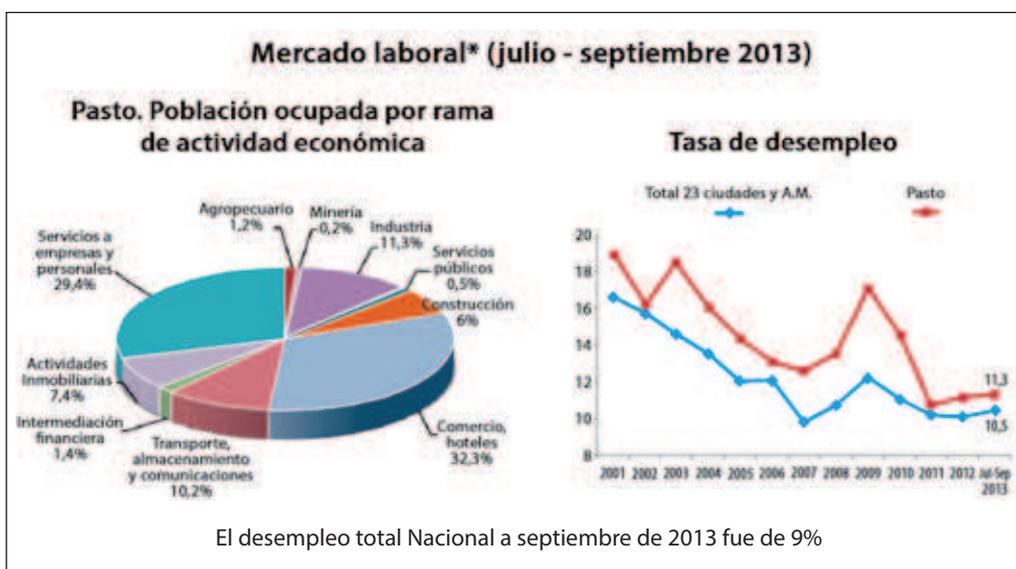
Gráfico 13. Tasa de cobertura de las exportaciones de Nariño (TCX), en función de su participación económica sectorial (2003-2013*)



Fuente: Análisis Estadístico del Sistema de Información en Comercio Exterior. ICER-BANREPUBLICA-DANE. Sector Externo de Nariño. Incidencia de la Integración Económica de Comercio Intrafronterizo colombo-ecuatoriano (1989-2009). Grupo de Investigación "FRONTERA SUR", FACEA Universidad de Nariño. Pasto, septiembre de 2013.

La brecha entre las importaciones y las exportaciones se vuelve cada vez más grande y es a los nariñenses a quienes se está internacionalizando con los productos y la demanda agregada que se compra y no al contrario como debe ser, de conformidad con las estrategias nacionales de mantener una balanza comercial positiva en el mediano y largo plazo. La fenomenología comercial regional y nacional de Nariño y Colombia evidencian algunas variables endógenas y exógenas a considerar como son el riesgo-país que ha pasado de ser una debilidad, a ser ahora

una fortaleza para el ingreso de capital por parte de los inversionistas nacionales y extranjeros ya sea por IED e Inversión Extranjera de Portafolio (IEP) que son ahora, reguladas por el Estatuto de Inversión Extranjera en Colombia (Decreto 2080 de 2000), cuyo objeto es mitigar los efectos de la salida inmediata de capitales de inversión del país. Como el departamento de Nariño aporta una inflación mínima del 1.6% (2011) con respecto a la inflación colombiana, se podría decir que la teoría de Phillips (1965) se cumple para el departamento de Nariño puesto que presenta una inflación baja pero con un gran número de desempleo o personas desocupadas en el año de 2001 y 2009.



Trimestre móvil*
Fuente: Dane – Gran Encuesta de Hogares, septiembre de 2013

Aunque estas inversiones no se reflejan en las zonas fronterizas, a pesar de que económicamente, se tiene las siguientes ventajas para los potenciales inversionistas:

- ❖ El comercio fronterizo es positivo porque disminuye los costos en transporte por su cercanía con Ecuador y Venezuela.
- ❖ En comercio fronterizo con Panamá, Perú y Brasil no se realiza por transporte terrestre, solo por transporte marítimo.
- ❖ El lenguaje de los negocios se lo hace en un mismo idioma por estar dentro de los países hispanos parlantes a excepción de Brasil.
- ❖ La cultura entre los ciudadanos de las cinco (5) naciones es similar por su cercanía, su situación geopolítica y comercial.

Las dificultades que impiden el crecimiento del comercio exterior regional están definidas por las relaciones binacionales deficientes con los países vecinos. Lo anterior, determina que:

- ❖ Colombia no comparte una misma ideología política con sus coterráneos vecinos, se presentan choques diplomáticos que afectan al sector comercio entre fronteras por ende, afecta la economía regional y nacional.
- ❖ Al compartir un sistema político-económico similar se presentan indicadores similares de pobreza y marginalidad. Atípicamente, las comunidades fronterizas del norte de Ecuador están mejorando sus condiciones socioeconómicas y de bienestar social por las fuertes inversiones que la frontera ecuatoriano-colombiana ha recibido del Estado.
- ❖ Las inversiones extranjeras directas (IED) que son positivas para los países PMD son víctimas de la inseguridad jurídica y del orden público que genera una metástasis sobre las condiciones económicas en el largo plazo.
- ❖ Los inversionistas extranjeros no quieren hacer inversiones de capital de riesgo compartido a sectores o subsectores económicos potenciales o de emancipación temprana y desconocida en los mercados.
- ❖ La falta de un portafolio de inversiones en procesos productivos agropecuarios, manufacturero y de servicios en el suroccidente colombiano que brinde confiabilidad y respaldo institucional a la inversión extranjera directa (IED), determinan el atraso social y económico regional.

Debido a la cercanía del departamento de Nariño con Ecuador y la constante revaluación del dólar frente al peso Colombiano, los comerciantes informales nacionales, regionales y locales aprovechan cada que pueden a ir a Tulcán a comprar dólares baratos (revaluación del peso frente al dólar) para la adquisición de productos de la canasta familiar, suntuarios, electrodomésticos, hogar, construcción, repuestos o productos de consumo masivo (de origen ecuatoriano) y productos colombianos (contrabando inverso) puesto que sus precios son más baratos que en su país de origen con lo cual generan un cambio en la economía colombiana.

Las mercancías de consumo masivo de tránsito ilegal ya son vistas como algo normal debido a que hasta el gobierno (nacional, regional y local) lo sabe y aún no hace nada, por no dejar sin trabajo a miles de personas. La mayoría de productos textiles, ropa, electrodomésticos, hogar, electrónica y sistemas van a los *San Andresitos* de las ciudades de centro. Estos mercados minoristas se encuentran en la mayoría de departamentos del país, en los cuales venden mercancía ilegal extraída principalmente de Tulcán y Cúcuta, que por cantidades menores, no tienen que pagar grandes impuestos a las importaciones (gravámenes arancelarios y tributarios), ni costos logísticos a la carga internacional.

CONCLUSIONES

- ❖ A pesar de la firma de los Acuerdos de Promoción Comercial y de la esperanza de los países PMD de mejorar sus condiciones socioeconómicas inestables, los países PDE difícilmente perderán los subsidios que protegen a sus productores, en especial a los agroindustriales. Lo anterior, determina una desventaja respecto al precio, plaza y materias primas con costos y tecnología asimétricos.
- ❖ Los departamentos de Nariño y Putumayo son regiones con mucho potencial productivo, mas no real; debido a que la riqueza potencial no hay que crearla, ella existe en la naturaleza, y la riqueza real surge de la transformación de la riqueza potencial. La riqueza potencial es abundante en ciertos países, pero la riqueza real es escasa en muchos países en donde existe abundancia de riqueza potencial, esto se debe en parte a la no utilización adecuada de los recursos de la mejor manera además de la falta de incentivos a la generación de exportaciones, capacitación de talento humano y un buen manejo con lo que respecta a una verdadera cultura financiera.
- ❖ El comercio colombo-ecuatoriano ha beneficiado a muchas personas de empleo informal, contando también con la gran variedad de productos y precios en beneficio del consumidor, sin embargo hay que tener presente como este fenómeno ha afectado la economía de la región.
- ❖ En Nariño, como en muchos departamentos de Colombia la globalización se convirtió como parte de su consumo diario, mas no de su producción local, por lo general el consumo de productos y servicios extranjeros superan en gran medida el consumo de productos nacionales y por ende disminuye la producción regional y local de bienes y servicios que adquieran los consumidores internacionales

REFERENCIAS

- ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES –ANDI– (1999). Comportamiento de las exportaciones Colombianas en la década del 90. Revista ANDI. Santafé de Bogotá. No. 157.
- ARCHIVOS DE ECONOMÍA (2003). Departamento Nacional de Planeación (DNP) No. 229. Bogotá D.C.
- BOLSA NACIONAL AGROPECUARIA –BNA– (2012) Bogotá D.C.
- CELEMIN, Rocío (2004). TLC: El norte también existe. En: Publicación mensual. Revista Credencial. No. 214 pp. 22-28.
- CLAVIJO LÓPEZ, Víctor Hugo y SOTO LÓPEZ, Germán Adolfo (1993). Análisis y mejora de la productividad en una empresa con un enfoque MPT, Cali. Trabajo de Grado Facultad de Ingeniería. Programa de Ingeniería Industrial. Pontificia Universidad Javeriana.
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN –DNP– (2007). Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad. Documento Regional, Nariño. Bogotá D.C.
- EMPRESA COLOMBIANA DE PETRÓLEOS –ECOPETROL– (2012). El Petróleo en Colombia. Bogotá D.C.
- VARGAS ALVARADO, Germán (2003). Profesional de la DES de la Contraloría Delegada para Infraestructura. Economía Colombiana. Revista de la Contraloría General de la República. No. 299. Noviembre. p. 53.
- MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE COLOMBIA (2003). Oficina de Comunicaciones. Las 100 preguntas del TLC. Bogotá D.C.
- RAMOS, M.I.O. (2013). Espacio económico y social de la frontera Ecuador-Colombia (ESFCE). Artículo presentado para revisión en la Revista SATHIRI. ISSN 1930-6925. Centro de Transferencia Tecnológica y Emprendimientos (CITTE). Universidad Politécnica Estatal del Carchi-UPEC.