



EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS (TLC) EN LA BALANZA DE PAGOS HASTA 2010*

Jorge Toro
Gloria Alonso
Pilar Esguerra
Daira Garrido
Ana María Iregui
Enrique Montes
Juan Mauricio Ramírez

Agradecemos la colaboración de Víctor Méndez, Ma. Mercedes Collazos, Jacinto Londoño y Jorge Martínez. También queremos agradecer especialmente al doctor Carlos Gustavo Cano por sus orientaciones en materia de la negociación del sector agropecuario y a José Leibovich por sus comentarios y colaboración en el diseño de los escenarios finales de las simulaciones.

RESUMEN

Este trabajo evalúa el posible impacto del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre los principales rubros de la balanza de pagos, para el período 2007-2010. Para la estimación de los efectos del TLC sobre el comercio de bienes se utilizó un Modelo Multisectorial de Equilibrio General. Adicionalmente, se usaron otros métodos de proyección para las cuentas de servicios y para la inversión extranjera directa (IED).

Los resultados muestran que el TLC generaría un aumento del comercio total de Colombia de más de tres puntos del PIB, y un aumento de la IED superior a US\$2.300 millones. Puesto que estas proyecciones se circunscriben a un horizonte de tiempo específico, la evaluación de dicho impacto es parcial y posiblemente subestima el efecto total del acuerdo. Por una parte, no se tiene en cuenta el posible surgimiento de nuevas actividades de exportación o importación. Por otro lado, el cálculo de los flujos de IED inducidos por la firma del tratado son conservadores de acuerdo a la experiencia de otros países que han firmado tratados comerciales similares.

Palabras claves: Colombia, Comercio Exterior, Acuerdos Comerciales, Inversión Extranjera Directa, Balanza de Pagos, Tasa de Cambio.

Clasificación JEL: F13, F17, F21, F31, F47

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	3
TABLA DE CUADROS Y GRÁFICOS.....	4
I. INTRODUCCIÓN	5
II. EXPERIENCIA INTERNACIONAL.....	9
A. Chile.....	12
B. México	13
III. TRABAJOS SOBRE EL IMPACTO DEL TLC EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA	
15	
IV. IMPACTO DEL TLC SOBRE LA BALANZA DE PAGOS DE COLOMBIA 2007-	
2010	17
A. EL COMERCIO DE BIENES.....	17
1. El Sector Agropecuario en el TLC	17
2. Bienes industriales y mineros.....	20
B. EL COMERCIO DE SERVICIOS NO FINANCIEROS	27
1. Escenario Base sin ATPDEA	29
2. Escenario TLC.....	29
C. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)	31
D. Otros rubros de la balanza de pagos.	34
V. SIMULACIONES SOBRE LA BALANZA DE PAGOS.....	34
A. Escenario Base sin ATPDEA	34
B. Escenario con impacto TLC.	35
CONCLUSIONES.....	38
REFERENCIAS	40
ANEXOS AL TRABAJO DEL IMPACTO DEL TLC SOBRE LA BALANZA DE	
PAGOS	43
ANEXO 1. OTRA EXPERIENCIA INTERNACIONAL DE TLC CON EEUU	44
ANEXO 2. TRABAJOS SOBRE EL IMPACTO DEL TLC EN LA ECONOMÍA	
COLOMBIANA	47
ANEXO 3. ENCUESTA DE SERVICIOS SOBRE EL IMPACTO DEL TLC	55
ANEXO 4. OTROS ASPECTOS DEL IMPACTO DEL TLC SOBRE LA BALANZA DE	
PAGOS	62

TABLA DE CUADROS Y GRÁFICOS

- Cuadro 1. Aranceles NMF y APTDEA en varios sectores, 2001.
 - Cuadro 2. Escenario TLC. Impacto del TLC en las exportaciones de Colombia a Estados Unidos.
 - Cuadro 3. Escenario TLC. Impacto del TLC en las importaciones desde Estados Unidos.
 - Cuadro 4. Escenario TLC. Impacto del TLC en las exportaciones totales de Colombia.
 - Cuadro 5. Escenario TLC. Impacto del TLC en las importaciones totales de Colombia.
 - Cuadro 6. Escenario TLC. Impacto TLC sobre los “otros servicios no financieros”.
 - Cuadro 7. Impacto del TLC sobre el comercio de servicios no financieros 2007 – 2010.
 - Cuadro 8. Estimación flujo de inversión extranjera directa sector industrial ante la firma del TLC.
 - Cuadro 9. Escenario base – sin ATPDEA – principales presupuestos.
 - Cuadro 10. Impacto TLC en la Balanza de Pagos 2007 – 2010. Efecto acumulado.
- Gráfico 1. Grado de apertura (CIO/pib) Colombia, 1905/2004, efecto TLC.

I. INTRODUCCIÓN

La dinámica económica mundial y el proceso de globalización han llevado a que cada vez con mayor frecuencia se negocien acuerdos comerciales entre países. Estos acuerdos les permiten a los ciudadanos de un país adquirir bienes y servicios a menores precios y venderlos en mejores condiciones. Así mismo, incrementan el bienestar de la sociedad a través del disfrute de menores precios, mejor calidad y mayor variedad de bienes y servicios en su propio mercado.

La teoría del comercio internacional sugiere que el libre comercio es deseable puesto que evita que los países incurran en las pérdidas de eficiencia asociadas a la protección.¹ En países pequeños, el libre comercio también genera otros beneficios que el análisis costo-beneficio tradicional no tiene en cuenta, como aprovechar las economías de escala asociadas a la producción y ofrecer mayores oportunidades de aprendizaje e innovación propiciadas por la mayor competencia y el acceso a nuevos mercados (Krugman y Obstfeld, 1997)².

De otro lado, en la teoría económica también existen argumentos en contra del libre comercio. Algunos países pueden mejorar sus términos de intercambio utilizando tarifas óptimas e impuestos a las exportaciones. Sin embargo, en el caso de un país pequeño como Colombia, este argumento carece de importancia porque su capacidad para afectar los precios mundiales de sus importaciones o exportaciones es limitada, ya que generalmente su participación en el mercado internacional es pequeña.

Las negociaciones comerciales entre países son una forma de alcanzar el libre comercio al que la teoría le asigna los beneficios mencionados. En estas negociaciones se busca reducir los aranceles de manera bilateral o multilateral y se otorga acceso preferencial en materia comercial entre un grupo de países, manteniendo su protección con relación a terceras naciones. Con la reducción de los aranceles se incentiva la eficiencia económica y se elimina el denominado sesgo anti-exportador³.

Sin embargo, los beneficios en términos de bienestar son menores cuando la liberalización del comercio se lleva a cabo con un grupo de países en lugar del mundo entero y todos los países lo hacen al mismo tiempo. Una situación menos buena, pero que de todas maneras sigue siendo mejor a la de mantenerse cerrado, es aquella en la cual un país hace una apertura unilateral, así los otros no procedan de la misma manera. Así mismo, es mejor realizar un proceso de apertura frente a un grupo limitado de países que mantener la protección, aunque de esta situación no se obtienen los mismos beneficios que si se realizara una apertura con todo el mundo.

¹ La imposición de un arancel causa una pérdida neta para la economía ya que distorsiona los incentivos económicos, tanto a productores como a consumidores. El libre comercio elimina estas distorsiones y aumenta el bienestar.

² La protección, al reducir la competencia y aumentar las ganancias, lleva a que muchas empresas entren a la industria protegida, con lo cual la escala de producción se vuelve ineficiente.

³ El sesgo anti-exportador se refiere a la menor competitividad que puede generarse sobre las exportaciones de un país por la existencia de mayores costos de productos importados como consecuencia de poseer aranceles mayores a los insumos que sus competidores en el mercado internacional.

Así las cosas, los beneficios de pertenecer a un área de libre comercio limitada son menores, pero de todas maneras, positivos. Frente a un escenario de liberalización total, se obtienen ganancias similares si el acuerdo permite reemplazar su producción interna costosa por importaciones provenientes de otros países del área (este efecto se denomina en la literatura “creación de comercio”). Pero, por otro lado, el país puede obtener un menor nivel de bienestar frente a un escenario de liberalización total si con el acuerdo reemplaza importaciones baratas procedentes de un tercer país por importaciones más costosas de un país perteneciente al área con la cual se está integrando (este efecto se denomina “desviación de comercio”).

Cuando un país entra a formar parte de un área de libre comercio, que es dominada por países grandes, surge además la pregunta de si habrá más beneficios que costos para el nuevo miembro, dada la asimetría existente entre los socios. En principio, estos beneficios pueden ser mayores cuando el país con el que se está integrando 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. Además, hay otros beneficios de conformar zonas de libre comercio con países de mayor tamaño. Se destacan, por ejemplo: (i) el acceso a un mercado más grande; (ii) oportunidades de inversión para empresas multinacionales atraídas por los menores costos que ofrecen las economías que acaban de ingresar al área de libre comercio y que están rezagadas en términos de desarrollo; (iii) la mayor competencia que hará que las empresas locales (antes protegidas) se modernicen y reduzcan costos, o desaparezcan liberando recursos para un uso alternativo más eficiente. Al final, el efecto neto sobre el empleo dependerá de diversos factores que operan en direcciones opuestas: habrá pérdida de puestos de trabajo asociados al cierre de empresas, pero también habrá creación de nuevas oportunidades laborales por la expansión de las empresas sobrevivientes y/o la entrada de nuevas empresas y por la generación de nuevas actividades (Baer y Neal, 2003). En la mayoría de los casos, los acuerdos comerciales entre países pequeños y un socio más grande han significado una creación neta de empleo para los primeros, como lo ilustra el caso de México en el TLCAN y de España o Irlanda en la Unión Europea.

Los beneficios de un TLC van más allá de la eliminación de las barreras arancelarias, también deben llevar a una garantía de acceso a mercados. Esto se logra complementando las rebajas arancelarias con la eliminación de las Barreras no arancelarias (BNAs) y las situaciones que no permitan una competencia en condiciones igualitarias. Adicionalmente, en el caso de acuerdos asimétricos como el tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN), los beneficios políticos para países pequeños (credibilidad, anclaje de reformas, entre otros) pueden ser muy grandes, aún si los beneficios del comercio son pequeños (Cadot et al, 2002).

El 18 de mayo de 2004 Colombia, junto con Ecuador y Perú, inició la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos (EU), con el cual se busca ampliar los mercados para promover el crecimiento y el desarrollo del país mediante el aumento de

las exportaciones y el mejoramiento de la productividad.⁴ Estas negociaciones aún no concluyen a pesar de que su cronograma inicial señalaba que debían terminar en enero de 2005.

Algunos temas específicos y hechos políticos en ambos países han impedido que se cumpla con las fechas inicialmente programadas. Entre otras cosas, la dificultad de encontrar las mayorías que se requerían en el Congreso de EU para la aprobación del CAFTA (Tratado de Libre Comercio entre ese país y Centroamérica), que finalmente se logró en agosto pasado, muestran que este tema es de gran sensibilidad en la nación norteamericana. Allí, los grupos de presión menos afectos a este tipo de tratados han ganado cada vez mayor presencia en el Congreso. Es por ello que lo que suceda en los próximos meses será vital para el futuro de estas negociaciones.

Dentro de las ventajas que ofrecería un TLC con EU se encuentra el mayor acceso a uno de los mercados más grandes del mundo (y el principal socio comercial para Colombia). Países como México, Chile y los centroamericanos ya han firmado tratados de libre comercio con EU, lo que podría conducir a que los productos colombianos pierdan competitividad frente a los productos de estos países si no se llegara a firmar este acuerdo.⁵ Por otro lado, la Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (*ATPDEA*, por su sigla en inglés), que permite que más de seis mil productos colombianos entren libremente a EU, estará vigente hasta el 31 de diciembre del 2006. Después de esta fecha dichos bienes tendrían que pagar aranceles nuevamente.

Para que Colombia aproveche estas oportunidades muy seguramente se requerirán reformas económicas e institucionales. En particular, se deben superar las posibles fuentes de inestabilidad macroeconómica (en particular garantizar la sostenibilidad fiscal), mejorar el clima para la inversión (uno de los principales atractivos de un TLC es la expectativa de mayor IED) y el marco institucional, así como el sistema educativo y de innovación, con el fin de fomentar el avance tecnológico y el incremento de la productividad⁶. Entre más tiempo se tome un país y mejor se prepare para pertenecer al área de libre comercio más se beneficiará del acceso a un mercado más rico y variado por sus bienes, trabajo y capital.

Un aspecto que vale la pena mencionar es que este será un tratado bilateral entre Estados Unidos y Colombia, lo mismo que los que se firmarán entre Ecuador y Perú y la nación norteamericana, a pesar de que nos encontramos negociando conjuntamente. Debido a este carácter bilateral, jurídicamente es menos potente que el acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones, el Acuerdo de Cartagena, que es de tipo multilateral. Este hecho plantea algunos problemas en la negociación puesto que en muchos temas la legislación andina es

⁴ Este no sería el primer acuerdo de libre comercio para Colombia. De hecho, Colombia firmó con Venezuela y México (el llamado G-3) en junio de 1994; con la Comunidad Andina de Naciones (CAN – que incluye Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela) en marzo de 1996; con Chile el Acuerdo de Complementación Económica –ACE 24– suscrito en diciembre de 1993; y más recientemente con MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 que entró en vigor el 1 de febrero de 2005 con Argentina, Brasil y Uruguay y el 19 de abril de 2005 con Paraguay.

⁵ El TLCAN entró en vigencia el 1 de enero de 1994; el tratado Chile-EU entró en vigencia el 1 de enero de 2004; los países de Centro América (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, y Nicaragua - CAFTA por su sigla en inglés) firmaron el tratado el 28 de mayo de 2004 y el 5 de agosto de 2004 se formalizó el ingreso de la República Dominicana a CAFTA; el tratado CAFTA-DR fue ratificado por el Congreso de EU en agosto pasado.

⁶ Hasta la fecha Colombia solo ha concluido dos tratados bilaterales de inversión (BIT por su sigla en inglés): con España en 1995 y Chile en 2000. Además, solo ha concluido un tratado para evitar la doble tributación con España (2005).

muy diferente a lo que podría resultar en la negociación de este TLC. Los países andinos han establecido que sus relaciones seguirán gobernadas por el acuerdo andino, a diferencia de lo que negociaron los países del CAFTA. Para las naciones centroamericanas, sus relaciones estarán cobijadas por el TLC con EU.

La negociación se ha dividido en 23 mesas, cada una de las cuales abarca un grupo de temas muy variado que no solamente tiene que ver con lo estrictamente comercial. Estas mesas son:

1. Acceso a mercados
2. Salvaguardias
3. Agricultura
4. Textiles
5. Obstáculos técnicos al comercio
6. Normas fito y zoosanitarias
7. Servicios transfronterizos
8. Inversión
9. Compras públicas
10. Aspectos institucionales
11. Fortalecimiento de la capacidad comercial
12. Servicios financieros
13. Telecomunicaciones
14. Derechos de propiedad intelectual
15. Administración aduanera
16. Política de competencia
17. Solución de controversias
18. Transparencia
19. Asuntos laborales
20. Asuntos ambientales
21. Comercio electrónico
22. Contratos de distribución
23. Reglas de origen.

El TLC que EU ha presentado a consideración de Colombia es muy semejante a los TLC que ha negociado en los últimos años. Tiene una estructura similar de temas y sus pretensiones son similares.

En este trabajo se hace un análisis de la posible evolución de los principales rubros de la balanza de pagos en caso de que sea firmado este TLC y comience a operar a partir del 1 de enero de 2007. Se divide en seis secciones, la primera de las cuales es esta introducción. En la segunda se resume muy brevemente alguna experiencia que han tenido otros países que han firmado TLCs con EU, en particular, México y Chile. En la tercera, se presentan las principales conclusiones a las que han llegado otros trabajos elaborados en Colombia sobre el impacto del TLC en la economía. En la cuarta, se presentan las proyecciones realizadas de los flujos de comercio de bienes, servicios e inversión extranjera bajo el supuesto de que se firma este acuerdo. En la quinta, se introducen estas proyecciones en el modelo de balanza de pagos y se permite que se ajuste la tasa de cambio a estos nuevos flujos.

También se introduce un mayor crecimiento de la economía como consecuencia del acuerdo y se obtienen nuevos resultados sobre el impacto del TLC, ya teniendo en cuenta todos los efectos simultáneamente. Finalmente, en la última sección se presentan las principales conclusiones de este análisis.

II. EXPERIENCIA INTERNACIONAL

De las experiencias consideradas en este documento, las negociaciones de México y Chile quizás son las más pertinentes, y de las cuales se pueden derivar lecciones para el caso colombiano, tanto acerca del contenido deseable de los tratados, como de los efectos económicos que podría obtenerse para nuestro país.

Para que un TLC diseñado sobre los lineamientos del TLCAN ofrezca nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo para Colombia o para otros países de América Latina, se requeriría que se tomara la experiencia de estos países y se corrigieran algunos aspectos. Entre ellos, que se incluyera en la negociación el tema del uso de aranceles compensatorios y medidas *anti-dumping* y las distorsiones ocasionadas por las reglas de origen (Lederman et al, 2003). Esto, porque si bien Colombia y otros países de América Latina esperarían que sus industrias de confecciones y textiles se beneficiaran de un trato similar al del TLCAN, podría ocurrir, como sucedió en este último tratado, que las reglas de origen limiten la magnitud del efecto deseable del acceso al mercado.

Aquí se analizarán brevemente los casos de Chile, Israel, Jordania, Marruecos, México y Singapur⁷. Estos acuerdos han venido negociándose desde los años noventa pero se aceleraron en la presente década cuando se hizo más evidente que las negociaciones del ALCA avanzaban muy lentamente. Puede decirse que los acuerdos son bastante similares entre sí (para un análisis mas completo ver Anexo 1) y tienen como objetivo estimular la expansión y la diversificación del comercio entre los países, eliminar los obstáculos al comercio, facilitando la circulación a través de las fronteras de mercancías y servicios, promover las condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio, aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de los países y proteger -más allá de lo establecido en la OMC- los derechos de propiedad intelectual. En algunos casos también se busca promover la estabilidad y la democracia en la región (por ejemplo, este fue el objetivo del TLC con Marruecos y Jordania).

Esta nueva generación de TLCs que viene proponiendo Estados Unidos a varios países, se basan en tres principios básicos: 1) trato nacional (*TN*): que los proveedores del comercio de mercancías y servicios y los inversionistas reciban el mismo trato que se le de a las firmas nacionales; 2) de nación mas favorecida (*NMF*), el mismo trato que se le otorga a un

⁷ El tratado Chile-EU fue firmado el 6 de junio de 2003 y entró en vigor el 1 de enero de 2004. El tratado Israel-EU fue firmado el 22 de abril de 1985 y entró en vigor el 18 de agosto de 1985. El tratado Jordania-EU fue firmado el 24 de octubre de 2000 y entró en vigor el 17 de diciembre de 2001. El tratado Marruecos-EU fue firmado el 15 de junio de 2004 y todavía no ha entrado en vigor. El tratado de libre comercio de América del Norte es un acuerdo regional entre Canadá, México y Estados Unidos fue firmado el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Por último, el tratado Singapur-EU fue firmado el 6 de mayo de 2003 y entró en vigor el 1 de enero de 2004.

tercer país que no haga parte del TLC; y 3) Acceso a Mercado (*AM*) que no haya barreras innecesarias para el acceso al mercado de los dos países⁸.

En cuanto al mercado de bienes, los tratados incluyen la eliminación, inmediata o después de un período de desgravación, de aranceles sobre todos los bienes⁹. Sin embargo, el acceso al mercado de EU puede verse afectado por la existencia de regulaciones sobre la calidad de los productos, procedimientos de certificación y pruebas, requerimientos fitosanitarios para productos agrícolas, y para los productos farmacéuticos requerimientos de la US Food and Drug Administration (*USDA*, por su sigla en inglés). Este tipo de restricciones, junto con las cuotas y contingentes existentes para las importaciones de algunos bienes (por ejemplo, textiles, azúcar), se denominan Barreras no Arancelarias (*BNA*) y también se negocia su desmonte.

Todos los acuerdos de libre comercio utilizan las reglas de origen con el fin de asegurar que los bienes exportados de un país a otro se originen realmente en el área y no sean ensamblados con insumos provenientes de terceros países. En general, estos bienes deben ser totalmente producidos, cosechados o manufacturados en uno de los dos países; si no lo son, deben ser transformados sustancialmente en artículos diferentes, teniendo un nombre, carácter y uso diferente del artículo o material del cual fueron transformados. Adicionalmente, en Israel y Jordania se requiere que la suma del costo o valor de los materiales producidos en el país de origen más el costo directo de procesamiento llevado a cabo en el país exportador no sea inferior al 35% del valor del artículo cuando entra al territorio del otro país. Para asegurar el origen de los bienes, estos deben ser enviados directamente de un país a otro sin pasar por el territorio de un tercer país. En Chile, Marruecos, México y Singapur, hay reglas de origen específicas a algunos productos.

Los sectores más sensibles en la mayoría de estos acuerdos son el agrícola y el de textiles y confecciones. En estos casos, se incluyen provisiones especiales. En el caso de los productos agrícolas, Chile eliminará las bandas de precios, mientras que EU se compromete a eliminar el uso de subsidios sobre las exportaciones de productos agrícolas a Chile. Por su parte, en el TLCAN, el período de desgravación para estos productos tendrá entre 10 y 15 años, y no contiene ningún compromiso con subsidios nacionales; estos se tratarán en la OMC. En el caso de Israel, hay provisiones especiales para la protección del sector agrícola; ambos países firmaron un acuerdo comercial para productos agrícolas. En Jordania, Marruecos y Singapur los bienes agrícolas tienen un proceso de desgravación mas largo que para el resto de bienes.

En Chile, Israel y Singapur los textiles y confecciones fueron desgravados inmediatamente si cumplían con las reglas de origen (también será el caso en Marruecos cuando entre en vigencia el acuerdo). El TLCAN eliminó todas las cuotas existentes en Estados Unidos para la exportación de hilos, telas y prendas de vestir mexicanas; de igual manera se eliminaron los aranceles a partir del 1 de enero de 2003. Por último, en el caso de Jordania estos bienes

⁸ En el caso de EU, por ser un país federal, el mejor trato corresponde al otorgado por un Estado respecto a inversionistas de otro Estado del mismo país.

⁹ Excepto unos pocos que se excluyen del acuerdo

tendrán un período de desgravación más largo y también deberán cumplir con las reglas de origen.

En cuanto a los servicios, se busca la liberalización entre los países del comercio y la regulación no discriminatoria para la inversión en este sector. El compromiso incluye tanto el comercio a través de las fronteras o entre no residentes (transfronterizo, incluyendo servicios suministrados a través de medios electrónicos o a través del viaje de nacionales), como el derecho a invertir. En el caso de Marruecos y Singapur, el acuerdo utiliza la llamada “lista negativa”, lo que significa que todos los sectores están cubiertos a menos que sean específicamente excluidos¹⁰.

Los tratados de libre comercio también incluyen el tema del comercio electrónico. Los países se han comprometido a no imponer derechos aduaneros ni barreras innecesarias a las transmisiones electrónicas, incluyendo productos digitalizados. En algunos acuerdos como el negociado entre EU y Australia también se han introducido normas que protegen a los consumidores que adquieren bienes a través de estos medios.

En cuanto a la inversión extranjera, los acuerdos han buscado establecer un marco legal seguro y estable para los inversionistas. Todas las formas de inversión quedan protegidas por virtud de estos convenios, de tal manera que no puedan ser expropiadas directa o indirectamente. Entre el concepto de inversión se incluye la que se dirige a empresas, la deuda, las concesiones, los contratos y la propiedad intelectual. Los países se comprometen a no hacer cambios en su legislación que puedan afectar los intereses de los inversionistas, incluso en materia tributaria¹¹. También se comprometen a garantizar los pagos por concepto de la deuda externa.

Relacionado con el tema de las garantías a la inversión, se establecen mecanismos de solución de controversias, para que los países involucrados tengan instancias y procedimientos a dónde acudir cuando se presenten problemas en la aplicación del acuerdo. Estos procedimientos tienen varias instancias que están definidas y son propias del tratado, como los paneles arbitrales. Una de las principales características de estos acuerdos es que ante una controversia inversionista-Estado no se acude a la jurisdicción nacional del país firmante del acuerdo, sino que se acude a mecanismos de arbitraje internacionales. Esta forma de manejar las controversias contribuye a dar mayor seguridad jurídica al inversionista extranjero.

En los acuerdos con Chile, México y Singapur, se incluyen provisiones sobre los temas migratorios dado que estos temas se encuentran estrechamente ligados con el comercio de bienes y servicios y la inversión. Por ello, estos acuerdos establecen mecanismos

¹⁰ Las negociaciones en el sector de los servicios se llevan a cabo mediante el intercambio de listas. Estas listas pueden ser elaboradas con el criterio de *lista positiva* que es aquella que incluye los sectores y actividades de servicios en que los países se comprometen a liberalizar su comercio o mejorar el acceso a la prestación en su territorio sin discriminación en contra de extranjeros. Este es el procedimiento utilizado en las negociaciones en la OMC, y en particular, en el Acuerdo General del Comercio de Servicios (AGCS). En los TLC que ha firmado recientemente EU se utiliza otro procedimiento que se denomina de *lista negativa*. Estas listas contienen todas aquellas normas restrictivas del comercio o la inversión en el sector de servicios que los países desean conservar. En el proceso de negociación los países se ponen de acuerdo sobre estas listas de medidas restrictivas y todo lo que no quede incluido allí se entiende liberalizado.

¹¹ Esto es lo que se denomina la “expropiación indirecta”

específicos sobre la entrada temporal de personas visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, las transferencias de personal entre compañías y profesionales a través de visas especiales en EU. En el caso de Jordania, por ejemplo, otorgó visas E-1 (treaty-trader) y E-2 (treaty-investor), sujeto a las provisiones aplicables a inmigración y leyes relacionadas. En el caso de Israel y Marruecos los acuerdos no incluyen específicamente un capítulo sobre la entrada temporal de personas, pero tienen acuerdos con EU que contienen provisiones para otorgar visas especiales E-1 (en el caso de Israel, desde abril de 1954) y E-2 (en el caso de Marruecos, desde mayo de 1991).

Estos acuerdos también incluyen cláusulas sobre temas laborales y de medio ambiente. En lo que respecta a las primeras, los países reafirman sus obligaciones como miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En cuanto a las provisiones ambientales, los países se comprometen a que las leyes ambientales domésticas otorguen un alto grado de protección ambiental. En ambos casos, el acuerdo aclara que es inapropiado debilitar o reducir la protección laboral y/o ambiental para promover el comercio o la inversión.

Uno de los temas más polémicos en estos acuerdos es el de la propiedad intelectual. En particular, por la pretensión de EU de consolidar en los países con los que firma TLCs una normativa que protege estos derechos más allá que lo acordado en la OMC. Los temas de mayor susceptibilidad son la extensión del período de las patentes, la protección a los datos de prueba y la posibilidad de patentar segundos usos de los medicamentos. El gran dilema presente en estas negociaciones es otorgar mayor protección -y poder monopólico- a los fabricantes de medicamentos para que puedan seguir innovando, cuestión que podría repercutir sobre los precios de los productos y la salud como bien público al cual puedan tener acceso los ciudadanos. En todos los acuerdos firmados por los países aquí considerados, sin embargo, se ha incrementado el nivel de protección a la propiedad intelectual por encima de lo acordado en la OMC.

Por último, el acuerdo incorpora medidas de salvaguardia para proteger la balanza de pagos. Cualquiera de los países signatarios puede aplicar medidas comerciales temporales cuando está amenazado por, o sufre de una situación seria de balanza de pagos. Estas medidas solo pueden ser aplicadas para dar tiempo a que las medidas de ajuste macroeconómico para corregir el problema surtan efecto y no pueden ser utilizadas para proteger industrias individuales o sectores.

Como ya se dijo, uno de los aspectos más importantes de estos acuerdos es la señal creíble que envían a la comunidad internacional acerca del compromiso de los gobiernos hacia mercados más libres. Ciertamente, esto hace difícil que los futuros gobernantes reviertan a programas populistas cuando enfrentan tiempos de crisis. A continuación se mencionan los posibles efectos que los TLC con EU han tenido sobre estas economías.

A. Chile

Después de un año de vigencia del Tratado entre Chile y EU el comercio bilateral se incrementó 31%. En el año 2004, las exportaciones chilenas a EU alcanzaron los US\$4.835

millones, con un crecimiento de 30,5% con relación al 2003. Por su parte, las importaciones llegaron a US\$3.402 millones, con un incremento anual de 32%. El intercambio arrojó una balanza comercial superavitaria de US\$1.432 millones. Los excelentes resultados logrados con las exportaciones a EU en el año 2004, fueron también resultado de los mayores niveles de precios observados y de la evolución del tipo de cambio en el período. Por el lado de las importaciones, su incremento puede ser también consecuencia tanto de la valorización del peso como de la reactivación de la demanda interna.

En cuanto a la inversión extranjera directa, a diciembre de 2004 se autorizaron inversiones desde EU por un monto cercano a los US\$756 millones, de los cuales se materializaron US\$102 millones (13.5%). Dicha inversión se encuentra distribuida en sectores productivos como el comercio, servicios financieros y la industria (alimenticia, textil y química). Los montos de inversión para el primer año del acuerdo no son muy altos. EU perdió su liderazgo como el primer inversionista entre los años 1974 y 2004 (la inversión americana llegó a representar casi el 50% de la inversión total en 1995), siendo reemplazado por España, que fue el principal inversionista en Chile durante 2004 con el 80% de la inversión extranjera directa. Por su parte, los flujos netos de inversión chilena con destino a EU alcanzaron los US\$4.983 millones en el año 2004, de los cuales el 21.5% (US\$1.071 millones) eran inversión extranjera directa (los restantes US\$3.912 millones eran inversiones de cartera).

B. México

Cuando se firmó el TLCAN, se esperaba que México se beneficiara a través de un mayor comercio y oportunidades de empleo con un mercado tan grande, y como receptor de mayores flujos de inversión extranjera directa (IED) dirigida a las líneas de ensamblaje industrial (maquilas), a los sectores de energía, bancario y financiero como resultado de la eliminación de reglas y regulaciones a la inversión extranjera.

La reducción inmediata de los aranceles promedio de EU sobre los bienes mexicanos, particularmente en manufacturas (los aranceles cayeron de 5.8% a 1%), ayudó a estimular las exportaciones mexicanas de US\$51.8 billones en 1993 a US\$166.4 billones en 2000, aunque luego disminuyeron a \$158.5 billones en 2001 como resultado de la recesión de EU. En 2004 las exportaciones se recuperaron nuevamente alcanzando US\$189.2 billones. EU ha sido el principal destino de las exportaciones mexicanas alcanzando el 87% del total en el año 2004 (US\$165.1 billones). Un estudio reciente del Banco Mundial (Lederman et al, 2003) estima que, sin el tratado, las exportaciones mexicanas hubiesen sido inferiores en cerca de 25%. Por el lado de las importaciones sucede algo similar. Alrededor del 56% de estas provienen de EU (US\$109.6 billones). Hay que destacar el aumento en la participación de las importaciones de la China, que pasaron de 0.6% (US\$386.4 millones) del total en 1993 al 7.3% (US\$14.5 billones) en 2004.

Es importante mencionar que es muy difícil separar los efectos del TLCAN de factores distintos al TLCAN.¹² Por ejemplo, ¿cuánto del incremento en las exportaciones mexicanas puede ser atribuido a la reducción de aranceles inducida por el TLCAN? ¿Cuánto se debe a la masiva devaluación del peso en 1994-1995 que hizo que los bienes mexicanos fueran mucho más baratos para los consumidores americanos? O, ¿es el rápido aumento de las exportaciones mexicanas más el resultado de la expansión sin precedentes de la economía americana durante 1994-2000? Después de todo, aun antes que el TLCAN entrara en vigor, una gran proporción de las exportaciones (importaciones) mexicanas eran destinadas (o provenían) al mercado americano. En años recientes, el deterioro de la economía Norteamericana ha llevado a México a una recesión; cientos de plantas en industrias exportadoras cerraron (incluyendo maquiladoras) y se destruyeron miles de empleos (240.000 trabajadores de maquiladoras perdieron sus empleos durante 2001). Peor aún, los operadores de las maquiladoras están aprovechando la coyuntura para reubicar sus operaciones en países con salarios más bajos en América Central y Asia, particularmente China.

De otro lado, el TLCAN ha jugado un papel importante al aumentar los flujos de inversión extranjera, porque puso en movimiento una serie de reformas institucionales que han mejorado fundamentalmente el ambiente para la IED en México. Durante toda la década de los 90 los flujos de IED fueron en promedio 14.9% de la formación bruta de capital fijo de México. Sin embargo, su contribución neta a la balanza de pagos no es clara, ya que algunos analistas sostienen que estos flujos en lugar de contribuir a financiar la formación de capital están drenando los recursos del país, en la forma de remesas de ganancias y dividendos hacia las casas matrices.¹³ La IED se ha concentrado en los sectores de la industria manufacturera (es decir, confecciones, electrónica, computadores), bancario y de servicios financieros, telecomunicaciones y comercio. Lederman et al (2003) estiman que, sin el tratado, la IED hubiera sido 40% menor.

El estudio de Lederman et al (2003) menciona que el TLCAN no ha tenido un efecto devastador sobre el sector agrícola debido a que la demanda agregada de EU y México aumentó a finales de los 1990s, lo que permitió incrementos simultáneos en la producción y en las importaciones procedentes de México. También aumentó la productividad de las tierras irrigadas y mejoró la eficiencia de los subsidios a la agricultura tradicional.¹⁴ Sin embargo, los críticos del TLCAN afirman que el impacto más importante y políticamente sensible del acuerdo es en el área de la agricultura de subsistencia, debido al efecto que puede tener sobre el desempleo de agricultores mexicanos, la violencia rural, y los flujos migratorios, tanto dentro de México como hacia EU. Para proteger a los agricultores de subsistencia en México, la reducción de aranceles en el TLCAN se programó para hacerse en un período de 15 años, con la eliminación de los últimos aranceles en el año 2008.

En cuanto a la distribución geográfica de los beneficios del libre comercio, los estados más cercanos a EU han ganado tres veces más que los estados menos desarrollados del sur. Por

¹² La revolución Zapatista de 1 de enero de 1994 (el mismo día que entró en vigor el acuerdo), seguido por el asesinato de Luis Donaldo Colosio (Marzo 1994) y la crisis del peso 1994-1995 que llevó a una caída de 6.2% en el PIB real en 1995, la peor caída en la actividad económica desde 1932 (Ramírez, 2003).

¹³ En México las remesas de ganancias y dividendos pasaron de US\$2.3 billones en 1990 a US\$5.2 billones en 2000 (Ramírez, 2003).

¹⁴ El Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO) es un subsidio directo que otorga el gobierno federal que tiene como objetivo apoyar el ingreso de los productores rurales. Para más información ver: <http://www.procampo.gob.mx/procampo.html>.

lo tanto, la liberalización comercial ocurrida entre 1989 y 2000, aunque beneficiosa (redujo la pobreza en aproximadamente 3%, que corresponde aproximadamente a 3 millones de individuos), ha contribuido a aumentar la desigualdad entre el sur y el norte del país, áreas urbanas y rurales, y trabajo calificado y no calificado (Nicita, 2004).

Lederman et al (2003) señala que el TLCAN aceleró la transferencia tecnológica desde EU a México, contribuyó a reducir moderadamente la pobreza y tuvo un impacto positivo sobre el empleo (tanto en número de puestos de trabajo creados como en su calidad). Sin embargo, para asegurar la convergencia económica entre México y sus socios comerciales el TLCAN no es suficiente; se requieren reformas internas que aún están pendientes, por ejemplo, las reformas institucionales, especialmente aquellas orientadas a mejorar el estado de derecho y a combatir la corrupción y en las políticas educativas y de innovación. La inestabilidad macroeconómica es un obstáculo potencial para que México coseche todos los beneficios de la integración comercial (Lederman op. Cit.).

Una crítica importante al TLCAN es que su aplicación ha aumentado la dependencia estructural mexicana de los EU. El dinamismo del sector manufacturero mexicano es generado principalmente por el mercado de exportaciones de EU y la financiación provista por los flujos de IED de firmas americanas, por lo tanto la economía mexicana es estructuralmente dependiente y vulnerable al ciclo de los negocios de EU.

III. TRABAJOS SOBRE EL IMPACTO DEL TLC EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA

Desde antes que se iniciara la negociación del TLC, se generó una gran expectativa sobre los resultados que tendría un acuerdo de este tipo sobre la economía colombiana. Estos impactos han sido medidos principalmente a través de modelos de equilibrio general, como el desarrollado por el DNP (2003). Otros han utilizado modelos de tipo gravitacional.

Los modelos de equilibrio general tienen la ventaja de que permiten cuantificar diferentes tipos de impactos que traerían los acuerdos comerciales. Entre ellos, los cambios en los precios relativos (de bienes y factores), los sectores favorecidos y perjudicados, y los cambios en los ingresos tributarios. Sin embargo, estos modelos también tienen limitaciones importantes: por su nivel de agregación no pueden incorporar muchos de los aspectos que se negocian en los acuerdos comerciales y no suelen ser adecuados para identificar los impactos sobre el crecimiento, de tal manera que la productividad y la inversión (y el efecto de ésta sobre el crecimiento) suelen ser tratados exógenamente¹⁵.

Un ejemplo de ello es que las simulaciones efectuadas a través de ellos, en su mayoría, suponen que el TLC entre Colombia y Estados Unidos producirá una liberalización total e inmediata del comercio. Aunque hay modelos de equilibrio general que pueden incorporar la gradualidad y liberalización parcial, las simulaciones que se han efectuado para el caso

¹⁵ Una excepción es el trabajo de Botero y López (2004) el cual incorpora mecanismos de crecimiento de la productividad.

colombiano no han considerado estos casos intermedios que se asemejan más a la realidad de lo que se negocia en un TLC.

Otra limitación importante de los modelos utilizados es que se concentran en el impacto sobre las actividades existentes, pero no buscan captar el efecto sobre nuevas actividades de comercio (exportaciones e importaciones de nuevos productos), que normalmente se desarrollan por efecto de la aplicación de estos tratados.

Como línea general, los modelos utilizados no tienen la capacidad tampoco de evaluar simultáneamente los impactos sobre el comercio y sobre los servicios. En este sentido, subestiman los posibles impactos de un TLC sobre la economía y la balanza de pagos del país. En los principales modelos para Colombia la IED es exógena, así como los otros flujos de capital, ya que se concentran en el sector real y no consideran el “lado nominal” como por ejemplo, relaciones de paridad que pueden afectar el comportamiento de los flujos de capital de portafolio.

De otro lado, los modelos gravitacionales suponen que el volumen de comercio es una función creciente del ingreso nacional de los socios comerciales y una función decreciente de la distancia entre ellos. A pesar de su aparente relevancia, estos modelos han sido criticados por su insuficiente fundamentación teórica (en contraste con los modelos de equilibrio general que suelen ser de carácter walrasiano, aunque en muchos casos incorporan distorsiones o rigideces sobre los mercados). Los principales modelos teóricos dependen demasiado de los costos de transporte como el determinante más importante.

A pesar de todas estas dificultades, los modelos mencionados, ya sea de equilibrio general o gravitacionales, siguen siendo el instrumento disponible más idóneo para evaluar los posibles impactos de un TLC.

En el Anexo 2 se presentan los principales resultados de los modelos aquí reseñados: DNP (2003), López y Botero (2004), Martín y Ramírez (2005), Cárdenas y García (2004) y Niño (2004). Como regla general, todos arrojan como resultado la generación de un déficit comercial mayor por la aplicación del tratado. Difieren en el impacto sobre el crecimiento y el empleo. Las tasas de crecimiento de la economía podrían aumentarse entre 1% y 4%, como resultado del acuerdo, dependiendo del modelo que se tenga en cuenta. También hay en estos ejercicios estimativos de costo fiscal que no sería sustancial y en todo caso se vería compensado por los mayores recaudos hacia el futuro. El modelo que mayor tasa de crecimiento de las exportaciones arroja es el modelo de tipo gravitacional (Cárdenas, 2004), ya que según éste, las ventas aumentarían en 40%.

Hay que tener en cuenta que la mayoría de estos modelos, con la excepción del de Martín y Ramírez (2005) se basan en el supuesto de que la liberalización comercial será total en ambas direcciones.

IV. IMPACTO DEL TLC SOBRE LA BALANZA DE PAGOS DE COLOMBIA 2007-2010

El ejercicio de proyección del impacto del TLC sobre la balanza de pagos de Colombia se hizo mediante la utilización de distintas metodologías para simular los efectos que tendría el acuerdo sobre los diversos rubros de la balanza de pagos. Para ello, se subdividió el ejercicio en las siguientes categorías: comercio de bienes, comercio de servicios, inversión extranjera y otros sectores. En este capítulo del trabajo se hace un resumen de las metodologías aplicadas para efectuar las proyecciones de estos rubros.

A. EL COMERCIO DE BIENES

En el caso del comercio de bienes, se utilizaron los resultados del modelo de equilibrio general computable de Martín y Ramírez (2005) reseñado en la sección anterior. Este modelo, sin embargo, no tiene una desagregación suficiente del sector agropecuario para simular adecuadamente los posibles efectos del TLC. En consecuencia, para este sector se hizo una proyección basada en las opiniones de expertos en el tema teniendo en cuenta el posible escenario final de negociación.

1. El Sector Agropecuario en el TLC

Existe una diferencia en el grado de apoyo en los sectores agropecuarios de Colombia y EU¹⁶. Mientras que en este último país desde hace más de 80 años, el Estado ha intervenido directamente en incentivar y proteger la producción agrícola a través de subsidios a la producción y la exportación, en Colombia este apoyo ha sido menor. Según estimativos de Garay et al. (2004) en la primera nación el costo total de las ayudas otorgadas a través de diferentes mecanismos equivale actualmente (2003) al 33% del PIB del sector, mientras que en Colombia esta relación es de 10%. Estas diferencias han marcado una divergencia en la estrategia de negociación que ha tornado difícil el logro de acuerdos.

Adicionalmente, cuando se aprobó el *Trade Promotion Authority* (TPA, o la ley que autoriza al ejecutivo a llevar a cabo negociaciones comerciales) en Estados Unidos, el Congreso de ese país **no autorizó** al Gobierno para negociar su política agrícola por cuestiones de seguridad nacional¹⁷. En este sentido, el Departamento de Comercio de EU

¹⁶ Al respecto, véase trabajo de Garay y otros (2004)

¹⁷ El “Trade Promotion Authority” (TPA por sus siglas en inglés), mejor conocido como “Fast Track” o “Fast Track Authority”, es la facultad otorgada, al presidente de Estados Unidos, por parte del Congreso, para celebrar tratados, exclusivamente de índole comercial, en forma expedita y sin la intervención del ente legislativo. La diferencia con el trámite ordinario de aprobación de un tratado, es que en este último, el texto firmado puede ser modificado, en cualquier momento por el congreso. Además, el articulado debe ser sometido a los debates que el legislativo considere necesarios, siguiendo los intereses de los votantes. Lo anterior significa que la certeza jurídica que brinda un trámite de esta naturaleza, al país con el que se negocia el tratado, es realmente mínima. Una vez el congreso realice todas las modificaciones pertinentes, el texto final se somete a una votación del congreso en pleno en la que, para ser aprobado, se requiere de los dos tercios de votos a favor. Se concluye entonces, que la ventaja del “Fast Track” radica en que la contraparte de la negociación, puede tener la certeza de que el texto que se acuerde, será el que quedará en firme, sin que el congreso pueda introducirle ningún tipo de modificación.

(*USTR* por sus siglas en inglés) no se encuentra autorizado para negociar un desmonte de sus subsidios así este factor tenga un efecto sobre los flujos comerciales en este o en otros TLC¹⁸. Tampoco puede negociar ningún aspecto que tenga que ver con la política de competencia desleal, en particular, cualquier norma que tenga que ver con medidas *anti-dumping*.

Teniendo en cuenta lo anterior, el Gobierno colombiano ha basado su estrategia de negociación en el sector agrícola sobre el precepto básico de que no resulta conveniente el desmonte de su protección actual a una serie de productos considerados “sensibles”. Esto, bajo la perspectiva de que EU mantenga la mayor parte de los subsidios de que gozan sus productores, así dentro del acuerdo, como en el caso de Chile, se prevea que no se aplicarán subsidios a la exportación.

En principio, es entendible que Colombia no ceda ante las pretensiones de EU de desmonte de la protección otorgada a través del sistema de franjas de precios o mecanismos alternativos, dado que ese país no desmontará los subsidios de su política agrícola, al menos en esta negociación. Sin embargo, algunos analistas y estudiosos de estos temas han criticado la posición asumida por nuestro país con el argumento de que muchos de estos productos que se quieren continuar protegiendo son productos en los que el país no posee mayores ventajas comparativas a nivel mundial, aún si no existieran subsidios a la producción y exportación en otros países¹⁹. Señalan que por proteger a estos productos, el país ha perdido la oportunidad de desarrollar otro tipo de producciones en las que sí tendría ventajas competitivas. Otros autores, y funcionarios del actual Gobierno, sin embargo no ven tan claras estas posibilidades de sustitución por otro tipo de cultivos y piensan que disminuir el grado de protección a estas actividades podría tener consecuencias desfavorables sobre el empleo rural en las regiones que tradicionalmente se han dedicado al cultivo de estos productos. Además, temen que estos impactos repercutan en un mayor grado de violencia y de marginalización de algunas regiones del país, que podrían incluso dedicarse a cultivos ilícitos.

Esta discusión sin duda resulta compleja y difícil de dirimir, pero claramente el Gobierno y los gremios del sector desean que se mantengan los actuales niveles de protección en los bienes sensibles. La dificultad radica en que la mayor parte de ellos son precisamente de interés de exportación de EU y además son objetos de subsidios a la producción en ese país.

Otro tema en el que ha venido insistiendo Colombia en estas negociaciones es el de lograr un “acceso real” al mercado norteamericano para las exportaciones del sector. Este concepto tiene que ver con el hecho de que en EU existen una gran cantidad de barreras a la entrada de productos agropecuarios, sobretodo de tipo sanitario. Al respecto, sin embargo, EU ha mantenido una posición inflexible, ya que según lo expuesto por su equipo negociador, cualquier flexibilización en estas normas se consideraría por la opinión pública un relajamiento de los requisitos para garantizar la salud pública en ese país.

¹⁸ Cualquier decisión sobre desmonte de subsidios se tomará en el marco de las negociaciones con la OMC.

¹⁹ Véase, por ejemplo, Perry G EL TIEMPO, julio 14 de 2005.

Así mismo, ha jugado un papel importante en el tema del acceso al mercado de EU el logro de una mayor participación en el mercado del azúcar de ese país frente al que tiene actualmente. Como se sabe, en EU el ingreso del azúcar se encuentra regulado por un sistema de cuotas por países, al igual que en otras regiones del mundo, donde se aplica con el único objetivo de otorgar protección a su producción nacional. El “lobby” o cabildeo ejercido por los sectores azucareros estadounidenses para evitar que el TLC firmado con Centroamérica fuese aprobado, muestra el importante poder político que tienen estos sectores en ese país²⁰.

Teniendo en cuenta lo anterior, para efectos de la proyección de la balanza de pagos, nos hemos basado en conversaciones con personas involucradas en la negociación para construir un escenario probable de resultado de dicho proceso.

En este escenario se han definido dos categorías de productos: los de interés ofensivo de Colombia y los de interés defensivo. Dentro de los primeros se cuentan:

- Flores
- Banano
- Azúcar
- Frutas
- Hortalizas
- Tabaco
- Palma africana
- Cárnicos
- Lácteos

Las flores son de interés en esta negociación porque si no hay TLC, al terminarse el *ATPDEA*, su ingreso se vería perjudicado por mayores aranceles. En el caso del banano, no se esperan mayores cambios con o sin las preferencias. En cambio, es de gran interés en esta negociación lo que suceda con el azúcar, ya que este producto es de importancia para Colombia y actualmente solo tiene una cuota para el ingreso al mercado norteamericano de 25,000 toneladas. El equipo negociador aspira a que se incremente a 100,000 ton, lo que significaría un aumento de exportaciones de unos US\$90 millones.

En frutas y hortalizas, aunque Colombia es un exportador neto al resto del mundo, hay poco comercio con EU. En aquellos productos en los cuales esa nación tiene déficit importantes como en tomate, lechuga, pepinos, aceitunas, cocos, piñas, sandías, nuestro país es un exportador pequeño. Por esta razón, nuestros escenarios se basan en el supuesto de que nuestras exportaciones a ese mercado se incrementarían pero de manera moderada durante los primeros años de funcionamiento del acuerdo. También moderado sería el aumento de las ventas de carne y lácteos dada la existencia de importantes barreras no arancelarias para su ingreso al mercado del país del norte.

²⁰ Al respecto, véase reciente artículo de Andrés Espinosa, director de Negociaciones del Ministerio de Agricultura “The Law of the Few”, Portafolio, julio 12 de 2005

Más promisorias son las posibilidades del tabaco y la palma africana, cuyas ventas al mercado americano podrían duplicarse en los próximos años, dado que el primero podría ser ofrecido en condiciones más ventajosas y el segundo porque por razones de salud pública en EEUU se vería beneficiado. En total, las ventas de estos dos sectores podrían incrementarse en US\$90 millones en nuestro escenario de proyección.

Por el lado de los intereses defensivos del país, se podrían identificar otra serie de productos. Entre ellos, en el arroz, maíz, pollo, frijol y aceites para los cuales se buscaría mantener un nivel de protección, pero que habría que realizar algunas concesiones para lograr un acuerdo con EU. En nuestro escenario esto se logra en un punto intermedio en las posiciones expresadas en la mesa de negociación por Colombia y Estados Unidos. Este equilibrio implica que los contingentes en maíz y arroz, por ejemplo, serían de un tamaño tal que cobijarían las actuales importaciones y una pequeña porción de la producción doméstica.

Pero el acceso que Colombia pretende en el sector agrícola y el mantenimiento del statu quo para las flores muy posiblemente significará tener que dar un mayor acceso en otros productos en los que no existe producción nacional importante, pero sí importaciones de otros países, tales como el trigo y la cebada. Estos mercados son abastecidos con importaciones que serían sustituidas por las procedentes de EU, dentro de un proceso de desviación del comercio. En nuestros escenarios hemos supuesto que las importaciones totales de estos bienes no se incrementarían, aunque sí las procedentes de EU, al tiempo que disminuirían las procedentes principalmente de MERCOSUR

2. Bienes industriales y mineros

Por su parte, en la proyección del comercio de otros bienes, en particular, los bienes industriales y mineros, el principal supuesto es que se logrará una liberalización total del comercio entre 2007 y 2010 en ambas direcciones. Si bien existen cuatro tipos de canastas de desgravación (Canasta A, inmediata, Canasta B a cinco años, Canasta C a diez años y canasta D quince a veinte años), lo hasta ahora acordado permite prever que más de un 99% del comercio industrial será desgravado inmediatamente o, máximo, en cinco años.

Colombia le exporta a Estados Unidos, excluyendo el petróleo, cerca de US\$2000 millones en productos industriales y mineros, mientras que las importaciones son superiores a los US\$3900 millones. Un poco menos de la mitad de lo que exportamos a EU en este grupo se beneficia del *APTDEA*. Los beneficios de este programa se pueden apreciar en el Cuadro 1. En la primera columna del Cuadro se observa el arancel que cobra EU a otros países (NMF significa Nación Más Favorecida) y en la segunda aparece el arancel preferencial que se le aplica a nuestro país por el *APTDEA*. En la tercera columna se registra la información sobre el peso que tienen las ventas externas dentro de la producción cada uno de estos sectores en nuestro país.

Cuadro 1
Aranceles NMF y APTDEA en varios sectores, 2001

Sectores	Aranceles USA		Colombia
	NMF	ATPDEA	X/(X+D)
Granos	2.19%	0.00%	0.07%
Vegetales y frutas	7.51%	0.85%	23.53%
Otros productos agrícolas	1.49%	0.00%	47.18%
Ganado	2.48%	1.13%	1.40%
Minería	0.58%	0.01%	56.16%
Carnes	5.03%	1.02%	0.56%
Alimentos Procesados	16.57%	9.11%	8.62%
Textiles y Vestidos	11.37%	10.32%	30.41%
Otras manufacturas ligeras	5.43%	2.66%	21.05%
Petróleo y Químicos	5.80%	0.07%	24.01%
Hierro y Acero	3.75%	0.00%	25.45%
Vehículos y equipos de transporte	3.85%	0.00%	32.26%
Maquinaria y Equipo	3.23%	0.00%	37.51%
Infraestructura y Serv. Púb	0.00%	0.00%	0.21%
Servicios	0.00%	0.00%	3.02%

Fuente: Tomado de DNP (2005)

En general, con excepción de los sectores de vegetales y frutas, alimentos procesados y textiles, los aranceles *NMF* en EU son relativamente bajos, y en este sentido, los beneficios de las preferencias *ATPDEA* se concentran en estos sectores principalmente. De la misma manera puede decirse que el TLC implicará una reducción mayor de aranceles en Colombia, cuyo promedio tarifario es de 11,6%, frente a los de EU, cuyo promedio está alrededor de 3%.

Para efectuar tal proyección nos basamos en el modelo de equilibrio general de Martín y Ramírez (2005). Además, se utilizó un escenario base en el cual las exportaciones y las importaciones serían aquellas que se generarían si el país no contara con el *ATPDEA*, ya que como se mencionó anteriormente, en caso de que no se firme el TLC, el país no gozaría de estas preferencias.

Aparte del supuesto de que se lograría una liberalización total del comercio en ambas direcciones para este tipo de bienes, también hemos hecho el supuesto de que por virtud del acuerdo no se permitiría la importación de ningún tipo de bien usado. Como se sabe, EU tiene interés en la exportación de bienes usados como la ropa, llantas, material de transporte y maquinaria.

Como se verá, las proyecciones de los flujos de Colombia con el mundo y de Colombia con EU difieren por la desviación del comercio que este TLC generaría. Es decir, que las importaciones de algunos bienes de los EU se incrementarían, pero no así las importaciones totales (o no en la misma magnitud), porque estos bienes se dejarían de importar de otros proveedores.

Los resultados del comercio total con EU hasta el año 2010 se presentan en el Cuadro 2 (exportaciones) y Cuadro 3 (importaciones)²¹. Como se puede apreciar, las exportaciones a EU aumentarían en cerca de US\$1.016 millones, US\$191 millones del sector agropecuario y US\$826 millones del sector industrial y minero. Por su parte, las importaciones de ese

²¹ Hay que tener en cuenta que estos resultados del impacto del TLC no son iguales a los que se verán reflejados más adelante en la balanza de pagos porque se refieren a los efectos bajo el supuesto de que la tasa de cambio y el crecimiento de la economía permanecen constantes

país aumentarían en US\$1.629 millones, US\$571 millones de bienes del sector agropecuario y US\$1.058 millones de bienes industriales y mineros²².

En los cuadros 4 y 5, por su parte, se presentan los resultados del ejercicio de proyección de las ventas y compras totales del país, teniendo en cuenta los efectos de desviación del comercio. Tal como se muestra allí, las ventas del país se incrementarían en US\$1.068 millones y las importaciones aumentarían en US\$ 646 millones. Es decir, que habría una desviación de comercio de US\$931 millones.

Así las cosas, el TLC produciría en la balanza comercial del país los primeros tres años de funcionamiento una disminución del superávit que existe actualmente con EU de US\$613 millones, y una ampliación de superávit general en US\$422 m.

El comercio total (impo + expo) con EU se incrementaría en casi US\$2.000 millones, mientras que el comercio total del país se incrementaría en US\$1.700 millones en los próximos cuatro años por efecto de la aplicación del tratado. Esto significa que el grado de apertura de la economía se incrementaría en un punto porcentual, medida como porcentaje del PIB (Gráfico 1). Frente a EU también se registraría un aumento del grado de apertura aún más significativo.

²² Al concluir sobre estos resultados es bueno tener en cuenta que el ejercicio realizado solamente tiene un horizonte de tiempo hasta el año 2010, y por lo tanto, solamente considera que se aumentarían las exportaciones de bienes que actualmente tienen producción. No tiene en cuenta la posibilidad que se generen nuevas oportunidades de exportación que actualmente no existen. Sin embargo, nuestro supuesto es que este tipo de nuevas exportaciones requieren de un tiempo de desarrollo que trasciende el horizonte de la proyección

Cuadro 2 Escenario TLC

Impacto del TLC en las exportaciones de Colombia a Estados Unidos

	2004 (mill USD)	Período 2007 - 2010 Tasas	Impacto TLC (mill USD)
EXPORTACIONES TOTALES	7,042	14.4%	1,016
1. CAFÉ 1/	381	0.0%	0.0
2. CARBÓN 1/	502	0.0%	0.0
3. PETRÓLEO GAS Y DERIVADOS DEL CRUDO 1/	3,353	0.0%	0.0
4. SECTOR AGROPECUARIO 2/	777	24.6%	191.0
Azúcar	22.0	408.5%	90.0
Legumbres y raíces	7.3	13.7%	1.0
Frutas	10.5	9.5%	1.0
Carnes	0.4	1081.1%	4.0
Congelados frutas	0.3	256.4%	0.8
Margarinas	0.0	...	4.0
Aceite de palma	0.0	...	20.0
Cacao	0.0	...	0.2
Tabaco	3.5	2000.0%	70.0
Flores	581.0	0.0%	0.0
Banano	149.0	0.0%	0.0
Otros	2.9	0.0%	0.0
5. OTROS SECTORES 1/	2,029	40.7%	825
<i>Productos alimenticios</i>	92	35.3%	32.4
<i>Otros productos alimenticios</i>	0	33.3%	0.1
<i>Bebidas y tabaco</i>	66	36.7%	24.4
<i>Hilados, fibras y artículos textiles</i>	47	81.1%	38.2
<i>Tejidos, prendas de vestir y cuero</i>	571	89.1%	509.1
<i>Productos metálicos y de madera</i>	210	64.4%	135.4
<i>Otros recursos naturales procesados</i>	232	3.6%	8.3
<i>Químicos y plásticos</i>	148	41.0%	60.7
<i>Maq. para usos generales y especiales</i>	25	33.3%	8.2
<i>Maquinaria eléctrica</i>	64	13.2%	8.4
<i>Equipo de transporte</i>	39	0.0%	0.0
<i>Otros servicios</i>	12	0.0%	0.0
<i>Minería</i>	523	0.0%	0.0

Notas:

1/ Las tasas de crecimiento utilizadas en el escenario corresponden a las obtenidas en el trabajo de Martín y Ramírez (2004).

2/ Las estimaciones del sector agropecuario fueron calculadas con la información suministrada por el Ministerio Agricultura y Departamento de Planeación Nacional.

Impacto TLC: EU elimina Barreras No Arancelarias (**BNA**) excepto en el sector agropecuario y elimina todas las Barreras Arancelarias (**BA**) (incluso en el sector agropecuario). Colombia elimina todas las **BA** (excepto en el sector agropecuario).

Fuente: DANE para las exportaciones de 2004.

Cuadro 3
Escenario TLC
Impacto del TLC en las importaciones desde Estados Unidos

	2004 (mill USD)	Período 2007 - 2010 Tasas	Impacto TLC (mill USD)
IMPORTACIONES TOTALES	4,581	35.6%	1,628.7
1. PETRÓLEO Y DERIVADOS 1/	202	0.0%	0.0
2. SECTOR AGROPECUARIO 2/	416	137.2%	570.5
Trigo	118	169.2%	200
Algodón	48	62.2%	30
Porcicultura	5	82.2%	3.7
Otros Aceites	1	...	137
Arroz	0	...	30
Maíz	235	72.3%	170
Otros	9	0.0%	0
3. OTROS SECTORES 1/	3,962	26.7%	1,058.2
<i>Productos alimenticios</i>	77	133.9%	102.5
<i>Otros productos alimenticios</i>	50	28.0%	14.1
<i>Bebidas y tabaco</i>	2	67.7%	1.2
<i>Hilados, fibras y artículos textiles</i>	149	56.9%	84.9
<i>Tejidos, prendas de vestir y cuero</i>	39	5.9%	2.3
<i>Productos metálicos y de madera</i>	179	134.8%	241.7
<i>Otros recursos naturales procesados</i>	133	61.9%	82.1
<i>Químicos y plásticos</i>	1,268	26.3%	333.6
<i>Maq. para usos generales y especiales</i>	600	9.0%	54.0
<i>Maquinaria eléctrica</i>	615	9.7%	59.7
<i>Equipo de transporte</i>	821	10.0%	82.1
<i>Otros servicios</i>	19	0.0%	0.0
<i>Minería</i>	9	0.1%	0.0

Notas:

1/ Las tasas de crecimiento utilizadas en el escenario corresponden a las obtenidas en el trabajo de Martín y Ramírez (2004).

2/ Las estimaciones del sector agropecuario fueron calculadas con la información suministrada por el Ministerio de Agricultura y Departamento de Planeación Nacional.

Impacto TLC: EU elimina Barreras No Arancelarias (**BNA**) excepto en el sector agropecuario y elimina todas las Barreras Arancelarias (**BA**) (incluso en el sector agropecuario). Colombia elimina todas las **BA** (excepto en el sector agropecuario).

Fuente: DANE para las importaciones de 2004.

Cuadro 4
Escenario TLC
Impacto del TLC en las exportaciones totales de Colombia

	2004 (mill USD)	Período 2007 - 2010 Tasas	Impacto TLC (mill USD)
EXPORTACIONES TOTALES	16,731	6.4%	1,068
1. CAFÉ 1/	1,161	0.0%	0.0
2. CARBÓN 1/	1,765	0.0%	0.0
3. PETRÓLEO GAS Y DERIVADOS DEL CRUDO 1/	4,319	0.0%	0.0
4. SECTOR AGROPECUARIO 2/	1,701	11.2%	191.0
Azúcar	382.5	23.5%	90.0
Legumbres y raíces	27.2	3.7%	1.0
Frutas	15.5	6.5%	1.0
Carnes	29.7	13.5%	4.0
Congelados frutas	0.5	170.9%	0.8
Margarinas	3.7	108.1%	4.0
Aceite de palma	92.7	21.6%	20.0
Cacao	0.0	1428.6%	0.2
Tabaco	13.6	514.7%	70.0
Flores	703.7	0.0%	0.0
Banano	431.7	0.0%	0.0
Otros	0.3	0.0%	0.0
5. OTROS SECTORES 1/	7,785	11.3%	877
<i>Productos alimenticios</i>	460	7.3%	33.6
<i>Otros productos alimenticios</i>	119	-0.1%	-0.1
<i>Bebidas y tabaco</i>	125	5.1%	6.4
<i>Hilados, fibras y artículos textiles</i>	243	18.7%	45.5
<i>Tejidos, prendas de vestir y cuero</i>	1,122	48.6%	545.4
<i>Productos metálicos y de madera</i>	1,253	18.8%	235.6
<i>Otros recursos naturales procesados</i>	819	0.3%	2.5
<i>Químicos y plásticos</i>	1,601	0.2%	3.2
<i>Maq. para usos generales y especiales</i>	241	1.4%	3.4
<i>Maquinaria eléctrica</i>	288	0.7%	2.0
<i>Equipo de transporte</i>	472	0.0%	0.0
<i>Otros servicios</i>	171	0.0%	0.0
<i>Minería</i>	869	0.0%	0.0

Notas:

1/ Las tasas de crecimiento utilizadas en el escenario corresponden a las obtenidas en el trabajo de Martin y Ramírez (2004).

2/ Las estimaciones del sector agropecuario fueron calculadas con la información suministrada por el Ministerio Agricultura y Departamento de Planeación Nacional.

Impacto TLC: EU elimina Barreras No Arancelarias (**BNA**) excepto en el sector agropecuario y elimina todas las Barreras Arancelarias (**BA**) (incluso en el sector agropecuario). Colombia elimina todas las **BA** (excepto en el sector agropecuario).

Fuente: DANE para las exportaciones de 2004.

Cuadro 5
Escenario TLC
Impacto del TLC en las importaciones totales de Colombia

	2004 (mill USD)	Período 2007 - 2010 Tasas	Impacto TLC (mill USD)
IMPORTACIONES TOTALES	15,629	4.1%	646.0
1. PETRÓLEO Y DERIVADOS 1/	384	0.0%	0.0
2. SECTOR AGROPECUARIO 2/	834	24.1%	200.8
Trigo	201	0.2%	0.4
Cebada y otros	28	2.1%	0.6
Arroz	0	,,,	30
Maíz	262	0.0%	170
Otros	343	0.0%	0
3. OTROS SECTORES 1/	14,411	3.1%	445.1
<i>Productos alimenticios</i>	509	14.7%	74.9
<i>Otros productos alimenticios</i>	209	7.2%	15.1
<i>Bebidas y tabaco</i>	120	8.5%	10.2
<i>Hilados, fibras y artículos textiles</i>	634	12.5%	79.2
<i>Tejidos, prendas de vestir y cuero</i>	176	-11.6%	-20.4
<i>Productos metálicos y de madera</i>	1,596	5.8%	92.6
<i>Otros recursos naturales procesados</i>	601	7.0%	42.1
<i>Químicos y plásticos</i>	3,873	2.9%	112.3
<i>Maq. para usos generales y especiales</i>	1,620	0.6%	9.7
<i>Maquinaria eléctrica</i>	2,690	0.5%	13.5
<i>Equipo de transporte</i>	2,283	0.7%	16.0
<i>Otros servicios</i>	49	0.0%	0.0
<i>Minería</i>	51	0.1%	0.1

Notas:

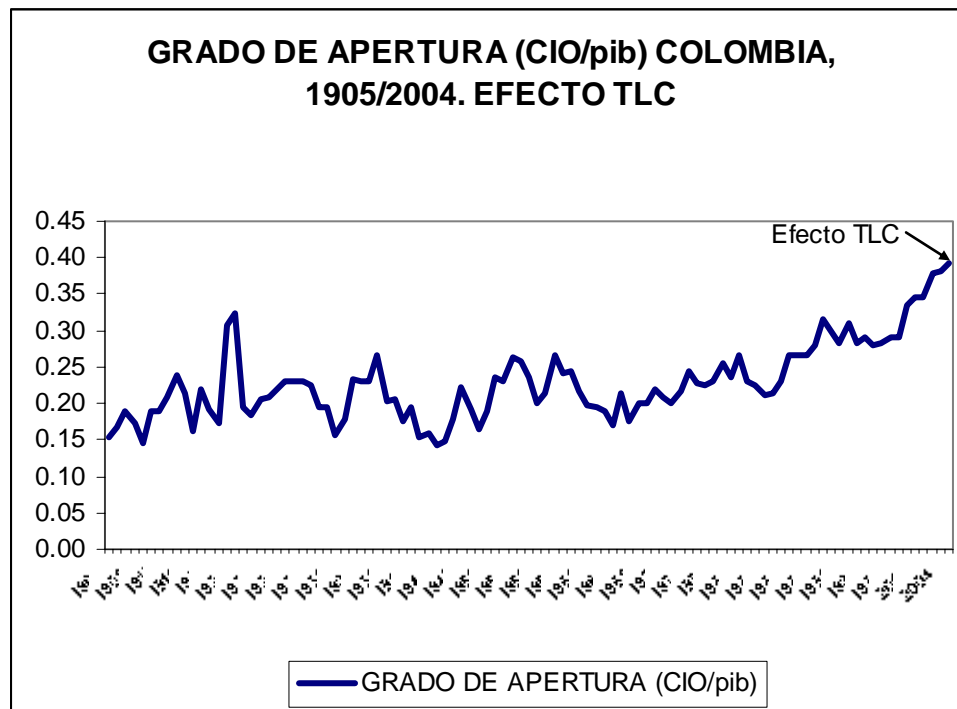
1/ Las tasas de crecimiento utilizadas en el escenario corresponden a las obtenidas en el trabajo de Martín y Ramírez (2004).

2/ Las estimaciones del sector agropecuario fueron calculadas con la información suministrada por el Ministerio de Agricultura y Departamento de Planeación Nacional.

Impacto TLC: EU elimina Barreras No Arancelarias (**BNA**) excepto en el sector agropecuario y elimina todas las Barreras Arancelarias (**BA**) (incluso en el sector agropecuario). Colombia elimina todas las **BA** (excepto en el sector agropecuario).

Fuente: DANE para las importaciones de 2004.

Gráfico 1



B. EL COMERCIO DE SERVICIOS NO FINANCIEROS

El sector de servicios no financieros es un sector cuyas características son complejas por tratarse de intangibles. Existe un gran desconocimiento de las formas como se prestan los servicios en nuestro país y de su comercio exterior, en parte, por las dificultades de su registro. En estas circunstancias resulta particularmente difícil realizar proyecciones en un escenario con TLC.

En el comercio internacional, se han definido cuatro modos de prestación de servicios: Modo 1 de Consumo en el Extranjero, Modo 2 de Comercio Transfronterizo, Modo 3 de Presencia Comercial y Modo 4 de Movimiento Temporal de Personas²³. Tan solo parte del Modo 1 y el Modo 2 se registran en las estadísticas tradicionales de la balanza de pagos, ya que constituyen transacciones entre no residentes. Por su parte, en la balanza de pagos los servicios que se registran aparecen bajo las categorías de Transporte, Viajes, Servicios Financieros y Otros Servicios²⁴.

²³ El Modo 1 es cuando el consumidor del servicio se traslada a donde está el productor para consumirlo. Ejemplo de ello es un servicio médico. El Modo 2 es cuando la transacción se hace sin que el consumidor o el productor se desplacen, es decir, via fax, internet o teléfono. El Modo 3 es cuando el prestador del servicio se establece en el país como productor mediante la creación de una empresa. Este modo se registra en las estadísticas de inversión extranjera. Finalmente, el Modo 4 que es cuando el prestador del servicio se desplaza temporalmente al otro país. Para el desarrollo de este modo se requiere que haya flexibilidad en materia de otorgamiento de visas.

²⁴ Los servicios de transporte (marítimo, aéreo y otros) se refieren a movilidad de pasajeros, mercancías (fletes, carga etc.) ,derechos portuarios entre otros. Viajes comprende los bienes y servicios que pasajeros adquieren en una economía durante su estadía por un periodo menor a un año (no incluye estudiantes ni personas que viajan por tratamientos médicos Incluye turismo fronterizo y transfronterizo). “Otros servicios no financieros” comprenden los de telecomunicaciones, informáticos y empresariales entre otros. Mayor

Los servicios son uno de los principales rubros de exportación de EU, y al mismo tiempo, ha sido identificado como un rubro de potencial exportación de nuestro país, por las posibles ventajas de la mano de obra calificada más barata en Colombia que en esa nación del norte. La negociación en el campo de los servicios busca que se desmonten las barreras a la prestación de los mismos en ambos mercados. Estados Unidos busca incluso ir más allá de lo acordado en la OMC en la mayor parte de los sectores considerados.

Las mayores dificultades en la negociación de los servicios en este TLC están asociadas al hecho de que los temas migratorios se están tratando aparte y sin relacionarlos con los comerciales, cuando resulta importante que haya mayor flexibilidad en este campo para desarrollar una oferta exportable de servicios. El segundo tema es el de las barreras a la entrada para la prestación de servicios en EU a nivel estatal, sobre las cuales no habrá compromisos en el TLC²⁵.

Vale la pena aclarar que para estas proyecciones, el análisis se concentró particularmente en un solo rubro de servicios denominado “otros servicios” de la balanza de pagos, que representa tan solo un 25% de las transacciones totales. Esto, dado que el componente más importante, transporte, depende de las proyecciones sobre los flujos de comercio de bienes. Dentro de los “otros servicios” se encuentran los profesionales, que son los de interés de exportación de Colombia en esta negociación. Por tanto, para estimar el impacto del TLC sobre el comercio global de servicios se consideraron tres subgrupos: i) transportes, ii) “otros servicios no financieros” y; iii) viajes, seguros y servicios del Gobierno.

Dadas las limitaciones de registro de estas transacciones, con el fin de contar con una herramienta con mayor base empírica para evaluar el posible impacto del TLC sobre el comercio de servicios la Sección Sector Externo de la Subgerencia de Estudios Económicos del Banco de la República, llevó a cabo la **“ENCUESTA CUALITATIVA SOBRE EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS (TLC)”**, entre el 23 de mayo de 2005 y mediados de junio del mismo año²⁶. Se consultaron empresas exportadoras e importadoras de servicios que normalmente le reportan su actividad al Banco para la elaboración de la Balanza de Pagos sobre: a) la forma en que presta o recibe el servicio; b) sus mercados de exportación e importación de servicios; c) las principales dificultades de acceso al mercado de servicios en los Estados Unidos; d) el impacto cualitativo y cuantitativo (importaciones y exportaciones) de una eventual firma del TLC con los Estados Unidos sobre cada una de las empresas²⁷. Los resultados completos de la encuesta se presentan en el Anexo 3.

Respecto a viajes, servicios de Gobierno y de seguros no se supone que el TLC vaya a generar algún efecto. A continuación se describe el impacto estimado del TLC sobre el

detalles sobre servicios se encuentra en Revista Banco de la República (2002). “Aspectos metodológicos fuentes y criterios de medición de la balanza de pagos de Colombia”. Noviembre. Vol. LXXV No. 901.

²⁵ Estados Unidos solamente puede negociar a nivel federal.

²⁶ El formato de la encuesta se encuentra en el anexo 1.

²⁷ Vale la pena mencionar que el Banco de la República tiene la muestra más completa de empresas de servicios que realizan operaciones de comercio exterior en el país, la cual ha ido construyendo a través de los años para la elaboración de las estadísticas de la balanza de pagos.

comercio exterior de servicios no financieros, a partir de un escenario base, en el cual estos rubros se proyectan con base en supuestos macroeconómicos.

1. Escenario Base sin ATPDEA²⁸

La estimación de la balanza comercial de servicios no factoriales se realiza para los tres grandes agregados del sector, así: transporte, viajes y resto de servicios. En lo que respecta al rubro de transportes, la estimación está asociada a la proyección de las exportaciones e importaciones de bienes, ya que éste en gran medida se refiere al transporte de mercancías. La proyección del rubro de viajes y de otros servicios está asociada al crecimiento de la economía mundial (ingresos) y del PIB doméstico (egresos).

En líneas generales, se estima que el comercio global (Exportaciones + Importaciones) de servicios no financieros tendría un crecimiento de 24.1 %. Dentro de éste, “los otros servicios no financieros” representan el 25%, destacándose los de telecomunicaciones.

2. Escenario TLC

En la proyección de la balanza de pagos se estima que el TLC afectaría el comercio exterior de servicios tanto en el rubro de transportes como en “otros servicios”

En el caso de transporte, el efecto se transmite por la vía de la balanza comercial. Para cuantificar el impacto sobre “otros servicios no financieros” se utilizaron los resultados de la encuesta a los operadores del sector, que se mencionó en la sección anterior excepto para el sector de comunicaciones. Para la proyección de este rubro se tuvo en cuenta que en los últimos años el sector de comunicaciones ha representado cerca del 2% del comercio de bienes y servicios, relación que se supone se mantendrá en el futuro. El Cuadro 6, resume en términos porcentuales el impacto estimado para cada sector. En particular, de acuerdo con los resultados de la encuesta y los supuestos considerados en el sector de comunicaciones los ingresos por exportaciones de “otros servicios se verían incrementados en 11.1% al tiempo que las compras al exterior, por el mismo concepto, aumentarían en 14.9%.

²⁸ Como se explicará más adelante el escenario base de la balanza de pagos considera la terminación de ATPDEA el 31 de diciembre de 2006 y no supone efectos por la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) .

Cuadro 6
Impacto TLC sobre los “Otros Servicios no financieros”^{1/}

	Exportaciones	Importaciones
3 Otros servicios	11,1%	14,9%
a. Comunicación	9,4%	12,7%
b. Construcción	0,0%	0,0%
c. Seguros	0,0%	0,0%
d. Financieros	0,0%	0,0%
e. Informática e información	0,2%	0,2%
i Asesoría	0,0%	3,8%
ii Desarrollo	10,8%	3,2%
iii Información	0,0%	2,4%
f. Regalías y derechos de licencia	9,1%	3,5%
g. Otros servicios empresariales	1,4%	2,0%
i. Compraventa	5,2%	1,2%
ii Publicidad	2,0%	59,6%
iii. Construcción e ingeniería	24,7%	3,8%
iv. Consultoría legal	6,1%	1,0%
v. Consultoría técnica	2,7%	0,2%
h. Personales, culturales y recreativos	0,0%	4,0%
i. Gobierno n.i.o.p.	0,0%	0,0%

1/ La estimación del efecto del TLC sobre servicios no financieros se construye a partir de los resultados de la encuesta aplicada por la SGEE excepto para el sector de Comunicaciones.

Fuente: Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos - Sector Externo.

El Cuadro 7, presenta los resultados del impacto del TLC en el comercio de servicios no financieros de la balanza de pagos. En líneas generales se observa que el TLC ampliaría el balance global de servicios no financieros en cerca de US\$1.184 m en los cuatro años de proyección, respecto al escenario base (no incluye *ATPDEA*). Como se puede apreciar las exportaciones aumentarían en cerca de US\$322 m y las importaciones en US\$1.146 m, con lo cual desbalance comercial se ampliaría en US\$824 m.

Cuadro 7
Impacto del TLC sobre el comercio de servicios no financieros 2007 – 2010
Millones de dólares

	Efecto TLC 2007 - 2010	
	Exportaciones	Importaciones
A. Total Exportaciones de servicios no finan.	322	1.146
1. Transporte	44	239
2. Viajes	0	1
3 Otros servicios	278	906
a. Comunicación	108	125
b. Construcción	0	0
c. Seguros	0	197
d. Financieros	17	74
e. Informática e información	9	51
i Asesoría	2	4
ii Desarrollo	6	40
iii Información	1	7
f. Regalías y derechos de licencia	4	65
g. Otros servicios empresariales	83	319
i. Compraventa	37	76
ii Publicidad	9	16
iii. Construcción e ingeniería	3	208
iv. Consultoría legal	10	19
v. Consultoría técnica	24	0
h. Personales, culturales y recreativos	20	25
i. Gobierno n.i.o.p.	37	51

Fuente: Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos - Sector Externo.

C. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

La firma del TLC tendrá un impacto positivo sobre la inversión extranjera, que como ya se dijo, es uno de sus principales objetivos. Este impacto positivo se dará por la mayor confianza, mayor estabilidad de las reglas de juego, mayor acceso al mercado y mejor aprovechamiento de las economías de escala que atraerán a las empresas extranjeras para invertir en Colombia.

EU ha presentado una propuesta de texto que considera, entre otras cosas, el concepto de la “expropiación indirecta”, figura jurídica que le permitiría al inversionista de ese país

demandar al Estado colombiano y exigir una indemnización por un cambio en las reglas de juego, incluso en aspectos tributarios. También ha solicitado que dentro del concepto de inversión se considere la deuda de corto y largo plazo. Así las cosas, la seguridad jurídica que se brindaría a estos inversionistas no tendría antecedentes en nuestro país y pondría a Colombia en igualdad de condiciones regulatorias que otros países que han firmado TLC con Estados Unidos, para competir por estos capitales. Adicionalmente, el tratado brindaría a estos mismos agentes la posibilidad de acudir a los mecanismos de solución de diferencias establecidos en el tratado, sin tener que resolver estos conflictos vía los mecanismos de la jurisdicción interna del país.

En un ejercicio de proyección como el que aquí se intenta es imposible tener en cuenta todos los posibles impactos de la IED y la cuantificación de estos nuevos flujos. En consecuencia aquí nos limitaremos a evaluar el impacto que tendrá sobre esta variable el incremento esperado de las exportaciones de bienes. Tampoco evaluaremos la posibilidad de que se registren nuevos flujos de IED asociados a las mayores importaciones previstas por efecto de la aplicación del tratado.

Para el desarrollo del ejercicio se realizaron dos tipos de estimaciones. En primer lugar, se utilizaron las proyecciones sobre el incremento de las exportaciones no tradicionales (que a su vez se basan en el trabajo de Martín y Ramírez (2005)). Para ello, se utilizó información del DANE de los balances reportados por las empresas a la Superintendencia de Sociedades y las tasas de crecimiento estimadas por los autores mencionados. A continuación se describe paso a paso la estimación realizada:

1. *Identificación de las empresas:* Se identificaron 10305 empresas que reportaron a la Superintendencia de Sociedades en 2004, de las cuales el 23.6% pertenecen al sector industrial. De éstas, 491 (20.2%) tienen participación extranjera y los extranjeros poseen el 24.2% del patrimonio de estas empresas

Así mismo, se identificó que de las 2.341 empresas que realizaron exportaciones durante 2004 por valor de US\$5.463 millones, US\$2.856 millones (52%) fueron realizados por empresas con participación extranjera

2. *Obtención del coeficiente Exportaciones/Patrimonio de inversionistas extranjeros:* El siguiente paso fue estimar con la información mencionada un coeficiente que mide los requerimientos de patrimonio en poder de inversionistas extranjeros para generar US\$1 dólar de exportación en cada uno de los sectores industriales. La utilización de este coeficiente para realizar proyecciones implica suponer de que este es constante en el tiempo.
3. *Cruce con la información de crecimiento de las exportaciones:* Basados en las tasas de crecimiento de las exportaciones calculadas por Martín y Ramírez (op cit), utilizando el coeficiente mencionado, se identifica el nuevo patrimonio requerido para incrementar las exportaciones y se supone que este incremento es suministrado por inversionistas extranjeros.

4. *Resultados:* Al aplicar el procedimiento explicado, se obtiene que Colombia recibiría un flujo de IED por mayores exportaciones por US\$334 millones, donde se destaca lo siguiente (Cuadro 8):
- La industria de confecciones recibiría US\$88 millones, equivalentes al 41% del total.
 - La industria de telas recibirá mayores flujos de IED por US\$80 millones.
 - La industria de fabricación de maquinaria recibiría flujos de IED por US\$70 millones
5. *Limitaciones de la estimación:* Esta estimación es limitada en el sentido que no contempla otras posibles fuentes de aumento de la IED por el TLC. Por ejemplo, no tiene en cuenta un posible aumento por factores como una mayor búsqueda de materias primas, mercados internos, aprovechamiento del mercado andino, aprovechamiento de un mejor trato legal y tributario, inversión en el sector servicios o, en general, inversiones en sectores nacientes que hoy en día no se pueden identificar claramente. Por esta razón, esta estimación debe considerarse como un límite inferior a los flujos de IED que serían inducidos por el TLC.

Cuadro 8

ESTIMACIÓN FLUJO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA SECTOR INDUSTRIAL ANTE LA FIRMA DEL TLC

descripción	Patrimonio 1/			Exportaciones			Número de empresas			X/Pat-IED	Var	Export.	Patrim-IED	Flujo
	Sin IED	Con IED	Total	Sin IED	Con IED	Total	Sin IED	Con IED	Total		Expor. 2/	Estimadas	Estimado	IED
BEBIDAS	3,439	309	3,748	34	2	36	44	8	52	0.01	5.1	2.6	324.8	15.8
CARBON Y DERIVADOS	1	0	1	0	0	54	54	2	3	...	0.0	53.9	0.2	0.0
CURTIEMBRE Y MANUFACTURAS DE CUERO DIFER	66	1	67	63	19	83	30	2	32	18.2	48.6	29.0	1.6	0.5
DERIVADOS DEL PETROLEO Y GAS	26	82	107	0	22	23	12	7	19	0.3	0.0	22.1	81.8	0.0
EDITORIAL E IMPRESION (SIN INCLUIR PUBLI	430	69	498	87	43	130	149	22	171	0.6	42.9	68.8	0.0	0.0
FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO	249	255	504	81	135	216	94	37	131	0.5	30.3	176.3	332.6	77.4
FABRICACION DE OTROS MEDIOS DE TRANSPORT	75	63	138	2	12	14	7	7	14	0.2	0.0	12.4	63.0	0.0
FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS CON MATER	84	28	112	47	42	89	40	10	50	1.5	42.0	27.8	0.0	0.0
FABRICACION DE PAPEL, CARTON Y DERIVADOS	2,006	101	2,107	354	85	440	35	16	51	0.8	0.3	85.7	101.4	0.3
FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR	325	181	507	368	168	535	179	30	209	0.9	48.6	249.4	269.7	88.2
FABRICACION DE PRODUCTOS DE CEMENTO, HOR	4,549	600	5,149	96	3	99	34	7	41	0.0	3.3	599.9	0.0	0.0
FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO ME	201	104	306	26	22	48	54	12	66	0.2	22.0	104.5	0.0	0.0
FABRICACION DE TELAS Y ACTIVIDADES RELAC	819	166	985	137	71	208	75	26	101	0.4	48.6	104.8	247.0	80.8
FABRICACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y S	246	147	394	205	94	298	67	14	81	0.6	0.0	93.6	147.2	0.0
FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VID	167	174	341	37	55	92	11	6	17	0.3	55.2	174.2	0.0	0.0
INDUSTRIA METALMECANICA DERIVADA	463	285	748	109	225	334	135	33	168	0.8	1.4	228.3	289.4	4.0
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	529	792	1,322	134	644	778	46	6	52	0.8	0.0	644.5	792.4	0.0
MANUFACTURA DE CALZADO Y PRODUCTOS RELAC	56	18	74	10	7	17	28	5	33	0.4	7.5	18.3	0.0	0.0
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	363	298	661	62	108	171	159	36	195	0.4	108.2	298.0	0.0	0.0
PREPARACION DE MADERA Y ELABORACION DE P	72	9	82	12	10	22	28	4	32	1.1	18.8	12.0	11.2	1.8
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	4,504	806	5,310	209	238	447	341	67	408	0.3	7.3	255.6	864.9	58.8
PRODUCTOS DE CAUCHO	38	156	194	8	79	87	19	6	25	0.5	0.2	79.4	156.6	0.3
PRODUCTOS DE PLASTICO	650	155	805	116	58	175	159	29	188	0.4	0.2	58.5	155.6	0.3
PRODUCTOS QUIMICOS	1,350	1,837	3,187	410	651	1,061	176	95	271	0.4	0.2	652.5	1,840.7	3.7
PUBLICACIONES PERIODICAS	101	3	104	1	5	5	20	4	24	1.5	0.3	4.5	3.0	0.0
TABACO	92	43	136	1	0	1	1	1	2	0.0	5.1	0.2	45.5	2.2
	20,903	6,686	27,589	2,610	2,856	5,465	1,945	491	2,436	0.4		3,046.4	7,019.9	334.0

Esta estimación un incremento pequeño de la IED, que es la parte atribuible únicamente a los flujos de capital que se verán atraídos hacia Colombia por el incremento en el comercio de bienes que ocurrirá como consecuencia del TLC. Cuando se observa lo que ha sucedido

en otros países que han firmado acuerdos similares con EU, se puede apreciar que el incremento en la inversión es mayor. En el caso de Chile, la IED se incrementó de 3% a 5% del PIB. En México, por su parte, el incremento fue de 3% a 4% del PIB. En Colombia en el año 2004 la IED representó el 2,8% del PIB y en el escenario de simulación la incrementamos hasta 3.0% del PIB en los primeros años de funcionamiento del acuerdo 2007 a 2010, claramente un supuesto conservador. Esto implica un incremento de los flujos de capitales de US\$2.135 millones en todo el período.

D. Otros rubros de la balanza de pagos.

La proyección de la balanza de pagos no supone que el TLC tenga un impacto directo sobre los flujos relacionados con transferencias corrientes y con capitales de corto plazo, como inversión de portafolio. De otro lado, si bien no se estima un efecto directo de dicho Tratado sobre las operaciones de endeudamiento externo, servicio de la deuda o giro de utilidades (estas últimas se hacen parte de la renta de los factores) el modelo de balanza de pagos recoge un efecto indirecto sobre estos agregados, dado que están relacionados con los flujos de comercio y la IED.

V. SIMULACIONES SOBRE LA BALANZA DE PAGOS

A. Escenario Base sin ATPDEA

A continuación se presentan las principales consideraciones a tener en cuenta para la proyección de balanza de pagos bajo un escenario que supone que las relaciones comerciales con Estados Unidos están afectadas por la eliminación del *ATPDEA* el 31 de diciembre de 2006 y que no se firma el TLC:

- Se estima que la terminación del *ATPDEA* reduciría las exportaciones no tradicionales a Estados Unidos en US\$180 m (1.8% de las ventas de productos no tradicionales totales de 2004). Este efecto resulta de estimar un impacto de US\$70 millones de dólares sobre las ventas de flores y de US\$109 m en las exportaciones de productos industriales²⁹ (Ver Anexo 4, Cuadro 1).
- No se supone que la terminación del *ATPDEA* tenga efectos sobre la inversión extranjera directa, ni sobre la deuda externa ni tampoco sobre el comercio exterior de servicios.
- Se supone que la economía crece 4.5% en 2006 y mantiene un ritmo de crecimiento anual de 4.0% entre 2007 y 2010³⁰.

²⁹ El efecto sobre flores, corresponde al aumento en las ventas de flores entre 2001 y 2003 cuando entró a operar en pleno el *ATPDEA*. Por su parte, para medir el efecto sobre las ventas del sector industrial se utilizaron los resultados encontrados en el trabajo de Martín y Ramírez (2005).

- En el Cuadro 9 se presentan los principales supuestos utilizados en la elaboración del Escenario Base. Se espera un comportamiento favorable en los términos de intercambio para 2006, en especial, el precio del petróleo que se proyecta para el próximo año³¹. A partir de 2007, los cálculos muestran un deterioro en los precios internacionales de nuestros productos básicos de exportación.
- La proyección de crecimiento de las exportaciones no tradicionales se deriva de los supuestos de demanda mundial y de tasa de cambio real³². En particular, de acuerdo con información del FMI, para 2006 se proyecta una desaceleración de la economía mundial y en especial de nuestros socios comerciales como Estados Unidos y Venezuela (3.3% y 4.5% en 2006, frente a 3.5% y 7.8% en 2005, respectivamente)³³.
- Se supone que entre 2006 y 2010 la IED se mantiene alrededor de 3.0% del PIB.

Cuadro 9
Escenario Base – Sin ATPDEA - Principales Supuestos

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PRECIOS							
Café (ExDock US\$ libra)	0,84	1,18	1,14	1,08	1,03	1,01	0,96
Petróleo (US\$ barril)	37,3	47,9	54,4	52,6	50,7	49,9	46,2
Carbón (US\$ tonelada)	36,1	47,9	47,9	46,5	45,0	44,4	43,8
Ferróniquel (US\$ libra)	2,3	2,6	2,3	2,2	1,7	1,5	1,3
Oro (US\$ Onza Troy)	409,3	433,8	452,7	475,2	495,2	515,2	535,2
PIB REAL (Var. %)	4,0	4,7	4,5	4,0	4,0	4,0	4,0
PIB SOCIOS COMERCIALES PARA XNT (Var %)	5,9	4,3	3,5	3,1	2,8	2,7	2,7

Fuente: Banco de la República y Fondo Monetario Internacional.

B. Escenario con impacto TLC.

Conforme a lo que se presentó en el capítulo anterior, para la medición del impacto del TLC sobre la balanza de pagos se tienen en cuenta las siguientes consideraciones:

- El escenario se construye sobre la base de que el Tratado entra en vigencia el primero de enero de 2007, fecha a partir de la cual se perderían los beneficios del ATPDEA. Como se mencionó, se estima que la terminación del ATPDEA significaría menos ingresos por exportaciones por un valor cercano a US\$180 m.

³¹ La proyección de precios internacionales de nuestros productos básicos de exportación corresponde a lo suministrado por el FMI, cuya actualización se llevó a cabo en octubre de 2005.

³² Para la proyección de exportaciones no tradicionales se utilizan las elasticidades resultantes de un modelo de corrección de errores, que tiene en cuenta la demanda de nuestros socios comerciales y la tasa de cambio real tanto para el período t, como t-1, en ambas variables. Para más detalle, ver Hernández, Nicolás (2005). De otra parte, la proyección de importaciones considera una elasticidad ingreso de 1.4 y elasticidad precio de 0.75.

³³ Sin embargo, si los precios del petróleo se mantienen altos hasta el 2006, es probable que ello se refleje en un mayor crecimiento económico en Venezuela.

- No se modelan efectos de largo plazo. Es decir, con la firma del TLC no se estima creación de nuevos mercados de exportación/importación ni de inversión, sino una ampliación de los existentes. Por esta razón, la proyección se concentra en el período 2007-2010.
- Se supone que Colombia adopta una posición defensiva en el sector agrícola, con lo cual no eliminaría las barreras arancelarias y las para-arancelarias.
- No se proyectan cambios en precios internacionales de productos básicos de exportación, frente al escenario básico.
- Se estima que el TLC aumentaría las exportaciones a Estados Unidos (14.4%). Sin embargo, dadas las desviaciones de comercio, disminuirían las ventas al resto de socios comerciales, con un efecto neto sobre el total de las exportaciones de 6.4% (ver Cuadros 2 y 4). Como ya se mencionó, este resultado se obtuvo a partir de información suministrada por el Ministerio de Agricultura y el Departamento de Planeación Nacional. De otro lado, para medir el impacto sobre las exportaciones industriales, se utilizó el efecto estimado por el modelo de equilibrio general desarrollado por Martín y Ramírez (2005).
- Para las importaciones se utilizó la misma metodología que para las exportaciones y se encontró que el TLC aumentaría las compras a Estados Unidos en (35.6%) con un efecto neto sobre las importaciones totales, de cerca de 4.13% (Ver Cuadros 3 y 5).
- Tanto para la proyección de exportaciones no tradicionales como de importaciones, de la balanza de pagos, el efecto estimado del TLC se difirió en cuatro años (2007-2010).
- De acuerdo con los resultados de la encuesta a operadores de los “otros servicios no financieros” y los cálculos de la balanza de pagos para el resto de servicios no financieros (viajes, transportes, comunicaciones, seguros y servicios del Gobierno) se estima que las exportaciones por dicho concepto se verían incrementadas en 11.1%, a su vez, las compras de servicios aumentarían en 14.9%. En la proyección de la balanza de pagos se supone que el efecto tiene lugar en el año 2007 (Ver **Cuadro 6**)³⁴.
- Se supone que por efecto del TLC la economía colombiana podría aumentar su tasa crecimiento en 0.5% por año entre 2007 y 2010. Este efecto se estima con base en un estudio del Departamento de Planeación Nacional³⁵.
- Como ya se mencionó, el impacto estimado del TLC no considera creación de nuevas empresas sino ampliación de las ya existentes para atender una demanda esperada de exportaciones o de importaciones. En esa medida, se espera que la

³⁴ La proyección de transportes de la balanza de pagos está relacionada con la estimación del comercio de bienes, ya que se refiere principalmente a fletes. De otro lado, la estimación de viajes está asociada al crecimiento mundial (ingresos) y al crecimiento doméstico (egresos).

³⁵ DNP (2003) “Efectos de un acuerdo bilateral de comercio con EEUU” Dirección de Estudios Económicos, Dirección de Estudios empresariales. Archivos de Macroeconomía 229, julio. Martín y Ramírez (2005) estiman un aumento del PIB de alrededor de 1% (como un efecto de una sola vez debido a la movilización de recursos no utilizados en la economía (y sin tener en cuenta efectos de productividad). Botero y López (2004) llegan a un efecto total sobre crecimiento de más de 4% como resultado de la reasignación de recursos y los aumentos de la productividad asociados a la importación de bienes de capital y a los flujos de IED, principalmente.

inversión extranjera directa sea superior en cerca de 13.5% (US\$2.135 millones) al valor proyectado en el escenario base, para el período 2007 - 2010.

Como resultado de incorporar el efecto conjunto del TLC sobre la balanza comercial de bienes y servicios, se proyecta una ampliación del déficit en cuenta corriente, frente al escenario base, de 0.3% del PIB, (Cuadro 10).

Dicha ampliación del déficit en cuenta corriente frente al escenario base se origina en un aumento importante de las importaciones (US\$3.235 m) que supera el crecimiento esperado en las exportaciones (US\$1.850 m). Vale la pena comentar, que el efecto estimado del TLC sobre las importaciones es generado, principalmente, por el mayor crecimiento de la economía.

Cuadro 10
Impacto TLC en la Balanza de Pagos 2007- 2010
Efecto acumulado
Millones de dólares

	Impacto TLC 2007 - 2010
CUENTA CORRIENTE	-2.328
% PIB	-0,3
A. Bienes y servicios no factoriales	-2.209
1. <i>Bienes (**)</i>	-1.385
Exportaciones	1.850
Importaciones	3.235
2. <i>Servicios no factoriales</i>	-824
Exportaciones	322
Importaciones	1.146
B. Renta de los Factores	-119
C. Transferencias	0
 CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA	 2.328
A. Inversión extranjera neta en Colombia (***)	2.135
1 Extranjera en Colombia	2.135
2 Colombiana en el exterior	0
B. Otros flujos de capitales (****)	193

(*) La ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA) termina el 31 de diciembre de 2006 y se estima que entra en vigencia el TLC a partir del 1o de enero de 2007.

(**) La cuenta de bienes también incluye operaciones especiales de comercio.

(***) Incluye otros movimientos financieros de largo plazo.

(****) Incluye flujos de capitales de largo y corto plazo del sector público, del sector privado, errores y omisiones y variación de Reservas Internacionales Brutas.

Fuente: Banco de la República y Fondo Monetario Internacional.

CONCLUSIONES

El TLC tendrá un efecto relativamente importante sobre la economía colombiana, su sector externo y la balanza de pagos entre 2007 y 2010, aún sin tener en cuenta su impacto de mediano y largo plazo. Estos efectos, sin embargo, pueden subdividirse en dos etapas: los más inmediatos, atribuibles al TLC propiamente dicho, y otros, que se generarían como resultado de cambios en variables como la tasa de cambio, la productividad y el crecimiento económico.

Los escenarios de simulación aquí presentados se basan en varios supuestos. Vale la pena mencionar el supuesto de liberalización muy limitada en el sector agropecuario y total en el sector industrial y minero. Si la liberalización del primero de estos sectores fuera mayor, el impacto del acuerdo sería considerablemente más grande y, en algunos casos, implicaría la reducción de la producción nacional que no podría enfrentar la competencia de EU. Sin embargo, dadas las “líneas rojas” que han sido trazadas en esta negociación de este sector, el escenario de cierre de la negociación más probable es el de un proceso de apertura muy limitado en el sector agropecuario.

- Desde el punto de vista del comercio global, sin tener en cuenta los efectos sobre la tasa de cambio, el impacto inicial entre 2007 y 2010 será un incremento de las exportaciones de US\$1.068 millones y un aumento de las importaciones de US\$646 millones. El comercio global, por tanto, aumentará US\$ 1.714 millones, un poco más del 1% del PIB. Al mismo tiempo, el impacto inicial del TLC será la ampliación del superávit comercial en US\$422 m.
- El comercio con EU también se verá incrementado sustancialmente y de manera aún más significativa que el comercio global, ya que las ventas a ese país aumentarían en US\$1.629 millones y las compras en US\$1.016 millones. El comercio total con EU aumentaría entonces US\$2.645 millones, más de 2 puntos del PIB. Estos flujos implicarán una disminución del superávit comercial que tradicionalmente tiene Colombia con EU, de US\$613 millones.
- La razón por la cual el comercio global aumenta menos que el comercio con EU es que inicialmente habrá un efecto de desviación del comercio de cerca de US\$931 millones como consecuencia de la mayor especialización de Colombia en el mercado de EU, a costa de otros países.
- Aún es muy difícil prever cuál será la reacción de estas naciones que se verán perjudicadas por un TLC con EU, algunas de las cuales han firmado sendos acuerdos comerciales con nuestro país. Es posible que no reaccionen, como sucedió con el TLCAN entre México, Canadá y EU.
- En cuanto al comercio de servicios no financieros, las exportaciones se incrementarán en US\$322 millones y las importaciones en US\$1.146 millones, generándose un déficit comercial adicional en esta cuenta de US\$824 millones por

efecto del tratado. Esto significa un incremento del comercio total de este rubro de US\$1.468 millones.

- En lo que respecta a la IED, dentro de un escenario conservador, se espera un incremento acumulado de los flujos de US\$ 2.135 millones entre 2007 y 2010.
- La parte final del ejercicio consiste en introducir estos impactos de manera exógena dentro de la balanza de pagos, suponer una aceleración del crecimiento económico como resultado del tratado, y permitir que la balanza de pagos se equilibre vía movimientos en la tasa de cambio real. El resultado final varía y los flujos comerciales resultantes son distintos a los inicialmente previstos.
- Las exportaciones de bienes crecerían US\$1.683 millones, mientras que las importaciones aumentarían US\$ 3.235 millones. Así, de un superávit inicial que generaría el TLC, a la postre se produciría un déficit mayor en la balanza comercial de US\$1.850 millones. El comercio global aumentaría en US\$ 5.085 millones, más de 3 puntos del PIB.
- La cuenta de servicios se mantendría igual, de tal manera que el TLC produciría un déficit mayor en la cuenta corriente frente al escenario base, de -0,3% del PIB.

En suma, el TLC implicará un aumento muy significativo del comercio y del grado de apertura de la economía colombiana teniendo sólo en cuenta su impacto entre 2007 y 2010 y sin contabilizar todas las potencialidades en términos de surgimiento de nuevas actividades. Incluso en un escenario conservador, también implicará un incremento en el comercio de servicios y en los flujos de IED. El tratado también significará un cambio del patrón del comercio del país, concentrándose aún más en el mercado norteamericano a costa de otras naciones, e incrementando su grado de apertura frente a esta nación.

Puesto que la dependencia excesiva del comercio en un solo mercado puede implicar dificultades, como ha sucedido en el caso mexicano, lo más aconsejable es que una vez terminado este acuerdo, el país busque realizar acuerdos similares con otras naciones. Con ello, no solamente se evita la conformación de un patrón dependiente de un solo mercado, sino que se elimina el efecto de desviación de comercio con Estados Unidos que aquí se ha cuantificado en US\$900 millones inicialmente.

Aún teniendo en cuenta estos aspectos no tan positivos, este acuerdo le permitirá a la economía colombiana avanzar en el proceso de inserción en la economía mundial, aumentar su grado de apertura, redefinir su estructura productiva en mayor concordancia con sus ventajas comparativas, lograr ganancias de eficiencia y productividad, y mejorar el bienestar de los colombianos a través de una ampliación de sus opciones de escogencia como consumidores y de la adquisición de bienes y servicios a menores costos.

REFERENCIAS

- Anson, J.; Cadot, O.; Estevadeordal, A.; de Melo, J.; Suwa-Eisenmann, A. y Tumurchudur, B. (2003). Rules of Origin in North-South Preferential Trading Arrangements with an Application to NAFTA, Septiembre, mimeo. Tomado de:
[http://www.unige.ch/ses/ecopo/demelo/WorkProgress/ROO\(1\)_RIE.pdf](http://www.unige.ch/ses/ecopo/demelo/WorkProgress/ROO(1)_RIE.pdf).
- Association of Banks in Singapur, <http://www.abs.org.sg/members.htm>
- Baer, W. y Neal, L. (2003). Introduction, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, 713-719.
- Blank Rome Counselors at Law, New Maritime Development Updates (2005), No. 1, enero, http://www.blankrome.com/publications/maritime/PDFs/Update0105_01.pdf.
- Botero García J, G Jesús y H. López Castaño. Hugo (2004):). Impacto del TLC sobre el empleo. Corporación para el Desarrollo desarrollo de la Investigación investigación y la Docencia Económicadocencia económica (CIDE).
- Cadot, O.; de Melo, J.; Estevadeordal, A.; Suwa-Eisenmann, A. y Tumurchudur, B. (2002). Assessing the Effect of NAFTA's Rules of origin, Junio, mimeo. Tomado de:
[http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/1daa46103229123885256831005ce0eb/37fb5b546f8d7e2b85256c4d006dd4e6/\\$FILE/Cadot%20Rules%20of%20Origin%20all%20in%20one.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/1daa46103229123885256831005ce0eb/37fb5b546f8d7e2b85256c4d006dd4e6/$FILE/Cadot%20Rules%20of%20Origin%20all%20in%20one.pdf).
- Cámara de Comercio Chileno-Americana, Manual del TLC, <http://www.manualtlc.cl>.
- Cámara Nacional de Comercio Automotriz de Chile,
<http://www.cavem.cl/cavemresponde.php?idpregunta=1053>.
- Cárdenas M. y C. García (2004) El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos, Documentos de Trabajo No 27, FEDESARROLLO, Octubre.
- Central Bank of Jordan, <http://www.cbj.gov.jo/pages.php>.
- Central Bureau of Statistics, Israel, <http://www.cbs.gov.il/engindex.htm>
- Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, <http://www.cinver.cl/archivos/YIC04.xls>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Base de datos de Inversión Extranjera Directa, <http://www.unctad.org/fdistatistics>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), World Investment Report 2004, http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf.

DNP (2003) “Efectos de un acuerdo bilateral de comercio con EEUU” Dirección de Estudios Económicos, Dirección de Estudios empresariales. Archivos de Macroeconomía 229, julio.

DNP (2004) Cadenas productivas: Estructura, Comercio Internacional y Producción.

Gobierno de Chile, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Departamento ALCA y América del Norte. (2005). Evaluación Tratado de Libre Comercio entre Chile y EE.UU, Marzo, mimeo. Tomado de: <http://www.direcon.cl/>.

Garay L.J., Barberi F, Castro Y, Perry S, Cardona I, Espinosa A (editor) (2005) La Agricultura Colombiana frente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Hernández N (2005) Demanda de Exportaciones no Tradicionales de Colombia” en Borradores de Economía No 333, Banco de la República.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Banco de Información Económica (BIE), <http://www.inegi.gob.mx/>.

JP Morgan Chase Vastera, http://www.vastera.com/documents/glossary/glossary_m.pdf.

Krugman, P. y Obstfeld, M. (1997). *International Economics: Theory and Policy*, Addison-Wesley, cuarta edición.

Lederman, D.; Maloney, W. y Servén, L. (2003). *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean countries: A summary of research and findings*, Banco Mundial.

López-Córdova, J.E. (2001). *NAFTA and the Mexican economy: Analytical issues and lessons for the FTAA*, The Institute for the Integration of Latin American and the Caribbean (INTAL), Occasional Paper 9, julio.

Martín C. P y J. M. Ramírez (2005) “El Impacto Económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y EEUU”. Borradores de Economía 326, Banco de la República.

Ministerio de Industria y Comercio de Israel, <http://www.moit.gov.il>.

Ministerio de Industria y Comercio de Jordania, Departamento de Política Exterior, <http://www.jftp.gov.jo>

Ministerio de Industria y Comercio de Singapur, <http://www.mti.gov.sg/>

Ministerio de Relaciones Exteriores (2005), Comercio Exterior de Chile, cuarto trimestre de 2004, enero, <http://www.direcon.cl>.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Israel, <http://www.mfa.gov.il>.

- Nicita, A. (2004). Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare., *World Bank Policy Research Working Paper 3265*, Abril.
- Niño, J (2004) Bogotá Como Plataforma de Exportación de Servicios y Negociación de TLC con EE.UU. Universidad Externado de Colombia, Mimeo, Diciembre
- Office des Changes, Marruecos, <http://www.oc.gov.ma>
- Office of the United States Trade Representative, <http://www.ustr.gov>.
- Organización Mundial del Comercio, <http://www.wto.org>.
- Portal de la Unión Europea,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/morocco/index_en.htm
- Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO),
<http://www.procampo.gob.mx/procampo.html>
- Ramírez, M.D. (2003). Mexico under NAFTA: a critical assessment. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, 863-892.
- Romero, J. y Puyana, A. (2004). Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN. Secretaría Economía de México. Tomado de: <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1676/TLCAN-DOCUMENTO-MAESTRO.pdf>.
- Rosales, O. (2003). Chile-U.S. Free Trade Agreement: Lessons and best practices. Presentación efectuada ante la American Chamber of Commerce, Washington D.C., Abril, mimeo. Tomado de <http://www.sice.oas.org/geograph/north/Rosales.asp>.
- Secretaría de Economía de México, <http://www.economia.gob.mx>
- Statistics Singapore, Economic Survey of Singapore 2004, <http://www.singstat.gov.sg>.
- The Federation of Israeli Chambers of Commerce,
<http://www.chamber.org.il/english/Articles/Item.asp?ArticleID=3724&CategoryID=72&Archive=0>.
- Tratado de libre Comercio de América del Norte (TLCAN), <http://www.nafta-sec-alena.org/>
- Tratado de libre Comercio de Jordania – Estados Unidos, <http://www.jordanusfta.com/>
- Tratado de libre Comercio de Marruecos – Estados Unidos, <http://moroccousafta.com>.

**ANEXOS AL TRABAJO DEL IMPACTO DEL TLC SOBRE
LA BALANZA DE PAGOS**

ANEXO 1. OTRA EXPERIENCIA INTERNACIONAL DE TLC CON EEUU

A. Israel

Este país mantiene una relación muy cercana con EU, no solo es un socio comercial importante, sino que EU es la principal fuente de ayuda económica y militar.

Hasta 1980 el principal socio comercial de Israel era la Unión Europea (UE), con el 43% de las exportaciones y el 36% de las importaciones. En años recientes, la UE como destino de las exportaciones ha sido reemplazada por los EU, mientras que continúa siendo la principal fuente de importaciones. En el año 2003, la mayor parte de las exportaciones se dirigió a EU (38%), seguidas de la UE (26%), y Hong Kong (4.7%). Dentro de los bienes exportados, el 89.5% son manufacturas, el 8.3% incluye diamantes no trabajados y bienes industriales no producidos en Israel; y el 2.2% restante corresponde a productos agrícolas. Dentro de los bienes manufacturados, sobresalen los diamantes, los químicos y productos químicos y el equipo electrónico de comunicaciones. Durante la mayor parte de los noventas, las exportaciones industriales de Israel a EU excedieron sus importaciones, y desde el año 2000 continúa la tendencia, aún excluyendo las exportaciones de diamantes

EU ha venido perdiendo participación en las importaciones israelíes. Pasó de representar el 35% en 1950 al 16% en el año 2003; ha sido reemplazado por los países europeos con cerca del 54% de las importaciones (en el 2003 la UE contribuye con el 41% de las importaciones israelíes, seguida de otros países europeos con el 7% y EFTA con el 6%). Dentro de los bienes importados, en el año 2003, se destacan los insumos para la producción con el 72%, seguido de los bienes de inversión con el 16%, y los bienes de consumo con el 12%. Dentro de los insumos para la producción vale la pena resaltar la importancia de los diamantes en bruto, combustibles y lubricantes, y partes, accesorios y herramientas.

En cuanto a la inversión extranjera, entre 1985 y 1995 el flujo promedio anual fue de US\$356 millones. En 1999 la IED alcanzó los US\$3.111 millones, en el 2000 llegó a US\$5.011 millones para caer, llegando en el 2002 a US\$1.721 millones, recuperándose en el 2003 con US\$3.745 millones.

B. Jordania

Jordania es un país que se ha beneficiado de las preferencias arancelarias otorgadas por EU. Por ejemplo, los aranceles aplicados a los productos provenientes de Jordania son normalmente inferiores a la tasa de NMF debido al sistema generalizado de preferencias y otros acuerdos comerciales preferenciales (GSP). Otra preferencia arancelaria importante para Jordania tiene que ver con el esquema de zonas industriales de exportación (“Qualifying Industrial Zone” - QIZ por su sigla en inglés), que permite que artículos producidos en el banco occidental del río Jordán, la franja de Gaza y QIZ entre Israel y

Jordania y entre Israel y Egipto sean exportados a EU sin aranceles.³⁶ Estas zonas están diseñadas para atraer inversión extranjera, ya que los productos producidos en estas zonas pueden entrar libres de aranceles a EU. El TLC no elimina la iniciativa de las QIZ.

Por el lado de las importaciones, cerca del 10% del total de las importaciones jordanas proviene de EU, concentrándose en un número relativamente pequeño de productos. La estructura del comercio jordano con EU es considerablemente diferente de aquella con el resto del mundo, lo cual refleja la ventaja comparativa de cada país en el mercado del otro. El rubro más importante de exportación de Jordania a EU es equipo de transporte, que incluye principalmente la reexportación de aviones y partes, seguido de artículos de joyería de oro y plata, confecciones y alfombras. Por el lado de las importaciones, los cereales constituyen la principal importación de EU; también son importantes el equipo de transporte (partes para aviones) y maquinaria y equipo eléctrico, principalmente en la forma de partes para maquinaria y equipo para procesamiento de datos.

Como resultado del acuerdo, las exportaciones de EU a Jordania han permanecido relativamente estables, mientras que las exportaciones de Jordania a EU han aumentado considerablemente. Estas últimas pasaron de representar, en el año 2002, el 20% del total de exportaciones jordanas al 31% en el 2004. Sin embargo, el principal mercado para los productos jordanos siguen siendo los países árabes, dentro de los cuales se encuentran Arabia Saudita, Siria, Irak, Egipto, Líbano, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos y Qatar, entre otros. Por el lado de las importaciones, la principal fuente de importaciones son los países árabes (31%), que en el año 2004 reemplazaron a la UE como principal mercado de origen de las importaciones (22%). Por su parte, de EU solo proviene el 7% de las importaciones jordanas.

Por último, en cuanto a la inversión extranjera, entre 1985 y 1995 el flujo promedio anual fue de US\$14 millones. En 1999 la IED alcanzó los US\$199 millones, en el 2000 llegó a US\$787 millones para caer, llegando en el 2002 a US\$56 millones, recuperándose en el 2003 con US\$379 millones.

C. Singapur

La economía de Singapur ha cambiado rápidamente de una fase de industrialización intensiva en trabajo a una que es intensiva en conocimiento y tecnología. En este caso también es muy difícil evaluar el impacto del TLC después de solo un año de vigencia. Sin embargo, es importante mencionar EU es el segundo socio comercial de Singapur, mientras que Singapur es el doceavo socio comercial de EU.

En el año 2004, el principal destino para las exportaciones de Singapur fue Malasia (15%), seguida de la UE (14%), EU (12%) y Hong Kong (10%). EU ha perdido participación; en 1999 representaba el 19%, y en el 2004 llegó al 12%. Dentro de los bienes exportados, en 2004, se destacan maquinaria y equipo (61%), químicos (12%) y combustibles minerales (12%).

³⁶ Estas zonas fueron creadas en 1988 por el Congreso de EU como una iniciativa para apoyar el proceso de paz en el Medio Oriente. Estas zonas son parques industriales en Jordania e Israel desde donde se pueden exportar bienes libres de aranceles a EU. Adicionalmente, hoy no existen cuotas sobre la ropa y los textiles producidos en Jordania.

Por el lado de las importaciones, la principal fuente de importaciones es Malasia (15%), seguida de la UE (13%), EU (12%), Japón (12%) y China (10%). Al igual que con las exportaciones EU ha perdido participación; en 1999 representaba el 17% de las importaciones de Singapur, y en el 2004 llegó al 12%. Dentro de los bienes importados, en 2004, se destacan maquinaria y equipo (59%), combustibles minerales (15%), bienes manufacturados (7%) y químicos (6%).

En cuanto a la IED, la inversión de EU en Singapur fue cerca de US\$27 billones en 2001. EU es el primer país inversionista en Singapur, mientras que Singapur es el segundo inversionista asiático en EU después de Japón.

D. Marruecos

Por último, el TLC con Marruecos no ha entrado en vigor. La UE continúa siendo el principal socio comercial de Marruecos, recibiendo cerca del 70% de las exportaciones. Fuera de la UE, las exportaciones a EU, India y Brasil están aumentando. Por el lado de las importaciones, la UE suministra cerca del 50% de las importaciones. Fuera de la UE, se destacan las importaciones procedentes de Rusia (6%) Arabia Saudita (5%), China (4%) y EU (4%).

Las exportaciones de bienes de EU a Marruecos en 2003 fueron US\$468 millones, 17% menos que en 2002 y 17% más que en 1994. Los principales bienes de exportación son: aviones, cereales, maquinaria, granos misceláneos, semillas, frutas, y grasas y aceites. Los sectores exportadores claves de EU que ganarían acceso inmediato sin aranceles a Marruecos, son tecnología informática, maquinaria, equipo de construcción y químicos. Por su parte, Marruecos importa US\$11 billones en bienes y productos cada año, con un promedio de US\$475 millones en productos provenientes de EU.

Las importaciones americanas de Marruecos totalizaron US\$385 millones en 2003, una reducción del 2% con relación a 2002, pero un incremento del 102% durante los últimos 9 años. Las 5 categorías más importantes de importaciones en 2003 fueron: maquinaria eléctrica, sal, sulfuro, tierra y piedra (fosfatos de calcio), confecciones de lana, frutas y nueces, confecciones tejidas. Por su parte, las importaciones americanas de productos agrícolas de Marruecos totalizaron US\$83 millones en 2003. Las categorías más importantes incluyen aceitunas, mandarinas y pescado.

Por último, en el año 2002, la UE es responsable de cerca del 73% de la inversión extranjera directa, seguida de EU (6%), Kuwait (6%) y Suiza (4%). En cuanto a los sectores sobresalen el sector de servicios inmobiliarios (31%), sector secundario (20%), actividades de agencias de viajes / asistencia a turistas (7%) y correo y comunicaciones (7%).

ANEXO 2. TRABAJOS SOBRE EL IMPACTO DEL TLC EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA

A. Departamento Nacional de Planeación-DNP

Como ya se mencionó, el trabajo del DNP (2003) es el primer y más completo intento por estimar el posible impacto que tendría el TLC sobre la economía colombiana. Se basa en un modelo de simulación -y no de proyección- de equilibrio general computable (MEGC) multipaís, el cual tiene una estructura real de las economías involucradas en el análisis que busca evaluar la reasignación de los recursos entre sectores productivos causados por cambios en los precios relativos. También evalúa el costo de la política económica sobre el bienestar de los consumidores y permite identificar los sectores económicos que ganan y pierden.

Para la simulación, se definieron los siguientes escenarios de política:

1. **ALCA:** todos los países de América firman el ALCA
2. **COL-EEUU:** Solamente se firma el acuerdo bilateral Estados Unidos Colombia
3. **ATPDEA:** Se mantienen los beneficios *ATPDEA*
4. **COL- PER-EC:** Se firma un acuerdo multilateral entre EU y Colombia, Perú y Ecuador
5. **PER-EC-EEUU:** Solamente se firma un acuerdo entre EU y Ecuador y Perú

El modelo arroja resultados de estos escenarios frente a la situación actual en materia de bienestar, crecimiento del comercio e impactos macroeconómicos como el cambio en el recaudo arancelario y su impacto fiscal y el crecimiento de la productividad

En materia de bienestar, el ejercicio muestra que se obtendrían las mayores ganancias el escenario en que Colombia firmara sola un acuerdo con EU (Escenario 2, 0,25% del PIB). El escenario del acuerdo multilateral con Ecuador y Perú (Esc4) -que es el que ocurrirá en la práctica- representa menores ganancias en términos de bienestar que el de que simplemente se mantuvieran las preferencias *ATPDEA* (ESC3), aunque la diferencia no es significativa (0,23 y 0,2% del PIB, respectivamente). El escenario 1 traería de acuerdo con el trabajo una pequeña ganancia de menos de 1% del PIB en términos de bienestar, mientras que si Ecuador y Perú firman por su cuenta un tratado con EU representaría pérdidas para Colombia cercanas a -0,1% del PIB.

Estos resultados dependen de un supuesto fundamental: la firma de los tratados contemplados en los distintos escenarios conducirán a una liberalización total del comercio entre los países. Si bien se espera una liberalización total de aranceles en buena parte de la oferta exportable de Colombia hacia EEUU, no habrá compromisos sustanciales en términos de BNAs.

Cuadro 1. Características y resultados del modelo DNP

Nombre	Autor	Modelo	Impactos				
			Tiempo	Variable	Crecimiento	Sectores	
Efectos TLC con EU para Colombia	DNP	Modelo de Equilibrio General Computable		PIB	-0.57%	(1) Beneficiados: Textiles y vestidos, Vehículos y partes, Algunos productos agrícolas. (2) Desfavorecidos: Maq y Equipo, Minería, Granos, Manufacturas ligeras.	
		Multipais 57 Sectores - Bienes		Exportaciones	3.44%	(1) Beneficiados: Textiles y vestidos, Alimentos Procesados, Algunos prod. agrícolas, vegetales y frutas, petróleo y químicos, vehículos y partes, Ganado, Infraestruc. y Serv. Públicos. (2) Desfavorecidos: Maquinaria y equipo, granos.	
		Rendimientos crecientes a Escala		Importaciones	5.84%	(1) Beneficiados: Granos, Carnes, Ganado, Textiles y vestidos, Manufacturas ligeras, Petróleo y químicos, Maquinaria y Equipo. (2) Desfavorecidos: Alimentos procesados, vehículos y partes, Infraestructura y Servicios públicos, Servicios.	
		Modelo de Equilibrio General Computable Multipais 57 Sectores - Servicios	En 5 años se llega al equilibrio, una vez se firma el TLC				
		Escenarios					
		(a) Liberalización total y unilateral tanto en bienes y servicios		PIB Exportaciones Importaciones TCR	1.85% 3.19% 2.52% 16.90%		
		(b) Apertura parcial: liberalización total en bienes e incompleta de servicios bancarios y comunicaciones = privatizaciones empresas de Serv. larga distancia.		PIB Exportaciones Importaciones TCR	0.69% 5.74% 4.53% 7.77%	Este es el modelo más probable. En servicios se aplica el Modo 3 = Presencia Comercial y con Rendimientos Crecientes a Escala. IED se asocia a Turismo y viajes Incremento de empleo en 400 mil pers. Caída del déficit fiscal consolidado en 0,5%	
		(c) Largo plazo Total: Liberalización total y unilateral tanto en bienes como en servicios. Inversión se ajusta hasta que el retorno real del capital = precio de Inv.		PIB Exportaciones Importaciones TCR	27.69% 62.43% 49.30% 13.06%		
		(d) LP Parcial: Liberalización total en bienes e incompleta en servicios bancarios y telecomunicaciones		PIB Exportaciones Importaciones TCR	13.84% 34.44% 27.20% 6.79%		
		(e) Rendimientos constantes: liberalización total y unilateral de bienes y el modelo de servicios modela con país pequeño y abierto. Similar al modelo multipais de Bs, pero no considera lo de servicios		PIB Exportaciones Importaciones TCR	5.00% 7.33% 5.77% 1.25%		
(f) Rendimientos crecientes: liberalización total y unilateral de bienes con ganancias y considera esta tecnología en algunos sectores industriales (Este supuesto no fue incluido en el modelo multipais de Bs.		PIB Exportaciones Importaciones TCR	5.00% 7.33% 5.77% 1.25%				

En materia de comercio exterior, el modelo arroja como resultado que las exportaciones crecerían 0,4% por efecto del tratado en el largo plazo (0,7% las no tradicionales), pero que a los dos años esta expansión podría ser de 0,8% para las tradicionales y de 1,4% para las no tradicionales. En cuanto a las importaciones, también se expandirían un 0,7% más en el largo plazo, pero a los dos años aumentarían en 1,2%. Esto significa que de acuerdo a este ejercicio, en el largo plazo el TLC no tendría mayor impacto sobre el balance comercial del país en la parte de bienes, aunque en el corto plazo sí podría esperarse un déficit de 0,4% del PIB que se cerraría en tres o cuatro años.

En cuanto a la productividad, el modelo señala que con la firma de un tratado bilateral habría un aumento permanente de la productividad de 0,4% (multilateral de 0,3%) y que se reflejaría en un aumento de la tasa de crecimiento de la economía permanente de 0,6% para un acuerdo bilateral (0,5% para uno multilateral como en efecto será el que se firmará).

En cuanto al impacto fiscal, a pesar de la posible pérdida de ingresos de comercio exterior por efecto de la aplicación del tratado, este impacto se vería más que compensado por los mayores recaudos que traería el mayor crecimiento económico. Por ello frente a un déficit de largo plazo de 1,7% del PIB el escenario de un acuerdo multilateral arroja uno de 1,3% del PIB y uno bilateral implicaría un déficit de 1,1% del PIB.

En una versión más actualizada que aún no ha sido publicada, el trabajo del DNP busca incorporar el posible impacto que tendría el TLC sobre el comercio de servicios. La incorporación del tema de los servicios en este tipo de modelos o en simulaciones del impacto de tratados comerciales en general es una tarea compleja por las dificultades de medición, definiciones y maneras de modelar los servicios. En estos sectores no se pueden muchas veces medir los impactos sobre precios relativos como se hace en los bienes y no es fácil medir las restricciones al comercio.

Para poder medir este impacto, el trabajo define entonces otros cuatro escenarios de simulación que denomina como se muestra a continuación:

- 1. Liberalización:** Liberalización total y unilateral de todos los bienes y servicios
- 2. Parcial:** Escenario de desgravación parcial en servicios de telecomunicaciones y financieros
- 3. Crecientes:** Liberalización total en bienes considerando rendimientos crecientes
- 4. Constantes:** Liberalización total en bienes considerando rendimientos constantes.

Obtiene que, en el Escenario 1, Colombia obtendría las mayores ganancias de bienestar: 7 puntos del PIB. Con el segundo, obtendría 4 puntos del PIB, con el tercero 3 puntos del PIB y con el cuarto, 2 puntos.

Estos ejercicios se realizaron con la construcción del denominado índice de HOEKMAN, que se utiliza para cuantificar las restricciones en el mercado de servicios. Para efectuar las simulaciones se supone que estas restricciones cuantificadas se liberalizan, es decir, se

llevan a cero. Esta metodología tiene el problema de que tanto en el caso de Colombia como en el de EU, los índices que se construyen con base en las restricciones que aparecen en las denominadas listas de “medidas disconformes” que han presentado ambos países en las negociaciones del acuerdo de servicios de la OMC (Acuerdo General del Comercio de Servicios, AGCS)³⁷. Esta metodología tiene problemas puesto que supone que por virtud del TLC se liberalizarán todas las restricciones que allí se listaron y, de hecho, la gran mayoría se mantendrán.

Otro problema que plantea estas mediciones es que no tienen en cuenta todas aquellas restricciones que no han sido listadas en el AGCS. En el caso de EU este problema es mayor puesto que implica que no se incluyen las barreras existentes a nivel estatal, que son muy importantes en la prestación y comercio de servicios. Esta nación, por su régimen político federal, no puede comprometer en ningún acuerdo comercial las normas de ese nivel de gobierno. Por lo tanto, al no tener en cuenta este punto particular, el ejercicio realizado sobreestima el impacto positivo de la liberalización de los servicios sobre el bienestar.

Por lo tanto, a pesar de que resulta atractivo incluir el tema de los servicios en un análisis de impacto del TLC, la forma como se hace en este estudio particular tiene varios problemas. El resultado de ellos es que tiende a sobreestimar el impacto positivo de esta liberalización frente a lo que se está negociando.

De todas maneras, vale la pena mencionar que en materia de comercio exterior, si se incluyen los servicios, las exportaciones aumentarían 3,2%, mientras que las importaciones lo harían en 2,5%. Esto nos permite deducir que si estos cálculos fueran correctos implicarían que las ventas de servicios de Colombia se incrementarían en más del 700% frente a sus niveles actuales y que las importaciones crecerían en más 100% por efecto del TLC.

B. López y Botero (2004)

El segundo modelo que se ha ocupado de cuantificar los posibles impactos que tendría el TLC sobre la economía colombiana, fue elaborado por J Botero y H López (2004) de la Universidad de Antioquia y que utiliza un modelo de equilibrio general más grande que el anterior³⁸. En el ejercicio que se realiza sobre el TLC se simula el impacto de la disminución de los aranceles en Colombia de importaciones provenientes de EEUU y de la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias en el mercado de ese país para las exportaciones colombianas.

³⁷ Las medidas disconformes, como ya se explicó, son todas aquellas normas restrictivas del comercio de servicios o la inversión que estén vigentes en los países y que se desean mantener. El carácter restrictivo de las medidas hace referencia al Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida o Acceso a Mercados.

³⁸ Este modelo tiene 52 sectores que utilizan seis tipos de factores productivos: capital, trabajo urbano calificado, trabajo urbano no calificado asalariado e informal, trabajo rural e insumos productivos. Tiene varios sectores institucionales como los hogares, empresas privadas, empresas públicas, empresas financieras, sector público central y local, y la seguridad social pública y privada.

Cuadro 2. Resultados y características del modelo López y Botero (2004)

	Nombre	Autor	Modelo	Impactos			
				Tiempo	Variable	Crecimiento	Sectores
1	Impactos del TLC sobre el Empleo	Botero, López - CIDE	Modelo de Equilibrio General Computable 52 Sectores	5 años	Exportaciones Importaciones	8.23% 11.25%	
					IED	7.00%	(1) Beneficiados: Construcción, finanzas, inmuebles, servicios a empresas, electricidad, agua, industria, transporte. (2) Menos beneficiados: Servicios sociales y personales, comercio, hotelería. (3) Desfavorece a los sectores primarios agropecuario y minero.
					PIB Déficit Servicios	4.00% 1.03%	

Con estos supuestos, el modelo arroja un incremento del crecimiento del PIB mucho mayor que el modelo anterior, del 4%, que se concentraría principalmente en la industria (4,9%) y los servicios (4,3%), pero que incluso se haría extensivo a la agricultura (2%). Las exportaciones crecerían un 8%, mientras que las importaciones lo harían en 11%. La inversión total (doméstica y extranjera) se expandiría en 19% y el consumo interno en 3%.

Este modelo es mucho más optimista que el anterior en términos del impacto del TLC pero sus resultados apuntan en la misma dirección. Se le puede también formular la crítica de que está sobreestimando los impactos del tratado en el sentido de que lo que actualmente se negocia no va a implicar compromisos sustanciales en materia de desmonte de barreras no arancelarias en EEUU. Los autores intentan con estos datos hacer una proyección de lo que ocurriría con la balanza de pagos y muestran que habría un mayor déficit de la cuenta corriente que sería financiado con la mayor inversión foránea, de tal manera que el impacto sobre las reservas del país o la tasa de cambio sería nulo.

Otros resultados muestran que el impacto sería positivo sobre el empleo y sobre la tasa de desempleo. Habría más empleo calificado y no calificado aunque la mejoría del primero sería mayor. El único empleo que disminuiría sería el rural.

Así mismo simulan el impacto fiscal del acuerdo, mostrando que sería positivo, ya que el déficit disminuiría de 4,7% del PIB en pesos de 2000 a 4,1% del PIB (pesos de 2000). En términos regionales, el trabajo concluye que el empleo se incrementaría en cerca de 2,4% en Bogotá y más de 2% en Quindío, Valle y Atlántico. Para los demás departamentos los incrementos serían menores pero positivos.

C. Cárdenas y García (2004)

Un tercer trabajo sobre el impacto del TLC es el realizado por Cárdenas (2004) con un modelo gravitacional. Este tipo de modelos se caracterizan por tener en cuenta los costos de transporte entre los países como determinante del comercio. Según este modelo, se lograría

un aumento del PIB de cerca del 40% por virtud de la firma de este tratado con Estados Unidos. Sin embargo, este resultado, al igual que el de los modelos hasta ahora reseñados depende de si se logra una liberalización total de las barreras arancelarias y no arancelarias. Como se verá más adelante, este tipo de compromisos en realidad será limitado con respecto a las segundas barreras mencionadas.

Cuadro 3. Características y Resultados del Modelo de Cárdenas (2004)

Nombre	Autor	Modelo	Impactos			
			Tiempo	Variable	Crecimiento	Particularidades
3 Impactos socio-económico del TLC Colombia - EU	Mauricio Cárdenas - FEDESARROLLO	Modelo Gravitacional				El modelo sobre estima el comercio de Colombia, pero dadas las características gravitacionales Colombia debería tener más comercio.
		Panel con 178 países comercio bilateral				El nivel del comercio agregado aumentará 40,5% si firma TLC. La Xnes a EU se aumentan 174%, si hay TLC sin ATPA las Xnes a EU sólo aumentarían 66% Pérdida de preferencias arancelarias en 2007 y sin TLC Colombia pierde el 57% del Comercio con EU. Elasticidad de los costos de transporte a las Xnes Colombianas a EU es - 0,8 = Si (CIF/FOB) se aumenta 1%, las X a EU disminuyen en 0,8%. Con TLC costos de Transporte se reducirían, aumento del comercio gracias a los beneficios del Acuerdo. Industria menor protección implicará mayor productividad para el sector.
		Modelo de Equilibrio General para Colombia	Con una tasa de Inv del 20% la economía demora entre 28 y 29 años en acumular stock necesario para alcanzar equilibrio de largo plazo . Crecimientos entre la Base y el nuevo equilibrio.	Exportaciones con TLC X con posible efecto franjas X - Pérdida preferencias arancelarias Importaciones con TLC M con posible efecto franjas M - Pérdida preferencias arancelarias PIB con TLC PIB con posible efecto franjas PIB - Pérdida preferencias arancelarias	CP :3,90% LP: 60,93% CP :4,25% LP: 54,99% CP :-0,22% LP: -11,42% CP :4,78% LP: 57,38% CP :5,10% LP: 51,90% CP :-0,46% LP: -10,66% CP :0,17% LP: 40,60% CP :0,04% LP: 35,89% CP :-0,30% LP: -8,52%	El PIB colombiano aumenta en 0,17% en el CP efecto TLC Efecto TLC sobre el crecimiento de esos años (28 o 29 años) es de 1,3 puntos porcentuales. Pérdidas de preferencias Arancelarias para Colombia implica contracción del PIB en LP de 8,5% y en el CP de 0,3%.

D. Martín y Ramírez (2005)

Otro trabajo que se ocupa sobre el impacto del TLC sobre la economía colombiana en los próximos años es el elaborado por Martín y Ramírez (2005). En él, los autores concluyen – también con la ayuda de un modelo de equilibrio general- que si no se logra un desmonte de las barreras no arancelarias agrícolas en un TLC con EU, el PIB colombiano tan solo se incrementaría un 0,3% por efecto de este acuerdo, frente a más de un 1% si se desmontaran. Adicionalmente, el estudio llega a la conclusión que sin este desmonte de las barreras para-arancelarias el sector agrícola colombiano se vería perjudicado en términos de empleo e ingresos con el TLC.

Cuadro 4. Características y resultados del modelo de Martín y Ramírez (2005)

Autor	Modelo	Impactos			
		Tiempo	Variable	Crecimiento	Particularidades
Clara Patricia Martín Juan Mauricio Ramírez	DNP-Modelo de Equilibrio General Estática comparativa Matriz de Contabilidad Social - 19 sectores Incluye Aranceles y Barreras No - Arancelarias	Comentarios			
		1. Sustitución imperfecta entre bienes domésticos y los bienes importados y exportados. 2. Si EU elimina barreras no - arancelarias implica incremento del PIB en 1%, sino 0,3%. 3. Sectores favorecidos: Intensivos en trabajo no calificado y mercados informales: tejidos; prendas de vestir y cueros; hilados fibras y artículos textiles; productos alimenticios. 4. Sectores perjudicados: Intensivos en capital y alta tecnología: maquinaria para usos generales y especiales; maquinaria eléctrica, equipo de transporte, químicos y plásticos, recursos naturales procesados, y productos metálicos y de madera. 5. Los efectos en el sector agrícola son positivos siempre y cuando EU elimine la barreras no-arancelarias, sino el impacto será negativo.			
		Escenarios			
		1. Eliminación de Barreras arancelarias en ambos países.		PIB 0.26% Consumo 0.55% Exportaciones 1.95% Importaciones 2.40% Empleo 0.17% TC 1.30%	1. En todos los sectores eliminación BA: B/za C/cial:-0,19%PIB; Inv Tot:-0,18%PIB; Ahorro Ext:0,19%PIB Ingresos del GNC:0,39%PIB.
		2. Eliminación BA en ambos, pero se mantiene las BA de Colombia a la M agrícolas.		PIB -0.03% Consumo 0.25% Exportaciones 0.57% Importaciones 1.57% Empleo 0.06% TC 0.20%	2. Eliminación BA, manteniendo BA en sector agrícola: B/za C/cial:-0,19%PIB; Inv Tot:-0,18%PIB; Ahorro Ext:0,19%PIB Ingresos del GNC:0,24%PIB.
3. Eliminación BA y las BNA para EU y eliminación de BA para Colombia		PIB 1.08% Consumo 2.20% Exportaciones 6.23% Importaciones 8.28% Empleo 1.13% TC -1.28%	3. En todos los sectores eliminación BA - BNA: B/za C/cial:-0,72%PIB; Inv Tot:-0,03%PIB; Ahorro Ext:0,0%PIB Ingresos del GNC:0,16%PIB. Escenario con el máximo impacto del TLC		
4. Eliminación BA y BNA para EU y eliminación BA para todos sectores en Colombia excepto las BA del sector agrícola.		PIB 0.75% Consumo 1.81% Exportaciones 4.65% Importaciones 7.13% Empleo 0.98% TC -2.53%	4. Eliminación BA - BNA, manteniendo BA en sector agrícola: B/za C/cial:-0,74%PIB; Inv Tot:-0,11%PIB; Ahorro Ext:0,01%PIB Ingresos del GNC: 0,02%PIB. Más Incremento en la Inversión: Ingresos del GNC:0,01%PIB		

En cuanto al comportamiento del sector externo, se espera que el TLC produzca un aumento de las exportaciones de 1,95% si no hay desmonte de barreras y de 6,23% si lo hay, mientras que las importaciones aumentarían 2,40% en el primer caso y 8,28% en el segundo. Estos resultados son consistentes con el citado trabajo del DNP que también

encuentra que se generaría un déficit comercial por efecto de este tratado. Sin embargo, llama la atención que los efectos de incremento de las exportaciones por el TLC son realmente pequeños para Colombia si no se logra un desmonte de las barreras no arancelarias y el déficit comercial sería más elevado.

E. Niño (2004)

Por último, hay un trabajo que aunque no se concentra específicamente en medir el impacto del TLC en la economía colombiana, permite extraer algunas conclusiones sobre el impacto esperado de este tratado sobre el comercio de servicios y por lo tanto es relevante para los ejercicios de proyección que se pretenden hacer. Es el elaborado por J Niño (2004) en el cual el autor encuentra utilizando información de importaciones de servicios profesionales de Estados Unidos de distintos países, que las principales variables que inciden sobre estas importaciones son en su orden: la existencia de un idioma común con ese país (inglés), una mayor penetración de internet y la flexibilidad en materia migratoria medida como la cantidad de visas temporales de turismo y trabajo que se otorgan a los nacionales de ese país. Este trabajo concluye que si en las negociaciones no se logra un compromiso real de Estados Unidos en materia de flexibilización de otorgamiento de visas, así como un aumento sustantivo de la penetración de internet en Colombia y del grado de bilingüismo muy difícilmente se lograría incrementar las exportaciones de este tipo de servicios. Esta conclusión es importante porque es precisamente en este rubro en donde podría verse un incremento como el que proyecta el modelo de DNP reseñado sobre el impacto del TLC. Como se verá más adelante, esto no es muy realista.

ANEXO 3. ENCUESTA DE SERVICIOS SOBRE EL IMPACTO DEL TLC

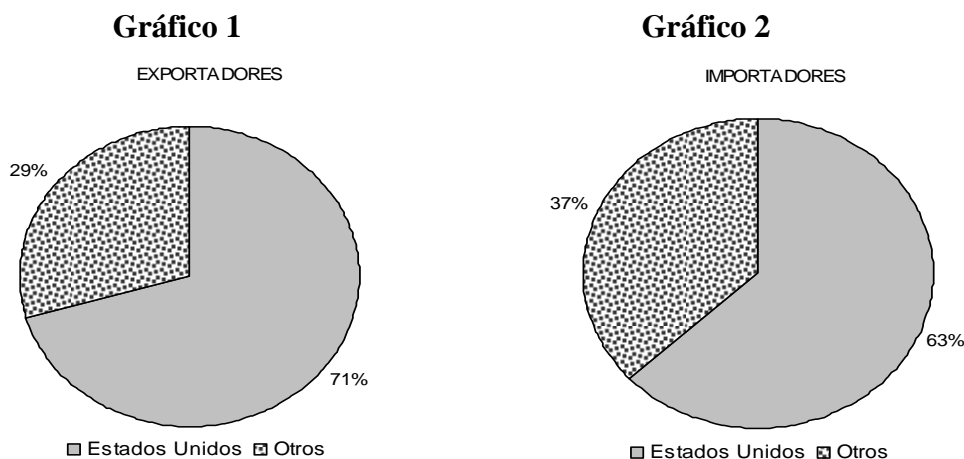
El grupo objetivo de la encuesta son las empresas especializadas y conocedoras del sector servicios que reportan datos trimestralmente a la encuesta de comercio exterior de servicios. La encuesta se remitió vía correo electrónico a 720 entidades, recibiendo respuesta de 235 empresas (32%), de las cuales 198 respondieron la encuesta y el resto argumentaron que la firma del TLC no les impactaría.

De las 195 respuestas, el 32% correspondió a empresas especializadas y exportadoras y el 68% a empresas importadoras.³⁹ Hay que anotar que muchas de las empresas especializadas en exportar sus servicios tienen que también importarlos para cubrir sus operaciones. A continuación, se exponen los resultados obtenidos de la encuesta, clasificándolos según el tipo de informante, ya sea exportador o importador. Así mismo se presenta una proyección del valor del comercio exterior de servicios considerando el incremento anual promedio del período 2001-2004 (escenario base) y lo reportado por las empresas en la encuesta (escenario TLC).

1. Resultados de la encuesta

a. Principal socio comercial y conocimiento del TLC (preguntas 1 y 2)⁴⁰

Los resultados de la pregunta 1 muestran que para el 71% de los exportadores (Gráfico 1) y para el 63% de los importadores (Gráfico 2), su principal socio comercial es Estados Unidos.



³⁹Se clasificaron las entidades en exportadoras e importadoras, según sus operaciones de comercio de servicios en 2004.

⁴⁰ Pregunta 1: ¿A qué países ha orientado el comercio exterior de sus servicios?; Pregunta 2: ¿Conoce usted en qué consiste el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC)?

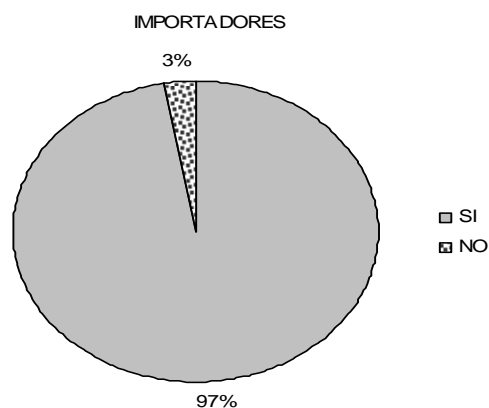
Los resultados de la segunda pregunta muestran que el 96% de los exportadores (Gráfico 3) y el 97% de los importadores (Gráfico 4), conoce en que consiste el TLC.

Los resultados obtenidos sugieren que las respuestas de la encuesta son útiles para evaluar el posible impacto del TLC sobre la actividad de las empresas que negocian servicios con los Estados Unidos.

Gráfico 3



Gráfico 4



b. Forma de realizar el comercio de servicios (Pregunta 8)⁴¹

Gráfico 5

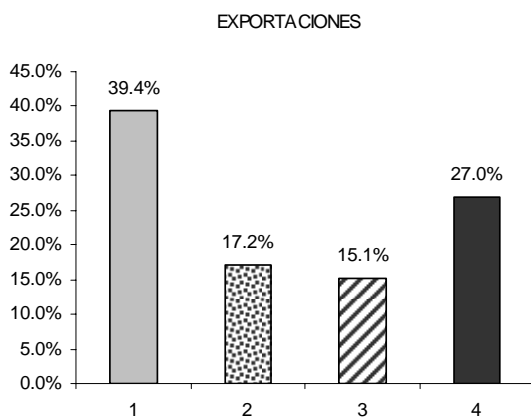
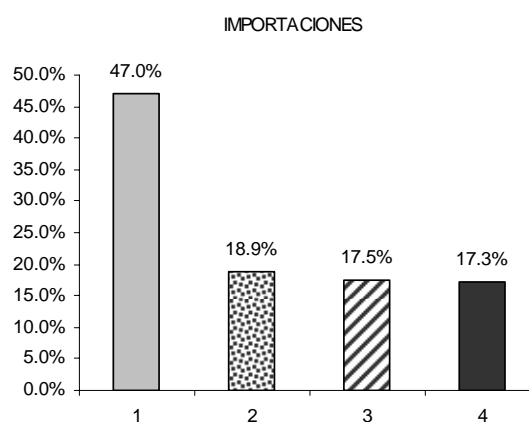


Gráfico 6



1. Transfronterizo. 2. Presencia en el extranjero. 3. Consumo en el exterior. 4. Presencia comercial.

A la pregunta ¿De qué forma presta o recibe comúnmente los servicios internacionales, en qué porcentaje?, las empresas respondieron de la siguiente manera:

⁴¹ Pregunta 8: ¿De qué forma presta o recibe comúnmente los servicios internacionales, en qué porcentaje?

Cuadro 1

Forma de prestar o recibir el servicio	Exportaciones	Importaciones
Transfronterizo. A través de internet, correo electrónico, correo certificado, teléfono, fax, acceso a bases de datos y otros modos que no requieren presencia física de las personas.	39.44%	47.02%
Presencia en el extranjero de la persona que suministra el servicio.	17.22%	18.91%
Consumo en el exterior. Presencia en Colombia de la persona que recibe el servicio.	15.15%	17.46%
Presencia comercial. Prestación del servicio a través de una empresa filial o sucursal ubicada en el extranjero	27.00%	17.25%

Las respuestas de importadores y exportadores muestran que la forma más común de prestar y recibir servicios es el comercio transfronterizo (Cuadro 1).

c. Acceso al mercado

(i). Obstáculos (Pregunta 3)⁴²

Gráfico 7

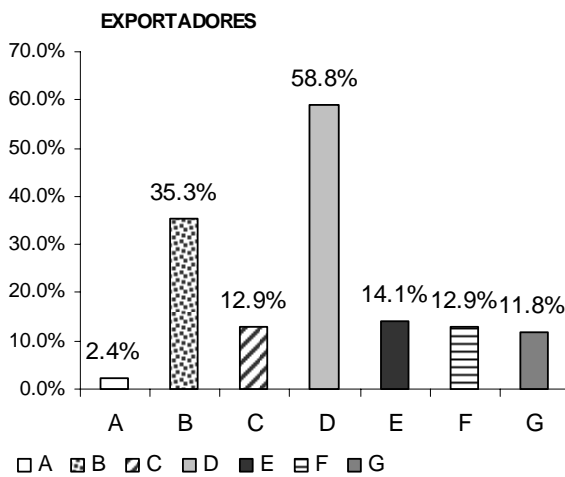
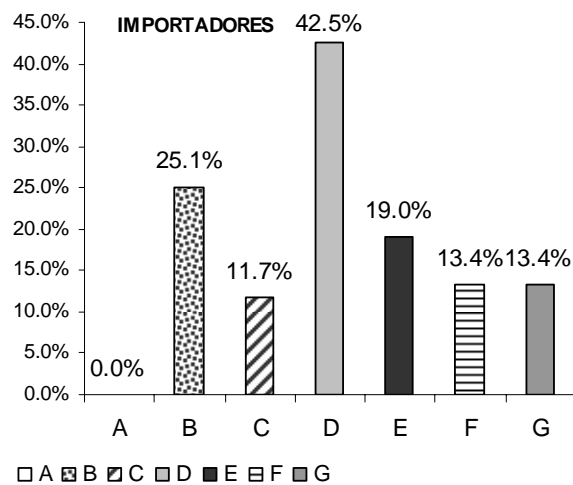


Gráfico 8



A: Acceso a Internet; **B:** Nivel de bilingüismo; **C:** Nivel de calificación de sus empleados; **D:** Otorgamiento de visas; **E:** Competitividad; **F:** Restricciones legales; **G:** Otros.

⁴² Pregunta 3: ¿Qué obstáculos enfrenta su empresa para el acceso al mercado de los Estados Unidos?

Como se observa en los gráficos 7 y 8 y en el Cuadro 2, el principal obstáculo señalado por exportadores e importadores para el acceso al mercado de los Estados Unidos es el otorgamiento de visas, seguido en orden de importancia por el nivel de bilingüismo.

Cuadro 2

Obstáculo	Exportadores	Importadores
Acceso a internet	2.35%	0.00%
Nivel de bilingüismo	35.29%	25.14%
Nivel de calificación de sus empleados	12.94%	11.73%
Otorgamiento de visas	58.82%	42.46%
Competitividad	14.12%	18.99%
Restricciones legales	12.94%	13.41%
Otros	11.76%	13.41%

Los otros obstáculos son ponderados de diferente manera, así mientras que para los importadores la competitividad es la tercera restricción más significativa, para los exportadores el nivel de calificación laboral y las restricciones legales son el tercer obstáculo. Es importante destacar que el acceso a internet no es considerado por los empresarios como una restricción para desarrollar sus negocios.

Al observar la información por sectores (Cuadro 3), notamos que ésta es coherente con los resultados descritos en el Cuadro 10. Todos los sectores (exportadores e importadores) coinciden en señalar el otorgamiento de visas como un obstáculo determinante para el acceso al mercado de Estados Unidos.

Cuadro 3

EXPORTADORES POR SECTOR	Nivel de bilingüismo	Otorgamiento de visas
Hidrocarburos	0.00%	100.00%
Salud	83.33%	100.00%
Servicios Audiovisuales	100.00%	100.00%
Informática	50.00%	80.00%
Transporte Aéreo	25.00%	75.00%
Servicios de Construcción e Ingeniería	16.67%	66.67%
Servicios Jurídicos, Económicos, Administrativos	33.33%	66.67%
Transporte Marítimo	20.00%	60.00%
Industria	30.00%	50.00%
Publicidad	0.00%	50.00%
Servicios Postales y de Correo	50.00%	50.00%
Telecomunicaciones	28.57%	57.14%
Regalías	20.00%	40.00%
Comercio	50.00%	37.50%

Información	50.00%	0.00%
-------------	--------	-------

Como se mencionó al comienzo de esta sección, el nivel de bilingüismo es otro obstáculo importante que enfrentan tanto importadores como exportadores de servicios: los exportadores de los sectores de información, salud y servicios audiovisuales, consideran el nivel de bilingüismo como un obstáculo relevante para el acceso al mercado de Estados Unidos.

Al comparar los resultados de las preguntas 2 y 3, se podría inferir una relación causal entre el no otorgamiento de visas y el comercio transfronterizo: servicios que podrían prestarse mediante la presencia física se deben limitar al suministro transfronterizo ya que no se obtienen visas o permisos de trabajo.

(ii) Estrategias de acceso (Pregunta 7)⁴³

Gráfico 9

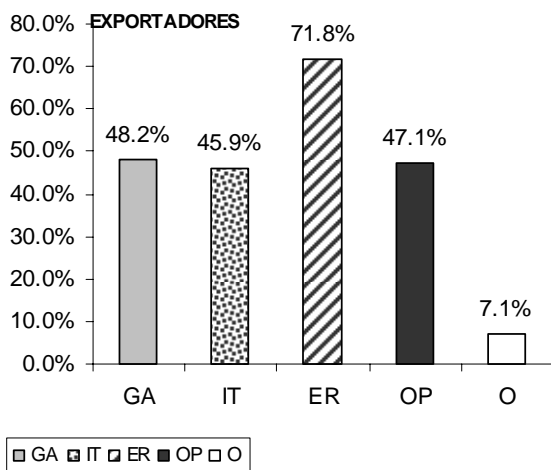
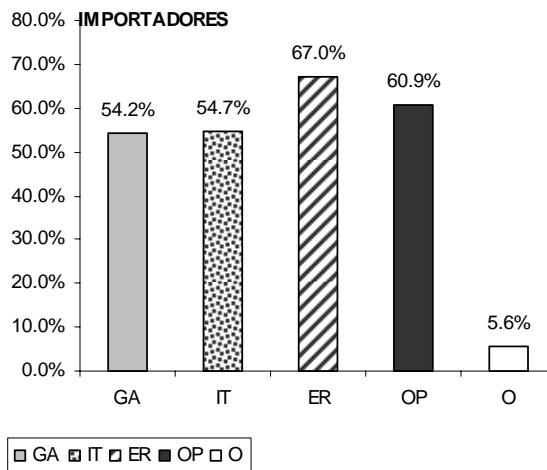


Gráfico 10



Donde GA: Generar alianzas con otras empresas; IT: Invertir en innovaciones tecnológicas; ER: Establecer nuevas relaciones comerciales; OP: Ofrecer nuevos productos; O: Otros

De acuerdo con los resultados que se presentan en los gráficos 9 y 10 y en la Cuadro 4, para los importadores, establecer nuevas relaciones comerciales, seguido de ofrecer nuevos productos e invertir en innovaciones tecnológicas, son las principales estrategias a adoptar para aprovechar en su totalidad las oportunidades que brindaría el TLC.

Cuadro 4

Estrategia	Exportadores	Importadores
Establecer nuevas relaciones comerciales	71.76%	67.04%
Generar alianzas con otras empresas	48.24%	54.19%
Invertir en innovaciones tecnológicas	45.88%	54.75%
Ofrecer nuevos productos	47.06%	60.89%

⁴³ Pregunta 7: ¿Para aprovechar plenamente las oportunidades que generaría el TLC, su empresa tendría que?

Otros (Especifique)	0.08%	5.59%
---------------------	-------	-------

En el caso de los exportadores, éstos consideran que establecer nuevas relaciones comerciales, así como generar alianzas con otras empresas e invertir en innovaciones tecnológicas, son las estrategias que deberían implementar.

d. Impacto del Tratado de Libre Comercio

(i) Cualitativo (Pregunta 4 y 5)⁴⁴

El 82.4% de los exportadores (Gráfico 11) consideran que el tratado de libre comercio tendría impacto sobre su actividad en particular o sobre su sector, mientras el 17.6% considera que el TLC no lo afectaría. Para el caso de los importadores (Gráfico 12), en un 82.7% estiman que el TLC impactará su actividad en particular o sector, mientras el 17.3% considera que no se vería afectado.

Gráfico 11

EXPORTADORES

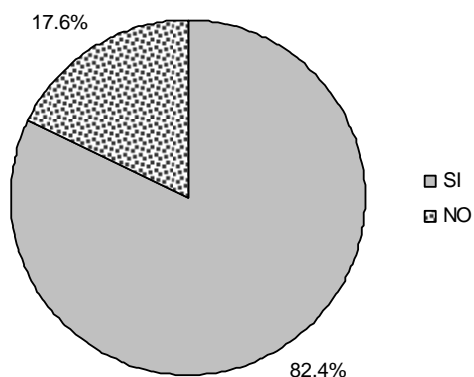
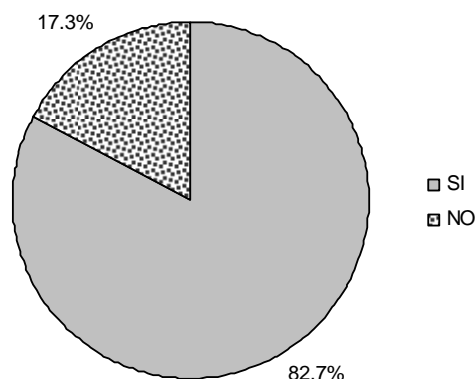


Gráfico 12

IMPORTADORES



Las empresas que reconocieron que una eventual firma del TLC los afectaría, desagregaron éste impacto de manera positiva y negativa de diferente forma.

En el caso de los exportadores, el impacto positivo se reflejaría principalmente en la transferencia de tecnología seguida de la inversión extranjera y los recursos financieros del exterior. En contraste, el efecto negativo del TLC se manifestaría en la competencia interna, seguida de las ventas internas y el empleo.

Para los importadores, el impacto positivo del TLC se daría sobre la transferencia de tecnología, la inversión extranjera y la disminución de costos; mientras que el efecto negativo se afectaría a la competencia interna, las ventas internas y el empleo.

⁴⁴ Pregunta 4: ¿Cree usted que una eventual firma del TLC tendría algún impacto sobre su actividad o sector? Pregunta 5: ¿Ante una eventual firma del TLC, cómo cree usted que se afectará el sector de su empresa en?

Cuadro 5

Variables que se afectarían	Exportadores		Importadores	
	Positivo	Negativo	Positivo	Negativo
Inversión extranjera en el sector	64.71%	9.41%	63.69%	13.41%
Ventas externas en el sector	56.47%	9.41%	54.19%	14.53%
Ventas internas en el sector	37.65%	28.24%	27.93%	39.11%
Empleo en el sector	44.71%	22.35%	37.43%	29.61%
Transferencia de tecnología	67.06%	9.41%	68.16%	7.26%
Recursos financieros en el sector	50.59%	3.53%	45.81%	9.50%
Disminución de costos en el sector	42.35%	22.35%	54.75%	14.53%
Competencia interna en el sector	32.94%	36.47%	27.37%	44.69%
Otros (Especifique):	5.88%	8.24%	5.59%	7.82%

(ii) Cuantitativo (Pregunta 6)⁴⁵

Para la medición del impacto cuantitativo del TLC sobre el comercio de servicios, se realizó un ejercicio que combina un escenario base y las respuestas de los empresarios. El escenario base, proyectado hasta 2007, se estima utilizando el crecimiento promedio del comercio exterior de servicios del periodo 2002-2004.

⁴⁵ Pregunta 6: ¿En qué magnitud cree usted que se verían afectadas sus exportaciones e importaciones de servicios, con una eventual firma del TLC?

ANEXO 4. OTROS ASPECTOS DEL IMPACTO DEL TLC SOBRE LA BALANZA DE PAGOS

Cuadro 1
Exportaciones totales de Colombia hacia Estados Unidos por efecto ATPDEA
2004

	2004 (mill USD)	Período 2007 Tasas	Impacto ATPDEA (mill USD)
EXPORTACIONES TOTALES	7.042	2,5%	179
1. CAFÉ 1/	381	0,0%	0,0
2. CARBÓN 1/	502	0,0%	0,0
3. PETRÓLEO GAS Y DERIVADOS DEL CRUDO 1/	3.353	0,0%	0,0
4. SECTOR AGROPECUARIO 2/	777	9,0%	69,9
Flores	149	46,9%	70
Otros	628	0,0%	0
5. OTROS SECTORES 1/	2.029	5,4%	109
<i>Productos alimenticios</i>	92	4,3%	3,9
<i>Otros productos alimenticios</i>	0	2,9%	0,0
<i>Bebidas y tabaco</i>	66	8,7%	5,8
<i>Hilados, fibras y artículos textiles</i>	47	11,9%	5,6
<i>Tejidos, prendas de vestir y cuero</i>	571	16,3%	93,1
<i>Productos metálicos y de madera</i>	210	-0,3%	-0,6
<i>Otros recursos naturales procesados</i>	232	0,4%	0,9
<i>Químicos y plásticos</i>	148	0,3%	0,4
<i>Maq. para usos generales y especiales</i>	25	-0,3%	-0,1
<i>Maquinaria eléctrica</i>	64	-0,4%	-0,3
<i>Equipo de transporte</i>	39	-0,2%	-0,1
<i>Otros servicios</i>	12	-0,3%	0,0
<i>Minería</i>	523	0,0%	0,0

Notas:

1/ Las tasas de crecimiento utilizadas en el escenario corresponden a las obtenidas en el trabajo de Martin y Ramírez (2004).

2/ Estimación efectuada por la Subgerencias de Estudios Económicos.

Fuente: DANE para las exportaciones de 2004.