



I
ARTÍCULO

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

Este trabajo evalúa el posible impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos sobre los principales rubros de la balanza de pagos, para el periodo 2007-2010. En 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).

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

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 permite 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,

* Los autores son, en su orden: subgerente de Estudios Económicos; jefa de la Sección de Programación Macroeconómica; investigadora; profesional experta en balanza de pagos de la Sección de Programación Macroeconómica; investigadora; jefe de la Sección Sector Externo; y director del Departamento de Programación e Inflación, de la Gerencia Técnica del Banco de la República. Las opiniones aquí expresadas no comprometen a la Junta Directiva del Banco y son de la responsabilidad de los autores.

Agradecemos la colaboración de Víctor Méndez, María 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.

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 con la protección¹. En países pequeños el libre comercio también genera otros beneficios que el análisis costo-beneficio tradicional no tiene en cuenta, como lo son aprovechar las economías de escala asociadas con 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 reducida.

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 antiexportador³.

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, sumado a que todos los países lo hacen al mismo tiempo. Una situación menos buena, pero que de todas maneras es aún mejor que la de mantenerse

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.

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 antiexportador 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.

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.

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 como «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 que devienen de conformar zonas de libre comercio con países de mayor tamaño. Se destacan, por

Por una parte, no se tiene en cuenta el posible surgimiento de nuevas actividades de exportación o importación. Por otra parte, el cálculo de los flujos de IED inducidos por la firma del tratado son conservadores de acuerdo con la experiencia de otros países que han firmado tratados comerciales similares.

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 em-

presas 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 con el 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 consiguiente, 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 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Tlcán) 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 (BNA) y las situaciones que no permitan una competencia en condiciones igualitarias. Adicionalmente, en el caso de acuerdos asimétricos, como el Tlcán, 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, paralelamente con Ecuador y Perú, inició la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos (EEUU), 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 productividad⁴. 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 concertar con las mayorías que se requerían en el Congreso de los EEUU para la aprobación del Tratado de Libre Comercio entre ese país y Centroamérica (Cafta), que finalmente se logró en agosto de 2005, muestran que este tema es de gran sensibilidad en la nación norteamericana. Allí, los grupos de presión en desacuerdo con 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 los EEUU se encuentra el mayor acceso a uno de los mercados más grandes del mundo (y el principal socio comercial para Colombia). Cabe anotar que en tanto que los países centroamericanos, México y Chile, principalmente, ya han firmado tratados de libre comercio con EEUU, esto podría conducir a que los productos colombianos pierdan competitividad frente a los productos de estos países si no se llegara a firmar este acuerdo⁵. Por

⁴ Este no sería el primer acuerdo de libre comercio para Colombia. De hecho, Colombia había firmado tratados con Venezuela y México en junio de 1994 (el llamado G-3); con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que incluye a 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 -ACE 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 Tlcán entró en vigencia el 1 de enero de 1994; el tratado Chile-EEUU entró en vigencia el 1 de enero de 2004; los países de Centroamérica (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 (DR) a Cafta; el tratado Cafta-DR fue ratificado por el Congreso de EEUU en agosto pasado.

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 EEUU, estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2006. Después de esta fecha tal número de productos 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 ambiente para la inversión –uno de los principales atractivos de un TLC es la expectativa de mayor inversión extranjera directa (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, se beneficiará del acceso a un mercado rico y variado por sus bienes, trabajo y capital.

Un aspecto que vale la pena mencionar es que éste será un tratado bilateral entre los 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 paralelamente. Debido a este carácter bilateral, jurídicamente es menos potente que el

acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones (Acuerdo de Cartagena), el cual es de tipo multilateral. Este hecho plantea algunos problemas en la negociación puesto que en muchos temas la legislación andina es 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 de Cartagena, a diferencia de lo que negociaron los países del Cafta. Para las naciones centroamericanas, sus relaciones estarán cobijadas por el TLC con EEUU.

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 zoonosanitarias
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

⁶ Hasta la fecha Colombia únicamente 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).

-
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 EEUU 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 también 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 la cuales es esta introducción. En la segunda, se resumen muy brevemente algunas experiencias que han tenido, principalmente México y Chile, al firmar el TLC con EEUU, –en los anexos se reseñan brevemente los otros países–. 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 creci-

miento 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.

I. 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 podrían obtenerse para nuestro país.

Para que un TLC diseñado sobre los lineamientos del Tlcán 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 *antidumping* 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 Tlcán, 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 más completo, véase el 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 Organización Mundial del Comercio (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 TLC que viene proponiendo los Estados Unidos a varios países, se basa 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 dé a las firmas nacionales; 2) de nación más favorecida (NMF): el mismo trato que se le otorga a un 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 países tratantes⁸.

En cuanto al mercado de bienes, los tratados incluyen la eliminación de aranceles sobre todos los bienes (inmediata o después de un período de desgravación)⁹. Sin embargo, el acceso al mercado de los EEUU 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

⁷ El tratado Chile-EEUU fue firmado el 6 de junio de 2003 y entró en vigor el 1 de enero de 2004. El tratado Israel-EEUU fue firmado el 22 de abril de 1985 y entró en vigor el 18 de agosto de 1985. El tratado Jordania-EEUU fue firmado el 24 de octubre de 2000 y entró en vigor el 17 de diciembre de 2001. El tratado Marruecos-EEUU fue firmado el 15 de junio de 2004 y todavía no ha entrado en vigor. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Tlcán) 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-EEUU fue firmado el 6 de mayo de 2003 y entró en vigor el 1 de enero de 2004.

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

⁹ Excepto unos pocos que se excluyen del acuerdo.

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 para 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. Así, en el caso de los productos agrícolas, Chile eliminará las bandas de precios, mientras que los EEUU se compromete a eliminar el uso de subsidios sobre las exportaciones de productos agrícolas a Chile. Por su parte, en el Tlcán, el período de desgravación para estos productos tendrá entre 10 y 15 años, y no contiene ningún compromiso con subsidios

nacionales, los cuales se tratarán ante la OMC. En el caso de Israel, hay provisiones especiales para la protección del sector agrícola, ya que ambos países firmaron un acuerdo comercial para productos agrícolas; además, en Jordania, Marruecos y Singapur los bienes agrícolas tienen un proceso de desgravación más largo que para el resto de bienes.

En Chile, Israel y Singapur los textiles y confecciones se desgravarían inmediatamente si cumplieran con las reglas de origen (también será el caso en Marruecos cuando entre en vigencia el acuerdo). El Tlcán eliminó todas las cuotas existentes en EEUU 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 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 del comercio y la regulación no discriminatoria entre los países, 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 de que algunos 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 EEUU 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 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 específicos sobre la entrada temporal de personas de negocios visitantes, comerciantes e inversionistas, y las transferencias de personal entre compañías y profesionales a través de visas especiales en EEUU. En el caso de Jordania, por ejemplo, EEUU otorgó

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 EEUU se utiliza otro procedimiento que se denomina de *lista negativa*, esta última contiene todas aquellas normas restrictivas del comercio o la inversión en el sector de servicios que los Estados 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».

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 EEUU que contienen provisiones para otorgar visas especiales E-1 (en el caso de Israel, desde abril de 1994) 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 EEUU de consolidar en los países con los que firma TLC una normativa que protegía estos derechos más allá de 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. Éstas solo pueden ser aplicadas para dar tiempo a que las medidas de ajuste macroeconómico para corregir el problema surtan efecto, mas 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

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.

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 EEUU han tenido sobre estas economías.

A. Chile

Después de un año de vigencia del tratado entre Chile y los EEUU el comercio bilateral se incrementó 31%. En 2004 las exportaciones chilenas hacia los EEUU alcanzaron los US\$4.835 millones (m), con un crecimiento de 30,5% con relación a 2003. Por su parte, las importaciones llegaron a US\$3.402 m, con un incremento anual de 32%. El intercambio arrojó una balanza comercial superavitaria de US\$1.432 m. Los excelentes resultados logrados con las exportaciones hacia EEUU 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 EEUU por un monto cercano a los US\$756 m, de los cuales se materializaron US\$102 m (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. Así, EEUU perdió su liderazgo como el primer inversionista entre los años 1974 y 2004 (la inversión estadounidense llegó a representar casi el 50% de la inversión total en 1995), siendo reemplazado por España, quien fue el principal inversionista en Chile, durante 2004, con el 80% de la IED. Por su parte, los flujos netos de inversión chilena con destino a EEUU alcanzaron los US\$4.983 m en el año 2004, de los cuales el 21,5% (US\$1.071 m) eran inversión extranjera directa (los restantes US\$3.912 m eran inversiones de cartera).

B. México

Cuando se firmó el Tlcán, 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 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 los EEUU 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 (b) en 1993 a US\$166,4 b en 2000, aunque luego disminuyeron a \$158,5 b en 2001 como resultado de la recesión de

EEUU. En 2004 las exportaciones se recuperaron nuevamente alcanzando US\$189,2 b. EEUU ha sido el principal destino de las exportaciones mexicanas, alcanzando el 87% del total en el año 2004 (US\$165,1 b). 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 EEUU (US\$109,6 b). Hay que destacar el aumento en la participación de las importaciones de la China, que pasaron de 0,6% (US\$386,4 m) del total en 1993, al 7,3% (US\$14,5 b) en 2004.

Es importante mencionar que es muy difícil separar los efectos del Tlcán de factores distintos a éste¹². Por ejemplo, ¿cuánto del incremento en las exportaciones mexicanas puede ser atribuido a la reducción de aranceles inducida por el Tlcán? ¿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 estadounidenses? O, ¿el rápido aumento de las exportaciones mexicanas se debe más al resultado de la expansión sin precedentes de la economía estadounidense durante 1994-2000? Después de todo, aun antes que el Tlcán 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 estadounidense ha llevado a México a una recesión; cientos de plantas en industrias exportadoras cerraron (incluyendo maquiladoras) y así se prescindieron 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 Tlcán ha desempeñado un papel importante al aumentar los flujos de inversión extranjera, porque puso en movimiento una serie de reformas institucionales que han mejorado fundamentalmente el entorno para la IED en México. Durante toda la década de los años noventa 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 matrices¹³. La IED se ha concentrado en los sectores de la industria manufacturera (es decir, confecciones,

¹² La revolución zapatista de 1 de enero de 1994 (el mismo día que entró en vigor el acuerdo), seguida por el asesinato de Luis Donaldo Colosio (marzo de 1994) y la crisis del peso entre 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 b en 1990 a US\$5,2 b en 2000 (Ramírez, 2003).

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 los EEUU y México aumentó a finales de los años noventa, 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 tradicional¹⁴. 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 EEUU. 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 los EEUU han ganado tres veces más que los estados menos desarrollados del Sur. Por lo tanto, la liberalización comercial ocurrida entre 1989 y 2000,

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 EEUU y México aumentó a finales de los años noventa, 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.

aunque beneficiosa (redujo la pobreza en aproximadamente cerca de 3%, que corresponde acerca de tres 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) señalan que el Tlcan aceleró la transferencia tecnológica desde EEUU hacia 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

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, véase <<http://www.procampo.gob.mx/procampo.html>>.

internas que aún están pendientes, por ejemplo, las reformas institucionales, especialmente aquellas orientadas a mejorar el Estado de derecho y a combatir la corrupción, junto con reformas en las políticas educativas y de innovación; además, la inestabilidad macroeconómica es un obstáculo potencial para que México coseche todos los beneficios de la integración comercial (Lederman *et al.*, 2003).

Una crítica importante al Tlcán es que su aplicación ha aumentado la dependencia estructural mexicana de los EEUU. El dinamismo del sector manufacturero mexicano es generado principalmente por el mercado de exportaciones estadounidenses 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 EEUU.

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

Desde antes de 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 Departamento Nacional de Planeación (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 agrega-

ción 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

¹⁵ Una excepción es el trabajo de Botero y López (2004), en el cual se incorporan mecanismos de crecimiento de la productividad.

mayoría, suponen que el TLC entre Colombia y EEUU 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 colombiano no han considerado estos casos intermedios que se asemejan más de lo que se negocia en un TLC a la realidad.

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 incluso no tienen la capacidad 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). Aquí 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, son aún el instrumento disponible más idóneo para evaluar los posibles impactos de un TLC.

En el Anexo 2 se presentan los principales resultados de la aplicación 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, además difieren en el impacto sobre el crecimiento y el empleo. Las tasas de crecimiento de la economía, según el modelo aplicado, podrían aumentarse entre 1% y 4% como resultado del acuerdo; también, en estos ejercicios estimativos de costo fiscal se señala que no sería sustancial y en todo caso se vería compensado por los mayores recaudos hacia el futuro; no obstante, 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 excepción del aplicado por Martín y Ramírez (2005), se basan en el supuesto de que la liberalización comercial será total en ambas direcciones.

III. 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 sec-

ción 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 entre Colombia y EEUU en el grado de apoyo en los sectores agropecuarios¹⁶. Mientras que EEUU desde hace más de 80 años ha intervenido directamente incentivando y protegiendo 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 alegando seguridad

¹⁶ Al respecto, véase el trabajo de Garay *et al.* (2004).

nacional¹⁷. En este sentido, el Departamento de Comercio de EEUU (USTR, por su sigla 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, y en particular, con cualquier norma que tenga que ver con medidas *antidumping*.

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 el supuesto de que EEUU mantenga la mayor parte de los subsidios de que gozan sus productores, así dentro del acuerdo se prevea que no se aplicarán subsidios a la exportación, como en el caso de Chile.

En principio, es entendible que Colombia no ceda ante las pretensiones de EEUU 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; además, señalan que por proteger a estos productos el país ha perdido la oportunidad de desarrollar otro tipo de renglones 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 los productos protegidos; además, temen que estos impactos repercutan en un mayor grado de violencia y de marginalización de algunas regiones del país, regiones que incluso podrían dedicarse a cultivos ilícitos.

¹⁷ El Trade Promotion Authority (TPA), mejor conocido como *Fast Track* o *Fast Track Authority*, es la facultad otorgada por el Congreso al presidente de Estados Unidos, 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 EEUU negocia el tratado, es realmente mínima. Una vez el Congreso realiza 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.

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.

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 EEUU y además son objeto 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 estadounidense para las exportaciones del sector. Este concepto tiene que ver con el hecho de que en EEUU existe una gran cantidad de barreras a la entrada de productos agropecuarios, sobre todo de tipo sanitario. Al respecto, sin embargo, EEUU 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.

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 EEUU existe una gran cantidad de barreras a la entrada de productos agropecuarios, sobre todo de tipo sanitario. Al respecto, sin embargo, EEUU 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.

Así mismo, ha desempeñado un papel importante en el tema del acceso al mercado de EEUU, ya que busca lograr una mayor participación en el mercado del azúcar frente a la que tiene actualmente. Como se sabe, en EEUU 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 pro-

bable de resultados de dicho proceso.

En este escenario se han definido dos categorías de productos: los de interés

²⁰ Al respecto, véase el reciente artículo de Andrés Espinosa, director de Negociaciones del Ministerio de Agricultura, «The Law of the Few», en *Portafolio*, julio 12 de 2005.

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 la aplicación de 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 toneladas, lo que significaría un aumento de exportaciones de unos US\$90 m.

En frutas y hortalizas, aunque Colombia es un exportador neto al resto del mundo, hay poco comercio con EEUU. En aquellos productos en los cuales el mercado estadounidense 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.

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

Por el lado de los intereses defensivos del país, se podría identificar otra serie de productos, entre ellos, arroz, maíz, pollo, frijol y aceites, para los cuales se buscaría mantener un nivel de protección, pero con algunas concesiones para lograr un acuerdo con EEUU. En nuestro escenario esto se logra en un punto intermedio en las posiciones expresadas en la mesa de negociación por Colombia y EEUU. Este equilibrio implica que los contingentes en maíz y arroz, por ejemplo, serían de un tamaño tal que cobjarían 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, posiblemente, significará tener que dar un mayor acceso a otros productos en los que no existe producción nacional importante, pero sí importaciones de otros países (productos tales como el trigo y la cebada). Estos

mercados son abastecidos con importaciones que serían sustituidas por las procedentes de EEUU, 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 EEUU, al tiempo que disminuirían las procedentes de Mercosur, principalmente.

2. Bienes industriales y mineros

Por su parte, particularmente, en la proyección de 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, de 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 exporta a EEUU, excluyendo el petróleo, cerca de US\$2.000 m en productos industriales y mineros, mientras que las importaciones son superiores a los US\$3.900 m. Un poco menos de la mitad de lo que exportamos a EEUU en materia minero-industrial es beneficio directo del Atpdea, beneficios que se pueden apreciar en el Cuadro 1: en la primera columna del cuadro se observa el arancel que cobra los EEUU a otros países (NMF significa nación más favorecida) y, en la segunda, aparece el arancel

Cuadro 1
Aranceles NMF y Atpdea en varios sectores, 2001
(Porcentaje)

Sectores	Aranceles EEUU		Colombia X/(X + D)
	NMF	Atpdea	
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 equipo de transporte	3,85	0,00	32,26
Maquinaria y equipo	3,23	0,00	37,51
Infraestructura y servicios públicos	0,00	0,00	0,21
Servicios	0,00	0,00	3,02

Fuente: DNP (2005).

preferencial que se le aplica a nuestro país mediante dicho programa; en la tercera columna se registra la información sobre el peso que tienen las ventas externas dentro de la producción de cada uno de estos sectores en nuestro país.

En general, con excepción de los sectores de vegetales y frutas, alimentos procesados y textiles, los aranceles NMF en EEUU son relativamente bajos, y en este sentido los beneficios de las preferencias por el 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 EEUU, cuyo promedio está alrededor de 3%.

Para efectuar tal proyección nos basamos en el modelo de equilibrio general aplicado por 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, ya que, como se sabe, EEUU 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 EEUU difieren por la desviación del comercio que este TLC generaría. Es decir, que las importaciones de algunos bienes de EEUU se incrementarían, pero no así las importaciones totales (o no en la misma magnitud), porque estos bienes se dejarían de importar de otros proveedores.

Las importaciones de ese país aumentarían en US\$1.629 m, US\$571 m de bienes del sector agropecuario y US\$1.058 m de bienes industriales y mineros.

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

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.

Cuadro 2
Escenario TLC:
Impacto del TLC en las exportaciones de Colombia hacia los Estados Unidos

	2004 (Millones de dólares)	Tasas 2007-2010 (Porcentaje)	Impacto del TLC (Millones de dólares)
Exportaciones totales	7.041,9	14,4	1.016,3
1. Café 1/	381,0	0,0	0,0
2. Carbón 1/	502,0	0,0	0,0
3. Petróleo, gas y derivados del crudo 1/	3.352,6	0,0	0,0
4. Sector agropecuario 2/	777,0	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	1.081,1	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	-	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/	2.029,3	40,7	825,3
Productos alimenticios	91,8	35,3	32,4
Otros productos alimenticios	0,2	33,3	0,1
Bebidas y tabaco	66,4	36,7	24,4
Hilados, fibras y artículos textiles	47,0	81,1	38,2
Tejidos, prendas de vestir y cuero	571,4	89,1	509,1
Productos metálicos y de madera	210,3	64,4	135,4
Otros recursos naturales procesados	231,6	3,6	8,3
Químicos y plásticos	148,1	41,0	60,7
Maquinaria para usos generales y especiales	24,6	33,3	8,2
Maquinaria eléctrica	64,0	13,2	8,4
Equipo de transporte	39,2	0,0	0,0
Otros servicios	12,0	0,0	0,0
Minería	522,5	0,0	0,0

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 el Departamento Nacional de Planeación.

Impacto TLC: EEUU elimina barreras no arancelarias (BNA), excepto en el sector agropecuario, y 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 3
Escenario TLC:
Impacto del TLC en las importaciones desde los Estados Unidos

	2004 (Millones de dólares)	Tasas 2007-2010 (Porcentaje)	Impacto del TLC (Millones de dólares)
Importaciones totales	4.580,6	35,6	1.628,7
1. Petróleo y derivados 1/	202,3	0,0	0,0
2. Sector agropecuario 2/	416,0	137,2	570,5
Trigo	118,2	169,2	200,0
Algodón	48,2	62,2	30,0
Porcicultura	4,5	82,2	3,7
Otros aceites	0,7	--	137,0
Arroz	0,0	--	29,8
Maíz	235,2	72,3	170,0
Otros	9,2	0,0	0,0
3. Otros sectores 1/	3.962,3	26,7	1.058,2
Productos alimenticios	76,5	133,9	102,5
Otros productos alimenticios	50,3	28,0	14,1
Bebidas y tabaco	1,8	67,7	1,2
Hilados, fibras y artículos textiles	149,2	56,9	84,9
Tejidos, prendas de vestir y cuero	39,5	5,9	2,3
Productos metálicos y de madera	179,3	134,8	241,7
Otros recursos naturales procesados	132,7	61,9	82,1
Químicos y plásticos	1.268,3	26,3	333,6
Maquinaria para usos generales y especiales	600,1	9,0	54,0
Maquinaria eléctrica	615,0	9,7	59,7
Equipo de transporte	821,1	10,0	82,1
Otros servicios	19,4	0,0	0,0
Minería	9,0	0,1	0,0

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 el Departamento Nacional de Planeación.

Impacto TLC: EEUU elimina barreras no arancelarias (BNA), excepto en el sector agropecuario, y 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.

US\$1.629 m, US\$571 m de bienes del sector agropecuario y US\$1.058 m 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

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

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

	2004 (Millones de dólares)	Tasas 2007-2010 (Porcentaje)	Impacto del TLC (Millones de dólares)
Exportaciones totales	16.731	6,4	1.068,4
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	383	23,5	90,0
Legumbres y raíces	27	3,7	1,0
Frutas	16	6,5	1,0
Carnes	30	13,5	4,0
Congelados (frutas)	0	170,9	0,8
Margarinas	4	108,1	4,0
Aceite de palma	93	21,6	20,0
Cacao	0	1.428,6	0,2
Tabaco	14	514,7	70,0
Flores	704	0,0	0,0
Banano	432	0,0	0,0
Otros	0	0,0	0,0
5. Otros sectores 1/	7.785	11,3	877,4
Productos alimenticios	460	7,3	33,6
Otros productos alimenticios	119	(0,1)	(0,1)
Bebidas y tabaco	125	5,1	6,4
Hilados, fibras y artículos textiles	243	18,7	45,5
Tejidos, prendas de vestir y cuero	1.122	48,6	545,4
Productos metálicos y de madera	1.253	18,8	235,6
Otros recursos naturales procesados	819	0,3	2,5
Químicos y plásticos	1.601	0,2	3,2
Maquinaria para usos generales y especiales	241	1,4	3,4
Maquinaria eléctrica	288	0,7	2,0
Equipo de transporte	472	0,0	0,0
Otros servicios	171	0,0	0,0
Minería	869	0,0	0,0

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 el Departamento Nacional de Planeación.

Impacto TLC: EEUU elimina barreras no arancelarias (BNA), excepto en el sector agropecuario, y 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.

que actualmente tienen producción; así, no tiene en cuenta la posibilidad de que se generen nuevas oportunidades de exportación. Sin embargo, nuestro supuesto es que este tipo de nuevas exportaciones requieren de un tiempo de desarrollo que trascienda el horizonte de la proyección.

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

	2004 (Millones de dólares)	Tasas 2007-2010 (Porcentaje)	Impacto del TLC (Millones de dólares)
Importaciones totales	15.628,9	4,1	646,0
1. Petróleo y derivados 1/	384,1	0,0	0,0
2. Sector agropecuario 2/	833,7	24,1	200,8
Trigo	200,8	0,2	0,4
Cebada y otros	28,2	2,1	0,6
Arroz	0,0	-	29,8
Maíz	261,9	0,0	170,0
Otros	342,8	0,0	0,0
3. Otros sectores 1/	14.411,2	3,1	445,1
Productos alimenticios	509,3	14,7	74,9
Otros productos alimenticios	209,2	7,2	15,1
Bebidas y tabaco	119,7	8,5	10,2
Hilados, fibras y artículos textiles	633,5	12,5	79,2
Tejidos, prendas de vestir y cuero	175,7	-11,6	-20,4
Productos metálicos y de madera	1.596,0	5,8	92,6
Otros recursos naturales procesados	601,5	7,0	42,1
Químicos y plásticos	3.873,3	2,9	112,3
Maquinaria para usos generales y especiales	1.619,9	0,6	9,7
Maquinaria eléctrica	2.690,1	0,5	13,5
Equipo de transporte	2.283,4	0,7	16,0
Otros servicios	48,7	0,0	0,0
Minería	51,0	0,1	0,1

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 el Departamento Nacional de Planeación.

Impacto TLC: EEUU elimina barreras no arancelarias (BNA), excepto en el sector agropecuario, y 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.

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 m y las importaciones aumentarían en US\$ 646 m. Es decir, que habría una desviación de comercio de US\$931 m.

Así las cosas, el TLC produciría en la balanza comercial del país, en los primeros tres años de funcionamiento, una disminución del superávit que existe actualmente con los EEUU de US\$613 m, y una disminución del déficit comercial general de US\$312 m.

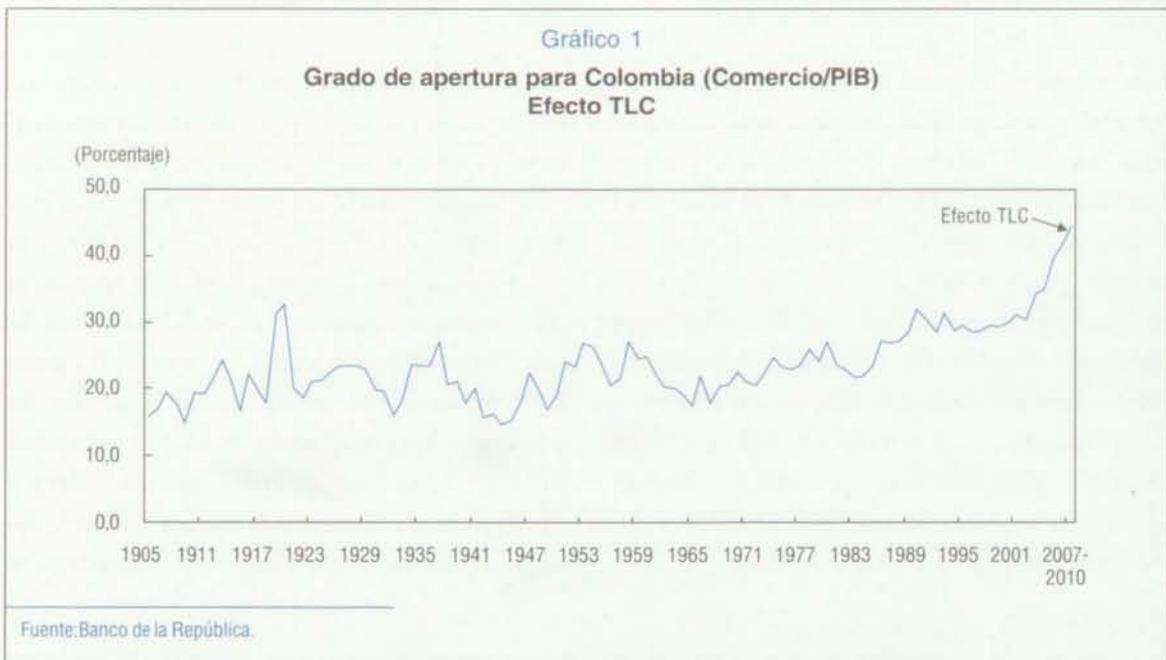
El comercio total (importaciones + exportaciones) con EEUU se incrementaría en casi US\$2.000 m, mientras que el comercio total del país lo haría en US\$1.700 m en los próximos cuatro años, por efecto de la aplicación del tratado. Esto significa que el grado de apertura de la economía se incrementaría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

B. El comercio de servicios no financieros

El sector de servicios no financieros es un sector cuyas características son

complejas por ser 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



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 es cuando el prestador del servicio se desplaza temporalmente al otro país; así, para su desarrollo se requiere que haya flexibilidad en materia de otorgamiento de visas.

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.

Los servicios son uno de los principales rubros de exportación de EEUU, 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 barata que ofrece Colombia. 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 ante la mayor parte de los sectores considerados.

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

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 representan 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 servicios 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 año²⁵. Se consultaron empresas exportadoras e

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 los 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. Para mayor detalles sobre servicios, consúltese: Banco de la República (2002), «Aspectos metodológicos, fuentes y criterios de medición de la balanza de pagos de Colombia», *Revista del Banco de la República*, noviembre, Vol. LXXV, No. 901, pp. 56-81.

²⁵ Todos los parámetros de la encuesta, así como los resultados, se encuentran en el Anexo 3.

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 empresas²⁶.

Respecto a viajes, servicios de Gobierno y de seguros, se supone que el TLC no va a generar algún efecto. A continuación se describe el impacto estimado del TLC sobre el 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 *Atpdea*²⁷

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 con 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 con el 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 este, «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

²⁶ 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.

²⁷ 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 del TLC sobre *otros servicios no financieros* (*)
 (Porcentaje)

	Exportaciones	Importaciones
1. 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

(*) La estimación del efecto del TLC sobre servicios no financieros se construye a partir de los resultados de la encuesta aplicada por la SGEE del Banco de la República, excepto para el sector comunicaciones.
 Fuente: Banco de la República.

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%.

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 el desbalance comercial se ampliaría en US\$824 m.

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

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 financieros	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.

acceso al mercado y mejor aprovechamiento de las economías de escala que atraerán a las empresas extranjeras para invertir en Colombia.

Los EEUU 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 plazos. Así las cosas, la seguridad jurídica que se brindaría a estos inversionistas no tendría antecedentes en nuestro país, y pondría a Colombia como un país en igualdad de condiciones regulatorias frente a los Estados Unidos para competir por estos capitales, en contraste con otros países que han firmado tratados similares. Adicionalmente, el tratado brindaría a ambos países 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 el incremento esperado de las exportaciones de bienes sobre esta variable. Tampoco evaluaremos la posibilidad de que se registren nuevos flujos de IED asociados con 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 10.305 empresas que reportaron a la Superintendencia de Sociedades en 2004, de las cuales el 23,6% pertenecen al sector industrial. De estas, 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 exportaron durante 2004 por valor de US\$5.463 m, US\$2.856 m (52%) fueron realizadas 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 de exportación en cada uno de los sectores industriales. La utilización de este coeficiente para realizar proyecciones implica suponer que éste es constante con el transcurso del 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 (2003), 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 m, donde se destaca lo siguiente (Cuadro 8):

- La industria de confecciones recibiría US\$88 m, equivalentes al 41% del total.
- La industria de telas recibirá mayores flujos de IED por US\$80 m.
- La industria de fabricación de maquinaria recibiría flujos de IED por US\$70 m.

5. *Limitaciones de la estimación:* esta estimación es limitada en el sentido de que no contempla otras posibles fuentes de aumento de la IED por el TLC. Por ejemplo, no tiene en cuenta un posible aumento debido a 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.

Esta estimación arroja un incremento pequeño de la IED, 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 EEUU, 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 proyección arroja 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 m 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 las de 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 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.

IV. SIMULACIONES SOBRE LA BALANZA DE PAGOS

A. Escenario base sin Atpdea

A continuación se presentan las principales consideraciones por tener en cuenta

Cuadro 8

**Estimación del flujo de inversión extranjera directa del sector industrial
ante la firma del TLC con los Estados Unidos**

Descripción	Patrimonio 1/			Exportaciones	
	Sin IED	Con IED	Total	Sin IED	Con IED
Bebidas	3.439	309	3.748	34	2
Carbón y derivados	1	0	1	0	54
Curtiembre y manufacturas de cuero diferentes a calzado	66	1	67	63	19
Derivados del petróleo y gas	26	82	107	0	22
Editorial e impresión (sin incluir publicaciones periódicas)	430	69	498	87	43
Fabricación de maquinaria y equipo	249	255	504	81	135
Fabricación de otros medios de transporte y sus partes	75	63	138	2	12
Fabricación de otros productos con materiales textiles	84	28	112	47	42
Fabricación de papel, cartón y derivados	2.006	101	2.107	354	85
Fabricación de prendas de vestir	325	181	507	368	168
Fabricación de productos de cemento, hormigón, yeso y cal	4.549	600	5.149	96	3
Fabricación de productos minerales no metálicos	201	104	306	26	22
Fabricación de telas y actividades relacionadas	819	166	985	137	71
Fabricación de vehículos automotores y sus partes	246	147	394	205	94
Fabricación de vidrio y productos de vidrio	167	174	341	37	55
Industria metalmeccánica derivada	463	285	748	109	225
Industrias metálicas básicas	529	792	1.322	134	644
Manufactura de calzado y productos relacionados	56	18	74	10	7
Otras industrias manufactureras	363	298	661	62	108
Preparación de madera y elaboración de productos de madera	72	9	82	12	10
Productos alimenticios	4.504	806	5.310	209	238
Productos de caucho	38	156	194	8	79
Productos de plástico	650	155	805	116	58
Productos químicos	1.350	1.837	3.187	410	651
Publicaciones periódicas	101	3	104	1	5
Tabaco	92	43	136	1	0
	20.903	6.686	27.589	2.610	2.856

1/ Millones de dólares.

2/ Ramírez y Martín (2004).

Fuente: Banco de la República.

para la proyección de balanza de pagos bajo un escenario que supone que las relaciones comerciales con los Estados Unidos están afectadas por la conclusión 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 los Estados Unidos en US\$180 m (1,8% de las ventas de productos no tradicionales totales de 2004). Este efecto resulta de

Total	Número de empresas			X/Pat - IED	Var . Export. 2/	Export. estimadas	Patrim - IED estimado	Flujo IED
	Sin IED	Con IED	Total					
36	44	8	52	0,0	5,1	2,6	324,8	15,8
54	2	1	3	...	0,0	53,9	0,2	0,0
83	30	2	32	18,2	48,6	29,0	1,6	0,5
23	12	7	19	0,3	0,0	22,1	81,8	0,0
130	149	22	171	0,6		42,9	68,8	0,0
216	94	37	131	0,5	30,3	176,3	332,6	77,4
14	7	7	14	0,2	0,0	12,4	63,0	0,0
89	40	10	50	1,5		42,0	27,8	0,0
440	35	16	51	0,8	0,3	85,7	101,4	0,3
535	179	30	209	0,9	48,6	249,4	269,7	88,2
99	34	7	41	0,0		3,3	599,9	0,0
48	54	12	66	0,2		22,0	104,5	0,0
208	75	26	101	0,4	48,6	104,8	247,0	80,8
298	67	14	81	0,6	0,0	93,6	147,2	0,0
92	11	6	17	0,3		55,2	174,2	0,0
334	135	33	168	0,8	1,4	228,3	289,4	4,0
778	46	6	52	0,8	0,0	644,5	792,4	0,0
17	28	5	33	0,4		7,5	18,3	0,0
171	159	36	195	0,4		108,2	298,0	0,0
22	28	4	32	1,1	18,8	12,0	11,2	1,8
447	341	67	408	0,3	7,3	255,6	864,9	58,8
87	19	6	25	0,5	0,2	79,4	156,6	0,3
175	159	29	188	0,4	0,2	58,5	155,6	0,3
1.061	176	95	271	0,4	0,2	652,5	1.840,7	3,7
5	20	4	24	1,5	0,3	4,5	3,0	0,0
1	1	1	2	0,0	5,1	0,2	45,5	2,2
5.465	1.945	491	2.436	0,4		3.046,4	7.019,9	334,0

estimar un impacto de US\$70 m sobre las ventas de flores y de US\$109 m en

las exportaciones de productos industriales²⁸ (véase Anexo 4, Cuadro 1).

²⁸ El efecto sobre flores corresponde al aumento en su venta 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).

- No se supone que la terminación del Atpdea tenga efectos sobre la inversión extranjera directa, ni sobre la deuda externa, ni 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 2010.
- 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 en dicho año²⁹; además, 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 real³⁰. 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 los Estados Unidos y Venezuela (3,3% y 4,5% en 2006, frente a 3,5% y 7.8% en 2005, respectivamente)³¹.

Cuadro 9
Escenario sin Atpdea
Escenario base sin Atpdea, principales supuestos

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Precios							
Café (<i>Ex Dock</i> 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 (variación porcentual)	4,0	4,7	4,5	4,0	4,0	4,0	4,0
PIB socios comerciales para XNT (variación porcentual)	5,9	4,3	3,5	3,1	2,8	2,7	2,7

Fuente: Banco de la República y Fondo Monetario Internacional.

²⁹ 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.

³⁰ 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, véase Nicolás Hernández (2005). De otra parte, la proyección de importaciones considera una elasticidad ingreso de 1,4 y elasticidad precio de 0,75.

³¹ Sin embargo, si los precios del petróleo se mantienen altos hasta 2006, es probable que ello se refleje en un mayor crecimiento económico en Venezuela.

-
-
- Se supone que entre 2006 y 2010 la IED se mantiene alrededor de 3,0% del PIB.

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.
- 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 tal 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 paraarancelarias.
- No se proyectan cambios en precios internacionales de productos básicos de exportación, frente al escenario básico.
- Se estima que el TLC aumentaría las exportaciones hacia los 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% (véanse 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 los Estados Unidos en 35,6%, con un efecto neto sobre las importaciones totales –cerca de 4,13% (véanse 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 «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 (Cuadro 6)³².

- Se supone que por efecto del TLC la economía colombiana podría aumentar su tasa de crecimiento en 0,5% por año, entre 2007 y 2010. Este efecto se estima con base en un estudio del Departamento Nacional de Planeación³³.
- 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 inversión extranjera directa sea superior en cerca de 13,5% (US\$2.135 m) 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.

V. 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 plazos. 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

³² 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 con el crecimiento mundial (ingresos) y el crecimiento doméstico (egresos).

³³ DNP (2003). «Efectos de un acuerdo bilateral de comercio con EEUU», en Dirección de Estudios Económicos, Dirección de Estudios Empresariales, *Archivos de Macroeconomía*, No. 229, julio. Por otro lado, Martín y Ramírez (2005) estiman un aumento del PIB de alrededor de 1%, como un efecto inmediato, 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 con la importación de bienes de capital y con los flujos de IED, principalmente.

Cuadro 10
Impacto TLC en la balanza de pagos 2007-2010 1/
Efecto acumulado

(Millones de dólares)

	Impacto TLC 2007-2010
Cuenta corriente	(2.328)
Porcentaje del PIB	(0)
A. Bienes y servicios no factoriales	(2.209)
1. Bienes 2/	(1.385)
Exportaciones	1.850
Importaciones	3.235
2. Servicios no factoriales	(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 3/	2.135
1. Extranjera en Colombia	2.135
2. Colombiana en el exterior	0
B. Otros flujos de capitales 4/	193

1/ El Atpdea termina el 31 de diciembre de 2006 y se estima que entra en vigencia el TLC a partir del 1° de enero de 2007.

2/ La cuenta de bienes también incluye operaciones especiales de comercio.

3/ Incluye otros movimientos financieros de largo plazo.

4/ Incluye flujos de capitales de largo y corto plazos del sector público, del sector privado, errores y omisiones, y variación de reservas internacionales brutas.

Fuente: Banco de la República y Fondo Monetario Internacional.

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 con EEUU. Sin embargo, dadas las «líneas rojas» que han sido trazadas en la 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 m y un aumento de las importaciones de US\$646 m. El comercio global, por tanto, aumentará US\$1.714 m, un poco más del 1% del PIB. Al mismo tiempo, el impacto inicial del TLC será la generación de un superávit comercial de US\$312 m.

El comercio con EEUU también se verá incrementado sustancialmente y de manera aún más significativa con el comercio global, ya que las ventas a ese país aumentarían en US\$1.016 m y las compras

en US\$1.629 m. El comercio total con EEUU aumentaría, entonces, US\$2.645 m –más de 2 puntos del PIB–. Estos flujos implicarán una disminución del superávit comercial que tradicionalmente tiene Colombia con EEUU (US\$613 m).

La razón por la cual el comercio global aumenta menos que el comercio con EEUU es que inicialmente habrá un efecto de desviación del comercio de cerca de US\$931 m como consecuencia de la mayor especialización de Colombia en el mercado estadounidense, 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 EEUU, algunas de las cuales han firmado sendos acuerdos comerciales con nuestro país. Es posible que no reaccionen, como sucedió con el Tlcán entre México, Canadá y EEUU.

En cuanto al comercio de servicios no financieros, las exportaciones se incrementarán en US\$322 m y las importaciones en US\$1.146 m, generándose un déficit comercial adicional en esta cuenta de US\$824 m por efecto del tratado. Esto significa un incremento del comercio total de este rubro de US\$1.468 m.

En lo que respecta a la IED, dentro de un escenario conservador se espera un

incremento acumulado de los flujos de US\$2.135 m 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 m, mientras que las importaciones aumentarían US\$3.235 m. Así, de

El comercio con EEUU también se verá incrementado sustancialmente y de manera aún más significativa con el comercio global, ya que las ventas a ese país aumentarían en US\$1.016 m y las compras en US\$1.629 m.

un superávit inicial que generaría el TLC, a la postre se produciría un déficit mayor en la balanza comercial de US\$1.850 m. El comercio global aumentaría en US\$5.085 m –más de tres 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 estadounidense 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 los Estados Unidos, que aquí se ha cuantificado en US\$900 m inicialmente.

Aún teniendo en cuenta estos aspectos no tan positivos, este acuerdo le permiti-

rá 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.

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.

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», mimeo, septiembre, 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», en *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, pp. 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 G., J.; López C., Hugo (2004). *Impacto del TLC sobre el empleo*, Corporación para el Desarrollo de la Investigación y la Docencia 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», mimeo, junio, tomado de: <[http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/1daa46103229123885256831005ce0eb/371b5b546f8d7e2b85256c4d006dd4e6/\\$FILE/Cadot%20Rules%20of%20Origin%20all%20in%20one.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/1daa46103229123885256831005ce0eb/371b5b546f8d7e2b85256c4d006dd4e6/$FILE/Cadot%20Rules%20of%20Origin%20all%20in%20one.pdf)>
- Cámara de Comercio Chileno-Americana, «Manual del TLC», <<http://www.manualtcl.cl>>
- Cámara Nacional de Comercio Automotriz de Chile, <<http://www.cavem.cl/cavemresponde.php?idpregunta=1053>>
- Cárdenas, M.; García, C. (2004). «El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos», en *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>>
- _____, 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, en *Archivos de Macroeconomía*, No. 229, julio.
- _____. (2004). *Cadenas productivas: estructura, comercio internacional y producción*.
- Espinosa, Andrés (2005). «The Law of the Few», en *Portafolio*, julio 12.
- 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.», mimeo, marzo, tomado de <<http://www.direcon.cl/>>.
- Garay L. J.; Barberi, F.; Castro, Y.; Perry, S.; Cardona, I.; Espinosa, A. (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, Banco de la República*, No. 333.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Banco de Información Económica (BIE), <<http://www.inegi.gob.mx/>>.
- J. P. Morgan Chase Vastera, <http://www.vastera.com/documents/glossary/glossary_m.pdf>

-
- Krugman, P.; 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), Document occasional, No. 9, julio.
- Martín, C. P.; Ramírez, J. M. (2005). «El impacto económico de un acuerdo parcial de libre comercio entre Colombia y EEUU», en Borradores de Economía, No. 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», en *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 3.265, abril.
- Niño, J. (2004). «Bogotá como plataforma de exportación de servicios y negociación del TLC con EE.UU.», (mimeo), Universidad Externado de Colombia, 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», en *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 43, No. 5, pp. 863-892.
- Romero, J.; 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», (mimeo), presentación efectuada ante la American Chamber of Commerce, Washington D. C., abril, 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

Anexo 1

Otra experiencia internacional de TLC con Estados Unidos

A. Israel

Este país mantiene una relación muy cercana con los Estados Unidos pues no solo es un socio comercial importante, sino que EEUU 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 EEUU, mientras que continúa siendo la principal fuente de importaciones. En el año 2003, la mayor parte de las exportaciones se dirigió hacia EEUU (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 años noventa, las exportaciones industriales de Israel a EEUU excedieron sus importaciones, y desde el año 2000 continúa la tendencia, aún excluyendo las exportaciones de diamantes.

EEUU 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 la Asociación Europea de Comercio Justo [EFTA, por su sigla en inglés] con el 6%). Dentro de los bienes importados en el año 2003, se destacan los insumos para la producción (72%), seguido de los bienes de inversión

(16%), y los bienes de consumo (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 m. En 1999 la IED alcanzó los US\$3.111 m, en 2000 llegó a US\$5.011 m para luego caer, llegando en 2002 a US\$1.721 m, y más tarde recuperarse en 2003 con US\$3.745 m.

B. Jordania

Jordania es un país que se ha beneficiado de las preferencias arancelarias otorgadas por EEUU; 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-*), 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 EEUU sin aranceles¹. Estas zonas están diseñadas para atraer inversión extranjera, ya que los

productos manufacturados en ellas pueden entrar libres de aranceles a EEUU; además, 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 EEUU, concentrándose en un número relativamente pequeño de productos. La estructura del comercio jordano con EEUU 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 hacia EEUU 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 estadounidenses, los cereales constituyen la principal importación; 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 desde EEUU hacia Jordania han permanecido relativamente estables, mientras que las efectuadas desde Jordania hacia EEUU han aumentado considerablemente. Estas últimas pasaron de representar, en el año 2002, el

¹ Estas zonas fueron creadas en 1988 por el Congreso de los Estados Unidos 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 hacia EEUU. Adicionalmente, hoy no existen cuotas sobre la ropa y los textiles producidos en Jordania.

20% del total de exportaciones jordanas, al 31%; en 2004, sin embargo, el principal mercado para los productos jordanos es aún el de 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 son los países árabes (31%), que en el año 2004 reemplazaron a la UE como principal mercado de origen (22%). Por su parte, desde EEUU sólo 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 m. En 1999 la IED alcanzó los US\$199 m, en el 2000 llegó a US\$787 m para luego caer, en 2002, llegando a US\$56 m, y recuperarse en 2003 con US\$379 m.

C. Singapur

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

En el año 2004, el principal destino para las exportaciones de Singapur fue

Malasia (15%), seguida de la UE (14%), EEUU (12%) y Hong Kong (10%). EEUU ha perdido participación: en 1999 representaba el 19%, y en 2004 llegó al 12%. Dentro de los bienes exportados en 2004 se destacan: maquinaria y equipo (61%), químicos (12%) y combustibles minerales (12%).

Por el lado de las importaciones, la principal fuente es Malasia (15%), seguida de la UE (13%), EEUU (12%), Japón (12%) y China (10%). Al igual que con las exportaciones, EEUU ha perdido participación: en 1999 representaba el 17% de las importaciones de Singapur, y en 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 EEUU en Singapur fue de cerca de US\$27 b en 2001. Cabe anotar que EEUU es el primer país inversionista en Singapur, mientras que Singapur es el segundo inversionista asiático en EEUU 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 hacia EEUU, India y Brasil están aumentando. Por el lado de las importaciones, la UE suministra cerca del 50%;

aparte de la UE se destacan las importaciones procedentes de Rusia (6%), Arabia Saudita (5%), China (4%) y EEUU (4%).

Las exportaciones de bienes desde EEUU hacia Marruecos en 2003 fueron de US\$468 m, 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 clave de EEUU que ganarían acceso inmediato sin aranceles a Marruecos son: tecnología informática, maquinaria, equipo de construcción y químicos. Por su parte, Marruecos importa US\$11 b en bienes y productos cada año, con un promedio de US\$475 m en productos provenientes desde EEUU.

Las importaciones estadounidenses de Marruecos totalizaron US\$385 m en

2003, una reducción del 2% con relación a 2002, pero un incremento del 102% durante los últimos nueve años. Las cinco categorías más importantes de importaciones en 2003 fueron: maquinaria eléctrica, sal, sulfuro, tierra y piedra (fosfatos de calcio), y confecciones de lana, frutas y nueces, confecciones tejidas. Por su parte, las importaciones estadounidenses de productos agrícolas desde Marruecos totalizaron US\$83 m 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 EEUU (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 entre Estados Unidos y Colombia.
3. Atpdea: se mantienen los beneficios del Atpdea.
4. COL-PER-EC: se firma un acuerdo multilateral entre EEUU, Colombia, Perú y Ecuador.
5. PER-EC-EEUU: solamente se firma un acuerdo entre EEUU, 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 en el escenario donde Colombia firmara un acuerdo bilateral con EEUU (escenario 2, 0,25% del PIB). El escenario del acuerdo multilateral con Ecuador y Perú (escenario 4) –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 (escenario 3), aunque la diferencia no es significativa (0,23 y 0,2% del PIB, respectivamente). El escenario 1 traería, de acuerdo con los resultados del 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 EEUU 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 BNA.

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 con 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 0,4% (en el caso 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; para uno multilateral, 0,5%, 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 muchas veces no se pueden 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.

Así, el ejercicio 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, el cual 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 EEUU, los índices se construyen con base en las restricciones que aparecen en las denominadas «listas de medidas disconformes», las cuales ambos países han presentado en las negociaciones del acuerdo de servicios ante la OMC (Acuerdo General del Comercio de Servicios, AGCS)¹. 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 EEUU 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, tanto que, al no tener en cuenta este punto particular, el ejercicio realizado sobreestima el impacto positivo de la liberalización de los servicios sobre el bienestar.

¹ 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.

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; la suma 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 del 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, el cual utiliza un modelo de equilibrio general más grande que el anterior². 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.

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. También se puede señalar que allí se están 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

² 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.

de desempleo; así, habría más empleo calificado y no calificado (aunque la mejora del primero sería mayor), y 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 y García (2004) mediante 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 del 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, tal tipo de compromisos en realidad será limitado con respecto a las segundas barreras mencionadas.

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 EEUU, 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 de que sin este desmonte de las barreras paraarancelarias el sector agrícola colombiano se vería perjudicado en términos de empleo e ingresos.

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. J. Niño (2004) encuentra, utilizando información de importaciones de servicios profesionales desde los Estados Unidos a 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 EEUU otorgan. Así, este trabajo concluye que si en las negociaciones no se logra un compromiso real de los 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 lograrían 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 del DNP. Como se vio antes, esto no es muy realista.

Cuadro A2.1

Características y resultados del modelo DNP

Nombre	Autor	Modelo	Impactos				
			Tiempo	Variable	Crecimiento (Porcentaje)	Sectores	
Efectos TLC con los Estados Unidos 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.	
		Multipaís 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 Multipaís 57 Sectores - Servicios	En 5 años se llega al equilibrio, una vez se firma el TLC				
		Escenarios					
		(a) Liberalización total y unilateral en bienes y servicios		PIB	1,85		
				Exportaciones	3,19		
				Importaciones	2,52		
				TCR	16,90		
		(b) Apertura parcial: liberalización total en bienes e incompleta de servicios bancarios y comunicaciones = privatizaciones empresas de Serv. larga distancia.		PIB	0,69		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
		Exportaciones	5,74		Incremento de empleo en 400 mil personas		
		Importaciones	4,53		Caída del déficit fiscal consolidado en 0,5%		
		TCR	7,77				
(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	27,69				
		Exportaciones	62,43				
		Importaciones	49,30				
		TCR	13,06				
(d) LP parcial: liberalización total en bienes e incompleta en servicios bancarios y telecomunicaciones		PIB	13,84				
		Exportaciones	34,44				
		Importaciones	27,20				
		TCR	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 multipaís de bienes, pero no considera lo de servicios		PIB	5,00				
		Exportaciones	7,33				
		Importaciones	5,77				
		TCR	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 multipaís de bienes).		PIB	5,00				
		Exportaciones	7,33				
		Importaciones	5,77				
		TCR	1,25				

Cuadro A2.2

Características y resultados del modelo López y Botero (2004)

Nombre	Autor	Modelo	Impactos			
			Tiempo	Variable	Crecimiento (Porcentaje)	Sectores
Impactos del TLC sobre el empleo	Botero, López - CIDE	Modelo de Equilibrio General Computable 52 Sectores	5 años	Exportaciones	8,23	(1) Beneficiados: construcción, finanzas, inmuebles, servicios a empresas, electricidad, agua, industria, transporte. (2) Menos beneficiados: servicios sociales y personales, comercio, hotelería. (3) Destavorece a los sectores primarios agropecuario y minero
				Importaciones	11,25	
				IED	7,00	
				PIB	4,00	
				Déficit servicios	1,03	

Cuadro A2.3

Características y resultados del modelo de Cárdenas - Fedesarrollo (2004)

Nombre	Autor	Modelo	Impactos				
			Tiempo	Variable	Crecimiento (Porcentaje)	Particularidades	
Impactos socio-económicos del TLC: Colombia-EEUU		<i>Modelo Gravitacional (Panel con 178 países con comercio bilateral)</i>				El modelo sobrestima el comercio de Colombia, pero, dadas las características gravitacionales, Colombia debería tener más comercio. El nivel del comercio agregado aumentaría 40,5% si se firma el TLC. Las exportaciones hacia EEUU aumentan 174% si hay TLC; sin ATPA las exportaciones a EEUU solo aumentarán tan solo 66%. Pérdida de preferencias arancelarias en 2007 y sin TLC Colombia pierde el 57% del comercio con EEUU. Elasticidad de los costos de transporte a las exportaciones colombianas a EEUU es -0,8% = Si (CIF/FOB) se aumenta 1%, las exportaciones a EEUU disminuyen en 0,8%. Con TLC costos de transporte se reducirían, aumento del comercio gracias a los beneficios del acuerdo. Industria con menor protección implicará mayor protección.	
			<i>Modelo de Equilibrio General para Colombia (versión estática)</i>	Con una tasa de inversión del 20%, la economía demora entre 28 y 29 años en acumular el <i>stock</i> necesario para alcanzar un equilibrio de largo plazo (crecimientos entre la base y el nuevo equilibrio).	Exportaciones con TLC	Corto plazo: 3,90% Largo plazo: 60,963%	
					Exportaciones con posible efecto franjas	Corto plazo: 4,25% Largo plazo: 54,99%	
					Exportaciones con pérdida de preferencias arancelarias	Corto plazo: -0,22% Largo plazo: -11,42%	
					Importaciones con TLC	Corto plazo: 4,78% Largo plazo: 57,38%	
					Importaciones con posible efecto franjas	Corto plazo: 5,10% Largo plazo: 51,90%	
					Importaciones con pérdida de preferencias arancelarias	Corto plazo: -0,46% Largo plazo: -10,66%	
					PIB con TLC	Corto plazo: 0,17% Largo plazo: 40,60%	El PIB colombiano aumenta en 0,17 en el corto plazo con TLC.
					PIB con posible efecto franjas	Corto plazo: 0,04% Largo plazo: 35,89%	Efecto TLC sobre el crecimiento de esos años (28 o 29 años) es 1,3 puntos porcentuales.
					PIB con pérdida de preferencias arancelarias	Corto plazo: -0,30% Largo plazo: -8,52%	Pérdidas de preferencias arancelarias para Colombia implica contracción del PIB en el largo plazo de 8,5%, y en el corto plazo de 0,3%.

Cuadro A2.4

Características y resultados del modelo de Martín y Ramírez (2005)

Autor	Modelo	Impactos		
		Tiempo	Variable	Crecimiento (Porcentaje)
		Comentarios		
Clara Patricia Martín y Juan Mauricio Ramírez	DNP- Modelo de Equilibrio general (estática comparativa). Matriz de contabilidad social 19 sectores; incluye aranceles y barreras no arancelarias (BNA)			<p>1. Sustitución imperfecta entre bienes domésticos y los bienes importados y exportados.</p> <p>2. Si EEUU elimina BNA implica incremento del PIB en 1%, de lo contrario será de 0,3%.</p> <p>3. Sectores favorecidos: intensivos en trabajo no calificado y mercados informales (tejidos, prendas de vestir y cueros; hilados, fibras y artículos textiles, y productos alimenticios).</p> <p>4. Sectores perjudicados: intensivos en el 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).</p> <p>5. Los efectos en el sector agrícola son positivos, siempre y cuando EEUU elimine las BNA, de lo contrario el impacto será negativo.</p>
	Escenarios			
	1. Eliminación de barreras arancelarias en ambos países.	PIB Consumo Exportaciones Importaciones Empleo TLC	0,26 0,55 1,95 2,40 0,17 1,30	1. En todos los sectores eliminación de barreras arancelarias: Balanza comercial: -0,19%; PIB; inversión total: -0,18% PIB; ahorro externo: 0,19% PIB; ingresos del GNC: -0,39% PIB.
	2. Eliminación de barreras arancelarias en ambos países, pero se mantienen las barreras arancelarias de Colombia a las importaciones agrícolas.	PIB Consumo Exportaciones Importaciones Empleo TLC	(0,03) 0,25 0,57 1,57 0,06 0,20 1,08	2. Eliminación de barreras arancelarias, manteniendo las barreras en el sector agrícola: Balanza comercial: -0,19% PIB; inversión total: -0,18% PIB; ahorro externo: 0,19% PIB; ingresos del GNC: -0,24% PIB.
	3. Eliminación de las barreras arancelarias y las BNA para EEUU y eliminación, solamente, de barreras arancelarias para Colombia.	PIB Consumo Exportaciones Importaciones Empleo TLC	2,20 6,23 8,28 1,13 (1,28)	3. En todos los sectores eliminación de las barreras arancelarias y las BNA (escenario con el máximo impacto del TLC): Balanza comercial: -0,72% PIB; inversión total: -0,03% PIB; ahorro externo: 0,0% PIB; ingresos del GNC: -0,16% PIB.
	4. Eliminación de barreras arancelarias y BNA para EEUU y eliminación de barreras arancelarias para todos los sectores en Colombia, excepto las barreras arancelarias del sector agrícola	PIB Consumo Exportaciones Importaciones Empleo TLC	0,75 1,81 4,65 7,13 0,98 (2,53)	4. Eliminación de las barreras arancelarias y las BNA, manteniendo las barreras arancelarias en el sector agrícola: Balanza comercial: -0,74% PIB; inversión total: -0,11% PIB; ahorro externo: 0,1% PIB; ingresos del GNC: 0,02% PIB. Más incremento en la inversión: ingresos del GNC: 0,01% PIB.

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 misma se remitió vía correo electrónico a 720 entidades, recibiendo respuesta de 235 empresas (32%), de las cuales 198 la diligenciaron y el resto argumentó que la firma del TLC no les impactaría.

De las 198 encuestas, el 32% correspondió a empresas especializadas y exportadoras, y el 68% a empresas importadoras¹. Hay que anotar que muchas de las empresas especializadas en exportar sus servicios también tienen que importarlos para cubrir sus operaciones. A continuación se exponen los resultados

obtenidos de las encuestas diligenciadas, 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)²

Los resultados de la pregunta 1 muestran que para el 71% de los exportadores (Gráfico A3.1) y para el 63% de los

¹ Se clasificaron las entidades en exportadoras e importadoras, según sus operaciones de comercio de servicios en 2004.

² 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)?

importadores (Gráfico A3.2), su principal socio comercial son los Estados Unidos.

Los resultados de la segunda pregunta muestran que el 96% de los exportadores (Gráfico A3.3) y el 97% de los importadores (Gráfico A3.4), conoce en qué 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.

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

A la pregunta ¿De qué forma presta o recibe comúnmente los servicios internacionales, en qué porcentaje?, las empre-

sas respondieron como se ilustra en los gráficos A3.5 y A3.6.

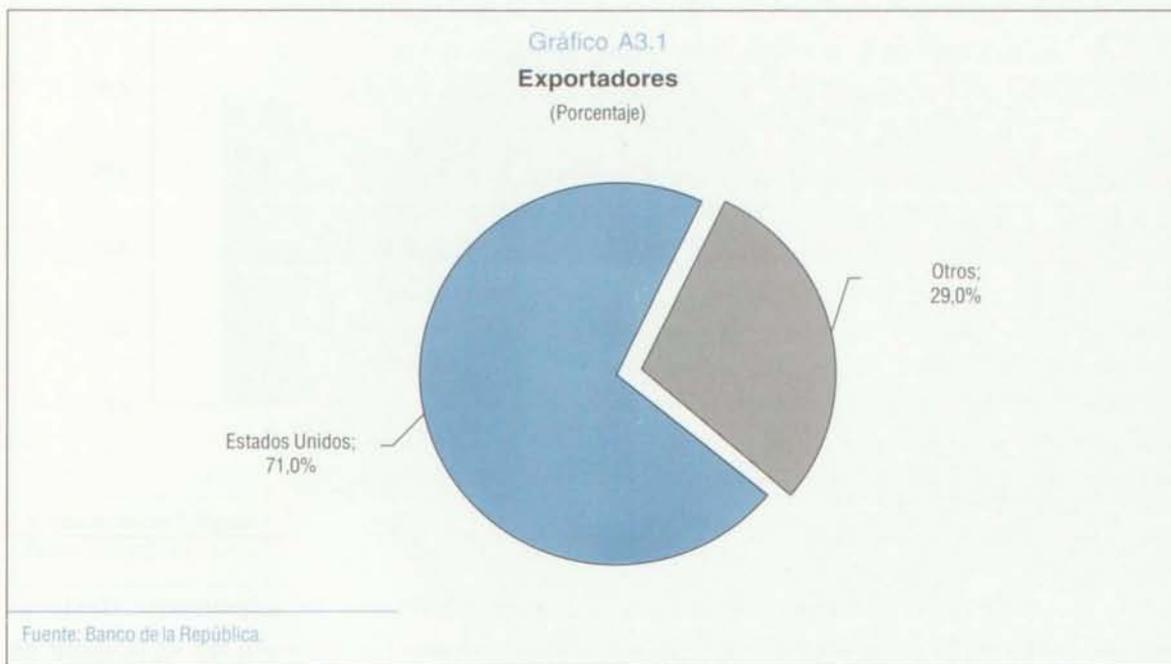
Las respuestas de importadores y exportadores muestran que la forma más común de prestar y recibir servicios es el comercio transfronterizo (Cuadro A3.1).

c. Acceso al mercado

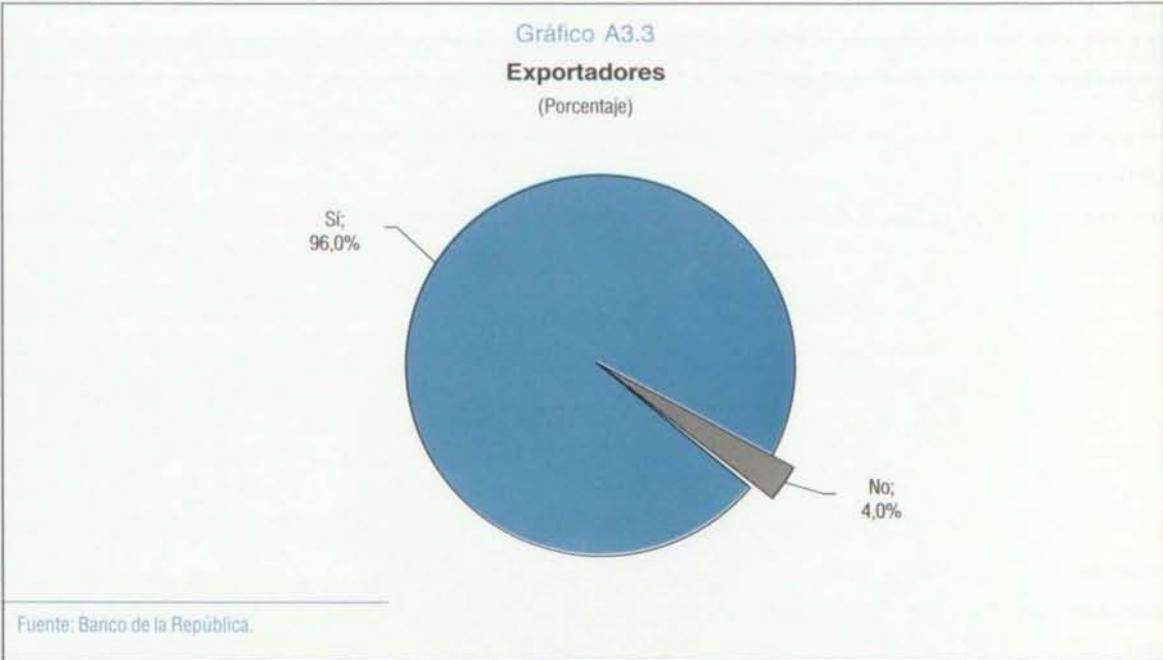
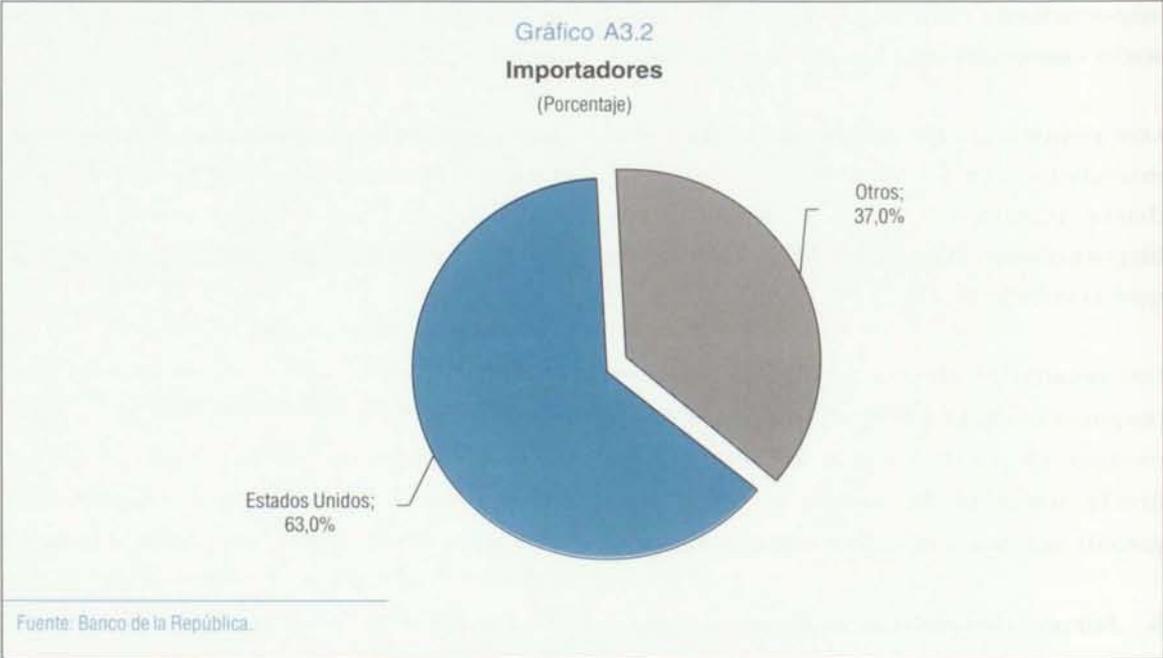
i) Obstáculos (Pregunta 3)³

Como se observa en los gráficos A3.7 y A3.8 y en el Cuadro A3.2, 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.

Los otros obstáculos son ponderados de diferente manera; así mientras, que para



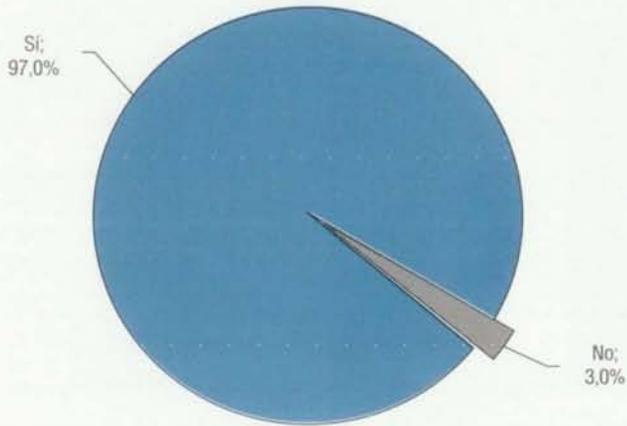
³ ¿Qué obstáculos enfrenta su empresa para el acceso al mercado de los Estados Unidos?



los importadores la competitividad es la tercera restricción más significativa, para los exportadores el nivel de calificación laboral y las restricciones legales son el

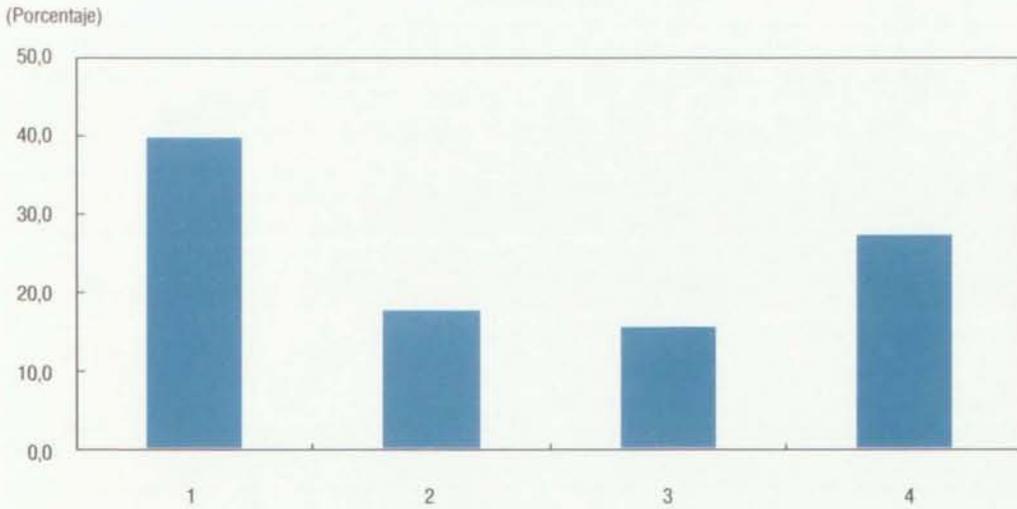
tercer obstáculo. Es importante destacar que el acceso a internet no es considerado por los empresarios como una restricción para desarrollar sus negocios.

Gráfico A3.4
Importadores
(Porcentaje)



Fuente: Banco de la República.

Gráfico A3.5
Exportadores



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

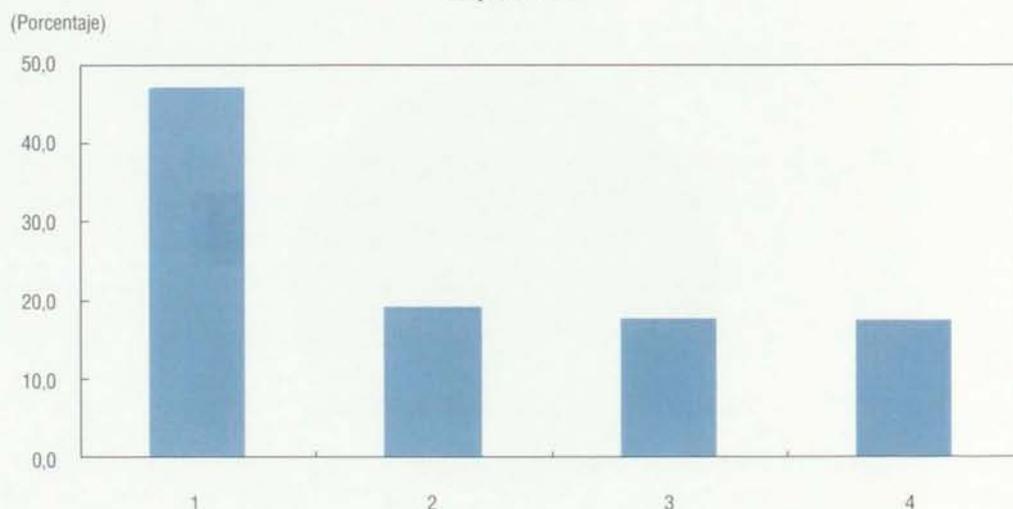
Fuente: Banco de la República.

Al observar la información por sectores (Cuadro A3.3), notamos que ésta es coherente con los resultados descritos en

el Cuadro 10 del artículo. Todos los sectores (exportadores e importadores) coinciden en señalar el otorgamiento de visas

Gráfico A3.6

Importadores



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

Fuente: Banco de la República.

Cuadro A3.1

Forma de prestar o recibir el servicio	Exportaciones	Importaciones
	(Porcentaje)	
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

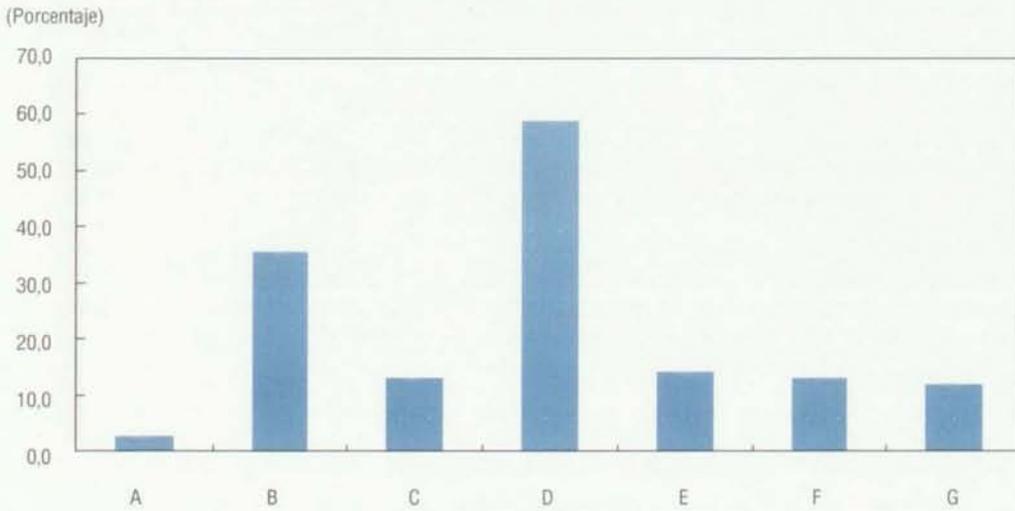
Fuente: Banco de la República.

como un obstáculo determinante para el acceso al mercado de Estados Unidos.

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

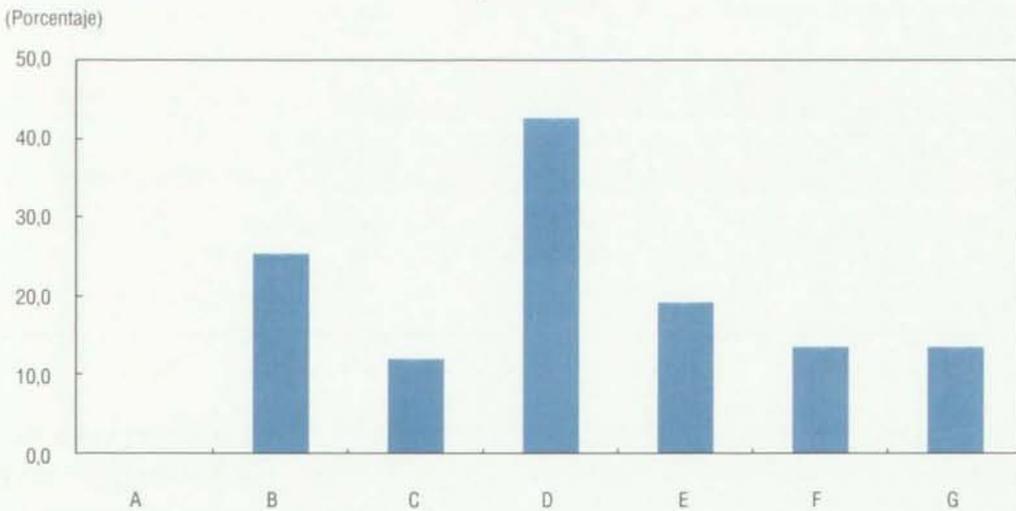
Gráfico A3.7
Exportadores



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.

Fuente: Banco de la República.

Gráfico A3.8
Importadores



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.

Fuente: Banco de la República.

Cuadro A3.2

Obstáculo	Exportaciones	Importaciones
	(Porcentaje)	
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

Fuente: Banco de la República.

Cuadro A3.3

Exportador por sector	Nivel de bilingüismo	Otorgamiento de visas
	(Porcentaje)	
Hidrocarburos	0,0	100,0
Salud	83,3	100,0
Servicios audiovisuales	100,0	100,0
Informática	50,0	80,0
Transporte aéreo	25,0	75,0
Servicios de construcción e ingeniería	16,7	66,7
Servicios jurídicos, económicos, administrativos	33,3	66,7
Transporte marítimo	20,0	60,0
Industria	30,0	50,0
Publicidad	0,0	50,0
Servicios postales y de correo	50,0	50,0
Telecomunicaciones	28,6	57,1
Regalías	20,0	40,0
Comercio	50,0	37,5
Información	50,0	0,0

Fuente: Banco de la República.

bilingüismo como un obstáculo relevante para el acceso al mercado de los 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)

¿Para aprovechar plenamente las oportunidades que generaría el TLC, su empresa tendría que...?

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 A3.9 y A3.10 y en el Cuadro A3.4, para los importadores, establecer nuevas relaciones comerciales, seguido de ofrecer nuevos productos e invertir en innovaciones tecnológicas, son

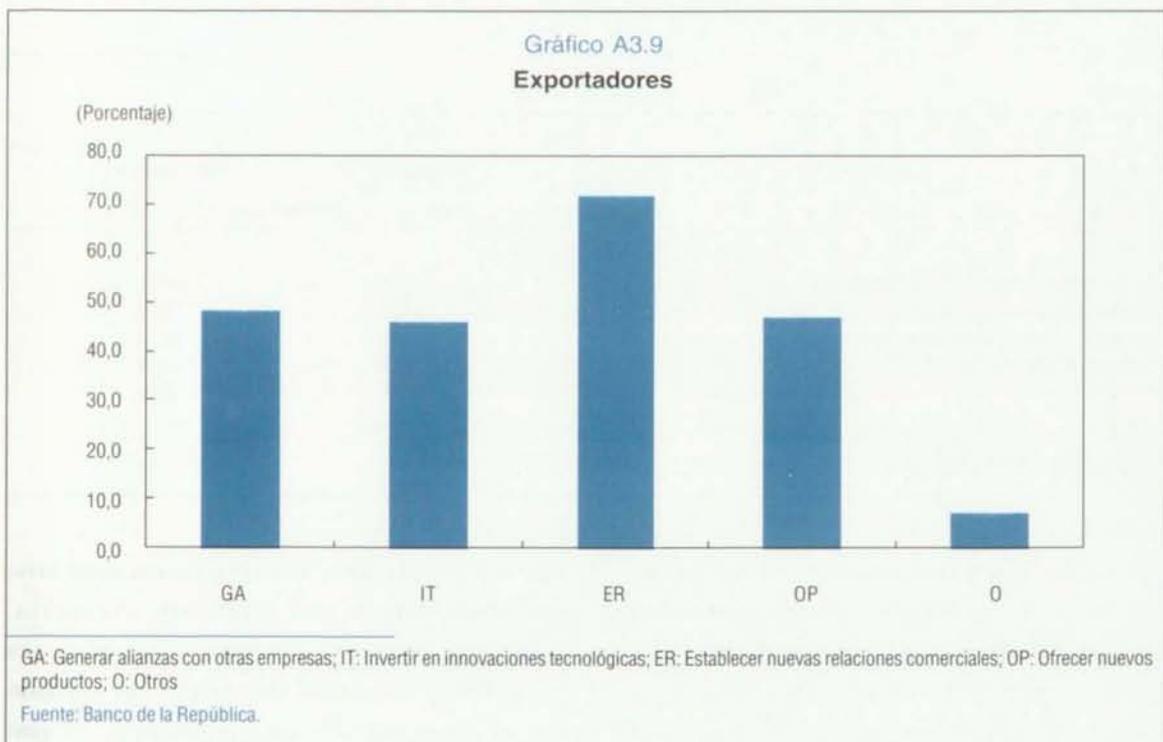
las principales estrategias por adoptar para aprovechar en su totalidad las oportunidades que brindaría el TLC.

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 TLC

i) Cualitativo (Preguntas 4 y 5)⁴

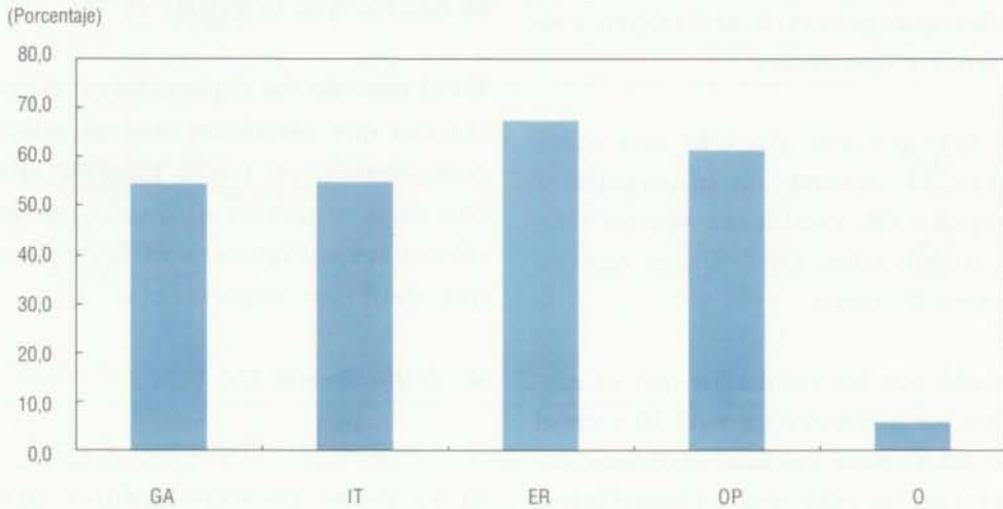
El 82,4% de los exportadores (Gráfico A3.11) consideran que el Tratado de Libre Comercio tendría impacto sobre su



⁴ 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?

Gráfico A3.10

Importadores



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

Fuente: Banco de la República.

Cuadro A3.4

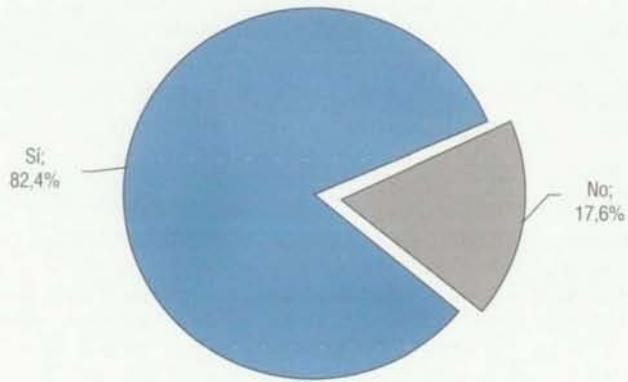
Estrategia	Exportaciones	Importaciones
	(Porcentaje)	
Establecer nuevas relaciones comerciales	71,76	67,04
Generar alianzas con otras empresas	48,24	54,19
Invertir en innovaciones tecnológicas	45,88	54,75
Ofrecer nuevos productos	47,06	60,89
Otros	0,08	5,59

Fuente: Banco de la República.

actividad en particular o sobre su sector, mientras que el 17,6% considera que el TLC no lo afectaría. Para el caso de los importadores (Gráfico A3.12), 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.

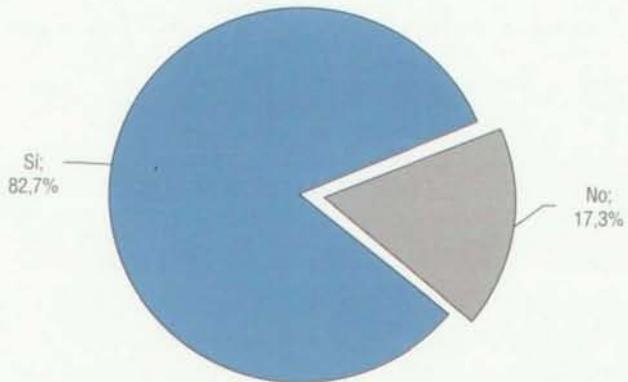
Las empresas que reconocieron que una eventual firma del TLC los afectaría, desagregaron este impacto de manera positiva y negativa de diferente forma. En el caso de los exportadores, el impacto positivo se reflejaría principalmente en la transferencia de tecnología, seguida de la inversión extranjera y los

Gráfico A3.11
Exportadores
(Porcentaje)



Fuente: Banco de la República.

Gráfico A3.12
Importadores
(Porcentaje)



Fuente: Banco de la República.

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 (Cuadro A3.5).

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 sería que afectaría a la

Cuadro A3.5

Variables que se afectarían	Exportadores		Importadores	
	Positivo	Negativo	Positivo	Negativo
	(Porcentaje)		(Porcentaje)	
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	5,88	8,24	5,59	7,82

Fuente: Banco de la República.

competencia interna, las ventas internas y el empleo.

ii) Cuantitativo (Pregunta 6)⁴

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 en el período 2002-2004.

⁴ 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 A4.1
Exportaciones totales de Colombia
hacia los Estados Unidos por efecto Atpdea, 2004

	Período 2004 (Millones de dólares)	Tasas período 2007 (Porcentaje)	Impacto Atpdea (Millones de dólares)
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 agropécuario 2/	777	9,0	69,9
Flores	149	46,9	69,9
Otros	628	0,0	0,0
5. Otros sectores 1/	2.029	5,4	108,8
Productos alimenticios	92	4,3	3,9
Otros productos alimenticios	0	2,9	0,0
Bebidas y tabaco	66	8,7	5,8
Hilados, fibras y artículos textiles	47	11,9	5,6
Tejidos, prendas de vestir y cuero	571	16,3	93,1
Productos metálicos y de madera	210	(0,3)	(0,6)
Otros recursos naturales procesados	232	0,4	0,9
Químicos y plásticos	148	0,3	0,4
Maquinaria para usos generales y especiales	25	(0,3)	(0,1)
Maquinaria eléctrica	64	(0,4)	(0,3)
Equipo de transporte	39	(0,2)	(0,1)
Otros servicios	12	(0,3)	(0,0)
Minería	523	0,0	0,0

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

2/ Estimación efectuada por la Subgerencias de Estudios Económicos del Banco de la República.

Fuente: DANE, para las exportaciones de 2004.