

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y Colombia: ¿más de lo mismo?

DANILO TORRES REINA

Profesor Escuela de Economía, UPTC

RESUMEN:

A partir de la experiencia mexicana de unión al Tratado de Libre Comercio para la América del Norte (TLCAN), el artículo pretende analizar los posibles efectos de una eventual vinculación de Colombia al referido esquema. La conclusión apunta a señalar que se requieren condiciones especiales de negociación con Norteamérica, así como una profunda reestructuración del aparato productivo y la oferta exportable colombiana, para que dicho acuerdo se traduzca en mejores condiciones económicas y sociales para el país.

Palabras Clave: tratado, libre comercio, aranceles, inversión, sectores productivos, exportaciones, importaciones, normas de origen, propiedad intelectual.

ABSTRACT:

The article attempts to analyze the mighty effects of a possible participation of Colombia in the Pact of Free Trade for North America, based on the experience of Mexico. In order guarantee better economic and social conditions for the country, these agreement would require some special negotiation conditions with North America as well as a deep reorganization of the productivity policies and Colombian exports supply.

Key Words: pact, Free trade, taxes, investment, productive sectors, exports, imports, regulations, copy right.

INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio para la América de Norte (TLCAN) o NAFTA, por sus siglas en inglés, constituye uno de los esquemas de integración, dentro de la gran profusión de los mismos en la década de los noventa, más interesante, novedoso e importante. Interesante en la medida en que es uno de los primeros tratados de integración que plantea la vinculación de países con claras diferencias en materia de desarrollo económico (Canadá, Estados Unidos, México). Novedoso en términos de que aborda temas de negociación tradicionalmente al margen de dichos procesos: medio ambiente; legislación laboral; inversión, propiedad intelectual, normas ecológicas, derechos humanos, entre otros. Importante porque el TLCAN es la región económica, después de la Unión Europea (UE), con los mayores niveles de comercio, flujos de inversión y tasas de crecimiento económico.

Desde otra perspectiva el TLCAN es una expresión del proceso de globalización que caracteriza la economía contemporánea y evidencia la necesidad, especialmente de Estados Unidos, de retomar su papel de líder regional, y de replantear su política comercial. En este sentido, el TLCAN y las referidas reconsideraciones norteamericanas se inscriben en el contexto de la Iniciativa para las Américas y en la consolidación de la Asociación para el Libre Comercio de las Américas (ALCA)¹.

Entrar fortalecidos al ALCA es una aspiración obvia y legítima de todos los paí-

¹ La Iniciativa para las Américas constituye una estrategia, planteada por la administración de George Bush a principios de los 90's, de reposicionamiento de los Estados Unidos en el nuevo contexto de la economía internacional, cuyo énfasis es el fomento al comercio y a la inversión directa [Garay, 1994]. Una expresión de dicha Iniciativa es el ALCA que plantea el desmonte de las barreras al comercio y la inversión al interior de las 34 naciones del continente. Dicho proceso se inició en 1994 y debe terminar en el 2005 con el establecimiento de una zona de libre comercio.

ses del continente y la previa vinculación al TLCAN favorecería dicho deseo. Colombia mantiene esta esperanza y en varias oportunidades sus autoridades han expresado el interés y la necesidad de que el país se vincule al TLCAN. Dicha vinculación, aparentemente favorable, plantea, sin embargo, varios interrogantes.

El propósito del presente ensayo es sugerir algunas ideas orientadas a señalar las ventajas, posibilidades, limitaciones y retos que una negociación y posible vinculación al TLCAN le generaría a Colombia. Para tal efecto, el trabajo se divide en dos partes. La primera presenta una visión general del TLCAN, la cual señala los antecedentes del tratado, principios, objetivos y normas. Dicha parte concluye haciendo una evaluación del acuerdo, tomando en consideración específicamente los flujos comerciales. Esta primera parte sirve para hacer algunas consideraciones sobre la posible vinculación de Colombia a dicho proceso, enfatizando ciertas condiciones que el país debería tener en cuenta a la hora de enfrentar el proceso de negociación.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PARA AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Antecedentes:

Los antecedentes del TLCAN se inscriben en la dinámica de la economía mun-

dial generada específicamente desde los años ochenta. Los problemas relacionados con la deuda externa, los replanteamientos en la esfera de lo productivo, dada una renovada división internacional del trabajo y la expresión de estos fenómenos en materia de política comercial, constituyen tres razones centrales que explican la asociación de estos tres países.

En lo que tiene que ver con el tema de la deuda externa, se asume que una forma de garantizar los pagos por este concepto es articulando los países deudores a la dinámica de crecimiento de los países acreedores o que tienen intereses financieros. En este sentido, los tratados comerciales² viabilizan medidas de ajuste y estabilización macroeconómica, los cuales a su vez deben garantizar crecimiento económico, mayores niveles de ahorro interno, reducción de la inflación, mayor participación del sector privado, control del gasto público, desregulación y promoción de la competencia, atracción de la inversión extranjera y ajustes en la balanza de pagos.

La nueva división internacional del trabajo se caracteriza por la denominada revolución científica y tecnológica, por nuevas formas de organización social del

² Hay una relativa unanimidad en el sentido de que si bien el TLCAN es una zona de libre comercio, primera etapa de un esquema clásico de integración, sus objetivos, normatividad e instrumentos superan claramente los alcances de la referida clasificación. Ver, entre otros, Herrera [1994]; Reynolds [1997] y Guillén [2001].

trabajo y por renovadas maneras de acumulación y valorización del capital. En este aspecto, los acuerdos comerciales posibilitan la ampliación de los espacios económicos, la eliminación de las barreras y obstáculos a la movilización del capital (productivo-financiero), la mano de obra, los bienes y servicios; así mismo posibilita una acción más decidida de los agentes privados dada una reducción del papel del Estado en la economía.

En el campo de la política comercial el debate se centra en la contradicción o concordancia entre regionalismo y multilateralismo. Dicha política comercial fundamenta y explica el afán de los países de iniciar y consolidar diferentes formas de acuerdos comerciales que van desde las zonas de libre comercio hasta las uniones económicas. Estos acuerdos tienen impacto en terceros países, y en teoría coadyuvarían en la búsqueda de un comercio más libre y en posibilitar procesos de convergencia regional cada vez más amplios.

Para el tema que nos ocupa hasta los años 80's la liberación de comercio se hizo sobre bases multilaterales. A mediados de los 80's los acuerdos preferenciales de comercio comenzaron a crecer rápidamente, junto con una continua liberación del comercio multilateral. Estados Unidos cambia su política comercial de un total compromiso con el comercio multilateral libre a un esquema de "doble vía," basado en acuerdos preferenciales de comercio (TLCAN), los cuales se sus-

tentan en el sistema multilateral abierto [Krueger 1999]³.

En adición a lo anterior, la variada y amplia literatura que hay sobre el tema plantea otros antecedentes que de una u otra manera encajan en la esquematización antes referida. El previo acuerdo comercial celebrado entre Estados Unidos y Canadá en 1989, como expresión de la nueva política comercial del primero, el proceso de apertura comercial iniciado por México a mediados de los ochenta, la vinculación de este país a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la afinidad política de los gobiernos de los tres países, la comprobada pérdida de liderazgo tecnológico y competitivo de América del Norte, la búsqueda de soluciones a los profundos desequilibrios comerciales y fiscales, el fortalecimiento de la capacidad de negociación de esta región frente a la UE y a los competidores asiáticos, en especial Japón, la evidente necesidad de robustecimiento de estas tres economías, el aprovechamiento por parte de las empresas transnacionales de los menores costos salariales y la ubica-

³ Algunos autores como Guillén [1999] sostienen que este tipo de esquemas le permiten a Estados Unidos llevar a la práctica, en el marco del TLCAN, un conjunto de reglas (propiedad intelectual, servicios, etc.) que este gobierno impulsa en los foros internacionales. En otras palabras que el regionalismo le sirve a Estados Unidos para forzar cambios en las instancias multilaterales. Otros como Paik [1995] afirman que "los acuerdos regionales se dan porque se han erosionado las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), esto ha conducido a muchos países a suscribir tratados regionales para buscar áreas más eficientes para el intercambio de productos y ofrecer un mercado más grande a la Inversión Extranjera.

ción geográfica que brinda México, el contener una masiva oleada migratoria de este país hacia el norte ante una eventual profundización de su crisis, constituyen, entre otras, razones específicas que motivan la celebración de este tratado.

TLCAN, PRINCIPIOS, OBJETIVOS Y NORMATIVIDAD

Algunos indicadores socioeconómicos contextualizan las dimensiones de esta región. Para 1999 el mercado potencial de esta área superaba los 400 millones de habitantes, una extensión geográfica de aproximadamente 21 millones de Km², una población urbana por encima del 75%, un Producto Interno Bruto (PIB) de más de US\$ 10.3 trillones, con un crecimiento de este por encima del 3.5%, un ingreso per cápita promedio de US\$ 19.000, unas exportaciones del orden de US\$ 1.076.935 billones y unas importaciones de US\$ 1.428.266 billones, niveles de desempleo entre el 2.3 y el 8.3%, participando con el 19.1% dentro del total mundial exportado y con el 24.7% dentro del total mundial importado (cuadro No. 1).

El TLCAN es un tratado de libre comercio suscrito por Canadá, Estados Unidos y México, cuyas negociaciones se desarrollaron a principios de los noventa y culminaron con la entrada en vigencia del acuerdo el 1o. de enero de 1994. Canadá y Estados Unidos, como ya se anotó, ha-

bían firmado un acuerdo de esta naturaleza en 1989⁴.

Los principios y aspiraciones centrales del tratado se orientan hacia el compromiso de los tres países por promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y la inversión, incrementar la competitividad internacional, sin afectar el medio ambiente, promover el desarrollo sostenible y mejorar las condiciones laborales en los tres países.

El TLCAN plantea como objetivos la eliminación de las barreras al comercio de bienes y servicios, la promoción de condiciones para una competencia justa, el incremento en las oportunidades de inversión, la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, el establecer procedimientos efectivos para aplicar el tratado y solucionar las controversias y fomentar la cooperación regional, con el propósito de ampliar y mejorar los beneficios del convenio.

La normatividad del tratado contempla una serie de disposiciones que regulan todo lo relacionado con normas al comercio de bienes y servicios; reglas de origen, administración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, medidas de emergencia, disposiciones en materia antidumping y derechos compensatorios, propiedad inte-

⁴ Para algunos autores el TLCAN no es un tratado trilateral sino la suma de dos tratados. Ver [Herrera 1994]; [Guillén 2001].

lectual, inversión, servicios financieros, compras del sector público, políticas en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado, solución de controversias, entrada temporal de personas de negocios, administración y disposiciones legales, excepciones y asuntos ambientales. La normatividad contempla adicionalmente decisiones sobre sectores específicos como son los de textiles y prendas de vestir, productos automotores, energía y petroquímica básica, agricultura, transporte terrestre y telecomunicaciones⁵.

EVALUACIÓN DEL TLCAN

La variada temática, amplitud y profundidad del TLCAN hacen difícil una evaluación completa y detallada del mismo. Adicionalmente, es relativamente corto el tiempo que ha transcurrido desde la firma del tratado y son varios los compromisos que aún están en proceso de implementación. Por otro lado, establecer con claridad y rigor relaciones entre el funcionamiento del tratado y el comportamiento de importantes variables macroeconómicas como crecimiento del PIB, volúmenes de inversión, tasas de empleo, salarios, inflación, entre otras, es tarea compleja. En este punto varios de los documentos consultados establecen

algún tipo de relación entre las referidas variables y el acuerdo. Algunos enfatizan las bondades del acuerdo, en tanto que otros lo cuestionan. Dichos trabajos presentan meras aproximaciones y no hay unanimidad en las conclusiones.

A pesar de lo anterior, si se observan los datos de las señaladas variables, los resultados de las mismas muestran una cada vez más sólida posición de esta región, lo cual no quiere decir que se traduzca necesariamente en el ámbito de los países individualmente considerados. Desde 1994 el PIB de los países del TLCAN ha mostrado permanentes niveles de crecimiento, a excepción del dato registrado en 1995 cuando México presentó los efectos de la crisis; la inflación se ha bajado, los niveles de desempleo se redujeron y la inversión se incrementó. Ahora bien, que esto se deba al tratado, es, nuevamente, difícil de corroborar.

De manera un poco más clara encontramos que los resultados inmediatos del tratado se reflejan en los flujos de comercio, crecimiento y participación de los mismos, entre los tres países (cuadros Nos. 2 a No. 7).

El comercio total del TLCAN (exportaciones más importaciones) aumentó en un 54% en el periodo comprendido entre 1993 y 1998, al pasar de US\$ 1.458,2 billones a US\$ 2.250 billones. Las exportaciones totales del grupo al mundo, pasaron de US\$ 657.9 billones a US\$ 998.2 billones en este periodo, evidenciando un crecimiento del 52%. Por su parte las

⁵ El análisis de la referida normatividad escapa a los alcances de este ensayo. En la página WEB www.sice.oas.org se encuentra el texto completo. Resúmenes del mismo se presentan en Garay (1994) y Herrera (1994).

importaciones totales que la región hizo del mundo crecieron 56%, al pasar de US\$ 800 billones en 1993 a US\$ 1.251.8 billones en 1998.

En términos del comercio total intrarregional (exportaciones más importaciones), el mismo creció en un 69% al pasar de US\$ 594 billones en 1993 a US\$ 1.005 billones en 1998. En este periodo las exportaciones totales intragrupo pasaron de US\$ 301.4 billones a US\$ 509.1, un crecimiento de 69%. A su vez, las importaciones totales intrarregionales fueron de US\$ 292.6 billones en 1993 y pasaron a US\$ 495.9 billones, con un crecimiento del 69%. Dentro del total negociado por la región, el comercio intragrupo pasó de representar el 40% en 1993 a 45% en 1998.

Dados los crecimientos intrarregionales mayores que los totales y una mayor participación del comercio al interior de la región frente al total, esto indicaría que buena parte de la dinámica comercial está soportada en el movimiento que se desarrolla intragrupo. Veamos la situación a nivel de los países.

Canadá aumentó sus exportaciones al TLCAN, entre 1993 y 1998, en un 59.7%. La participación de las mismas dentro del total exportado, pasó de 81.7 a 86.9%, respectivamente (cuadro No. 2). En materia de importaciones, los guarismos registraron similar tendencia, un aumento de 56.7% y una mayor participación en 1998 (70.8%), cuando en 1993 era de 67% (cuadro No. 3). Es de anotar que la

mayor parte de este comercio es con Estados Unidos. Otra característica es que el comercio canadiense es básicamente de bienes industriales, 71% de sus exportaciones y 90% de sus importaciones.

Estados Unidos registra cifras más dinámicas que Canadá en lo que tiene que ver con crecimiento. En el periodo de análisis este país aumentó sus exportaciones al TLCAN en un 64.4%. Por su parte, como porcentaje del total exportado las ventas de Estados Unidos a sus socios del TLCAN pasaron de 30.4% en 1993 a 34.3% en 1998. En materia de importaciones, las mismas crecieron 77.6% y pasan a constituir el 29% del total importado, cuando en 1993 este dato era de 25.7%. Estos datos evidencian una oferta exportable y una demanda de importaciones más diversificada. De manera más contundente que Canadá el comercio de Estados Unidos con el TLCAN es básicamente de bienes industriales (90%).

En el caso de México, las exportaciones al TLCAN crecieron en un 106.7% y, como porcentaje del total exportado, mantuvieron similar participación (86.3%) en el periodo. Las importaciones, por su parte, crecieron en un 67.1% y aumentaron levemente su participación de 73 a 74.7% en este periodo. Como en el caso de Canadá, la mayor proporción de comercio que realiza México con el TLCAN lo efectúa con Estados Unidos. Se destaca el cada vez más importante papel de las manufacturas dentro del sector externo mexicano. Pareciera estarse

dando un proceso de reconversión industrial, el cual se manifiesta en un componente de exportaciones e importaciones dependiente del sector industrial.

Dado que México tiene unas condiciones de vinculación con el resto de Norteamérica relativamente parecidas a las que podría tener Colombia, es interesante detenernos en los dos resultados que se han destacado de su relación con el TLCAN.

En lo que tiene que ver con el dinamismo del sector externo mexicano autores como Krueger [1999], basado en algunos modelos econométricos, han llegado a la conclusión de que sí bien el TLCAN ha contribuido a la creación de comercio⁶ hacia Estados Unidos, el dinamismo del mismo se explica fundamentalmente por la reducción de tarifas y restricciones cuantitativas, que el país había iniciado desde la década de los 80's, así como por la modificación de las políticas de tipo de cambio adoptadas por México al final de 1994. Estas dos razones, más que el mismo tratado, afectaron competitivamente la oferta exportable mexicana y explican los resultados obtenidos.

⁶ Jacob Viner en su modelo clásico de evaluación de los esquemas de preferencia arancelarias señala que los mismos pueden generar desviación o creación de comercio. Para Viner hay desviación de comercio cuando después de haber celebrado el tratado un bien que previamente se importaba a menores costos de un país no miembro del tratado, se importa ahora a un costo superior de un país miembro del acuerdo. La creación de comercio, por su parte, se da cuando después del tratado se importa de un país miembro a un costo inferior un bien que inicialmente estaba protegido.

Con relación al papel cada vez más importante de la industria dentro del sector externo mexicano, parecería ser lógica la tesis según la cual la baja de aranceles que consolidó el tratado motivó a muchas empresas de E.U. y Canadá y no norteamericanas⁷ a invertir en México, para, aprovechando las señaladas reducciones, exportar a Estados Unidos y Canadá. La mano de obra relativamente más barata de México, así como los bajos costos de transporte dada la cercanía al mercado estadounidense, garantiza a las firmas extranjeras una apreciable reducción en sus costos y un incentivo para ubicarse en este país.

Acá surge una pregunta importante: ¿Este tipo de especialización garantiza crecimiento económico y mayor bienestar? La respuesta no es fácil, pero para el caso mexicano parecería ser negativa. González y Dussel [2001] en un trabajo reciente reconocen que efectivamente se ha dado ese proceso de reconversión industrial en México, pero que el mismo ha estado vinculado a la maquila, cuyas exportaciones superan a las exportaciones no maquiladas. La maquila se caracteriza, en el caso mexicano, por la poca modernización y los bajos salarios. Detengámonos brevemente en este punto.

⁷ Para los países del sudeste asiático y europeos el TLCAN contiene un claro tenor neoproteccionista, que los ha obligado a los primeros ver a México como el "Caballo de Troya" para penetrar este mercado. Ver Paik (1995) y Guillén (1995).

El análisis de la maquila⁸ y su impacto a nivel económico y social es uno de los temas de mayor discusión en el ámbito académico de México. La maquila lleva más de tres décadas de establecida en este país y aunque en este periodo ha presentado transformaciones, en buena medida conserva las características de un proceso productivo que se identifica con alta dependencia de mano de obra de escasa preparación, en consecuencia bajos salarios, poca inversión en capital y tecnología, débil integración nacional, graves impactos ecológicos, entre otros. Ahora bien, la maquila como solución a severos problemas de desempleo y freno al descontento social, se constituye en una opción atractiva. Empero, lo ideal sería buscar otras alternativas de desarrollo económico viables en el largo plazo que garanticen una vida más digna a las comunidades.

Las denominadas maquilas de tercera generación constituyen un estadio superior de esta forma productiva, la cual se basa, como lo señalan Carrillo y Hualde, en competencias intensivas en conocimiento, mayor “inyección” de capital y tecnología, importantes encadenamientos productivos, trabajo altamente calificado, mayores salarios, entre otras características. Sin embargo, para el caso mexicano este tipo de maquiladora, en este

momento, constituye la excepción y no la generalidad. Se esperaría que el esquema de la maquila evolucione hacia esta fase y que sus efectos económicos y sociales sean menos cuestionados. Es necesario advertir que esta evolución de la maquila plantearía nuevos interrogantes, particularmente en el caso México-Estados Unidos, ya que “desde la perspectiva del segundo, estos traslados representarían la pérdida de empleos bien remunerados y la desvalorización del trabajo calificado sindicalizado”[Carrillo y Hualde, 1997, p 738].

De la anterior información varias consideraciones se deben puntualizar. En primer lugar, pareciera haber una relación positiva entre la firma del tratado y el comportamiento de los principales indicadores macroeconómicos a nivel regional. En segundo lugar, es clara la enorme y creciente importancia que como bloque comercial presenta esta región. En tercer lugar, es evidente el dinamismo en materia de exportaciones e importaciones intragrupo, aunque las participaciones dentro del total no se han modificado significativamente. En cuarto lugar, es indiscutible el liderazgo que ejerce Estados Unidos, el cual, desde otra perspectiva, refleja una gran dependencia para Canadá y México de este mercado. En quinto lugar, Estados Unidos tiene una “canasta” comercial más diversificada y el comercio bilateral Canadá-México no muestra grandes avances. Estos dos últimos puntos estarían indicando las prioridades de intereses que los miembros del TLCAN tienen en materia comercial, y

⁸ La maquila se define como un régimen arancelario que permite importar temporalmente, libres de impuestos, los insumos, componentes, maquinaria y equipos necesarios para producir un bien o un servicio en un determinado país (México) y reexportarlo a otro (Estados Unidos).

parecerían confirmar la tesis de que allí no hay un acuerdo de tres países. En sexto lugar, el comercio es fundamentalmente de bienes industriales, lo cual demostraría un patrón de especialización basado en un comercio intraindustrial. Ahora bien, como lo señalan González y Dussel [2001, p 656.]: “el comercio intraindustrial no es garantía alguna, por definición, de un mayor o menor valor agregado generado en el país por las respectivas actividades comerciales. Incluso, en algunos casos específicos dicho comercio puede reflejar un alto grado de comercio intraempresarial y dificultades del respectivo país para integrarse a la racionalidad del comercio intraindustrial”.

De la síntesis y evaluación del tratado elaborada en la primera parte de este artículo, podemos sacar algunas lecciones a tener en cuenta frente a una eventual vinculación de Colombia al TLCAN.

COLOMBIA Y EL TLCAN

En el análisis de las relaciones entre Colombia y el TLCAN, así como de la posible vinculación del primero al segundo, se debe partir y tener presente la enorme asimetría entre dicha región y el país. En todos los indicadores socioeconómicos Colombia es superada y la economía de este país supera a los países miembros del TLCAN en variables que desnudan su pobre situación, como son los mediocres resultados en términos de crecimiento y bienestar, los altos niveles de desempleo, la débil estructura productiva del

país y la escasa participación en el comercio mundial.

Desde el punto de vista de nuestras relaciones comerciales, podemos señalar que presentamos una alta dependencia, 53% de nuestras exportaciones en el 2000 se dirigieron al TLCAN, específicamente a Estados Unidos (50%). Esta dependiente participación ha sido creciente, si tenemos en cuenta que la misma era de 36% en 1994. En los últimos seis años de comercio nuestras exportaciones hacia el TLCAN se han incrementado en un 81% (cuadro No. 8).

Por su parte, las importaciones provenientes del TLCAN constituían en 1994 el 35% del total importado por el país. Para el año 2000 este porcentaje subió a 43%. En los últimos seis años las importaciones decrecieron un 15%. Esta caída se debe, en buena medida, a la crisis del sector productivo colombiano. Esta misma situación explica, por qué en los dos últimos años, el país ha tenido superávit comercial con esta región (cuadro No. 9).

En términos de la composición de este comercio, en el 2000, las exportaciones colombianas fueron básicamente de productos primarios (81.1%) y un 18.9% de bienes industriales. Petróleo, flores y café, constituyen nuestros principales productos de exportación. En materia de importaciones la composición es de 86.6% de bienes industriales y 13.3% de productos primarios. Predominan las importaciones de la manufactura básica, maquinaria y equipo (cuadros Nos. 8 y 9).

En el comportamiento de nuestras exportaciones al mercado norteamericano es necesario señalar el poco aprovechamiento que el país ha hecho del Acta Andina de Preferencias Arancelarias (ATPA). Bajo este esquema Estados Unidos brinda, de manera unilateral, ventajas arancelarias a un 45% de nuestro universo arancelario, en el entendido que el país se compromete a luchar contra el narcotráfico. Dicho esquema de preferencias se evalúa permanentemente y en la actualidad su vigencia es hasta diciembre de 2001. No se tiene certeza que el mismo sea prórrogado, ni tampoco cuáles serían las condiciones de darse una prórroga al mismo. En adición al anterior porcentaje, un 35% de nuestro arancel está exento del pago de gravámenes en dicho mercado, de manera que un 20% tiene un tratamiento ordinario⁹. Dados los resultados parecería que poco se han utilizado estas ventajas, tan sólo un 16% de lo exportado a Estados Unidos en 1998, utilizó el ATPA (cuadro No. 10).

En resumen podríamos señalar que, en primer lugar, Colombia presenta una creciente dependencia comercial de los Estados Unidos; en segundo lugar, nuestra oferta exportable se centra en productos primarios y la misma es enormemente concentrada. Por su parte, en tercer lugar, nuestras importaciones también presentan una relativa concentración, pero a diferencia de las exportaciones, las mis-

mas son en bienes con relativo valor agregado. Las importaciones, dada nuestra crisis productiva, no han tenido la misma dinámica de crecimiento de las exportaciones.

Un elemento adicional que se agrega al panorama descrito, es el que tiene que ver con el ya señalado poco aprovechamiento que el país ha hecho de un instrumento de política comercial, cual es el de las preferencias otorgadas a los países andinos por los Estados Unidos, a través del ATPA. Este aspecto plantea un problema central de nuestra economía y de su sector externo, el cual tiene que ver con el hecho de que no basta con que tengamos ventajas arancelarias, es necesario que el país tenga un aparato productivo y una oferta exportable lo suficientemente competitiva y desarrollada para hacer una efectiva utilización de estos mecanismos comerciales. En otras palabras, el problema no es sólo de ventajas arancelarias, sino de mejoramiento de la capacidad productiva y competitividad de la oferta exportable.

La vinculación del país a un acuerdo de esta naturaleza brindaría ventajas dada la importancia, solidez y dinamismo del referido mercado. Las mismas se podrían sintetizar así: en primer lugar, aumento de las posibilidades en materia de exportaciones, inversión, desarrollo productivo y tecnológico, aumento de competitividad, etc. En segundo lugar, el TLCAN nos colocaría en unas condiciones relativamente favorables frente a los potenciales competidores del inminente proceso

⁹ La eventual negociación al interior del TLCAN sería por un 65% del universo arancelario, 20% que recibe trato ordinario y 45% que se establece en el Atpa.

de ALCA. En tercer lugar, el TLCAN ofrecería más seguridad y estabilidad a proyectos de inversión orientados a la exportación, frente a un esquema como el del ATPA que debe ser renegociado de tiempo en tiempo y, en consecuencia, no ofrece certeza en la renovación del mismo, así como en sus condiciones. En cuarto lugar, frente a los incumplimientos y poca dinámica que ofrecen otros esquemas de integración a los cuales está vinculado el país, caso Comunidad Andina de Naciones (CAN), Grupo de los tres (G3) o eventualmente el Mercado del Sur (Mercosur), el TLCAN ofrecería certidumbre y dinámica¹⁰. Por último, se asume que antes que competitivos Colombia y el TLCAN serían mercados complementarios que potenciarían nuestras oportunidades comerciales y no afectarían nuestra producción local.

Ahora bien, dado que los acuerdos de integración generan posibilidades y ventajas como las aludidas, los mismos también plantean limitaciones, compromisos y riesgos, la referida vinculación de Colombia al TLCAN, amerita algunas reflexiones en torno a estos aspectos.

Las reflexiones planteadas en el párrafo anterior, deben orientarse a preguntarnos si a los Estados Unidos le interesa un so-

¹⁰ Al respecto un editorial del diario de economía Portafolio señalaba: "Colombia no puede seguir pensando en mercados pequeños, pobres, y que además incumplen los acuerdos comerciales. Hay que asociarse con los ricos para que el sector exportador sea la locomotora del crecimiento y el generador de empleo que tanto necesitamos" [17/02/2001 p 5].

cio como Colombia, qué limitaciones constitucionales tiene y cuáles serían sus reglas de juego.

Con relación a lo primero, se podría afirmar que dada la situación política y económica de Colombia, la vinculación al TLCAN podría contribuir a que "un país problema" para la política estadounidense no irradie su malestar a los vecinos. En este sentido, el interés sería fundamentalmente político, más no económico. Parece evidente que desde el punto de vista comercial poco podemos ofrecer y, cada día, demandamos menos. La mano de obra barata que requiere Estados Unidos es suplida por México, nuestra productividad es baja, el costo del transporte es alto y nuestras normas ambientales y de derechos humanos son laxas a los ojos de los legisladores estadounidenses. A no ser por la razón de carácter política aludida, a Estados Unidos poco le interesa un socio como Colombia.

Desde el punto de vista constitucional existen limitaciones al ejecutivo de E.U. para aprobar acuerdos por la denominada "vía rápida" o "fast track". Estas limitaciones expresan las presiones e intereses opuestos a la firma de este tipo de acuerdos por parte de los agricultores estadounidenses, ambientalistas, grupos de derechos humanos y sindicalistas, entre otros. Baste señalar que un país como Chile, con algunos de los mejores indicadores económicos de la región y disciplina aperturista, no ha logrado la ansiada vinculación. Una eventual unión a TLCAN implicaría, dadas las presiones

referidas, introducir y aplicar en la legislación colombiana disposiciones sobre mejores estándares laborales, mayor regulación ambiental, respeto por los derechos humanos y normas aplicables a los temas ecológicos¹¹.

Por último, en lo que tiene que ver con las reglas del juego, es obvio que la condición fundamental para ingresar al TLCAN es la de profundizar nuestro proceso de apertura.¹² En este sentido, existe suficiente evidencia teórica y empírica que ha demostrado los nefastos efectos del proceso de apertura en Colombia. Recordemos que en este caso no estamos recibiendo ventajas unilaterales a lo ATPA, sino que estamos negociando ventajas y obligaciones recíprocas. Bajo esta situación, una eventual vinculación de Colombia al TLCAN significaría más apertura, lo cual se traduce, dados los resultados del modelo, en más recesión, más desempleo, más pobreza, profundización de modelo de especialización primario, etc. Es decir, más de lo mismo.

En adición a lo anterior, un Modelo de Equilibrio General Computable (MEGC)

¹¹ Aunque es evidente que un país como Colombia debe trabajar intensamente en estos temas, también es claro que los mismos se van constituyendo en las nuevas formas de protección comercial, las cuales, unidas a normas sobre origen, calidad, protección intelectual, entre otras, generan un “filtro” comercial difícil de superar.

¹² Guillén [2001, p 469] ha señalado que: “Para Estados Unidos [el TLCAN] significó el compromiso formal de sus vecinos de seguir aplicando políticas económicas de conformidad con los criterios del Consenso de Washington”

desarrollado por Bussolo y Roland-Host (1998) demuestran que la vinculación de Colombia al TLCAN tendría significativas implicaciones para el país, pero muy limitados efectos para los miembros del TLCAN. Las implicaciones tienen que ver con la intensificación del tradicional modelo de ventajas comparativas que presenta nuestro sector exportador. Este modelo, según el citado documento, no garantiza modernización, ni crecimiento sostenido.

Lo anterior no implica cerrarnos a los proyectos de unión comercial y, específicamente, al TLCAN, máxime cuando los acuerdos comerciales constituyen un imperativo de la economía internacional y que los esquemas a los cuales estamos asociados no muestran contundentemente sus ventajas, como ya se ha señalado (CAN, G3, Mercosur). Bajo el supuesto que el país superase los obstáculos planteados en los párrafos anteriores, ¿cuál sería la estrategia de articulación de Colombia a un esquema como el TLCAN?

Una estrategia de vinculación de Colombia a un esquema como el del TLCAN debería incluir, entre otras, las siguientes condiciones mínimas:

En primer lugar, un reconocimiento pleno de las asimetrías entre Colombia y el TLCAN que se debe manifestar en diferentes ritmos, intensidad y profundidad de los procesos de desgravación arancelaria, la cual nos permita una apertura máxima y rápida para aquellos productos con potencial en dicho mercado y

gradualidad para aquellos sectores que requieren fortalecimiento competitivo.

Este reconocimiento de las asimetrías, en segundo lugar, se debe reflejar adicionalmente en medidas de apoyo que vayan más allá de lo comercial. Es necesario que los países desarrollados posibiliten a los países en desarrollo adecuadas tasas de ahorro que se traduzcan en inversión y que esta se oriente y posibilite una modificación de la estructura productiva y de la oferta exportadora.

Esta última, en tercer lugar, debe estar orientada a bienes con alto componente tecnológico, y depender menos de productos primarios. En este sentido, el país debe desarrollar políticas domésticas orientadas a la formación de capital humano y procesos de reconversión y modernización productiva. Se deben incorporar, en consecuencia, nuevos equipos, materiales y procesos, en paralelo con capacitación de la mano de obra. El país debe contar con una clara política de desarrollo científico y tecnológico que nos permita estar en capacidad de enfrentarnos a los nuevos retos productivos. En este mismo sentido, se requiere que el Estado actúe activamente en el mejoramiento de la infraestructura que posibilite unas mejores condiciones a las operaciones asociadas al comercio exterior. En otras palabras, se requiere de un conjunto de políticas encaminadas al mejoramiento de la competitividad.

El mejoramiento de la competitividad debe estar acompañado de reformas al sistema de educación en todos sus niveles, mejoramiento del sistema de justicia, salud, pensiones, etc. Así, la negociación de un tratado de esta naturaleza debería tener un fuerte componente social, que propicie disposiciones claras para el mejoramiento del bienestar de la población. En este sentido, los sectores que de una u otra manera son afectados deberían ser escuchados y tenidas en cuenta sus opiniones.

Por último, frente a las nuevas exigencias en este tipo de tratados (medio ambiente, normas ecológicas, derechos humanos, legislación laboral) el país debe prepararse. Con prepararse se quiere decir que se deben tratar de eliminar las causas objetivas que posibiliten denuncias, las cuales se pueden constituir en barreras a nuestras posibilidades comerciales.

De plantearse la negociación sin considerar las condiciones mínimas arriba mencionadas, de poco nos serviría vincularnos al TLCAN y muy por el contrario la crítica situación social, económica y comercial que hoy enfrentamos se profundizaría, en ese sentido, podríamos decir que el TLCAN para Colombia significaría más de lo que hasta ahora nos ha dejado el denominado programa de modernización y apertura.

BIBLIOGRAFIA

- Albornoz L., y Ortíz R. 2000, "La industria maquiladora como sostén de las comunidades rurales de Yucatán", *Revista de Comercio Exterior*, vol. 50, No. 5, mayo.
- Banco de México, 1995. "La evolución de la economía mexicana en 1994." *Revista Comercio Exterior*, vol. 45, No. 5, mayo.
- Bussolo M., & Roland-Holst D., 1998, "Colombia and the NAFTA", *Fedesarrollo*, Serie de documentos de trabajo No. 2.
- Cardona, D., 1994, "México, de la globalización a la democracia: algunas reflexiones en torno a los hechos de Chiapas", *Texto y Contexto* No. 24, Universidad de los Andes, mayo-agosto.
- Carrillo J. y Hualde A., 1997 "Maquiladoras de tercera generación: el caso de Delphi-General Motors", *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 47, No. 9, septiembre.
- Chamboux-lereoux, J.I., 2001. "Efectos de la apertura comercial en las regiones y la localización industrial en México." *Revista Comercio Exterior*, vol. 51, No. 7, julio.
- Dabat, Alejandro, 1995. "La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional." *Revista Comercio Exterior*, vol. 45, No. 11, noviembre.
- Datelle, David., 1997. "Nafta's Effect on U.S. Jobs: A Small but Positive Impact After Three Years", october. Ver www.sice.oas/nafta.org
- El Mundo, 1996. Colombia en el T.L.C. Editorial, enero 16.
- Escalante, Fernando, 1995. "La Transición invisible, Apuntes sobre la crisis política mexicana." *América Latina Hoy*, No. 10, junio.
- Gambrill. M., 1995 "La política salarial de las maquiladoras: mejoras posibles bajo el TLC", *Revista de Comercio Exterior*, vol. 44, No. 7, julio.
- Garay, L.J., 1994. América Latina ante el reordenamiento económico internacional. Ed. Universidad Nacional.
- Garay, L.J. & Estevadeordal A., 1995. "Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas". BID, Documento presentado en el seminario "Integración Regional y Hemisférica en Perspectiva", noviembre.
- González, A. & Dussel E., 2001. El comercio intraindustrial en México, 1990-1999". *Revista Comercio Exterior*, vol. 51, No. 7, julio.
- González, J.E., 1995. "Tequila y dominó", *Revista Dinero* No. 21, febrero.
- Globerman, S. & Walker, M., 1994. El TLC, Un enfoque trinacional. FCE.
- Guillén G. 1995, "Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC". *Revista Comercio Exterior*, vol. 44 No. 7, julio.
- Guillén, Arturo., 1996. "Opciones frente a la crisis de México". *Revista Comercio Exterior*, vol. 46, No. 4, abril.

- Guillén, Arturo, 2001. "Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte". *Revista Comercio Exterior*, vol. 51, No. 6, junio.
- Herrera, B., 1994. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Perspectivas para Colombia". *Revista de la Academia Colombiana de Ciencias Económicas*, diciembre .
- Krueger, Anne, 1999. "Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA." NBER working papers series, National Bureau of Economic Research, december.
- Krueger, Anne. 2000. "NAFTA's Effects: A Preliminary Assessment.", *The World Economy*, vol. 23 No. 6, june.
- Montemayor, R., 1995. "Apertura externa y crisis financiera." *Revista Comercio Exterior*, vol. 45 No. 9, septiembre.
- Niño, J.A. , 2000. "Quién Gana con NAFTA", *El Espectador*, marzo 13.
- Paik, Yongsun, 1995, "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre comercio de América del Norte.", *Revista Comercio Exterior*, vol. 44, No. 7, julio.
- Palacios, J. J., 1995. "El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio." *Revista Comercio Exterior*, vol. 45 No. 4, abril.
- Pérez P. 1995, "Chiapas: ¿Revolución, guerrilla, movimiento indio o reclamación de democracia, justicia y libertad?, *América Latina Hoy*, No. 10, junio.
- Polese M. & Pérez Mendoza, S., 1995. "Integración económica norteamericana y cambio regional en México". *Revista Comercio Exterior*, vol. 45, No. 2, febrero.
- Portafolio, 2000. "Beneficios del NAFTA", Editorial, febrero 17.
- Reynolds, Rebecca, 1997. "The Nafta Success Story – More than just trade.", ver www.sice.oas/nafta.org.
- Ricupero R., 1995, *Las Características de la Integración a nivel mundial*, documento presentado en el seminario "Integración Regional y Hemisférica en Perspectiva", noviembre.
- Utopías. 1994, "Chiapas o el clamor de un pueblo indígena", No. 11, febrero 11.
- Weintraub, S., 2000. "NAFTA evaluation, Issues in International political economy". Ver www.sice.oas/nafta.org.

CUADRO No. 1
INDICADORES GENERALES DEMOGRAFICOS Y ECONOMICOS DEL TILCAN Y COLOMBIA (1999)

	Estados Unidos	Canadá	México	Colombia
Area Total	9,372,614 Km2	9,970,610 km2	1,958,201 km2	1,414,568 km2
Densidad poblacional (pers/km2)	30,4	3,3	50,6	40
Población	278,2 millones	30,5 millones	96,6 millones	41,5 millones
Población urbana	77%	77%	75%	73,5%
Población activa	67,3%	52%	61%	72,5% (1998)
Crecimiento poblacional	1,2%	0,8%	1,4%	1,8%
Indice de analfabetismo	<5%	<5%	<10%	<10%
PIB	US\$ 9,2 trillones (1)	US\$ 634,9 billones (1)	US\$ 483,7 billones (1)	US\$ 86,6 billones (1)
Crecimiento PIB	3,6%	4,6%	3,5%	-4,3%
Ingreso per cápita	US\$ 31,910 (1)	US\$ 20,140 (1)	US\$ 4,440 (1)	US\$ 2,170 (1)
Inflación	1,6%	1,6%	16,2%	12,5%
Deficit o Superávit Fiscal	US\$ 158,3 billones	C/\$3,65 billones (2)	\$71,289 millones (3)	\$ -8,888,8 pesos (4)
Importaciones	US\$1,059,435 billones(1)	US\$220,183 billones (1)	US\$148,648 billones (1)	US\$ 9,991 billones (1)
Exportaciones	US\$702,098 billones(1)	US\$238,446 billones (1)	US\$136,391 billones (1)	US\$11,617 billones (1)
Balanza Comercial	US\$357,3 billones (1)	US\$18,263 billones (1)	US\$12,257 billones (1)	US\$1,626 billones (1)
Exportaciones Bienes y Serv./ PIB	12,3 (1995)	40,8	32,0	17,8
Importaciones Bienes y Serv./ PIB	11,2 (1995)	43,7	30,8	19,5
Reservas Internacionales(menos Oro)	US\$60,50 billones (1)	US\$28,126 millones (1)	US\$31,782 millones (1)	US\$8,103 millones (1)
Tasa de desempleo	4,2%	8,3%(1998)	2,3%(1998)	19,4%

(1) dólares americanos

(2) dólares canadienses

(3) pesos mexicanos

(4) pesos colombianos

Fuente : Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional

CUADRO No. 2
EXPORTACIONES DE CANADA CON EL TLCAN - 1980-1998
(Billones de US dólares y porcentajes)

Año	Total Exportaciones	Exportaciones a México	Porcentaje	Exportaciones a Estados Unidos	Porcentaje
1980	67,7	0,4	0,6	41,1	60,6
1985	90,8	0,3	0,3	68,3	75,2
1990	126,4	0,5	0,4	95,4	75,4
1991	126,2	0,4	0,3	95,6	75,8
1992	133,4	0,6	0,5	103,9	77,8
1993	140,7	0,6	0,4	114,4	81,3
1994	161,3	0,7	0,4	133,1	82,5
1995	190,2	0,8	0,4	152,9	80,4
1996	200,1	0,9	0,4	164,8	82,3
1997	213,0	0,9	0,4	177,3	83,2
1998	211,4	0,9	0,4	182,8	86,5

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Dirección Estadísticas de Comercio.

CUADRO No. 3
IMPORTACIONES DE CANADA CON EL TLCAN - 1980-1998
(Billones de US dólares y porcentajes)

Año	Total Importaciones	Importaciones de México	Porcentaje	Importaciones de Estados Unidos	Porcentaje
1980	61,0	0,3	0,5	41,2	67,5
1985	78,7	1,0	1,2	54,1	68,7
1990	119,7	1,5	1,2	75,3	62,9
1991	120,5	2,1	1,8	75,0	62,3
1992	124,8	2,2	1,8	79,3	63,5
1993	134,9	2,7	2,0	87,8	65,0
1994	151,5	3,1	2,1	99,6	65,8
1995	163,3	3,8	2,3	109,0	66,7
1996	170,0	4,3	2,5	114,6	67,4
1997	195,5	5,0	2,5	131,9	67,5
1998	200,3	5,1	2,5	136,8	68,3

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Dirección Estadísticas de Comercio.

CUADRO No. 4
EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS CON EL TLCAN - 1980-1998
(Billones de US dólares y porcentajes)

Año	Total Exportaciones	Exportaciones a México	Porcentaje	Exportaciones a Canadá	Porcentaje
1980	220,8	15,1	6,9	35,4	16,0
1985	213,1	13,6	6,4	47,3	22,2
1990	393,1	28,4	7,2	83,0	21,1
1991	421,8	33,3	7,9	85,1	20,2
1992	447,3	40,6	9,1	90,2	20,2
1993	465,4	41,6	8,9	100,2	21,5
1994	512,4	50,8	9,9	114,3	22,3
1995	583,5	46,3	7,9	126,0	21,6
1996	622,9	56,8	9,1	132,6	21,3
1997	687,6	71,4	10,4	150,1	21,8
1998	680,0	79,0	11,6	154,2	22,7

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Dirección Estadísticas de Comercio.

CUADRO No. 5
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS CON EL TLCAN - 1980-1998
(Billones de US dólares y porcentajes)

Año	Total Importaciones	Importaciones de México	Porcentaje	Importaciones de Canadá	Porcentaje
1980	257,0	12,8	5,0	42,0	16,3
1985	361,6	19,4	5,4	69,4	19,2
1990	517,0	30,8	6,0	93,8	18,1
1991	509,3	31,9	6,3	93,7	18,4
1992	552,6	35,9	6,5	101,3	18,3
1993	600,0	40,7	6,8	113,6	18,9
1994	689,3	50,4	7,3	132,0	19,1
1995	771,0	62,8	8,1	148,3	19,2
1996	817,8	74,1	9,1	159,7	19,5
1997	898,7	87,2	9,7	171,4	19,1
1998	944,6	96,1	10,2	178,0	18,8

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Dirección Estadística de Comercio.

CUADRO No. 6
IMPORTACIONES DE MEXICO CON EL NAFTA - 1980-1998
(Billones de US dólares y porcentajes)

Año	Total Importaciones	Importaciones de Estados Unidos	Porcentaje	Importaciones de Canadá	Porcentaje
1980	17,7	10,9	61,6	0,3	1,8
1985	13,4	9,0	66,6	0,2	1,8
1990	30,0	19,8	66,1	0,4	1,3
1991	49,9	36,9	73,9	0,7	1,4
1992	62,1	44,3	71,3	1,1	1,7
1993	65,4	46,6	71,2	1,2	1,8
1994	79,3	57,0	71,8	1,6	2,0
1995	72,5	54,0	74,5	1,4	1,9
1996	89,5	67,6	75,6	1,7	1,9
1997	109,8	82,2	74,8	2,0	1,8
1998	106,9	79,0	73,9	0,9	0,8

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Dirección Estadísticas de Comercio.

CUADRO No. 7
EXPORTACIONES DE MEXICO CON EL NAFTA - 1980-1998
(Billones de US dólares y porcentajes)

Año	Total Exportaciones	Exportaciones a Estados Unidos	Porcentaje	Exportaciones a Canadá	Porcentaje
1980	18,0	12,5	69,4	0,1	0,8
1985	26,8	19,0	70,8	0,4	1,8
1990	40,7	32,3	79,4	0,2	0,8
1991	42,7	34,0	79,5	1,1	2,7
1992	46,2	37,5	81,1	1,0	2,2
1993	51,8	43,1	83,3	1,5	3,0
1994	60,9	51,9	85,3	1,5	2,4
1995	79,5	66,5	83,6	2,0	2,5
1996	96,0	80,7	84,0	2,2	2,3
1997	110,4	94,5	85,6	2,2	2,0
1998	106,8	87,3	81,8	4,9	4,5

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Dirección Estadísticas de Comercio.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL
NORTE Y COLOMBIA: ¿MÁS DE LO MISMO?

CUADRO No. 8
EXPORTACIONES COLOMBIANAS DESDE EL T.L.C.
(Periodo=Enero-Diciembre)
Miles de US\$

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	3,864,104	4,472,664	4,636,664	4,415,606	6,104,862	7,004,276
Productos Primarios	3,040,041	3,668,821	3,781,146	3,473,661	4,942,981	5,678,179
Principales Productos	2,813,469	3,367,935	3,570,650	3,284,098	4,685,210	5,336,720
Café	449,895	445,862	740,854	607,206	487,347	417,695
Petróleo	1,421,135	1,981,945	1,868,243	1,789,100	3,018,492	3,631,620
Deriv. Del Petróleo (1)	160,814	231,216	184,124	140,036	292,597	357,491
Carbón	113,960	124,959	120,261	136,648	193,730	216,210
Ferroniquel	17,567	10,003	10,786	9,233	10,360	17,250
Banano	126,418	106,638	144,068	111,745	177,009	156,924
Flores	382,743	410,831	439,058	451,047	458,007	489,386
Esmeraldas	140,937	56,482	63,257	39,081	47,667	50,145
Otros agropecuarios	118,661	111,35	106,342	91,190	105,55	91,546
Camarones	14,156	11,350	11,679	10,066	8,017	7,015
Demás agropecuarios	104,132	99,528	93,869	80,705	96,763	83,937
Franjas	372	476	794	419	765	594
Demás Mineros	107,91	189,531	104,154	98,373	152,23	249,91
Industriales	823,65	803,51	855,335	941,820	1,161,788	1,325,435
Agroindustriales	121,6	141,52	130,722	124,65	103,76	117,53
Azúcar	32,148	72,975	46,204	46,771	20,128	28,660
Productos del café	22,342	19,844	31,643	31,556	25,138	32,840
Demás agroindustrial.	56,946	41,998	42,327	35,529	48,103	46,561
Franjas	10,168	6,708	10,548	10,798	10,396	9,464
Industria Liviana	563,67	499,73	461,384	476,5	534,75	609,81
Confecciones	341,623	301,326	261,174	245,335	264,137	314,431
Textiles	43,999	51,318	59,038	63,263	68,659	71,237
Editoriales	34,826	22,711	25,063	30,331	26,133	40,603
Calzado	10,669	9,268	5,736	6,370	5,298	5,273
Manufac. De cuero	55,268	40,078	34,490	40,357	33,888	36,122
Prod. Plásticos	16,191	11,884	13,026	14,351	21,374	25,022
Jabones, cosmet. otro	5,461	7,643	8,190	12,209	9,587	8,559
Demás ind. Liviana	55,634	55,503	54,666	64,283	105,669	108,564
Industria básica	97,508	124,05	225,025	297,05	456,59	514,320
Metalúrgica	23,371	32,833	39,266	38,014	47,463	65,683
Química básica	50,408	72,084	165,867	244,191	400,499	420,844
Papel	23,730	19,135	19,891	14,844	18,627	27,793
Maquinaria y Equipo	38,089	35,282	35,864	41,193	52,935	78,938
Industria Automotriz	2,778	2,920	2,340	2,425	3,755	4,841
Demás Productos	411	334	183	125	93	662
De ellos: armas	0	0	55	0	0	74

(1) incluido Fuel Oil.

Variación respecto a igual período del año anterior.

Fuente: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior, con base en datos DANE-DIAN.

* = Crecimiento > 100%.

2000 Cifras provisionales.

APUNTES DEL CENES
I y II SEMESTRE DE 2001

CUADRO No. 9
IMPORTACIONES COLOMBIANAS DESDE EL T.L.C.
(Periodo=Enero-Diciembre)
Miles de US\$

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	6,244,760	6,437,182	7,288,637	6,562,692	5,073,631	5,274,322
Productos Primarios	731,37	1,017,607	1,052,829	898,16	641,99	701,14
Principales Productos	75,816	118,65	220,143	73,275	75,714	84,117
Café	0	0	13	0	0	0
Petróleo	1	1	0	0	1	1
Deriv. Del Petróleo (1)	75,237	117,830	219,103	72,306	74,913	82,827
Carbón	519	750	782	780	730	1,079
Ferroniquel	0	0	0	3	0	0
Banano	0	0	0	0	0	184
Flores	59	64	235	186	70	24
Esmeraldas	0	7	10	0	0	2
Otros agropecuarios	541,46	769,03	705,129	702,8	499,72	541,31
Camarones	9	0	0	3	121	0
Demás agropecuarios	156,180	125,424	191,628	157,623	131,268	155,926
Franjas	385,280	643,608	513,501	545,173	368,331	385,380
Demás Mineros	114,09	129,920	127,557	122,08	66,551	75,712
Industriales	5,497,687	5,414,957	6,223,306	5,642,975	4,417,607	4,566,952
Agroindustriales	149,73	219,62	247,827	276,38	229,74	182,01
Azucar	98	94	136	559	2,352	897
Productos del café	140	90	324	257	118	95
Demás agroindustrial.	58,324	71,824	92,237	96,186	69,875	82,066
Franjas	91,172	147,613	155,129	179,375	157,393	98,948
Industria Liviana	588,83	587,67	673,119	647,44	560,96	621,79
Confecciones	54,714	48,731	63,984	52,800	46,799	36,551
Textiles	188,623	168,774	188,647	182,697	173,781	223,500
Editoriales	31,405	34,613	35,293	36,986	30,143	28,422
Calzado	5,471	6,695	8,403	7,315	6,640	7,112
Manufac. De cuero	4,205	3,981	4,786	3,999	3,817	5,061
Prod. Plásticos	84,656	104,968	116,966	114,251	96,442	109,392
Jabones, cosmet7otro	73,736	75,335	105,839	108,797	105,480	102,821
Demás ind. Liviana	146,014	146,570	149,201	140,596	97,855	108,934
Industria básica	1,826,706	1,737,098	1,780,288	1,668,001	1,364,805	1,556,890
Metalúrgica	289,896	272,175	253,039	241,169	95,937	111,993
Química básica	1,300,037	1,247,736	1,294,482	1,203,643	1,060,064	1,221,145
Papel	236,774	217,187	232,767	223,189	208,804	225,752
Maquinaria y Equipo	2,504,963	2,542,801	3,166,386	2,747,199	2,114,630	2,067,380
Industria Automotriz	427,459	327,769	355,686	303,957	147,476	136,882
Demás Productos	15,701	4,619	12,503	21,582	14,039	6,235
De ellos: armas	15,215	3,977	11,897	20,499	12,557	6,011

(1) incluido Fuel Oil

Variación respecto a igual período del año anterior.

Fuente: Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio Exterior, con base en datos DANE-DIAN

* = Crecimiento > 100%

2000 Cifras provisionales.

CUADRO No. 10
UTILIZACION DEL ATPA POR PARTE DE COLOMBIA
(Millones de dólares)

	1995	1996	1997	1998
Exportaciones Totales	3,807	4,421	4,615	4,442
Exportaciones bajo ATPA	499	560	605	709
Porcentaje exportaciones bajo ATPA	13,1	12,7	13,1	16,0

Fuente : USITC Publication 3234 Sept. /99 Sixth Report on ATPA: Impact on the United States.