

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS



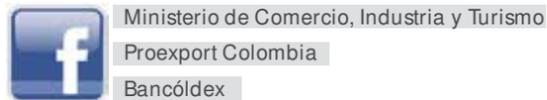
Prosperidad
para todos



ABC DEL TRATADO/ pág 3

¿QUÉ REPRESENTA EL TLC?/ pág 11

LO QUE OTROS HAN LOGRADO / pág 13



Con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, se abre paso un extraordinario abanico de oportunidades para los empresarios colombianos y comienza una nueva era en nuestras relaciones comerciales.

Para sacar mayor provecho del TLC, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo desarrollará una serie de actividades que incluyen macrorruedas de negocios en Estados Unidos, la participación en ferias especializadas, seminarios, apoyo en financiación y misiones comerciales desde y hacia Colombia. Esto con el fin de ampliar su acceso a un mercado de cerca de 310 millones de habitantes.

Al tiempo que desarrollamos estas actividades, el Ministerio seguirá trabajando en la búsqueda de nuevos mercados, con el objetivo de promover la diversificación e innovación de oportunidades. Los avances en ese frente se podrán encontrar, de manera permanente, en la web: www.mincomercio.gov.co, www.proexport.com.co y www.bancoldex.com

El coleccionable que tiene en sus manos contiene la información básica sobre el contenido del TLC con Estados Unidos y su importancia para Colombia. Asimismo, da muestra de lo que otros países de la región con tratados similares han logrado y cómo sus economías se han beneficiado. En total serán cuatro fascículos que circularán cada 15 días.

Para saber cómo los empresarios pueden hacer del TLC su paso a la prosperidad, el Ministerio tiene habilitada la línea gratuita nacional 018000 91331.



TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS



Con información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo



¿Cuándo entra en vigencia el TLC entre EE.UU. y Colombia?

A partir del 15 de mayo de 2012. Así lo establecieron los presidentes de Colombia, Juan Manuel Santos, y de EE.UU., Barack Obama el 15 de abril de 2012 en Cartagena, donde se hizo el correspondiente canje de notas entre los dos gobiernos.

¿Cuándo se suscribió?

En noviembre de 2006, en Washington. En Colombia, el Congreso de la República aprobó el Acuerdo en junio de 2007 y un mes después el Presidente de la República sancionó la Ley 1143 que le dio vida. En julio

de 2008, la Corte Constitucional lo encontró ajustado al ordenamiento constitucional, al igual que el Protocolo Modificatorio del mismo acuerdo, firmado en Washington en junio de 2007.

¿Por qué es importante para Colombia el TLC con EE. UU.?

Porque les permitirá a los empresarios colombianos colocar sus productos en condiciones preferenciales permanentes en el mercado más grande del mundo: Estados Unidos tiene más de 310 millones de habitantes, un producto interno superior a los 14,6 billones de dólares y un

PIB per cápita de 47.400 dólares (datos de 2010).

Porque EE. UU. es el principal socio comercial de Colombia y el incremento del comercio bilateral generará más empleo y mayores ingresos.

Porque países similares al nuestro, como Chile, México, Perú y los centroamericanos, ya han firmado tratados con EE. UU., lo que hasta hoy ubicaba a nuestros exportadores en desventaja competitiva.

Porque el ATPDEA (Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga) es temporal y su prórroga depende de la voluntad de las autoridades estadounidenses. El ATPDEA es el mecanismo utilizado hasta ahora para el ingreso libre de arancel de cerca de seis mil productos colombianos al mercado de EE. UU.

Porque debemos buscar que cada vez más productos colombianos tengan acceso permanente y sin barreras a mercados de países industrializados como Estados Unidos, lo que generará más empleo y bienestar a la población.

¿A quiénes beneficia?

A los consumidores colombianos y estadounidenses, porque les garantiza una mayor oferta de productos, a mejores precios.

A los empresarios y exportadores de los dos países, porque, por un lado, podrán vender más productos sin pagar los impuestos de entrada que antes se exigían y, por el otro, podrán comprar maquinaria no producida en el país y/o materias primas sin pagar arancel, lo que les permitirá ser más competitivos.

Las arcas de las dos naciones también se verán beneficiadas gracias al crecimiento de sus economías.



¿Qué se espera del Tratado en materia económica?

Los estudios prevén el crecimiento de hasta un punto anual adicional en la economía colombiana y la reducción de dos puntos en la tasa de desempleo, en un periodo de cinco años.

¿Cuál ha sido la experiencia de otros países, en materia de exportaciones, al suscribir TLC con EE. UU.?

Los países del hemisferio occidental que suscribieron TLC con EE. UU. aumentaron sus exportaciones en 25 por ciento en promedio, en el primer año.

¿Se pueden esperar crecimientos similares para Colombia?

Se puede esperar que haya un crecimiento grande de las exportaciones en el primer año, y será mayor en la medida en que podamos tener una mejor coordinación público-privada que permita que los empresarios se muevan alrededor de estas oportunidades que se les abren.

¿En cuánto se proyecta el aumento del empleo?

Una vez el Tratado esté en plena aplicación, abrirá el camino para la creación de hasta 380 mil nuevos puestos de trabajo.

¿Cuánto vende Colombia actualmente a Estados Unidos?

Las exportaciones colombianas a EE. UU. en 2011 alcanzaron US\$ 21.720 millones.

¿Con la entrada en vigencia del Acuerdo se pierden las preferencias del ATPDEA?

No. Las preferencias arancelarias bajo el ATPDEA se mantendrán y ampliarán con el TLC. Por lo tanto,

sectores como ores, confecciones, tabaco, cacao, plásticos y manufacturas de cuero, entre otros, resultarán beneficiados. Es más, las preferencias del ATPDEA ya no estarán sujetas a decisiones unilaterales del Gobierno y el Congreso de los EE. UU.

¿Cuánto le compra Colombia a Estados Unidos?

En 2011, las importaciones colombianas desde EE. UU. alcanzaron US\$ 13.022 millones FOB.

¿Con el TLC, cuántos productos colombianos podrían llegar en forma exitosa al mercado de EE. UU.?

Más de medio millar de productos de nuestro país tienen un enorme potencial exportador al mercado de EE. UU, de acuerdo con diversos estudios.

¿Cuáles son las oportunidades identificadas hasta el momento?

La lista de oportunidades dependerá de la competitividad e innovación de los empresarios colombianos. Por ejemplo en el caso del TLC de Perú con Estados Unidos, ese país exportó más de 400 nuevos productos en los dos primeros años del tratado. Para el caso colombiano, se han identificado oportunidades específicas en sectores como agroindustria:

Con tería y pasabocas; harinería, molinería y panadería; extractos, esencias y derivados del café; azúcar de caña en bruto; piñas frescas o secas; flores y plantas vivas (rosas y claveles). En manufacturas: materiales de construcción (revestimientos); envases y empaques; sales y esteres del ácido cítrico; metalmecánica (hojas de sierras rectas para trabajar metal); autopartes (guarniciones para frenos que no contengan amianto); materiales de construcción (puertas, ventanas y



sus marcos); instrumentos y aparatos (dientes artificiales); prendas de vestir (ropa interior, ropa de control y vestidos de baño); producción y diseño de telas; activewear; cueros y manufacturas de cuero; calzado (suelas y tacones de caucho o plástico, zapatos en cuero); textiles y confecciones (artículos de acampar, conjuntos de punto). En servicios, turismo de salud, BPO/IT; en la industria editorial, libros, folletos e impresos.

¿Hay oferta exportable en esos sectores para aprovechar desde el 15 de mayo?

Se trata de un proceso gradual para el ingreso de nuevos productos al mercado de Estados Unidos. En los negocios hay que conseguir los clientes, llevarles muestras, demostrarles que sus productos –en iguales condiciones de calidad– les van a resultar más baratos, ganarse su confianza e invitarlos a Colombia a que conozcan sus plantas de producción. Lo que buscamos es reducir en el tiempo ese proceso.

¿Cómo queda la industria con la puesta en marcha del Tratado?

Gracias al Tratado, Colombia obtiene acceso inmediato a la totalidad de su oferta industrial (99,9 por ciento).

De otro lado, Colombia otorga a Estados Unidos acceso inmediato al 81,8 por ciento de los productos, de los cuales el 92,5 por ciento corresponde a materias primas y bienes de capital no producidos en el país.

¿Qué traerá lo negociado en materia industrial?

Reducción de costos de producción, aumento de la competitividad nacional y la posibilidad de ofrecer mejores precios a los consumidores.

¿Qué otros beneficios le reportarán esas importaciones a Colombia?

Las pequeñas y medianas empresas (pyme) serán las mayores beneficiadas, dado que la disminución de aranceles reducirá los costos de producción, la actualización tecnológica y las mejoras en productividad. En el caso de Perú, los dos primeros años de TLC empezaron a exportar más de 1300 nuevas empresas a Estados Unidos; más del 95 por ciento de ellas son PYMES.

¿La desgravación será inmediata para todos los productos industriales negociados?

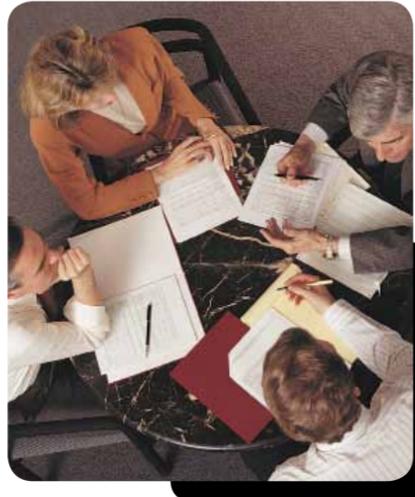
No, hubo excepciones. Por ejemplo, con plazo de desgravación de cinco años quedaron los grupos de papel, tintas, productos de hierro y acero, vidrio y partes de vehículos, entre otros, mientras que la cadena petroquímica-plástico se desgravará a siete años.

¿Una vez entre en vigencia el Acuerdo, qué pasará con el Plan Vallejo?

La negociación permite al país mantener incentivos a la exportación como el Plan Vallejo para materias primas. Esto significa que los empresarios podrán importar materias primas de cualquier origen sin pagar aranceles en los casos en los que ellas sean utilizadas en la elaboración de productos para la exportación. Claro está que para tener acceso preferencial al mercado de los EE. UU., las mercancías que utilicen el Plan Vallejo deben cumplir las reglas de origen, es decir, cumplir con un porcentaje mínimo de contenido nacional.

¿Cómo le irá al sector textiles y confecciones?

Para este sector se abren grandes oportunidades comerciales, por cuanto se lograron preferencias de



largo plazo para productos como ropa interior femenina, confecciones para el hogar, vestidos de baño y moda en general.

¿Y al cuero?

En el caso del calzado y los artículos de cuero, industria altamente compuesta por las pyme, se consolidaron y ampliaron las preferencias comerciales del ATPDEA.

¿Cuál es el panorama para los productores de grasas?

Las grasas y los aceites colombianos –muchos de ellos a base de palma– tendrán un gran potencial, no solo por la reducción del arancel, sino porque tienen menor contenido de ácidos grasos nocivos para la salud, lo cual es muy valorado por los consumidores estadounidenses.

¿Qué pasará con otros productos industriales?

También hay buenas noticias: la cerámica para baños y cocinas, que ha venido ganando mercado en Estados Unidos, podrá consolidar y ampliar esos mercados.

¿Es cierto que el mercado colombiano se verá inundado de bienes usados?

Con respecto a los bienes usados, se mantuvo el régimen de licencia previa que se ha venido aplicando para el control de este tipo de productos desde 1995, incluso para el caso de la ropa usada.

¿Qué pasará con los productos remanufacturados?

Se acordó una definición que permite diferenciarlos de los bienes usados y defender, a través de una desgravación lenta, las sensibilidades identificadas con el sector privado en el caso de autopartes, electrodomésticos y metalmecánico. La definición

adoptada permite exigir que dichos bienes estén en condiciones y gocen de garantías similares a las de las mercancías nuevas. Con ello se protege al consumidor colombiano.

¿Cuáles son las perspectivas para el sector agrícola?

Para este sector se abren grandes oportunidades de exportación, por cuanto se lograron mecanismos que aseguran el acceso real de nuestros productos al mercado de Estados Unidos, y esquemas de protección para los productos sensibles.

¿Qué productos conquistarán a los consumidores estadounidenses?

Aquellos en los que Colombia es altamente competitiva, como frutas, hortalizas, lácteos, productos cárnicos y tabaco, entre otros.

¿En qué otros productos se lograron buenas condiciones de acceso?

Además de los anteriores, en otros, azúcar y sus derivados, etanol, aceite de palma y sus derivados, preparaciones alimenticias, pastas y galletería, cacao y chocolate, panela, hierbas aromáticas, café y algodón. Se calcula que esta gama de productos genera alrededor del 74 por ciento de empleo en el sector agropecuario.

¿Cómo se protegerá a los renglones agrícolas sensibles?

El TLC establece mecanismos de protección como salvaguardias automáticas, amplios plazos de desgravación, contingentes arancelarios y periodos de gracia para la agricultura colombiana, sensible en el momento de enfrentar condiciones de competencia adversas.

¿Cómo se garantiza que no haya barreras diferentes a las arancelarias?



Los productos agrícolas e industriales siempre tendrán que cumplir los requisitos técnicos, sanitarios y fitosanitarios exigidos por cualquier país. Sin embargo, para evitar que dichos requisitos se conviertan en barreras a nuestras exportaciones, se acordó, en materia sanitaria y fitosanitaria, que nuestras solicitudes se tramiten de manera oportuna por las respectivas agencias estadounidenses; que nuestras evaluaciones técnicas sean utilizadas por las agencias dentro de los procesos y faciliten y agilicen la admisibilidad de nuestros productos agropecuarios, y que las agencias de Colombia y EE. UU. emprendan un proceso conjunto de cooperación técnica que permita superar los obstáculos surgidos en el desarrollo normal de las actividades de exportación.

¿Qué se logró en materia de servicios?

Se beneficiarán con acceso preferencial y sin barreras al mercado de EE. UU. Este sector es de gran proyección, pues registra una dinámica superior a la del comercio de bienes, en parte por el impulso derivado del desarrollo de Internet, los avances en tecnología de comunicaciones y la caída en los costos del transporte internacional.

¿Qué se logró en la negociación para ese sector?

La eliminación de las barreras de acceso que distorsionan el comercio e imponen trato discriminatorio a los proveedores de servicios; la promoción de la competencia como factor acelerador de la competitividad y de beneficios para los consumidores; la garantía de la autonomía del Gobierno en el diseño del sistema de seguridad social, y la eliminación de los aranceles en los productos digitales (programas

computacionales, video, imágenes, grabaciones de sonido, etc.).

¿Qué se obtuvo en cuanto a eliminación de barreras al comercio de servicios?

Con relación a la eliminación de barreras, se asumieron compromisos de no imponer determinadas reglas jurídicas que impidan a los proveedores prestar sus servicios, no obligar a la presencia local de los proveedores y no discriminar mediante limitaciones al número de proveedores, al valor de los activos o de las transacciones y al número de empleados.



¿Colombia se reservó el manejo de algunas normas en servicios?

Sí. Colombia se reservó la discrecionalidad de regular normas relacionadas con las compañías de seguridad privada –especialmente la restricción a la inversión extranjera–, el ejercicio de profesiones como la contaduría, la vinculación de científicos colombianos en investigaciones basadas en la diversidad biológica, la actividad de la televisión en sus diferentes modalidades y los servicios públicos domiciliarios, el transporte y las comunicaciones.



¿Qué va a pasar con la cultura?

El Gobierno colombiano estableció en el TLC una reserva cultural, que preserve la discrecionalidad del Estado para desarrollar políticas de apoyo al sector, de tal manera que los actuales incentivos y otros que se diseñen a futuro se puedan seguir aplicando.

Estas disposiciones tienen su origen en una visión de la cultura que reconoce sus amplios valores intangibles, como su capacidad para generar tejido social o la transmisión del conocimiento implícita en las industrias y actividades culturales.



¿Qué se decidió en el tema de minorías?

El Gobierno se reservó el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que otorgue derechos o preferencias a las minorías social o económicamente en desventaja y a sus grupos étnicos –pueblos indígenas y ROM (gitanos), comunidades afrocolombianas y comunidad raiza–. De igual manera, se hizo una reserva expresa sobre el derecho de Colombia para adoptar o mantener medidas relacionadas con las tierras comunales de los grupos étnicos.

¿Se incluyó la homologación de títulos?

Cada país es autónomo en la reglamentación de los requisitos que se deben cumplir, pero puede establecer convenios específicos de reconocimiento mutuo con otras naciones.

¿Qué va a pasar con los servicios financieros?

Se amplía la competencia mediante el establecimiento de bancos y compañías de seguros a través de sucursales, con capital incorporado en el país. Adicionalmente, en el sector de seguros se permitirá el comercio transfronterizo, con excepción de los seguros obligatorios, los relacionados con la seguridad social y los que deban tomar las entidades públicas.

Otro aspecto destacado es la conservación de la discrecionalidad del gobierno para controlar los flujos de capitales con fines de estabilidad macroeconómica. De igual forma, se preservó la facultad de las autoridades económicas para el diseño y regulación del sistema de seguridad social.

¿Qué se acordó en el área de telecomunicaciones?

Se lograron varios puntos de interés para el país. Colombia no tendrá la obligación de privatizar las em-

presas de telecomunicaciones de propiedad del gobierno central. En materia de redes privadas, el tratado garantiza que las empresas de los dos países puedan acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, incluyendo circuitos arrendados ofrecidos en su territorio o de manera transfronteriza, en términos y condiciones razonables y no discriminatorias. Con lo anterior, se da paso a que otras industrias se conecten entre sí y con la red pública de telecomunicaciones, facilitando el funcionamiento de múltiples industrias.

Se destaca la exigencia de la presencia comercial por parte de Colombia para la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones, lo que, además de atracción de inversión extranjera, garantiza un trato equitativo en cuanto a cargas regulatorias y de aportes al Fondo de Comunicaciones.

Igualmente, se obtuvo la exclusión de la telefonía rural de las disciplinas del tratado. Este servicio comprende las poblaciones que cuentan con menos de 4.500 líneas instaladas (el 74 por ciento de los municipios de Colombia). La exclusión permite al Gobierno adoptar las medidas que considere convenientes para mejorar el cubrimiento del servicio a estas poblaciones, sin que los operadores queden sometidos a las obligaciones del tratado.

¿Cómo se van a manejar las compras públicas?

Las disposiciones en materia de compras públicas tienen como fin principal asegurar transparencia y reglas de juego claras en materia de contratación estatal.

Adicionalmente, entidades gubernamentales de EE. UU. compran anualmente un promedio de 300 mil millones de dólares, y las empresas



colombianas podrán tener acceso a ese mercado. De otro lado, Colombia reservó para las pyme nacionales contratos hasta por 125 mil dólares, que se extienden a 250 mil dólares para algunas entidades que generan altos volúmenes de contratación.

¿Cómo quedó el tema de propiedad intelectual?

El Capítulo de Propiedad Intelectual establece condiciones para una protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual. También establece un adecuado balance entre, por un lado, incentivar y proteger la generación de conocimiento e investigación, y por otro, el acceso adecuado a la tecnología y al conocimiento.

De manera general, la negociación preserva la normatividad vigente en el país e incorpora temas de interés nacional, tales como medidas para prevenir la biopiratería, y la promoción de la innovación y el desarrollo tecnológico.

¿Y la biodiversidad?

Se incorporó el tema de la protección de la biodiversidad y los Conocimientos Tradicionales asociados a ella. Se reconocen los principios internacionales del Conocimiento Previo Informado y de la distribución equitativa de los beneficios para el uso de recursos genéticos, como lo establece nuestra legislación.

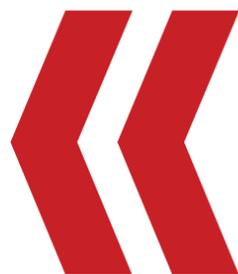
Además, se consagraron mecanismos para evitar el otorgamiento de patentes indebidas que versan sobre nuestra biodiversidad, principalmente a través del intercambio de información. Las Partes se comprometieron a encontrar medios para compartir información que pueda tener relevancia en la patentabilidad de las invenciones basadas en conocimientos tradicionales o recursos genéticos.

¿Cómo quedó el tema de medicamentos?

En el campo de la propiedad intelectual relacionada con medicamentos (patentes y datos de prueba), Colombia mantuvo su estándar actual de protección, sin crear nuevos obstáculos para el acceso a medicamentos, al tiempo que preservó todos los instrumentos de exhibibilidad que rigen en defensa de la salud pública.

¿Qué contempla el acuerdo en materia laboral y ambiental?

Colombia se comprometió a cumplir su propia legislación en ambos ámbitos.



¿QUÉ REPRESENTA PARA COLOMBIA ACCEDER AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS?

Con el acuerdo suscrito por Colombia, son 20¹ los países del mundo que tienen tratados de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos. ¿Por qué razón? ¿Qué ha movido a naciones como Canadá, Chile, Corea, México y Australia, o Marruecos, Singapur y Guatemala, a suscribir acuerdos de libre comercio con EE. UU.?

Para empezar, hay seis razones poderosas: Estados Unidos es el cuarto país más grande del mundo en cuanto a superficie y el tercero en población. Tiene el segundo PIB del mundo, después de la Unión Europea. Es el importador más grande del planeta y el tercero que más exporta, y durante 2011 se ubicó como la primera fuente de inversión en el mundo y el primer inversionista de proyectos green field² a nivel mundial.

Estados Unidos tiene una población de 314 millones de habitantes, la tercera más grande del mundo después de China e India. Esto significa enormes posibilidades de mercado, si tenemos en cuenta que, por ejemplo, su población es mayor que la de México, Argentina, Perú, Venezuela, Chile, Ecuador, Bolivia y Colombia juntas, que suman cerca de 303 millones de habitantes.

La mayor economía del mundo

Considerada la mayor economía del mundo y una de las más poderosas en materia de tecnología, Estados Unidos tiene el segundo PIB más alto a nivel mundial (US\$ 15.040 trillones), después de la Unión Europea. Adicionalmente, el PIB per cápita de la Unión Europea (34.000 dólares) es el 71% del PIB de Estados Unidos (48.100 dólares).

1. Hoy, Estados Unidos tiene TLC con Australia, Bahrein, Canadá, Chile, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Jordán, Corea, México, Marruecos, Nicaragua, Omán, Perú, Singapur, Panamá y Colombia.

2. El concepto green field (tierra verde, terreno virgen) se refiere a realizar un proyecto desde cero o cambiar completamente uno existente.



Si bien es cierto que a mediados de 2008 la economía de EE. UU. atravesó por una dura crisis, lo cual generó una contracción de su PIB hasta la mitad del 2009, el 2010 fue un año de repunte para la economía estadounidense, con un crecimiento del PIB de 2,8%.

En 2011, la economía de este país mostró un crecimiento de 1,7% y el consumo aumentó 2%. Pero lo que más impulsó el crecimiento fue el proceso de reabastecimiento de inventarios por parte de los mayoristas y detallistas.

Esto refleja que las compañías estadounidenses se están sintiendo más cómodas con el comportamiento del consumidor y se atreven a tomar nuevos riesgos en cuanto a sus compras.

Entre 2005 y 2010, el gasto total de los consumidores creció 5,6% (en términos reales), a pesar de las caídas de 2008 y 2009. Durante 2010, los consumidores dedicaron el 26% del total de sus gastos no discrecionales y bienes esenciales como comida y bebidas no alcohólicas.

Para 2012, se espera un crecimiento

del consumo en EE UU. cercano al 2,3%. Junto con este aumento, la reducción del desempleo es la otra variable que sustenta el optimismo de los analistas económicos, ya que en 2010 pasó de cerrar con una tasa de 9,4%, a 8,5% en 2011, la más baja desde que se inició la crisis económica en 2008. Esta tendencia continúa, pues para enero de 2012 la tasa de desempleo cayó a 8,3%.

El principal importador del mundo

Estados Unidos fue el principal importador del mundo en 2011 con (US\$ 2,3 billones). Sus principales proveedores son China, Canadá y México. Con estos dos últimos –vale la pena anotar– el país del norte tiene TLC.

La magnitud de las importaciones de EE. UU. se evidencia en el siguiente comparativo: Alemania es el tercer importador mundial, pero sus importaciones solo representan la mitad (el 52%) de las de Estados Unidos. Mientras este importa US\$ 2,3 billones, Alemania importa US\$ 1,19 billones.

INDUSTRIA MANUFACTURERA

Perú

Las exportaciones de cajas, jaulas y artículos similares de plástico mostraron un crecimiento compuesto anual del 25% entre 2009 y 2011, al pasar de US\$5,8 millones a US\$9,1 millones.

Igualmente, las exportaciones de barras y perles de cobre refinado mostraron un crecimiento compuesto anual del 72% entre 2009 y 2011, al pasar de US\$15 millones a US\$44,6 millones.

Las exportaciones de baldosas y azulejos esmaltados (revestimientos cerámicos) tuvieron un crecimiento compuesto anual del 31% entre 2009 y 2011, al pasar de US\$13,2 millones a US\$14,6 millones.

En cuanto a botellas, frascos, tarros, envases tubulares y demás recipientes, las exportaciones peruanas registraron un cre-

cimiento compuesto anual del 61% al pasar de US\$2,3 millones en 2009 a US\$6,1 millones en 2011.

Chile

Las exportaciones chilenas de neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en automóviles de turismo mostraron un crecimiento compuesto anual del 24% entre 2004 y 2011, al pasar de US\$71 millones a US\$170 millones.

Las exportaciones de perfumes y agua de tocador chilenos registraron entre 2004 y 2011 un crecimiento compuesto anual del 100%, al pasar de US\$35 mil a US\$4,5 millones.

Cajas, jaulas y artículos similares de plástico, de origen chileno, presentaron un crecimiento compuesto anual del 12%, al pasar de US\$3 millones a US\$6,5 millones en el mismo período.

LO QUE HAN LOGRADO OTROS PAÍSES CON EL TLC

La puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ha representado para otros países importantes crecimientos en sus exportaciones y con ello el fortalecimiento de sus economías.

Así lo demuestra un análisis de los índices macroeconómicos de Chile, Perú y los países del Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras), tras la entrada en vigencia de sus respectivos TLC. A continuación se presentan algunos de los casos más importantes.



INDUSTRIA TEXTIL

Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador, Honduras)

La venta de calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería exportados desde el Triángulo Norte a Estados Unidos tuvieron un crecimiento compuesto anual del 205% entre 2007 y 2011, al pasar de US\$4,2 millones a US\$360,5 millones.

Suéteres, chaquetas deportivas y chalecos presentaron un crecimiento compuesto anual del 75% al pasar de US\$50,4 millones a US\$467,6 millones, en el mismo período.

Por otro lado, los pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos para hombres o niños registraron un crecimiento compuesto anual del 29% al pasar de US\$34,1 millones a US\$93,9 millones.

La exportación de brasieres pasó de US\$34,8 millones a US\$138,8 millones, lo que significó un crecimiento compuesto anual del 41%.

En el caso de prendas y complementos



de vestir, de punto de algodón, para bebés, las exportaciones un crecimiento compuesto anual del 23% entre 2007 y 2011, al pasar de US\$33,5 millones a US\$77,6 millones.

Perú

Los vestidos de punto de bras sintéticas para mujeres o niñas, por su parte, tuvieron un crecimiento compuesto anual del 96% entre 2009 y 2011, al pasar de US\$330 mil a US\$1,3 millones.

Las ventas a Estados Unidos de chaquetas (sacos) de punto, de fibras sintéticas, para mujeres o niñas mostraron un incremento notable con un crecimiento compuesto anual del 734% entre 2009 y 2011.

Las exportaciones peruanas de suéteres, chaquetas deportivas y chalecos desde 2009 mostraron un crecimiento compuesto anual del 12% entre 2009 y 2011, al pasar de US\$4 millones a US\$5 millones.

AGRÍCOLA

Chile

Después de la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, los trozos y despojos congelados de gallo o gallina tuvieron un crecimiento compuesto anual de 168%, entre 2008 y 2011, al pasar de US\$1,7 millones a US\$32,0 millones.

Las compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas registraron un crecimiento compuesto anual de 43% entre 2004 y 2011 al pasar de US\$1,4 millones a US\$16,1 millones e incrementaron su participación en el mercado del 2% al 9%.

Otros productos, como leches y natas concentradas azucaradas o edulcoradas, también registraron un aumento compuesto anual del 55% entre 2004 y 2011.

Camarones y langostinos también han registrado incrementos de exportación hacia Estados Unidos, los cuales mostraron un crecimiento compuesto anual del 34% en el mismo período.

**Perú**

A partir de la entrada en vigencia del TLC en 2009, las exportaciones peruanas de aguacate tuvieron un crecimiento compuesto anual de 1.276%, pasando de US\$ 140 mil a US\$ 26,1 millones.

También las exportaciones de pescados congelados (excluidos letes, hígados, huevas y lechas) tuvieron un crecimiento compuesto anual de 96%, pasando de US\$ 2,1 millones en 2009 a US\$ 8,1 millones en 2011.

Las exportaciones peruanas de compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas tuvieron un crecimiento compuesto anual, entre 2009 y 2011, de 98%, pasando de US\$ 670 mil a US\$ 2,6 millones.

También la exportación a Estados Unidos de cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar ha registrado cifras positivas para la economía peruana. Las exportaciones del producto tuvieron un crecimiento compuesto anual de 46%, pasando de US\$ 650 mil a US\$ 1,4 millones en 2011.

Así mismo, las exportaciones peruanas de mezclas de jugos sin fermentar y sin alcohol, incluso azucarados, registran un crecimiento compuesto anual, entre 2009 y 2011, de 1.263%, US\$ 6 mil a US\$ 1,1 millones en 2011.

HERRAMIENTAS PARA APROVECHAR EL TLC

Los empresarios colombianos cuentan con una serie de herramientas creadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Proexport para sacar el mayor provecho del tratado que entra en vigencia el 15 de mayo. En ellas participan además el Programa de Transformación Productiva, Bancoldex y otras entidades públicas y privadas.

PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA POTENCIALIZA SECTORES ESTRATÉGICOS

Con planes de negocios diseñados a la medida, el Programa de Transformación Productiva (PTP) trabaja con los empresarios de 16 sectores estratégicos de la economía colombiana para convertirlos en jugadores del más alto nivel en el ámbito internacional.

El esfuerzo mancomunado entre el sector público y el privado, liderado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, le apunta a una oferta exportable del país diversificada, sostenible y de alto valor agregado y sofisticación.

Los 16 sectores fueron escogidos por su potencial de crecimiento, productividad y competitividad. Se incluyeron, por ejemplo, el de autopartes, energía eléctrica, industria de la comunicación gráfica y la textil.

Como nuevos emergentes se clasificaron los sectores de cosméticos y artículos de aseo, software y TI, tercerización de procesos de negocio BPO y turismo de salud.

Finalmente, en el campo agroindustrial se incluyó el de camaronicultura, carne bovina, chocolatería, contería y sus materias primas, así como aceites de palma y grasas vegetales.

Fortaleciendo la economía

El PTP se concentra en cuatro frentes de trabajo: capital humano; fortalecimiento, promoción e innovación; infraestructura y sostenibilidad, y marco normativo y regulatorio.

De esta forma, se concentra en reparar las debilidades existentes

al interior de las cadenas productivas, mejorar el capital humano reduciendo las brechas en formación y especialización, e incorporar la sostenibilidad como un factor diferenciador y de alto valor agregado en sus procesos y productos.

También se enfoca en que las empresas operen bajo un mar-

co normativo sin barreras a la productividad y competitividad, lo cual les facilite el acceso a los mercados extranjeros en condiciones de igualdad.

Con todo lo anterior, una vez los sectores productivos se preparen y fortalezcan, las exportaciones de Colombia crecerán y los empresarios colombianos, como jugadores de alto nivel, podrán aprovechar con mayor efectividad las oportunidades de negocio en los mercados internacionales.

FINANCIAMIENTO PARA APROVECHAR EL TRATADO

El aprovechamiento del TLC entre Colombia y Estados Unidos dependerá del estrecho vínculo con el que trabajen las instituciones del Estado—en cabeza del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo—y las empresas que con agilidad y rapidez identifiquen sus fortalezcas y se ajusten a los nuevos desafíos.

La reconversión del aparato productivo será fundamental en el fortalecimiento de su competitividad, que deberá traducirse en mayores volúmenes de producción y mejores estándares de calidad. Para las pymes, especialmente, el tratado demandará el desarrollo de nuevas competencias y para ello será importante invertir en la puesta en marcha de planes de inversión dentro de estas empresas.

Para estas y otras inversiones requeridas al entrar en el mercado estadounidense, tales como certificaciones, asistencia técnica,

estudios de mercado, envío de muestras sin valor comercial, control de calidad, empaques, entre otros, las empresas deben hacer planes de financiación acordes con sus necesidades.

Por todo lo anterior, Bancoldex diseñó un portafolio de productos y servicios que responden a las necesidades de estos retos y que le apuntan a tres objetivos fundamentales: incrementar la competitividad de las empresas, fortalecer sus competencias para incursionar en nuevos mercados y lograr la negociación segura de productos y servicios en el exterior, mediante la red de corresponsales bancarios con los cuales operamos.

La entidad ha reforzado sus frentes de financiación para los empresarios de la cadena exportadora (exportadores directos e indirectos, importadores y proveedores), y también para las empresas que quieran consolidarse dentro del país.

DIRECTORIO

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Dirección: Calle 28 No. 13A-15 piso 7, Bogotá
Tel: + 57 (1) 606 7676
www.mincomercio.gov.co

Proexport Colombia

Dirección: Calle 28 No. 13A-15 piso 35, Bogotá
Tel: +57 (1) 5600100
www.proexport.com.co

Bancoldex

Dirección: Calle 28 No. 13A-15 piso 38
Tel: +57 (1) 742 0281
Otras ciudades: 01 8000 18 0710
www.bancoldex.com

OFICINAS REGIONALES DE PROEXPORT

Barranquilla

Dirección: Calle 77B No 59-61 Centro 2, o cina 306
Tel: +57 (5) 360 4000

Bogotá

Dirección: Calle 28 No 13A-15 pisos 1, 35 y 36
Tel: +57 (1) 560 0100

Bucaramanga

Dirección: Calle 31A No. 26-15 o cina 706, Centro Comercial La Florida - Cañaveral
Tel: +57 (7) 638 2278

Cali

Dirección: Carrera 2A oeste No. 6-08 o cina 403
Tel: +57 (2) 892 0291 / 94 / 96 / 97

Cartagena

Dirección: Centro de Convenciones de Cartagena
Tel: +57 (5) 654 4320

Cúcuta

Dirección: Calle 10 No 4-26, piso 4, torre A,

Edi cio Cámara de Comercio de Cúcuta
Telefax: +57 (7) 571 7979 – 583 5998 – 572 4088

Medellín

Dirección: Calle 4 Sur No. 43A-30, o cina 401, Edi cio Formacol
Tel: +57 (4) 352 5656

Pereira

Dirección: Carrera 13 13-40 o cinas 402 y 403 - Centro Comercial Uniplex - Avenida Circunvalar
Tel: +57 (6) 335 5005

CENTROS DE INFORMACIÓN Y ASESORÍA ZEIKY

Aburrá Sur

Dirección: Calle 48 No. 50-16 piso 4
Tel: (4) 444 2344

Armenia

Dirección: Cra 1 No. 5-29
Tel: (6) 746 2646

Barranquilla

Dirección: Universidad del Norte
Km 5 Vía Puerto Colombia, Edi cio de Posgrados piso 4
Tel: (5) 335 5005 – 350 9784

Bogotá Norte

Dirección: Calle 74 No. 14-14
Tel: (1) 325 7500

Bogotá Principal

Dirección: Calle 28 No. 13A-15 piso 1 local 8
Tel: (1) 560 0100

Bucaramanga

Dirección: Carrera 19 No. 36-20 piso 2
Tel: (7) 652 7000

Cali

Dirección: Calle 2A

No. 24C-95. Barrio San Fernando
Tel: (2) 554 1584
Dirección: Calle 8 No. 3-14
Tel: (2) 886 1300

Cartagena

Dirección: Centro Comercial Ronda Real 2, local 151
Cámara de Comercio de Cartagena
Tel: (5) 653 5562

Cúcuta

Dirección: Calle 10 No. 4-26 torre A piso 4
Cámara de Comercio de Cúcuta
Tel: (7) 571 3795

Ibagué

Dirección: Calle 10 No. 3-76 piso 9 o cina 901
Tel: (8) 261 0944

Manizales

Dirección: Carrera 23 No. 26-60
Tel: (6) 884 4913

Medellín

Dirección: Calle 41 No. 55-80 o cina 306 entrada norte
Tel: (4) 261 3600

Neiva

Dirección: Cra 5 No. 10-38 piso 3
Tel: (8) 871 3666

Palmira

Dirección: Calle 28 No. 30-15
Tel: (2) 273 4658

Pasto

Dirección: Calle 18 No. 28-84
Tel: (2) 731 1445

Pereira

Dirección: Carrera 8 No. 23-09, local 10
Tel: (6) 338 7806

Popayán

Dirección: Carrera 7 No. 4-36 piso 2
Tel: (2) 824 3625

San Andrés

Dirección: Avenida Colón, Edi cio Frutapan o cina 203
Tel: (8) 512 3480

Santa Marta

Dirección: Avenida Ferrocarril 27-97
Tel: (5) 421 2064

Tunja

Dirección: Calle 21 No. 10-52
Tel: (8) 742 3816

Valledupar

Dirección: Carrera 19 con calle 14
Tel: (5) 583 9467

Villavicencio

Dirección: Calle 39 No. 31-47
Tel: (8) 671 3737

OFICINAS REGIONALES BANCOLDEx

Barranquilla: Cra. 52 No. 76-167 Centro Comercial Atlantic Center, local 101

Cali: Calle 4 Norte No. 1N-04, Edi cio Torre Mercurio, barrio Centenario

Medellín: Calle 7 Sur No. 42-70, o cina 613 Edi cio Forum, sector de El Poblado

Bucaramanga: Carrera 31 No. 51-74, o cina 1207, Edi cio Torre Mardel

Pereira: Carrera 13 No. 13-40 Centro Comercial Uniplex Circunvalar, o cina 405v

