

Apuntes del **CENES**

ISSN 0120-3053

Vol. XXVIII - No. 48

Págs. 95 - 124

Diciembre 2009

El Tratado de Libre Comercio Colombia la Unión Europea

GUILLERMO ALEXANDER ARÉVALO LUNA*
PAULA LUCÍA ARÉVALO MUTIZ**

Fecha de recepción: 17 de octubre de 2009

Fecha de aprobación: 12 de noviembre de 2009

* Profesor Escuela de Economía Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.

** Magíster (c) en Derecho Económico. Directora – Coordinadora del Centro de Investigación de la Facultad de Derecho en la Fundación Universitaria los Libertadores, Bogotá.

RESUMEN:

Colombia busca la integración económica con el mundo y niveles más elevados de comercio e inversión para promover el empleo y el crecimiento económico. Las exportaciones colombianas al mercado de la Unión Europea se basan principalmente en *commodities*, lo cual no es bueno para el país. Para cambiar este estado de cosas Colombia debe mejorar la competitividad de sus exportaciones, recursos humanos y tecnología; dar un fuerte apoyo a la construcción de infraestructura, capacitación técnica, absorción local de tecnología, inversión extranjera directa y la promoción de nuevas exportaciones.

Palabras clave: integración, comercio, exportaciones, competitividad, crecimiento, infraestructura, educación, tecnología, apertura, unión europea, empleo, producción.

ABSTRACT:

Colombia is seeking for integration with the world and higher levels of trade and investment to promote production, employment and economic growth. Colombian exports to the European Union market are based mainly on commodities. This is not good for the country. To change this situation, Colombia Should improve the competitiveness of its exports, human resources and technology. Strong support should be given to construction of infrastructure, technical training, local technology absorption, Foreign direct investment and promotion of new exports.

Key words: integration, trade, exports, competitiveness, growth, infrastructure, education, technology, openness, European Union, employment, production.

1. Introducción

La economía internacional, particularmente el comercio de los últimos lustros, viene influido por una creciente interdependencia económica, financiera y política, fruto de la globalización. Esta última ha implicado una mayor profundización de los acuerdos de integración comercial, que van desde los tratados bilaterales o multilaterales como los que mantiene Colombia con países de desarrollo semejantes, hasta los pactos de integración de pleno como la Unión Europea, UE, que actualmente involucra a 27 países, o como el Tratado de Libre Comercio de la América del Norte, entre Canadá, México, y E.U.

En los tratados de comercio iniciales y de integración económica más avanzados se parte de la convicción de que los intercambios comerciales y financieros

traen consigo el crecimiento económico, mediatizado por el aumento del producto interno bruto, PIB, general y por habitante, los que, más tarde o más temprano, mejoran el bienestar de la población a través del aumento del consumo material y del empleo.

Como fruto de lo anterior se está dando un interés creciente por profundizar las relaciones económicas y financieras entre los diversos países del orbe, mediante modalidades de vínculos como las áreas de libre comercio, las zonas aduaneras, los acuerdos de integración; a ellos no son ajenos la mayoría de los países y continentes. América, Europa y Asia se integran para acrecer el comercio, el consumo, la producción y el empleo, sin dejar de lado el desarrollo tecnológico que procura el avance técnico y la investigación. Se busca, también, propiciar una mayor movilidad

de factores entre países vinculando en ellos al capital, trabajo y los recursos naturales.

Colombia y la UE negocian actualmente un acuerdo de libre comercio, TLC, para consolidar algunos de los propósitos mencionados. El acuerdo de integración prevé profundizar las relaciones comerciales mediante una más eficaz desgravación arancelaria de un universo significativo de bienes y servicios sujetos de intercambio comercial y abonar, de la misma manera, el terreno para aumentar el interés de la inversión local y extranjera en nuestro país. El comercio entre la UE y Colombia asciende a una cifra aproximada de 9.000 millones de dólares FOB para 2008, lo cual deja entrever la importancia del potencial acuerdo.

El mercado actual de la UE está conformado por 490 millones de consumidores de elevado ingreso por habitante y gran poder de compra, pues a él pertenecen naciones pujantes como Alemania, Francia, Italia, España, Holanda y otras de similar desarrollo económico. Desde este punto de vista, la firma de un tratado comercial con la UE constituye un reto y al mismo tiempo una oportunidad para Colombia, en términos de modernizar su estructura industrial con una mayor diversificación de la producción y las exportaciones, dejando a un lado la dependencia de unos pocos productos y mercados.

El tratado de libre comercio que está actualmente en proceso de negociación

deberá aprovechar al máximo las diferentes ventajas que ofrece el mercado de la UE a través del “SGP plus”, pues, en el momento solo alcanza un máximo del 17 por ciento de los productos cobijados por el convenio.

Un hecho adicional que hace necesaria la firma de un tratado de libre comercio con la UE es la potencial y real inversión que puede darse en el mediano y largo plazo. Magnificar la inversión en nuestro país significará potenciar en mayor grado las posibilidades de generación de empleo e ingreso, progreso técnico y la apertura de nuevos mercados para las futuras exportaciones colombianas al viejo continente.

La frase que guía el discurso del presente artículo es la siguiente: *el comercio y el acuerdo de integración económica entre Colombia y la UE pueden aumentar las posibilidades económicas y comerciales del país si el primero emprende las acciones y políticas necesarias, de corto y largo plazo, para aumentar la competitividad y la diversificación de su actual plataforma exportadora.*

Los objetivos del trabajo son los siguientes: examinar el comercio internacional desde el punto de vista de la teoría y de su validez práctica, aspectos que se revisan en la primera parte; en la segunda se realiza una revisión sucinta de las características del comercio exterior colombiano. En la tercera se muestra el comercio actual de la UE con Colombia y se vislumbran

las acciones de política que habrá que emprender y las posibilidades futuras del país con el acuerdo de integración. Finalmente se extraen las conclusiones correspondientes.

2. El comercio internacional teoría y práctica

2.1 La teoría del comercio

Desde los tiempos de los Clásicos y Mercantilistas se vienen defendiendo las bondades del comercio internacional. Ricardo declara que el comercio internacional es benéfico para todas las naciones, pobres y ricas, pues permite aumentar la producción y el consumo mundial de bienes y servicios, dados los menores costos derivados de mercados más amplios, la especialización y la consecución de economías de escala crecientes, lo cual se traduce en mejor bienestar para la población involucrada en el intercambio a través del comercio mundial.

En palabras del mismo autor, la producción mundial aumentará de manera significativa si todos y cada uno de los países comprometidos en el comercio aprovecha las ventajas de su especialización en los bienes donde poseen claras ventajas comparativas. Un país tiene ventajas comparativas en la producción de bienes cuando el costo de oportunidad de producir estos en términos de otros países, es menor en este que en los restantes con los cuales se mantienen relaciones comerciales.

Para Ricardo, los beneficios que procura el comercio internacional están en función de la ventaja comparativa y no de la ventaja absoluta, en razón de que la capacidad real de exportar bienes y servicios por parte de una región o país no depende de la capacidad de producirlos a menores costos sino de su productividad relativa comparada con el resto del mundo. Ricardo (1987)

Los salarios relativamente más reducidos de algunas regiones hacen posible el surgimiento o aumento de sus ventajas comparativas puesto que les permiten producir los mismos bienes y servicios a menores costos, en relación con las restantes naciones. Es el caso de China, Taiwan, Vietnam, en el actual contexto de la economía internacional. El pujante comercio de estos países con el resto del mundo acrecienta el nivel de vida de la población dedicada a la producción para la exportación. Esta última se basa en gran medida en salarios relativos más bajos que los de sus competidores.

La evidencia empírica parece confirmar la teoría ricardiana. En la práctica, un gran volumen del comercio mundial se explica precisamente por las diferencias de productividad del trabajo entre países y regiones. La producción mano de obra intensiva de bajos salarios relativos de países asiáticos como China, India, Tailandia y otros avalan en gran medida las aseveraciones ricardianas.

Sin embargo, Krugman, P& Obstfeld, (2000) critican el modelo ricardiano en

sus puntos más débiles, anotando que puede llevar a las economías que se especializan en pocos productos a experiencias fallidas, pues, Ricardo lleva la especialización a puntos extremos, contradiciendo los hechos visibles de la economía real. Igualmente, el autor citado afirma que el modelo mencionado abstrae los efectos del comercio internacional sobre la distribución de la renta en cada país, hecho que lleva a afirmar que todas las subregiones de una nación ganan con el comercio, negando con ello la asimetría real en lo que concierne al propio desarrollo regional en cada país.

El modelo ricardiano tampoco menciona las diferencias reales de recursos entre naciones, las cuales, como se sabe, hacen parte importante del comercio dado que son una de las causas motrices del crecimiento económico y del bienestar de ellas.

Con todo, la evidencia empírica demuestra que los países exportan bienes y servicios en los que poseen claras ventajas comparativas o una producción más eficiente e importan los que resulten más baratos en términos de costos y precios relativos. Con ello, los más abiertos al comercio internacional aumentan su volumen de producción, las exportaciones netas, el consumo y el crecimiento económico. Con esto, la práctica del comercio avala que las diferencias de productividad son un factor vital del intercambio comercial y que es la ventaja comparativa y no la

absoluta la razón del flujo mundial de bienes y servicios.

Dentro de la teoría del comercio internacional el modelo Hecksher – Ohlin pretende suplir las diferencias del modelo ricardiano del comercio internacional. Según el primero, la ventaja comparativa se da en función de la abundancia relativa de los recursos naturales, el capital, trabajo, y el progreso técnico. Un país que disponga de una oferta abundante de recursos, de uno de ellos especialmente, en relación a los demás, será un país que puede producir en mayor cantidad y a menor costo los bienes que utilizan de manera intensiva ese recurso. Por lo anterior y de acuerdo con el modelo Hecksher – Ohlin, las naciones siempre terminan exportando los bienes que implican un uso intensivo de los recursos relativamente abundantes. Krugman, P& Obtsfeld, (2000)

La evidencia empírica no favorece la prueba de que las diferencias en la dotación de factores sean la fuerza motriz de los patrones del comercio. Según los resultados obtenidos en diferentes análisis, aunque la teoría parece funcionar dentro del campo de las predicciones relacionadas con la distribución del ingreso y el comercio, no es muy eficaz al explicar el crecimiento general, y el comercio global, dadas las diferencias de la disparidad tecnológica entre los países.

Uno de los vehículos que promueve el comercio internacional y el crecimiento

económico mundial es la integración de las naciones. Actualmente son pocos los países alejados de ella. Al contrario, algunas naciones mantienen activos lazos comerciales con el resto del mundo. Para citar un ejemplo, Chile, en América del Sur, está comprometido y mantiene vínculos de integración comercial vigentes con más de 45 economías de todos los continentes, desde América hasta Asia, sin dejar de lado Europa. Los resultados de su activo comercio son evidentes: Chile exhibe una creciente industrialización, una plataforma exportadora cada vez más pujante y diversificada, un aumento significativo del PIB global y per cápita al igual que una mejora sustantiva del nivel de vida de sus habitantes.

Dentro de la integración económica el comercio entre las naciones es una fuerza vital que impulsa los efectos de propagación o de arrastre sobre el aparato industrial. A través de la integración económica se promueve la apertura de nuevos mercados para la exportación y el consiguiente aumento de las posibilidades de consumo, empleo y producción. Una mayor apertura de los mercados entre y al interior de los países facilita el intercambio de bienes y servicios, integra la economía en mayor profundidad con el resto del mundo y facilita, al mismo tiempo, el uso más racional de los recursos productivos, incluyendo la fuerza de trabajo.

Con la integración económica se posibilita el desarrollo de las fuerzas productivas que incluyen el capital huma-

no. La evolución de las fuerzas productivas se da también por la mejor organización y administración del aparato productivo, el mayor flujo de innovaciones y el desarrollo de la tecnología. Más progreso técnico supone un uso más racional de los recursos y el aumento consiguiente de la productividad de los factores de producción. Aumentos de la productividad de los factores fortalecen los aumentos del ingreso real, la demanda agregada y la producción global.

Las ganancias del comercio y la integración dependen de las características de la producción exportada, la cantidad de valor agregado incluido en la oferta exportable, de la elasticidad de las exportaciones con respecto a los cambios de ingreso del resto del mundo y la diversificación de los mercados. Una oferta exportable con mayor valor agregado se traduce en aumentos adicionales de empleo calificado y de oportunidades para nuevas fuentes de inversión en proyectos productivos.

China es un ejemplo de lo que significa la apertura comercial y su correlato, el crecimiento económico. La nación oriental ha logrado posicionarse en el mercado mundial gracias a la apertura comercial promovida con las reformas puestas en práctica en 1978. Resultado de las mismas, de la enorme pujanza de sus habitantes y de su política comercial agresiva, el crecimiento del producto interno ha rebasado los límites del 11 por ciento anual en los últimos 15 años. (Winters, S & Yusuf, S, 2008).

No obstante, la integración económica y financiera y el comercio internacional no constituyen por sí mismas la panacea. Los resultados y frutos de la apertura comercial en sus diferentes formas dependen también de las características de la industrialización en cada país, de los bienes producidos –bienes de capital, manufacturas o materias primas,– al igual que del desarrollo relativo de las fuerzas productivas, y el peso político de cada región o país en el concierto de las naciones.

Con todo, y en concordancia con lo expuesto por la teoría del comercio internacional, casi todos los países promueven los intercambios de bienes y servicios a través de los acuerdos bilaterales o con la integración de pleno. Los objetivos de la integración son: aprovechar las ventajas de la especialización y las economías de escala; promover el desarrollo técnico y las innovaciones del entable industrial; aumentar el empleo y el crecimiento y mejorar los niveles de bienestar. En los objetivos anteriores subyace el supuesto de que el comercio internacional propicia el beneficio mutuo para todas las naciones implicadas en el intercambio de bienes y servicios.

2.2 Beneficios del comercio internacional

Un estudio reciente llevado a cabo por investigadores del Banco Mundial, Dollar y Kraay (2001 a), en relación con el comercio y crecimiento económico, pudo demostrar que los países con economías

más abiertas al comercio en términos de sus exportaciones netas en relación con el PIB, tuvieron tasas de crecimiento mayores que los países con menores grados de intercambio comercial. La misma investigación realizada con 20 países, incluidos Colombia y China, hizo evidente la creciente disminución de la brecha entre muchos de los países pobres y ricos. Los autores mencionados demuestran a través de modelos econométricos y con la evidencia empírica que los frutos del comercio no se irrigan o difunden por igual entre todas las regiones, por lo cual la distribución del ingreso es asimétrica y se concentra en las regiones y países que han polarizado el crecimiento económico, de manera regular en aquellas con mayor dotación de recursos o con mejores niveles de inserción en la economía mundial. Sin embargo, el hecho mencionado no se debe esencialmente a la profundización del comercio internacional entre las naciones. Las asimetrías económicas y sociales son también resultado de malas o equivocadas acciones públicas internas y de políticas económicas que polarizan el crecimiento en pocas regiones de un país, en detrimento de la mayor parte de la geografía nacional. Por lo general los gobiernos de los países menos desarrollados no mantienen una política eficaz de gasto a favor de las regiones más atrasadas, lo que significa que las políticas públicas en materia de gastos para la salud, educación e infraestructura promueven, antes que todo, el crecimiento y desarrollo de las regiones

favorecidas. Para el caso colombiano, el gasto público favorece el desarrollo de la estructura productiva volcada en mayor grado al comercio mundial, es decir, de la producción del Valle del Cauca, Antioquia, y Bogotá. De ahí que, aunque el comercio internacional puede resultar favorable para el conjunto del país no lo es necesariamente para todas las regiones, por la creciente disparidad del ingreso.

3. El comercio exterior colombiano en el siglo XXI

La economía colombiana es pequeña y poco abierta a los mercados del resto del mundo. En términos internacionales, el coeficiente de apertura comercial que resulta de la sumatoria de las exportaciones e importaciones sobre el producto interno bruto, PIB, era menor del 20 por ciento para los años que precedieron la década de los noventa. A partir de la Constitución de 1991 el país emprendió todas las acciones necesarias para modernizar el aparato industrial a través del programa de apertura económica impuesto en los primeros años de los 90, con la idea principal de que el comercio internacional constituía una rápida y segura vía para la consecución de los objetivos del desarrollo económico y la industrialización.

Una de las metas tangibles del programa de apertura comercial fue el aumento del índice de apertura, el cual llegó hasta un nivel de 42 por ciento en el 2003, por efecto de una mayor profundización de las relaciones económicas, financieras

y comerciales de Colombia con el resto del mundo. Este hecho permitió que desde principios del siglo XXI la economía nacional fuera más abierta, aunque en comparación con algunas otras economías de América Latina permanecía relativamente cerrada.

El comercio colombiano con el exterior, incluso hasta la década de los noventa, se caracterizó por su alto componente en exportaciones de productos provenientes de la agricultura, la ganadería y minería, bienes conocidos como exportaciones no tradicionales. Con todo y en razón de los esfuerzos emprendidos por las autoridades económicas y la propias empresas colombianas, el país ha podido lograr un mayor grado de diversificación en sus exportaciones, haciendo que las tradicionales se redujeran un 73 por ciento desde 1970 a tan sólo 48 por ciento en 2005, de acuerdo con Cárdenas. (2005)

El país también ha logrado un más adecuado coeficiente de importaciones como fruto del mayor engarce con la economía internacional. Por ejemplo, el coeficiente de importaciones era de 23 por ciento para 1985; para 2003, alcanzó la cifra de 42 por ciento, lo que demuestra la creciente capacidad importadora del país en productos como materias primas y bienes de capital, necesarios para los requerimientos de la industria colombiana. El aumento de la capacidad importadora colombiana fue producto, en gran medida, de su

creciente penetración del mercado exterior con bienes diferentes de los tradicionales. El coeficiente de importaciones todavía resulta reducido si se compara con países asiáticos como Singapur, Corea del Sur, Taiwan, Hong-Kong e incluso con países latinoamericanos similares a Chile. El coeficiente de importaciones también demuestra que Colombia ha ido paulatinamente aumentando sus relaciones comerciales con el resto del mundo, y por ende en su grado de apertura.

Posterior a la recesión de 1999 en la cual el PIB se redujo en 4 por ciento, la economía colombiana emprendió un programa de crecimiento poniendo como uno de sus principales pilares al sector exportador, objetivo acompañado de una política cambiaria consistente en la devaluación de la moneda nacional. La competitividad de los productos colombianos aumentó gracias a la política cambiaria, la cual, para el 2001

emprendió un programa de devaluación que alcanzó un 30 por ciento. Con ello se dinamizó la canasta de exportaciones nacionales del sector industrial.

El sector externo de la economía nacional se ha consolidado un poco más desde el 2000 hasta el presente. El volumen de las exportaciones tradicionales y no tradicionales aumentó de manera significativa. Las últimas cifras del DANE revelan que las exportaciones del país tuvieron un crecimiento elevado en el 2008 frente al 2007, aunque en la práctica se dio una reducción del volumen de toneladas despachadas. Con todo, el valor exportado para 2008 alcanzó una cifra aproximada de 39.174 millones de dólares, cifra mayor del doble de principios de 2000. Como se aprecia en el Cuadro No. 1, el valor de las exportaciones de 2007 alcanzó un nivel de USD \$ 27456.1 millones. De aquí se infiere que las exportaciones del 2008 crecieron 42 % con respecto al 2007.

Cuadro No. 1. Crecimiento de las Exportaciones Colombianas 2007 – 2008.

Millones de Dólares	Cambio Porcentual
2007: 27.456.10	
2008: 39.173.10	42.70
MILES DE TONELADAS	CAMBIO PORCENTUAL
2007: 101.6302	
2008: 105.137.30	3.50

Fuente: DANE

Debe anotarse que el comercio exterior colombiano, inclusive en el 2009, continúa exportando bienes básicos y productos como café, banano, petróleo, carbón, esmeraldas, minerales y productos de la agricultura. Las exportaciones tradicionales semejantes al petróleo, café, carbón y ferroníquel y productos de la minería como el carbón no generan valor agregado y, por lo mismo, tampoco son fuentes generadoras de volúmenes significativos de empleo, por lo cual, su efecto en el crecimiento y desarrollo productivo es mínimo.

Las exportaciones colombianas se dirigen a dos destinos principales que juntos representan el 53 por ciento del mercado exterior. Este hecho es, sin duda, un escollo por los problemas de

dependencia que ello genera. Los mercados mencionados son el de E.U. y Venezuela. El primero absorbe más del 40 por ciento de las exportaciones del país; el segundo es un destino natural para gran parte de las exportaciones no tradicionales, por la vecindad de la economía venezolana.

Por otro lado y en lo que corresponde a la estructura de productos y ventas en el mercado internacional, el Cuadro No. 2 muestra que los productos tradicionales y no tradicionales se destacan por sus ventas al exterior, con índices de crecimiento del 24.3 por ciento y 62.1 por ciento entre los años 2007 y 2008. En general todos los productos muestran aumentos porcentuales muy significativos, a pesar de la revaluación del peso colombiano de 2007 y 2008.

Cuadro No. 2. Ventas al Mercado Exterior enero – junio. (2007 – 2008)

Clases de bienes	Dólares (Millones)		VAR %	Toneladas (Miles)		VAR %
	2007	2008		2007	2008	
No tradicionales	8.230.0	10.231.1	24.3	5.576.9	5.860.6	1.8
Tradicionales	7.786.1	12.620.4	62.1	53.527.3	55.469.5	3.6
Café	934.8	1233.3	31.9	354.0	390.0	10.2
Petróleo y derivados	3.628.0	7694.7	112.1	9483.7	11522.8	21.5
Carbón	2.140.2	3056.4	42.8	43.613.4	43.434.5	0.3
Ferroníquel	1083.0	636.3	-41.3	76.2	74.2	-5.3
Total	16.016.1	28.51.5	43.2	59.104.2	61.330	2.7

Fuente: DANE

3.1 El crecimiento de las exportaciones en el 2009

El crecimiento de las exportaciones colombianas en dólares tiene como fuente el aumento vertiginoso de los precios de algunas materias primas, como el petróleo y carbón, resultado del inusitado auge de las economías emergentes asiáticas, las cuales han propiciado fuertes impulsos de arrastre sobre gran parte de la economía mundial, con efectos multiplicadores sobre diversos espacios geográficos, entre ellos Colombia.

Pese al mayor crecimiento de las exportaciones, propulsadas por el fuerte despegue económico de los países emergentes, la economía colombiana empezó a reducir el volumen y valor de las mismas a partir de 2009. Las exportaciones totales cayeron en más de 27 por ciento en el primer semestre del año citado, en comparación con datos del año anterior. Esta circunstancia viene afectando a sectores importantes de la producción nacional como el automotriz, el sector agrícola, carbón y otros semejantes. La razón principal: la gran recesión mundial por la cual atraviesan todos los países y continentes, incluyendo E.U. China, la UE. Con respecto a E.U., las exportaciones colombianas a ese país se redujeron en más de 15 por ciento en el periodo anotado. Igual ocurre con China por la menor demanda de materias primas fundamentada en la ralentización del crecimiento de este país.

Punto aparte merecen las exportaciones a Venezuela. Este país es un destino natural para gran parte de la producción nacional. Sin embargo las importaciones de Venezuela se redujeron por la menor entrada de divisas de esa nación provenientes de sus exportaciones de hidrocarburos. Este factor afectó al sector exportador de Colombia, particularmente al automotriz, al cual se le han colocado contingentes o cuotas como una manera de entorpecer el comercio bilateral. Otros sectores afectados son el de confecciones, alimentos y manufacturas varias. Otro de los factores importantes que influye en la reducción de las exportaciones de Colombia a Venezuela es de carácter político.

La UE no ha sido ajena a la crisis. Alemania, España, Francia, Italia, países destino de exportaciones colombianas disminuyen las importaciones desde nuestro país, afectando la balanza comercial y el empleo del sector exportador nacional.

Sin embargo y abstrayendo de momento los hechos anteriores, conviene profundizar las relaciones comerciales con el viejo continente, para aprovechar de manera más racional el mercado europeo, con base en algunas ventajas otorgadas a Colombia, en lo que se refiere a la desgravación arancelaria para los productos nacionales y en la inclusión de nuevos socios dentro de la UE. Esto contribuirá a disminuir la dependencia que Colombia mantiene actualmente con E.U. y otros socios comerciales, al igual

que podrá fomentar la diversificación de la canasta de bienes y servicios destinados a la exportación.

4. Colombia y la Unión Europea

4.1 La Unión Europea en el siglo XXI

La UE constituye el experimento y la realidad de la integración económica más avanzada del mundo (Arévalo, 2005), en el marco temporal del siglo XXI. La integración económica de Europa representa un intercambio comercial fluido y de gran dinamismo relativo. El comercio multilateral abarca bienes, servicios y factores de producción que incluyen el capital y el trabajo, además de los servicios financieros y el mercado de capitales, la tecnología o progreso técnico.

La economía de la UE está constituida actualmente por 27 países miembros, contando con la vinculación reciente de dos nuevos socios comerciales, Bulgaria y Rumania, con los cuales el mercado potencial de la UE asciende a una cifra global de 490 millones de consumidores. Los factores anteriores constituyen, de hecho, una oportunidad para afianzar las actuales relaciones comerciales, financieras y tecnológicas de nuestro país con el mercado europeo, en aras de acrecentar y diversificar en mayor medida la producción y la plataforma exportadora.

La economía de la UE es la primera del mundo medida desde el punto de vista

del tamaño de su producto interno bruto, y la segunda potencia industrial en el concierto global. La UE es también un actor protagónico muy influyente en el contexto de las relaciones internacionales, junto con los E.U., Japón, China y Rusia. De acuerdo con los datos mostrados en el Cuadro No. 3, el producto global de la UE ascendió a \$ USD 8.5 billones en 2003, el más grande del mundo, superando incluso a los E.U. La participación de la UE en el comercio mundial es de primera magnitud; alcanza un 23 por ciento del mismo, cifra que representa un cuarto del total del comercio mundial de bienes y servicios. El mercado interno de la UE está constituido por 490 millones de personas para el año 2009, con un ingreso promedio por habitante superior a los 22.000 dólares anuales. En términos del mercado de importaciones mundiales, la UE representa un tercio de las mismas, factor de primera magnitud para los exportadores de terceros países a ese destino. En este sentido, la economía de la UE constituye una de las locomotoras del crecimiento mundial, por los lazos de interdependencia con economías desarrolladas y otras en proceso de crecimiento. La importancia de su mercado de importaciones radica en el hecho de que dentro de la UE se encuentran economías de enorme desarrollo y alto poder adquisitivo: Alemania, Francia, Italia e Inglaterra y otros miembros de la UE –Dinamarca, Suecia, Países Bajos,– que superan al promedio de ingreso per cápita de los E.U. para el año 2003.

Cuadro No. 3. La Unión Europea Vs los Estados Unidos.

<p>UNION EUROPEA</p> <p>Producto Global Producto Global sobre total mundial Población total 27 países</p> <p>Producto por habitante Importaciones mundiales</p>	<p>\$ USD 8.5 billones año 2003 23% 490 millones de habitantes año 2009</p> <p>\$ USD 21.841 año 2007 35%</p>
<p>ESTADOS UNIDOS</p> <p>Producto Global Producto Global sobre total mundial Población total</p> <p>Producto por habitante Exportaciones</p>	<p>\$USD 8.0 billones año 2003 22% 280 millones de habitantes año 2003</p> <p>\$ USD 24.300 año 2003 20%</p>

Fuente: National Bureau of Economic Research, NBER, y OCDE.

En lo que se refiere al comercio global de la UE, este se realiza básicamente con los países asiáticos, Norteamérica y el resto de países europeos no pertenecientes a la UE. De acuerdo con diversas estadísticas, el comercio multilateral con las economías mencionadas llegó a un promedio de \$ USD 550.000 millones entre 2001 – 2005.

Las relaciones comerciales de la UE con América se dan a nivel de países y bloques de integración como el NAFTA. Este último se encuentra integrado por E.U., Canadá y México, todos ellos con economías de gran desempeño económico y de gran poder adquisitivo. El comercio con las economías de Norteamérica es importante por el volumen de bienes y servicios transados, por el valor de los mismos y su valor

agregado, los cuales incluyen alta tecnología. Los E.U. son el país que más comercia con la UE, pues el 87 por ciento del comercio exterior se realiza con esta nación.

La UE también mantiene relaciones comerciales con grupos de integración de América del Sur, entre ellos el MERCOSUR, acuerdo de integración entre Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Brasil, y la comunidad de naciones, CAN, conformada actualmente por Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. De acuerdo con los datos estadísticos disponibles las relaciones comerciales de la UE con América Latina no son muy representativas, ni en volumen ni en valor agregado e ingreso; tampoco generan niveles muy grandes de empleo ni profundizan el grado de crecimiento

económico. Sin embargo, la tendencia parece mejorar en los años posteriores a 2003.

Por países y tomados cada uno de forma individual, el comercio principal de la UE se realiza con Brasil; le siguen México, Venezuela, Colombia, Perú y Ecuador. La posición privilegiada de Venezuela con respecto a Colombia dentro del comercio con la UE se explica por sus transacciones con la exportación de petróleo y derivados al mercado europeo. Si no se incluye este rubro el puesto de Venezuela le corresponde a Colombia, dado su entable industrial y exportador más fuerte y diversificado. Con todo, el segundo socio comercial más importante para la CAN es la UE, la cual representa un 14.5 por ciento de su comercio global. Sin embargo, para la UE el comercio con la CAN representa una cifra muy reducida en el total de sus intercambios comerciales con el resto del mundo, un 0.8 por ciento del comercio global.

De todo lo anterior y en lo que respecta a América Latina, y a Colombia en particular, no queda duda sobre la conveniencia de penetrar en el mercado europeo con producción diversificada, que involucre más valor agregado y que haga posible la consecución y entrada de más divisas al país, necesarias para conseguir a mediano plazo un crecimiento sostenido y mejorar con ello el nivel de vida de la población. Esto último es posible si América Latina y Colombia aumentan los índices de productividad y

competitividad de las exportaciones, mejoran la calidad de la producción y profundizan la relación capital- trabajo o máquinas hombre, además de incorporar más progreso técnico en el proceso productivo, amén de una adecuada política comercial por parte de cada uno de los estados de la región.

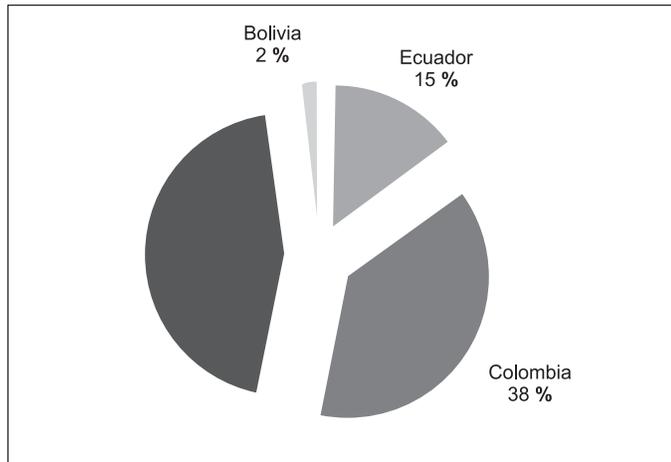
4.2 El comercio de Colombia con la Unión Europea

Antes de entrar a describir el comercio global que Colombia mantiene con la UE, conviene referirnos de manera sucinta al comercio de la Comunidad Andina con la UE, dado que Colombia pertenece a la CAN y esta negocia en conjunto el tratado de libre comercio y la integración con la UE, haciendo excepción de Bolivia, país que se sustrae del acuerdo. Cabe anotar que un tratado conjunto de Colombia y las restantes naciones de la CAN con la UE es mucho más deseable que los acuerdos bilaterales con cada una de ellas, dado que el poder de negociación se acrecienta y ello resulta favorable para los miembros del bloque sudamericano. Sin embargo, en parte de nuestros países las relaciones económicas y comerciales se hallan demasiado influidas por la ideología y política, hecho que entraba la celeridad de la vigencia de los acuerdos finales con la UE. Por lo anterior se discute en mayor medida sobre el acuerdo bilateral entre Colombia y el bloque europeo.

Colombia participa en promedio con 38 por ciento de las exportaciones totales

de la CAN a la UE, en el periodo 2004 –2007, siendo aventajado por el Perú, país que también ha mantenido un comercio relativamente vigoroso con la UE integrada, de acuerdo con el Gráfico No. 1.

Gráfico 1. Participación de las exportaciones de la CAN a la UE por países.



Fuente: DANE

Debe destacarse que el segundo socio comercial de la Comunidad Andina es la UE. De acuerdo con la información del Cuadro No. 4 el comercio de los dos bloques se ha mantenido muy activo. Así, por ejemplo, entre los años 2003 y 2007 el aumento porcentual fue relativamente elevado, alcanzando un promedio de 22 por ciento, con tendencia creciente a lo largo del periodo considerado. En lo referente al comercio

global de la UE con la CAN, la cifra redonda es de \$ USD 20.000 millones para 2007, y representa un 14 por ciento del comercio de la CAN con el resto del mundo. La magnitud del comercio entre los bloques se debe ante todo a la participación del Perú y Colombia; 16 por ciento para el primero y 13 por ciento para nuestro país. La participación de Bolivia alcanza el mínimo, 6 por ciento.

Cuadro No. 4. Comercio CAN – UE 2001 – 2007
(Millones de dólares)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EXPORTACIONES FOB							
Comunidad Andina	4.411	4.802	5.285	6.433	7.061	9.560	11.506
Bolivia	141	65	78	110	104	167	269
Colombia	1.744	1.654	1.889	2.327	2.738	3.340	4.383
Ecuador	625	775	1.020	893	1.273	1.494	1.733
Perú	1.902	2007	2.298	3.103	2.916	4.559	5.121
IMPORTACIONES CIF							
Comunidad Andina	4.165	3.976	4.274	4.672	5.976	7.451	8.306
Bolivia	163	143	131	151	224	252	318
Colombia	225	1.875	2.127	2349	2933	3480	4063
Ecuador	687	946	850	896	1.078	1.248	1.315
Perú	1.065	1.012	1.166	1.275	1.741	2.461	2.610
INTERCAMBIO COLOMBIA							
Comunidad Andina	8.577	8.478	9.559	11.105	13.037	17.011	19.811
Colombia	3.995	3.529	4.015	4.677	5.671	6.820	8.446
Balanza Comercial Colombia	-507	-220	-238	-22	-195	-140	320

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General, Sistema Integrado de Comercio, Decisión 511. SICEXT. p, 2.

Las actuales relaciones de Colombia con la UE comprenden intercambios comerciales y financieros, sin dejar de lado la inversión extranjera directa, IED, del bloque europeo hacia nuestro país. En relación con la IED, se puede afirmar que la UE representa para Colombia la segunda fuente más importante, después de la que proviene de los E.U. La IED se canaliza a las industrias de petróleo, automotriz, petroquímica, farmacéutica, entre las principales. Los países europeos con mayor volumen de IED son Alemania, Francia, Inglaterra, Italia, Holanda y España. No se debe olvidar,

por otra parte, que la UE es un aliado de primer nivel en lo referente a la cooperación internacional, especialmente en aspectos vitales como la búsqueda del desarrollo económico.

Como se pudo apreciar con anterioridad, la UE es un socio importante y estratégico de Colombia en el comercio internacional. Los intercambios comerciales han venido aumentando entre las dos partes, en valor y en magnitud. Los bienes que exporta Colombia al resto del mundo y a Europa en particular se dividen en “tradicionales” y “no tradicio-

nales”. Los primeros comprenden productos como petróleo y sus derivados, carbón, café y ferroníquel; los segundos son parte de la mitad de las exportaciones colombianas al resto del mundo y están representadas por productos con más valor agregado y algún grado de diversificación dentro del universo exportador nacional. Los bienes no tradicionales provienen de la industria y dentro de ella sobresalen los productos químicos y metalúrgicos, textiles y confecciones, atún procesado, papel y cartón y productos de la agroindustria

Los productos agrícolas de exportación a la UE constituyen el 32 por ciento del universo arancelario total. Son parte de ellos el café, tabaco, flores, banano, cacao, azúcar, oleaginosas, entre los más importantes.

Las importaciones colombianas desde la UE han evolucionando a la par de las exportaciones de Colombia a la Europa Integrada. En un contexto general, las importaciones están representadas en los siguientes rubros: aparatos de precisión, maquinaria y bienes de equipo, papel y cartón, química, vehículos y partes, productos agroalimentarios y otros. Se destacan los bienes de maquinaria y equipo, con el 42 por ciento, y productos químicos, con 23 por ciento del total de las importaciones.

Como se dijo con anterioridad, los productos de exportación – importación de Colombia y la UE difieren de forma sustantiva. Colombia exporta ante todo

productos denominados *commodities* y bienes de la agricultura. La característica esencial de todos ellos es la inestabilidad de los precios en el mercado mundial, lo cual afecta el ingreso nacional. Igualmente, los productos agrícolas tienen una demanda inelástica, o lo que es lo mismo, la elasticidad precio de la demanda para productos agrícolas es baja, entre 0,20 y 0.25; ello se debe a su elevado grado de sustituibilidad. Por el contrario, la producción para exportaciones de la UE contiene alto valor agregado y en promedio una adecuada elasticidad de la demanda, lo que mejora el ingreso de los productores cuando hay cambios en los precios y en los ingresos.

4.3 La integración de Colombia con la UE, el TLC.

En general, los acuerdos de integración bilaterales buscan conseguir a través del comercio internacional y las finanzas un camino más franco para entendimientos posteriores en lo económico, político y social. En la actual negociación del TLC de Colombia con la UE están comprometidos los países vecinos, Perú y Ecuador, naciones que, de alguna manera, comparten niveles de desarrollo económico similares. Nuestro interés se concentra en Colombia y los análisis discursivos realizados ponen en foco las particularidades, fortalezas y debilidades de la economía nacional frente a los 27 países de la UE. En particular, el tratado de libre Comercio que se discute actualmente y que está por firmarse en

el año 2009 entre Colombia y la UE, además de Perú y Ecuador, tiene varios objetivos. De acuerdo con la información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, los objetivos generales son los siguientes:

1. “Proponer entre las partes la desgravación del 100 por ciento de las partidas del universo arancelario para productos provenientes de la industria.
2. Consolidar un marco más eficiente de cooperación en el comercio internacional, lo cual requiere la revisión de normas técnicas y fitosanitarias, certificados de origen, eliminación de licencias de importación, impuestos y medidas arancelarias.
3. Crear marcos de asistencia técnica entre las autoridades aduaneras para agilizar el comercio exterior de las partes involucradas.
4. Fortalecer la participación de Colombia en la contratación pública europea, hasta por un billón de Euros.
5. Lograr el fomento cultural entre los países y la promoción de actividades artísticas entre las partes.
6. Hacer posible Acuerdos de Protección, Promoción, Recíproca de la inversión APPRI’S.
7. Acuerdos sobre desarrollo económico.
8. Entendimientos para el movimiento del capital Europa - Colombia.
9. Eliminación de impuestos entre las partes negociadoras”.

De los propósitos anteriores resulta fácil inferir sobre las posibilidades que el tratado representa para Colombia. El país podría beneficiarse de un mercado ampliado con elevado ingreso por habitante, El mercado europeo posee una población de 500 millones de consumidores. Sin embargo, para que ello sea posible, nuestro país deberá aumentar su eficiencia en la producción de bienes y servicios, mejorando las técnicas de proceso para aumentar la productividad de los recursos físicos y humanos y los restantes factores de producción. Aprovechar un mercado como el de la UE, significa también, magnificar el uso de las fuerzas productivas y el mercado externo, para consolidar economías de escala tendientes a reducir los costos unitarios de producción. Reducir los costos de producción eleva la productividad de los factores, posibilita mejoras en la competitividad y esta abre nuevos mercados externos a la producción nacional y trae renovadas fuentes de ingreso y consumo, hechos que, a la postre, filtran al país nuevas corrientes de inversión extranjera y dinamizan la actividad económica general.

Igualmente, el acuerdo de libre comercio, TLC, entre Colombia, Ecuador , Perú y la UE le servirá a nuestro país para incrementar su grado de apertura comercial y la demanda agregada, conseguir nuevos potenciales de ingreso y una diversificación de la canasta exportadora, si los industriales nacionales aprovechan la innovación de

la producción, la transferencia tecnológica y el uso más eficiente de los recursos, además de algunas otras ventajas que supone la firma del acuerdo de integración.

A modo de ejemplo, el Acuerdo Marco de integración con la UE facilita aprovechar de una forma más idónea los esquemas de preferencias arancelarias que otorga la UE a los países andinos, como el sistema generalizado de preferencias, “SGP Plus”, un sistema que beneficia a las exportaciones andinas, entre ellas las de Colombia, con la entrada a la UE de un abanico de más de 7.200 productos sin pagar aranceles. Para el caso colombiano, el 85 por ciento de sus productos de exportación quedan cobijados por la norma de 2006.

Colombia no ha aprovechado el total de los actuales beneficios otorgados por la UE a través del “SGP plus” pues, de cara al siglo XXI su producción es poco diversificada y está representada en productos como petróleo, carbón y ferromniquel y algunos de la agricultura, con poco valor agregado y de reducida capacidad generadora de empleo. Estos factores sumados no dinamizan la actividad productiva, no cambian la estructura de la misma y no tienen efectos de eslabonamiento con las industrias localizadas en su medio ambiente, por lo cual no son actividades industrializantes que promuevan el empleo, el consumo y la inversión complementaria y por ello no generan efectos inducidos en las restantes exportaciones.

La firma del tratado de Libre Comercio con la UE supone también el aumento de la inversión europea en nuestro país, inversión representada en portafolio, banca de inversión, y dentro del sistema financiero general. En el sector financiero nuevas corrientes de capital impulsan la profundización financiera del país, la conformación de importantes mercados de capitales y la financiación de proyectos de inversión de largo plazo como los de infraestructura, obras públicas y comunicaciones, requisitos sin los cuales no se puede alcanzar al crecimiento de largo plazo.

La inversión extranjera directa, IED, es una fuente inmejorable para acrecer la formación bruta de capital en el país. Los ejemplos de países receptores de IED son variados e incluyen, China, Corea del Sur, Singapur, Irlanda, Brasil, México. La IED es vital dentro de la dinámica del crecimiento de largo plazo, por cuanto revitaliza y potencia en mayor grado las fuerzas productivas; fomenta el uso más racional de los factores y su productividad. La presencia europea en Colombia relacionada con la IED lleva algunos años. Sin embargo, con el TLC puede aprovecharse la inversión extranjera de una manera más idónea de forma que contribuya a generar más empleo, diversificar la producción de exportación y mejorar la productividad del entable industrial nacional.

La firma del TLC con la UE puede favorecer al país si en el corto y largo plazo Colombia emprende medidas

tendientes a mejorar los niveles de competitividad y productividad a través de acciones que requieren la voluntad política del sector industrial, agrícola y de los estamentos gubernamentales.

4.4 Estrategias y políticas para el TLC Colombia, Unión Europea

Pese a que las relaciones comerciales entre Colombia y la UE se mantienen vigentes desde algunos años, ello no ha significado el cambio de la estructura exportadora colombiana, pues los bienes y servicios de exportación son los mismos, “tradicionales” y “no tradicionales” La razón: Colombia no adecúa su oferta exportadora a las necesidades de la demanda europea y esta

última resulta muy estricta en la recepción de las importaciones del resto del mundo. Los productos colombianos exportados a la UE no contienen un significativo valor agregado, pues, se remiten a productos como atún procesado, langostinos, café sin tostar ni descafeinar, ferroníquel, aceites crudos y otros similares con pocos efectos multiplicadores sobre el empleo y la producción. No obstante, la producción de los tres últimos años ha venido aumentando, en lo que corresponde a algunas subpartidas NANDINA. Como se aprecia en el Cuadro No. 5 la producción de exportación para Europa carece de un nivel técnico elevado de procesamiento y por ello no incide de manera importante en el empleo.

Cuadro No. 5. Exportaciones de Colombia hacia la Unión Europea
27 (en millones de USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Exportaciones hacia UE27	1762	1744	1654	1889	2327	2738	3340	4383
Suma de los principales 25 productos	1593	1566	1485	1697	2081	2415	3073	4084
Suma de los principales 25 productos / Total Exportaciones hacia UE27\$%	90%	90%	90%	90%	89%	88%	92%	93%
1 Hulla bituminosa	511	661	510	697	891	1026	1111	1475
2 Café sin tostar, sin descafeinar	455	328	315	316	347	426	570	707
3 Ferroniquel	150	167	165	202	306	308	481	705
4 Plátanos tipo cavendish valery frescos	245	216	238	243	255	290	311	385
5 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	0	0	58	0	0	18	216	237
6 Aceite de palma en bruto	21	9	13	23	57	60	53	155
7 Claveles frescos	49	53	54	53	49	60	60	67
8 Extractos, esencias y concentrados de café	50	29	22	28	28	38	44	47
9 Desperdicios y desecho, de acero inoxidable	1	1	1	3	5	7	21	30
10 Cueros y pieles curtidos de bovino o de equino, depilados, en estado húmedo, plena flor sin dividir, divididos con la flor	11	13	17	21	18	11	32	27
11 Preparaciones y conservas de atunes, enteros o en trozos.	25	20	27	33	23	26	20	25
12 Uchuvas, (uvillas) (Physalis peruviana) frescos	7	8	7	8	13	23	22	24
13 Paneles, consolas, armarios y demás soportes de la partida 85.37, sin sus aparatos	0	0	0	0	0	0	0	23
14 Langostinos (Penaeus spp). Congelados.	1	0	0	0	0	0	0	23

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
15								
	0	1	4	7	10	5	15	21
16	0	0	2	2	3	3	5	19
17	2	5	4	5	6	14	19	18
18	7	7	7	8	9	12	14	17
19								
	1	1	1	1	4	11	11	15
20								
	37	33	26	31	24	36	38	13
21								
	14	10	8	6	8	9	12	12
22	0	0	0	0	11	14	3	11
23	3	1	1	2	8	12	6	10
24	0	0	1	2	2	1	2	10
25								
	2	3	3	4	3	5	7	10

Fuente: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General, Sistema Integrado de Comercio Exterior. Decisión 511. SICEXT. P, 12.

De todo lo anterior resulta imperioso y posible proponer algunas políticas de corto y largo plazo para sacar provecho tangible del tratado de libre comercio TLC que Colombia y sus países vecinos, Perú y Ecuador proponen firmar en el 2009.

Las políticas y estrategias de corto plazo en materia de producción y comercio que Colombia puede acometer para mejorar su grado de inserción en el mercado externo, incluyendo la UE son las siguientes:

1. Realizar una reconversión urgente del aparato industrial que lo requiera, sobre todo en las industrias volcadas a los mercados de exportación de productos promisorios y de adecuado margen de valor agregado.
2. Adecuar la oferta exportable nacional a las necesidades específicas del consumidor del mercado europeo y en general al mercado exterior y de los países con los cuales Colombia mantiene relaciones comerciales.
3. Ampliar el abanico de productos exportables y propender por la búsqueda de nuevos mercados, profundizar las relaciones comerciales con los socios actuales e intensificar los acuerdos vigentes.
4. Ampliar el campo de la innovación al sector productor de bienes y servicios de exportación, mejorando la calidad de los bienes que constituyen la oferta exportable,
5. Aumentar la productividad de corto plazo intensificando la relación máquinas- hombre en las industrias más intensivas de capital y a través de la

innovación de los procesos de producción.

6. Hacer más eficaces los planes de diseño y producción con vista a satisfacer los gustos de los mercados finales.
7. Estimular por la vía gubernamental el desarrollo organizacional y la generación de *Clausters*

Todo lo anterior se puede apoyar en una estrategia exitosa de promoción de la producción en los mercados internacionales donde Colombia mantenga relaciones de índole comercial y diplomática.

En lo que se refiere a condiciones para el crecimiento de largo plazo, la competitividad, productividad y el despegue económico dependen de la cantidad y calidad de los factores de producción como el capital físico, humano y los recursos naturales, además de la profundización tecnológica. No debe dejarse de lado la calidad de las instituciones y las buenas políticas económicas y públicas emprendidas por cada gobierno para mejorar la estructura productiva nacional.

Como se pudo discutir con anterioridad, Colombia va detrás del objetivo de profundizar las relaciones comerciales y financieras con la UE, además de lograr otros acuerdos de integración económica con Canadá y otros países que, a la postre contribuirán a consolidar un mayor grado de inserción de la economía con el resto del mundo, generando más producción y empleo. Sin embargo, conviene resaltar que para lograr los objetivos mencionados

el país deberá emprender grandes esfuerzos en términos de mejorar su competitividad, y productividad, dado que por el momento no son adecuadas.

La competitividad de un país no solo se obtiene por la diferencia de los precios relativos expresada en las tasas de cambio, o por la manipulación de ésta para coyunturas económicas determinadas. La competitividad real de Colombia debe expresarse en la existencia de factores reales como la disponibilidad de “facilidades” para llevar a cabo el comercio exterior con el resto del mundo. Tales facilidades se materializan en la oferta de infraestructura de carreteras, puertos, aeropuertos, comunicaciones, sistemas de ciencia y tecnología, además de un idóneo capital humano. De la misma manera, la competitividad del país debe hacerse objetiva con la presencia de un clima adecuado para la inversión tanto local como foránea; un marco jurídico estable y buena calidad de las instituciones, además de un entorno de estabilidad macroeconómica.

4.5 La competitividad colombiana

Para medir la competitividad de un país se han diseñado diversos índices, con diferentes metodologías, utilizando gran parte de las variables comunes a los mismos. Entre ellos se tiene el índice de competitividad del *Doing Business* del Banco Mundial. La medida incluye variables generales como calidad de la educación, infraestructura y manejo macroeconómico.

Otro de los índices de competitividad es el ofrecido por el *World Economic Forum*, realizado bajo la dirección de Michael Porter y Jeffrey Sachs. Las variables que utiliza el informe se refieren a la educación, tecnología, eficiencia de los mercados, instituciones, innovación, sofisticación en los negocios, estabilidad macroeconómica y disponibilidad de infraestructura.

Un índice adicional de competitividad proviene del *Institute For Management And Development*. Las variables consideradas son similares a las de los índices anteriores.

El informe del *Doing Business* sobre competitividad para el año 2008 coloca a Colombia en el puesto 66 entre 178 naciones. En 2007 el país ocupó el puesto 78 entre 175 países, posiciones no muy adecuadas, pues el índice nacional está por debajo de la media internacional.

De acuerdo con el índice del *World Economic Forum*, *Wet*, para 2006 – 2007, Colombia se trasladó del puesto 68 al 65, mejorando el atractivo del país para la inversión. El índice tiene en cuenta un conjunto de 125 naciones y muestra las condiciones objetivas dentro de la economía global.

Con todo y haciendo referencia a los datos mostrados en el Cuadro No. 6 Colombia, a pesar de haber mejorado su condición de competitividad aparece por debajo de naciones con menores condiciones de desarrollo económico similares al Salvador, Panamá, Costa Rica y Jamaica.

A modo de ejemplo, en requisitos básicos el país obtiene el puesto (73), en instituciones (68), infraestructura (75), condiciones macroeconómicas (65), salud (88), educación (75), innovación (88), uso de tecnología (62). Esto deja en claro

las condiciones generales de competitividad del país con respecto al resto del mundo y muestra las acciones que Colombia debe emprender dentro de un programa exitoso de inserción global con la UE.

Cuadro No. 6. Ranking de Competitividad.

Puesto	País
1	Finlandia
2	U.S.A.
3	Dinamarca
4	Singapur
27	Chile
53	Costa Rica
57	Panamá
58	Jamaica
60	El Salvador
65	Colombia

Fuente: World Economic Forum 2007.

Cabe mencionar que en los diversos índices de competitividad Colombia ocupa una posición similar dado que los índices son complementarios y van en la misma dirección en cuanto a objetivos y resultados del análisis.

Una parte fundamental y determinante del comercio internacional y de su competitividad es la infraestructura. Entre esta última y el crecimiento económico existe una correlación muy

estrecha. Un incremento de 1 por ciento en la construcción de carreteras está asociado con un aumento de 0,42 por ciento de crecimiento del PIB, a través de la mejoría y multiplicación del comercio. Como se puede observar en el Cuadro No. 7 el país se halla rezagado en infraestructura, en dotación y calidad de la misma. Los puntajes para 2008 – 2009, en diferentes ítems, se localizan en casi todos los casos muy por debajo de la media internacional.

Cuadro No 7. Calidad de la infraestructura en Colombia

Indicadores	Puntaje 2008 - 2009	Puesto en el mundo 2008 - 2009 134 Países
Calidad de la Infraestructura	3.1	84
Calidad de las carreteras	2.9	91
Calidad de la infraestructura férrea	1.5	100
Calidad de la infraestructura portuaria	2.9	108
Calidad de la infraestructura aérea	4.8	64
Calidad de oferta de energía	5.1	50

Fuente: Doing Business 2009”, citado en revista Infraestructura y Desarrollo, No. 26, Cámara Colombiana de la Infraestructura, Bogotá.

Los puntajes anteriores están dados con máximo nivel de siete en términos internacionales y según se observan los puntajes de nuestros países están por debajo de los estándares externos. Como se puede inferir, la carencia de infraestructura de calidad genera costos de transporte unitarios muy altos. Esto no contribuye a la profundización de las relaciones comerciales de eficiencia con la UE y tampoco mejora la inserción de Colombia en el contexto internacional. De ahí la necesidad urgente de allegar diferentes recursos materiales y humanos para posicionar la competitividad nacional en el mercado exterior.

La competitividad y productividad de una nación también se relaciona con la calidad y cantidad de la educación, es decir, el capital humano. Este último tiene que ver con la salud, educación, destrezas y aptitudes de las personas para generar riqueza. En lo que corresponde a Colombia, resulta claro que el país ha logrado mejorar la cobertura de la educación, pero debe hacer un esfuerzo adicional por mejorar la calidad de la

misma dado que el país se halla atrasado en educación y capital humano; los datos para 2007 indican que Colombia tiene 8 años de escolaridad en comparación con 12 de E.U. Los índices de salud tampoco son los mejores. Por lo mismo, urge la necesidad de mejorar la cobertura de la salud al igual que su calidad para hacer más productivo el capital humano.

El índice para 2009 ha mejorado en términos generales y relativos gracias a algunas acciones gubernamentales, pero en términos globales el puntaje ha descendido.

4.6 El salto adelante

Por todo lo anterior Colombia debe impulsar el cambio de su estructura de producción emprendiendo la “transformación productiva”, la cual significa la realización de importantes innovaciones en los sectores de la industria y empresas productoras de bienes y servicios de exportación. La competitividad y la cantidad de servicios de base exportación deben adecuarse para extraer mayores beneficios de la integración económica y comercial

con la UE y otros acuerdos o relaciones potenciales con otros países.

Una acción eficaz para hacer más productivo el capital humano y mejorar su competitividad debe consistir en estimular de diversas formas y por vías gubernamentales y privadas a los estudiantes más destacados en ciencias físicas y naturales y de las diversas ramas de la ingeniería, haciendo que estos puedan acceder a centros de educación terciaria de renombre mundial a través de los recursos financieros estatales y privados. Esto puede acrecentar el acervo de científicos y técnicos dedicados a la investigación experimental y aplicada así como a los procesos de innovación de productos de base exportación.

En lo que corresponde al desarrollo científico y tecnológico, los diversos índices muestran un retraso muy considerable de Colombia con relación a los países más avanzados del mundo, incluso con los de similar desarrollo económico. Por ello, la acción del Estado debe canalizarse hacia la consecución de mayor presupuesto para financiar la investigación básica y el desarrollo, (I + D), en las universidades e institutos de investigación. Esto podrá hacer más receptiva a Colombia en materia de innovación y desarrollo tecnológico en gran parte del proceso productivo, revirtiendo ello en un desarrollo organizacional más competitivo.

La transformación productiva de la base exportadora significa la diversificación de la producción, la incorporación de más valor agregado nacional para acrecer la

capacidad de transformación del entable industrial en su potencial de generación de empleo y de modo similar para facilitar la asimilación tecnológica, a la manera como lo hacen los tigres asiáticos. Lograr los objetivos enunciados significa hacer explícitos los sectores de mayor potencial de competición en los mercados externos, incluyendo el de la UE, en una mayor gama de productos con futuro promisorio en el mercado internacional.

Según el Ministerio de Comercio Exterior, Industria y Turismo, Colombia tiene mayores oportunidades de desarrollo empresarial y exportador en rubros como los siguientes:

Textiles y confecciones

Diseño de moda

Industria Gráfica

Autopartes

Cosméticos y artículos de aseo

Turismo médico

Software y servicios tecnológicos de la información

Servicios tercerizados a distancia

Bienes relacionados con la industria eléctrica

Energía eléctrica

Dentro del listado anterior sobresalen dos renglones importantes: la metalmecánica y el diseño de moda y confecciones. De acuerdo con el Director Ejecutivo de la Cámara de Fedemetal de la ANDI, Manuel Lesmes, las mayores oportunidades comerciales de Colombia son para las PYMES, en el inmediato futuro, en la parte de piezas para automotores. Se re-

quiere, por lo tanto, que este sector asimile y produzca tecnologías para hacer más competitivo este importante rubro de la producción. Otro tanto debe hacerse en lo relacionado con el renglón de la industria de la moda y la confección. Con todo, no debe olvidarse el resto de las líneas enumeradas anteriormente.

En el largo plazo y previa la ejecución de las acciones de política económica y sectorial discutidas con anterioridad, el país puede posicionarse, al igual que lo está haciendo China e India, en algunos productos de valor agregado de calidad y clase mundial. Tales productos deben incorporar más conocimiento y progreso técnico, con una mayor utilización del capital humano. Al listado de bienes y servicios anotado deben añadirse nuevos rubros de la industria y los servicios que impliquen una diversificación de la base exportadora nacional. Ello se vuelve tangible en la medida en que el país aumente su competitividad con la disposición de nuevas facilidades en infraestructura y asimilación tecnológica, de creación local o con ayuda de la inversión extranjera.

Por último, los beneficios que Colombia pueda derivar de la integración comercial con la UE, están en relación directa con la voluntad política que el país muestre por dejar a un lado la dependencia de la exportación de materias primas, por el interés de crear mejor infraestructura y de incluir mayor capacidad científica y técnica al igual que innovaciones y desarrollo tecnológico en los productos de base exportación.

Conclusiones

La globalización y, dentro de ella la integración económica no son buenas ni malas por sí mismas, pues pueden o no promover los cambios positivos en la estructura económica de las naciones; depende también de que las naciones tengan la voluntad política para emprender acciones que refuercen o impulsen los impactos derivados del comercio internacional en términos de la creación de más valor agregado, empleo y crecimiento. Las buenas políticas públicas a favor de los grupos sociales menos favorecidos y de las regiones atrasadas hacen más fructífero el comercio internacional elevando el bienestar de toda la población.

La firma del Tratado de Libre Comercio con la UE, al igual que con otros países y bloques no debe verse como el remedio para aliviar la pobreza o reducir la inequidad en la distribución del ingreso. En las regiones periféricas colombianas como el Chocó, la Guajira, la zona oriental y del sur occidente del país podría darse un aumento de la brecha entre los grupos sociales marginados y los receptores de la integración. La razón es clara: hay pocos efectos de filtración desde las regiones que polarizan el crecimiento hacia las regiones periféricas mencionadas, en tanto que estas últimas y su estructura productiva se conectan débilmente con los canales del comercio internacional.

El comercio internacional crece más rápido que el PIB global lo que hace del primer una herramienta necesaria del crecimiento

to económico. Por ello, el gobierno colombiano debe profundizar en mayor grado las relaciones comerciales con el resto del mundo, a través de acuerdos de integración económica y comercial como la CAN, el TLC con los E.U. y Canadá y últimamente el TLC con la Unión Europea.

Un tratado de libre comercio con la Europa de los 27 puede ser provechoso para Colombia, pues constituye un aumento de sus oportunidades para expandir el comercio, consumo, empleo, ingreso y crecimiento económico. Sin embargo y para que lo anterior sea posible, se requieren acciones de política económica que contribuyan a mejorar la competitividad nacional en el mercado mundial. Se requie-

re brindar “facilidades” para potenciar y encaminar el desarrollo del entable industrial. Tales facilidades, deben estar plasmadas en mejor infraestructura de carreteras, portuaria y aérea; también debe promoverse la búsqueda del progreso científico mediante la investigación, la mejora del capital humano y la educación.

Las acciones anteriores y otras complementarias del sector privado y público harán de Colombia un campo más fértil para la generación de un mercado interno más amplio, competitivo y productivo, en el orden nacional y externo, con lo cual se favorecerá el crecimiento más dinámico de las fuerzas productivas el aumento del empleo y bienestar de la población.

Bibliografía

- AREVALO, A &, AREVALO, P (2005), “La unión europea: de la integración económica a la integración política”, Revista Apuntes del CENES, Tunja.
- BANCO MUNDIAL, (2008) “Informe sobre competitividad” Washington, D.C. Varios números.
- CARDENAS, S, Mauricio (2007), *Introducción a la economía colombiana*, Editorial Alfaomega- Fedesarrollo, primera edición, Bogotá.
- COMUNIDAD ANDINA, (2008) “Comunidad andina – unión europea (27): comercio exterior de bienes”. Comunidad Andina. Secretaria General, Bogotá.
- DOLLAR D, & KRAAY, A (2001 b) “Trade, growth and poverty”. Banco Mundial.
- Documento de Trabajo, No. 26-15, Washington, D.C.
- KRUGMAN, Paul & OBSTFELD, Maurice (2000), *Economía internacional, teoría y política*, 4 edición, Mc – Graw – Hill, Madrid.
- NBER, Estadísticas generales.
- OCDE, Estadísticas generales 2003.
- RICARDO, D. (1987) “Principios de economía política y tributación”. Fondo de Cultura Económica. Fondo de cultura económica, México D.F.
- WINTERS, A &, YUSUF, S (2008), *China, india y la economía mundial*, primera edición, Banco Mundial, MAYOL ediciones, Bogotá.
- WORLD ECONOMIC FORUM. Varios números.