

Exportaciones colombianas: De nuevo el motor jalonador de la economía en momentos de crisis (1990 - 2005)

GICE (Grupo de Interés Coyuntura Económica)*

Resumen

Pese a la importancia que representan las exportaciones dentro del crecimiento económico y a su papel de estabilización en el frente externo, aún dista de ser un componente preponderante en el caso colombiano. No obstante, ha sido uno de los sectores que más ha contribuido para mitigar sobresaltos y percances en materia cambiaria, de cuenta corriente o financiera. Por esto, es importante realizar un corto pero profundo análisis sobre el papel de las exportaciones colombianas en el comercio internacional entre la década de 1990-2000 y su proyección hasta el 2005, en el interior de los acuerdos de integración comercial, y registrar cual será su trascendencia para la apertura y la consolidación de nuevos y ya conocidos mercados, desde la óptica de la globalización y del fortalecimiento del comercio a través de los bloques económicos regionales existentes y de los continentales que sobrevienen, como el ALCA (Acuerdo de libre comercio para las Américas - 2005).

Palabras clave: Colombia, exportaciones, acuerdos comerciales, apertura económica

* Coordinador: Jahir Alexander Gutierrez/ Ossa - Economista Industrial (Universidad de Medellín) - Docente (Universidad de Medellín. Dirección electrónica: jagous1@starmedia.com
Integrantes: Luisa Fernanda Ramírez, Aura Cecilia Cannona Rodríguez, Mauricio Guerra Hincapié, Tatiana Vidal Gutiérrez y Tania Sánchez Zulet (estudiantes de la Facultad de Economía Industrial).

Colombian Exports: The Motor Pulls of the Economy in Difficult Moments (1990 - 2005)

Abstract

The exports have great importance in the economical growing and they help to stabilitate the extern front, but in the Colombian case don't made it. However, in the country, this sector support the changes in divises affairs and finance statement. In this paper is important to do a brief and deep analysis about the Colombian exports in the international trade between 1990-2000 and your proyection 2005, inside the comercial integration deals, and to register its signification for the opening and the entrance in new markets, since the globalization and the strenght of the commerce by the economical regional groups and continental blocks as the ALCA (Free Commerce for América Deal - 2005).

Key word: Colombia, exports, commercial deals, economical opening

1. Las etapas iniciales

En 1991, la apertura había entrado en vigencia en la economía colombiana presentando, al igual que el modelo de sustitución de importaciones, demora en su marcha debido, a que el Gobierno no estaba dispuesto a perder de tajo los ingresos que provenían del cobro de los aranceles a las importaciones que dada la tendencia aperturista, debían reducirse para permitir el flujo de mercancías, insumos y materias primas desde el exterior hacia el País.

Sin embargo con el propósito de hallar alguna fuente de ingresos que representara, por lo menos, un monto cercano a lo que se iba a dejar de percibir por la reducción en los aranceles, se optó por incrementar el IVA (Impuesto al Valor Agregado) del 10% al 12%, circunstancia que afectó el acceso normal de las importaciones al País, protegiendo de paso a la industria nacional naciente, la cual estuvo acompañada por un proceso de devaluación nominal inducido. No obstante, el efecto de esta política no fue el esperado, a causa del descenso en la inflación, y a la entrada de divisas que influyeron para que consecutivamente apareciera una revaluación real.

La primera etapa de apertura, entre 1991 y 1994, presentó un panorama económico estable, potencialmente creciente y sostenible gracias al buen balance que se había obtenido del modelo implementado, por medio de las políticas económicas, y a la positiva respuesta dada por la actividad productiva colombiana para enfrentar la competencia que vendría con la liberación del flujo comercial (véase cuadro 1).

Cuadro 1
Balance macroeconómico-primer etapa
de la apertura económica colombiana (1991-1994).

Variable	Año			
	1991	1992	1993	1994
PIB en US\$ (Millones)	42,519.05	44,279.59	55,807.48	70,152.31
Crecimiento del PIB real %	4.28	2.0	4.04	5.41
Devaluación promedio	-2.91	-5.09	0.59	-7.54
Exportaciones (Millones de US)	7,495.58	7,228.4	7,397.97	8,695.74
Importaciones (Millones de US)	4548	6,028.4	9,085.7	11,080

Fuente: Departamento Nacional de Planeación.
Tomado de LORENTE, Luis. Cuadernos de Economía No. 30 Santafé de Bogotá:
Universidad Nacional de Colombia, 1999. pp. 25-52

El modelo de apertura no sólo permitió la salida de la producción doméstica dio entrada a mayores importaciones, evento que obligó a realizar acuerdos comerciales con diversos países con el fin de salvaguardar “permanentemente” la entrada de divisas para financiar y sostener el proceso de internacionalización de la economía, entre los cuales habían sido concertados y reafirmados el del grupo Andino, actual Comunidad Andina de Naciones (CAN); se creó el G -3 (Grupo de los Tres) -1991, y acuerdos bilaterales de comercio con Chile y otros países del sur del continente.

Del buen manejo llevado a cabo en el sector externo entre 1991-1994, la balanza de pagos fue favorable al presentar un superávit equivalente al 0.2%¹ del PIB que, aunque insignificante, dilucidaba las ventajas del comercio para un país que, como Colombia, apenas se encontraba con una débil inserción en los mercados internacionales, todo gracias a un mejor balance de las exportaciones, así como al incremento en el flujo de inversión extranjera hacia el País, dirigida a la adquisición de empresas del estado y al mercado financiero nacional.

De otro lado se preveía que el País y la economía continuarían creciendo de manera sostenida en virtud del buen momento por el cual estaba atravesando el sector externo. Sin embargo, terminando el periodo de gobierno del presidente César Gaviria (1990 - 1994), la situación comenzó a cambiar. Al tomar posesión del gobierno su sucesor, el presidente Ernesto Samper, pese a que invocó y exaltó los beneficios económicos de la apertura, alteró sus preceptos iniciales, inclinándolo el modelo de apertura hacia una óptica supuestamente más social, lo cual se confundió con el esquema excesivo de intervencionismo en el mercado, que sumado a su descrédito sujeto a la carencia de gobernabilidad, generaron una eventual incertidumbre en todos los frentes económicos y políticos del País. Las características principales de la segunda etapa son:

- a) El sector externo seriamente afectado por la decisión de incrementar los aranceles a las importaciones, en perjuicio directo de las exportaciones, principalmente de aquellas que usaban materia prima importada a causa de su bajo costo relativo respecto a los costos de las nacionales.
- b) La crisis política reorientó la mirada del País hacia los sucesos políticos y no económicos, en perjuicio de las exportaciones e importaciones, por cuanto incidió en el deterioro de los términos de intercambio por la alta devaluación, que encareció los insumos y recursos necesarios para la actividad exportadora (véase cuadro 2).
- c) Ante la incertidumbre interna, la tasa de interés tomó alcances inusitados, su tendencia al alza, generó, de paso, un proceso de contracción en la demanda en todos los sectores económicos, lo que condujo a la aparición de una acelerada senda de depresión y posterior recesión, arrojando altos niveles de desempleo, descenso en el ahorro interno, y un bajón en la inversión productiva, circunstancias que agudizaron aún más la precaria situación de la economía.

Cuadro 2
Balance macroeconómico segunda etapa
de la apertura económica colombiana (1995-1998)

Variable	Año			
	1995	1996	1997	1998
PIB en US\$ (Millones)	80,524.55	86,362.94	95,768.02	90,887.02
Crecimiento del PIB real %	5.83	2.05	3.05	0.6
Devaluación promedio	1.62	-2.32	-6.57	5.83
Exportaciones (Millones de US)	10,220.03	10,588.05	11,682.69	11,151.04
Importaciones (Millones de US)	12,921.13	12793.21	14,408.9	13,930.83
Deuda oficial (Millones US\$)	15,001	16,208	16,427	18,426
Como % del PIB en US\$ (Deuda)	18.63	18.77	17.15	20.27

Fuente: Departamento Nacional de Planeación. Tomado de LORENTE, Luis.
 Cuadernos de Economía No. 30 Santafé de Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 1999. pp. 25-52

Con ello se demostró fehacientemente, que la estrategia exportadora sin estabilidad política y económica, carecía de factibilidad y viabilidad, lo cual se evidenció al observar y padecer las consecuencias del proceso 8.000, y las dificultades políticas de carácter internacional que de él se desprendieron, desmembrando y afectando al sector externo colombiano, a causa del cierre de algunos mercados que atendieron el veto proferido por la descertificación norteamericana², que conllevaría más que a una sanción pública internacional, de carácter político, a poner en riesgo la continuidad de los acuerdos comerciales sostenidos con el país del norte, al igual que con los que este último y el país en cuestión (descertificado) tuvieran nexos de tipo comercial. Por fortuna esto no fue tan fatal como muchos consideraron que sobrevendría para Colombia.

Es importante recordar que entre 1995-1998 la cotización internacional de los principales productos de exportación colombianos, entre ellos, el petróleo, el café y el carbón, descendieron a cifras no imaginadas, hecho que agregado a la crisis económica y financiera mexicana, asiática, rusa y brasileña, convulsionaron más al endeble sector externo colombiano, disminuyendo a su paso el índice de apertura, por la reducción en el volumen transable entre exportaciones e importaciones que afectaron negativamente a la mayoría de los indicadores macro-económicos nacionales.

Era de prever que dada la situación por la que estaba atravesando el País, algo sucedería. Precisamente, el incremento en el gasto público contrastó con el déficit en cuenta corriente, originando los denominados déficit mellizos o gemelos, que prorrogaron aún más el período de recuperación de las exportaciones, por cuanto el gasto público pasó a “reemplazar”, o a hacerse cargo de las “actividades económicas privadas”³, que por efectos del desbarajuste en el mercado cambiario, no estaban en capacidad ni en condiciones de continuar con su actividad normal.

2. Panorama del comercio exterior colombiano entre 1995-2001

En cuanto a las exportaciones, las no tradicionales, en asocio con las tradicionales de petróleo, han continuado siendo las de mayor relevancia y participación respecto al volumen de ventas externas, al igual que las de ferróníquel.

No obstante el café y el carbón a pesar de su baja cotización siguen generando importantes divisas.

Cuadro 3
Participación histórica de los productos de exportación
en el total exportado (1995-2000)

Productos	Participación (%)
No tradicionales	49.3
Petróleo	30.7
Café	11.6
Carbón	7.2
Resto	1.3

Fuente: DIAN. Ministerio de Comercio Exterior.
Tomado de Banco de la República -Revista Trimestral- Julio de 2000.

Las mercancías no tradicionales, aunque son ofrecidos desde Colombia, no son producidas en su totalidad en el territorio nacional: son ensamblados o terminados en el País, circunstancia que representa un beneficio mínimo en el mercado externo. Sin embargo, este renglón no deja de representarle al país importantes recursos en divisas. Por lo tanto, debe considerarse la posibilidad que Colombia ingrese al mercado internacional con bienes y servicios de esta índole, pero con un mayor componente nacional, que ampliaría el mercado de los no tradicionales y de alguna manera garantizarían importantes dividendos en el comercio internacional.

A futuro se espera que los productos de exportación tradicionales colombianos prosigan su actual tendencia. Es decir que en el caso del café, continúe descendiendo en su cotización internacional a causa de la abundante oferta mundial que se prevé y a las buenas cosechas que se pronostica tendrán Colombia y Brasil en el futuro. De otro lado también habrá de incidir el descenso en demanda y la consiguiente acumulación de inventarios con reducción en el precio internacional. Como resultado el café dejara de ser atractivo y pasará a un segundo plano, si se prosigue con simples políticas de reducir la oferta para que supuestamente la cotización del grano incremente, olvidando que este es hoy en día un bien sustituto al cual estas políticas no lo afectan positivamente: por el contrario lo perjudican haciendo dirigir la demanda hacia otros productos, razón de más para que el sector exportador deje de soñar con las riquezas del café y determine las políticas y estrategias que coloquen al sector en condiciones de competencia internacional.

De igual manera, en el caso del carbón se espera que haya una reducción en los precios del mineral, debido al aumento en su oferta y a la caída en el precio futuro del petróleo, principal competidor energético del carbón.

Sin embargo, el panorama con respecto al petróleo no está expedito, por cuanto la demanda mundial está creciendo por encima de la oferta de los países productores del crudo, quienes han hecho ingentes esfuerzos para contribuir a que descienda la cotización internacional del precio del barril de petróleo, ampliando la oferta o usando las reservas, respectivamente porque entre otras, su precio ha superado las expectativas incluso en los países productores que esperaban contar con un precio del barril de petróleo, cercano a los US \$35⁴, cifra que por momentos fue sobrepasada. Aunque actualmente la cotización bordea los US\$28, la tendencia será hacia la baja, cotizándose el barril entre US\$18 a US\$25 a precios históricos.

El ascenso en el precio del barril de petróleo se había originado en el constante descenso de las reservas petroleras de los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), conformada por los países más ricos, percance que instó para que se volcaran a demandar millones barriles, presionando al alza en el precio del recurso, circunstancia que otro escenario favoreció el ingreso las divisas del País.

Cuadro 4
Principales productos tradicionales de exportación

Café	1997	1998p	1999p	2000p
• Volumen (mill, sacos)	10.9	11.1	11	10.80
• Unidad (US\$/lb)	1.59	1.31	1.15	1.10
Petróleo				
• Volumen (OOObb/día)	342	400	510	580
• Unidad (US\$/b)	17.80	12.60	13.50	13.20
Carbón				
• (Volumen /mill, tons)	36.70	32	34	35
• Unidad (US\$/ton)	34	29.50	28.30	28

Fuente: DNP. Banco de la República y La Nota Económica.
Tomado de la Nota Económica.
Julio de 1999.

Las importaciones descendieron de manera significativa, particularmente, las de bienes de capital para el sector industrial y transporte, a raíz de la reducción en la producción nacional, que inició un período de descenso desde 1997 hasta 1999. Con respecto a las exportaciones, incrementos en productos como el banano y el níquel, en razón, a la mayor demanda mundial hecha sobre ellos, y a la reducción de inventarios de los principales países consumidores, fortalecerían el ingreso de divisas al País.

Cuadro 5.
Origen y destino actual de las importaciones y exportaciones Colombiana

Destino	(%)	Origen	(%)
Estados Unidos	48.5	Estados Unidos	42.5
Unión Europea	15.6	Unión Europea	16.2
Comunidad Andina	14.2	Comunidad Andina	12.1
Japón	2.1	Japón	3.7
Resto	19.6	Resto	25.5

Fuente: Mincomex (Ministerio de Comercio Exterior). Tomado Banco de la República, Revista Trimestral. Julio de 2000.

3. Perspectivas del sector Exportador Colombiano según Los grupos de integración Económica y comercial 2000-2005

3.1 CAN (Comunidad Andina de Naciones): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, y Venezuela

Siendo el mercado natural de las exportaciones colombianas, no hay razón para pensar que se afianzará en él, por cuanto dicho acuerdo comercial ha tenido demasiados impedimentos, que han obstaculizado su desarrollo interno y externo. Por otro lado, las asimetrías entre los diferentes países que hacen parte de él, son vistas más como un problema que como una ventaja, incluso para el acuerdo en general. Pero si existen tales inconvenientes, el más trascendental corresponde a la falta de seriedad de los países miembros frente al cumplimiento de los acuerdos pactados alrededor del grupo, como ha acontecido con Perú y Venezuela, quienes han hecho caso omiso a los llamamientos de la comisión de regulación y vigilancia comercial de la CAN, cuando han debido acatar alguna orden o sanción, dado que estos han irrespetado a través de sus decisiones unilaterales los acuerdos y convenios a nivel arancelario y comercial para equilibrar sus balanzas, en contra de los miembros de la comunidad. Estos fenómenos dan a entender la falta de compromiso de la CAN, máxime, cuando ni siquiera sus miembros acatan las disposiciones emanadas de ella, restándole validez política, e impidiendo por ello, la realización de acuerdos con terceros como con los países miembros de MERCOSUR.

Dentro de los bienes tradicionales y no tradicionales que exporta Colombia hacia la comunidad andina, son estos últimos quienes más han tenido acogida en los países vecinos, garantizando, por lo demás ingresos en divisas para el país; pero en términos generales, no es suficiente, por cuanto dichas exportaciones obedecen a bienes no producidos en el país, sino meramente ensamblados como en el caso de los automóviles. No obstante la demanda de estos bienes depende,

entre óleos, de ciertas temporadas, de una franja de mercado amplia y son determinantes en el ámbito económico internacional, pese a que gozan de una cotización elevada a escala mundial. Es por eso que aunque le representen importantes dividendos al País por su venta en la CAN, debe procurarse hallar alternativas que acrecienten la oferta de dichos productos en el grupo, razón que sustenta el hecho, de que es necesario que Colombia replantee su posición política, económica y comercial en la comunidad, para sacarle el mejor provecho posible, pero ello requiere claridad en cuanto a las políticas comerciales internas y externas de la comunidad.

3.2 G-3 (Grupo de los tres): Colombia, México y Venezuela

Acuerdo que tuvo como objeto real, penetrar por vía mexicana al mercado norteamericano, que ha servido más para conocer los productos de exportación mexicanos cuya relación frente a las importaciones provenientes de Colombia y Venezuela es de tres a uno. Es decir, por cada producto que se exporta hacia México, tres se importan de dicho país.

En este acuerdo resulta paradójico y contradictorio exportar productos colombianos hacia México, por cuanto en los bienes tradicionales que en su mayoría oferta Colombia en el exterior, México compite en los mismos renglones, llámense café, petróleo o ferroniquel, lo que de alguna forma, niega la posibilidad inmediata de que el mercado mexicano sea importante para las exportaciones tradicionales colombianas. En el futuro no se pronostica algún cambio de dicha situación, más aún cuando México está sacando provecho del TLC (Tratado de Libre Comercio Norte América-NAFTA), con un superávit con tendencia creciente de su cuenta corriente frente a los Estados Unidos. Circunstancia que aleja la opción de mirar a México como un canal para llegar al Norte, sino como un mercado potencial para exportar al cual se le puede explotar en otros frentes no tradicionales.

Sin embargo, al G-3 no se le augura mayor crecimiento por cuanto su cuantía comercial, es decir, el volumen de comercio que transa entre los tres países no supera los US\$1.000⁵ millones y en promedio solo llega a ser de unos US\$700 millones, de los cuales México participa aproximadamente con \$500 millones, un poco más del 70% del universo comercial, cifras no muy considerables, si se mide en términos del PBI, colombiano, y de otros acuerdos donde se supera con creces el flujo comercial total anual promedio del G-3, característica que condena más al acuerdo a su extinción. Se ha tratado de dar demasiados aires sin resultado al G-3. Se espera que de los sobrevivientes encuentros entre los líderes presidenciales, gremiales y empresariales de los tres países más que redefinir el universo arancelario, se sienten los precedentes para de nuevo entrenzar al G-3, ya no para sí mismo, sino de cara al ALCA-2005, definiendo cual y como será la postura de los tres países frente al ineludible acuerdo.

3.3 Unión Europea

La paquidérmica labor hecha para encarar las economías pertenecientes a este acuerdo ha enrarecido y dificultado la entrada de las exportaciones colombianas hacia el viejo continente. Sólo

el comercio se ha mantenido en gran medida con Alemania y ha decaído ostensiblemente con el resto de los países de la Unión, los cuales han preferido comprar mercancías de otros países. Aún no se ha hecho nada trascendental que garantice por un buen tiempo la inserción y expansión de las exportaciones en Europa, aparte de las justificaciones que han realizado los gobiernos de turno y empresarios de tomar el conflicto armado colombiano como estrategia para que dicho continente no le cierre las puertas a las exportaciones, porque acabaría de lleno con la relativa estabilidad social del País, al incrementarse el desempleo con sus respectivas consecuencias desestabilizadoras.

De otro lado, los incesantes desajustes que aún le auguran al Euro (moneda única europea) y el eventual ascenso del déficit corriente de Europa respecto de Estados Unidos, hace prever que en el tiempo la Unión tomara drásticas medidas para tratar de equilibrar sus cuentas generales, lo que al final, y de no contar con suerte, podría ir en contra de los productos colombianos que terminarían perjudicados de adoptarse una posición horizontal para recuperar la senda del crecimiento del PIB, y la balanza de pagos europea, pero que más aún de la credibilidad en el mismo poder de compra del Euro. Se espera que de todos modos el ambiente en Europa sea positivo y que dicha perspectiva favorezca a muchos países, cuando se prevé en el tiempo el crecimiento del comercio mundial y la desregulación de las trabas comerciales.

Al igual que se gestiona un status permanente en la Unión Europea, las relaciones con Estados Unidos de América exigen de un fortalecimiento, porque a finales del 2001 se debe ratificar el acuerdo del SPG aprobado desde 1995 hasta 2004, para beneficiar con preferencias arancelarias a los países que dedican sus esfuerzos a la lucha contra el narcotráfico, de los cuales Colombia hace parte, esperando convertirlo en un acuerdo más de cooperación que de asociación, porque está expuesto a exigencias de otra índole, como la eficiencia y la eficacia en la lucha contra el narcotráfico y no a las cualidades y condicionales de tipo comercial como podría sugerirse a la luz del acuerdo, primando lo comercial, por encima de los convenios de lucha bilateral y multilateral entre cualquier delito de carácter supranacional como el narcotráfico.

3.4 NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de América del norte): Canadá, Estados Unidos y México.

En este pacto poco hay por hacer a favor de Colombia, puesto que se erigió para consolidar más la unión americana del norte, y no para propiciar un encuentro comercial de los tres países que lo conforma con el resto del continente. El único país que seguiría estando beneficiado de dicho acuerdo será México, quien prácticamente pasa de comprador a vendedor en los países del norte, tendencia que continuará debido los múltiples compromisos comerciales externos, que sostienen Canadá y Estados Unidos con el resto del mundo, requiriendo incluso la participación de otros países para cumplir con los mismos.

Muchos miraron al NAFTA, como la mejor opción, pero se les olvidó que no era para todos y que nada tendría de novedoso en cuanto a posibles alianzas hechas de la mano de sus integrantes con terceros. La situación no cambiara, máxime ha llegado al ALCA, pero no se puede olvidar que a finales del 2001 debe ratificarse el ATPA, (Tratado de Preferencias Arancelarias Andinas), sistema activo al igual que el SPG, pero que depende del gobierno de los Estados Unidos para determinar o no su continuidad.

3.5 CARICOM (Mercado Común Centro Americano), y el MCCA (Mercado Común de Centro América u del Caribe).

La participación de Colombia en estos mercados ha sido insignificante, porque se ha visto como un espacio comercial de poca valía, dado el grado de pobreza que caracteriza a los países que hacen parte de él. Esta apreciación poco consecuente con la realidad del comercio internacional, ha terminado por influir para que Colombia cercene la posibilidad de ingresar a él, por cuanto no le representaría, a modo de ver de los exportadores, mejores dividendos, ni sería rentable, dado que el CARICOM y el MCCA, son acuerdos que están demasiado protegidos, principalmente por la Unión Europea, además de ser extremadamente conservadores y poco flexibles ante la entrada de nuevos competidores. Pero ello no significa que sea un impedimento inevitable de entrada, puesto que dadas las actuales y futuras disposiciones en materia comercial en el escenario internacional, se tenderá a eliminar o flexibilizar los lineamientos rígidos en contra de las importaciones.

Los exportadores colombianos tienen allí una gran oportunidad para acceder a estos mercados, especialmente con bienes y servicios no tradicionales.

3.6 CHILE

Economía modelo de Latinoamérica con la cual se tienen vínculos comerciales que, aunque sean exiguos, representa una gran opción para los bienes y servicios exportables colombianos, pero aún no se han realizado los ajustes pertinentes para potenciar dicho mercado a favor de la economía nacional.

Chile podría ser el portal para que los productos colombianos ingresen con más fuerza a los mercados orientales, por cuanto la ubicación geográfica y el buen nombre con el que cuenta Chile en Asia Oriental, constituyen ventajas que los exportadores colombianos pueden tener a través de alianzas, en mora de aprovechar. Es decir, Chile no sólo pasaría a ser un gran socio comercial, sino un canal seguro de llegada de los productos colombianos al mercado más complicado en el mundo según expertos, porque están llenos de impedimentos comerciales, preferencias y de gustos que responden a inquietudes y percepciones religiosas e ideológicas, que interfieren con el normal desenvolvimiento del mercado, siendo un factor a tener en cuenta al momento de observar y viabilizar la posibilidad de ingresar a dicho mercado.

3.7 MERCOSUR (Mercado Común del Sur), Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Otro grupo de importancia, al cual hay que mirársele como una gran alternativa comercial, por el tamaño de las economías que lo componen. Sin embargo, aunque las asimetrías hacen la diferencia económica entre países, no es la única en medio de un mundo cambiante y ambivalente, donde el tamaño no garantiza a plenitud el crecimiento de las exportaciones. Muestra de ello, países tan pequeños como Corea del Sur o Austria, muestran crecimiento económico y sus ventajas asimétricas no son de tamaño territorial, sino de innovación, tecnología, estrategias comerciales, entre otros. Las escaramuzas hechas por Colombia para comerciar en dicho mercado han sido sólo en el sector textil y de la confección, donde se ha tenido relativo éxito, pero no entre otros rubros por cuanto aún esta ausente la posibilidad de que se plasme un real acuerdo comercial entre Colombia y los países del MERCOSUR, no por causa de las asimetrías, sino por falta de estrategias y unicidad de los criterios que acompañarían y sustentarían el posible acuerdo entre la CAN y el MERCOSUR.

3.8 ALCA (Acuerdo de Libre Comercio para las Américas) 2005

Compuesto por todos los países del continente americano, excepto Cuba. En este acuerdo se piensa asentar el nuevo curso del comercio para todos los países y de ellos hacia el resto del mundo. Contrario a lo que muchos estarían considerando, el ALCA no pretende acabar con los demás acuerdos, simplemente tiende a homogeneizar en el continente las políticas de índole comercial hacia terceros países.

Este elemento aclara los principios de individualidad, de adhesión voluntaria y de asimetría que deben tenerse en cuenta al instante de emprender una iniciativa de tal magnitud como ésta, donde, de proyectarse con supremacía, estarían en riesgo los logros alcanzados en materia comercial con los países fuera del continente. De todos modos, hasta el momento, no se conocen los pormenores que este acuerdo implicaría. Pero sí, lo que se debe tener en cuenta, puesto que no puede comparársele con otros acuerdos, como el de la Unión Europea, debido a que las circunstancias históricas, políticas y económicas son totalmente diversas a las registradas de forma homogénea en Europa.

El ALCA ofrecerá un mercado de casi 800 millones de personas y un producto interno bruto de 11.5 billones de dólares, equivalente al 40% del total mundial.

Cuadro 6.
Proyecciones macroeconómicas (2000-2005)

Años	2000	2001	2002	2003	2004
Datos básicos en proyecciones					
PIB, en US\$ (millones)	92,292.3	97,113.59	103,169.75	110,977.6	119,894.43
% crecimiento del PIB real	2.0	4.0	3.5	4.0	3.5
% devaluación promedio	3.5	3.58	0.1	-2.02	0.0
Exportaciones (millones de US\$)	4.15	14,319.94	15,555.05	16,676.59	17,876.39
Importaciones (millones de US\$)	13,483.80	15,037.78	16,146.01	17,854.26	19,196.79

Fuente: DNP (Departamento Nacional de Planeación). Tomado de: LORETE.
Cuadernos de Economía. No. 30. Santafé de Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
1999. Pag 25-52

Cuadro 7
Comercio bilateral Colombia - Estados Unidos.
US\$ millones (en valores FOB)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Comercio global
1993	2,835	3,230	-395	6,065
1994	3,164	4,282	-1,118	7,446
1995	3,611	5,028	-1,417	8,639
1996	4,274	5,203	-929	9,477
1997	4,379	5,966	-1,587	10,345
1998	4,150	5,326	-1,176	9,476
1999	5,783	4,213	1,570	9,396
2000	6,613	4,329	2,284	10,942

Fuente: DANE/DIAN-Mincomex. Cifras provisionales.

4. Recomendaciones

1. Motivar a los gremios exportadores a que lideren la iniciativa de penetrar en otros mercados, con nuevos productos de gran valor agregado, para iniciar un proceso de desconcentración de las exportaciones colombianas de los mercados en los cuales casi siempre han estado.
2. Seguir apoyando iniciativas en proyectos a favor de las exportaciones como el Plan Padrino, MIPYME y EXPOPYME, en beneficio de la mediana y pequeña empresa exportadora, puesto que ya es hora de incentivar a las empresas que hacen parte de estos sectores, quienes en

muchas ocasiones han tenido que ingresar al mercado externo en ausencia de apoyo estatal en cuanto a incentivos y reglamentaciones a escala comercial.

3. No acabar con los mecanismos de ayuda y promoción a las exportaciones como el Plan Vallejo sino, por el contrario, reforzarlo y ampliar sus beneficios a escala general, debido a que no sólo la tendencia internacional no es de acabar con estos beneficios, sino de afianzarlos y extenderlos hacia otros sectores, como así lo han hecho Europa, Estados Unidos, algunos países de América Latina y de Asia.
4. Reconsiderar seriamente la posición de Colombia en algunos acuerdos comerciales, que como el G-3, y la misma CAN han representado más inconvenientes que beneficios, afectando los intereses externos e internos del País. Hoy en día no es conveniente que un país como Colombia se exponga e intente ensayar sobre la apertura y el ascenso de las exportaciones en acuerdos que no han generado más perjuicios que beneficios.
5. Hallar mecanismos alternativos con carácter represivo, para contrarrestar las injustas prácticas comerciales hechas por países con los cuales se tienen acuerdos comerciales. De nada sirve, entonces, hablar de la existencia de un arancel externo común (A.F.C), mientras los países que así lo eligieron no lo respetan, aduciendo inconvenientes cambiarlos, comerciales y arancelarios, sin justificación válida, como lo han hecho Venezuela y Ecuador.
6. Preparar al sector productivo para que pueda acceder al ALCA, sin contratiempos, a través de la puesta en marcha de las políticas gubernamentales y planes empresariales orientados al comercio exterior.
7. Que los diferentes agentes económicos colombianos atiendan a las propuestas sugeridas en el Plan Estratégico Exportador, señaladas como la carta de navegación de las exportaciones colombianas hasta el 2009, el cual fue estudiado y aprobado, pero que está todavía expuesto a su continua revisión para beneficio del sector externo.
8. Empezar campañas de difusión y socialización de los acuerdos en los cuales Colombia aspira a ingresar, fortalecer o hacer parte.
9. Reclamar claridad a los estamentos públicos relacionados con el sector externo para que aclaren cuál será su papel y su posición ante los acontecimientos como el ALCA, en materia comercial.

Bibliografía

VANEGAS, Margarita María (1997). Políticas de promoción de exportaciones en Colombia, el caso de la empresa alternativa de la moda. Universidad de Medellín. Trabajo de grado.

INCOMEX (1996). Guía para Exportar en Colombia. Santafé de Bogotá: Instituto Colombiano de Comercio Exterior.

CUADERNOS DE ECONOMÍA (1995). Universidad Nacional de Colombia. Santafé de Bogotá: Volumen XIV. No. 22.

LORA, Eduardo, OCAMPO, José Antonio y STEINER, Roberto (1994). Introducción a la macroeconomía colombiana. Santafé de Bogotá: Tercer Mundo-Fedesarrollo, Tercera edición.

BANCO DE LA REPÚBLICA (1987). Colombia 20 años de régimen de cambios y comercio exterior. Santafé de Bogotá: Banco de la República.

Notas:

¹ Incomex (Instituto de Comercio Exterior). Tomado de La Nota Económica. Julio 1999.

² Descertificación o certificación: veto o aval proferido unilateralmente por el gobierno de los Estados Unidos hacia aquellos países, que presenten resultados negativos o positivos en la lucha en contra del narcotráfico, la cual dada su providencia tendría efectos o consecuencias de carácter comercial sobre el país certificado o descertificado.

³ Era de esperar que dada la incertidumbre económica, que entre otras había conducido al latente descenso de la actividad productiva, el gobierno debería tomar la decisión de disponer los mecanismos necesarios, al igual que los recursos que garantizaran de nuevo la recuperación económica.

⁴ OPEP (Organización de Países Productores de Petróleo), tomado de la Revista Dinero. Septiembre 2000.

⁵ GIGE, (Grupo de Interés Coyuntura Económica), tomado de distintas fuentes y aproximados al dato final de referencia - Septiembre de 2000.