

# Avances y perspectivas del aprovechamiento del tratado de libre comercio con Estados Unidos

Achievements and Prospects: Taking Advantage of the Free Trade Agreement with the United States

Hernando José Gómez<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Director de la Oficina de Aprovechamiento del TLC con EE.UU. hdojgomez@gmail.com

Recibido 3 de julio de 2013, aprobado 12 de julio de 2013.

## Palabras claves

Comercio, competitividad, exportación, mercados.

## Key words

Trade, competitiveness, exports, markets.

## Resumen

En este artículo se hace una revisión de las oportunidades y los retos de exportación frente al Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. Asimismo, se traza un análisis de las necesidades transversales de los sectores de la economía incluyendo temas sanitarios, fitosanitarios y de calidad. De igual manera, se destaca la importancia de robustecer la industria nacional en términos de competitividad del sector agrícola y ganadero, confecciones, servicios en salud, metalmecánica, agroindustria, entre otros, de la mano de acciones logísticas y estrategias de innovación para lograr la eficiencia y aprovechamiento del tratado bilateral.

## Abstract

This article reviews the opportunities and challenges faced by the export sector in the light of the Free Trade Agreement (FTA) with the United States. Additionally, it outlines an analysis of the cross-cutting needs of different economic sectors including hygiene, plant hygiene and quality. It also highlights the need to strengthen the competitiveness of sectors including agriculture and livestock, clothing manufacture, health services, metallurgy and agro-industry by developing logistical capacity and innovation strategies to ensure efficiency and enable advantage to be taken of the bilateral treaty.

El camino de internacionalizar la economía colombiana para insertarla en los procesos globales del comercio genera retos importantes para el sector público, la industria, los gremios y las regiones. Fortalecer los lazos comerciales con nuestros principales socios nos permitió abrir los horizontes de nuestros bienes y servicios para generar nuevos negocios, o mejorar las condiciones de los negocios ya existentes pero también nos obliga a realizar esfuerzos conjuntos para lograr llegar hasta esos nuevos mercados y para facilitar el proceso de exportación.

Fortalecer la competitividad de nuestras empresas y mejorar los procesos de las instituciones públicas indispensables para la operación de una economía de mercado, hacen parte de la agenda para aprovechar éste y todos los tratados de libre comercio. La Oficina de Aprovechamiento del TLC realizó un estudio detallado para determinar las oportunidades de exportación de doce sectores: electrodomésticos, cosméticos, cuero y calzado, metalmecánica y maquinaria, textil y confecciones, minerales no metálicos, automotor y autopartes, caucho y plástico, tercerización

de servicios o Business Process Outsourcing & Offshoring (BPO&O), turismo de salud, agrícola y agroindustrial y se detectaron las necesidades de acción sobre puntos críticos y cuellos de botella para el aprovechamiento. Con base en ello el Gobierno propuso una agenda de trabajo orientada a dar solución a problemas de índole transversal que constituyen obstáculos al comercio, identificar productos con alto potencial exportador y establecer necesidades concretas de departamentos y ciudades para mejorar su capacidad exportadora. Los estudios, todos elaborados

en consulta con las cámaras de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) y otros gremios y sus afiliados, se encuentran disponibles en la página Web de Oficina para el Aprovechamiento del TLC con EEUU.<sup>1</sup>

Estos sectores se escogieron con base en dos criterios. El primero fue su potencial exportador que se determinó analizando el comportamiento de las importaciones en los EEUU en los últimos cinco años, el tamaño del mercado y los competidores en el mercado internacional. El segundo criterio está referido a la capacidad del sector productivo colombiano de producir estos bienes para lo cual se analizaron las producciones actuales o de productos similares que estuvieran incluidos en la canasta importadora de EEUU.

Así mismo, se realizó un análisis de necesidades transversales de muchos sectores de la economía incluyendo en particular temas sanitarios y fitosanitarios para todo el sector agropecuario, temas de cumplimiento de normas técnicas que afectan a muchos productos industriales, sectores como el de cosméticos y metalmecánica, y temas de simplificación aduanera para reducir costos y tiempos logísticos. En particular se analizaron necesidades de cambios regulatorios, de reformas institucionales, de infraestructura y de competencias laborales. Estos documentos

también se encuentran en la página Web antes citada.

Dentro de la estrategia transversal se busca el acceso real a productos por medio del cumplimiento de las condiciones sanitarias, fitosanitarias y de calidad. Se ha priorizado un grupo de frutas y verduras que han iniciado el proceso de admisibilidad y el cumplimiento de las condiciones sanitarias de Estados Unidos; se han realizado igualmente procesos de reestructuración del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) para adoptar los estándares internacionales con miras a obtener la aprobación de las autoridades sanitarias norteamericanas de nuestros procesos sanitarios y fitosanitarios. Como quiera que se reconozca que la competitividad del sector agrícola y ganadero se logra con innovación e investigación, la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (CORPOICA) adelanta las tareas para una máxima difusión y utilización de paquetes tecnológicos.

Igualmente, se identificó un grupo de productos estratégicos con dificultades en cuanto a requisitos de calidad en EEUU, para superar estos obstáculos se fortaleció el Sistema Nacional de Calidad a través de la creación de instancias fundamentales como el Instituto Nacional de Metrología (INM) y el Organismo

Nacional de Acreditación (ONAC) y se está trabajando en una estrategia para fortalecer la infraestructura de laboratorios en el país.

Una acción transversal para aprovechar cualquier acuerdo comercial es lograr la eficiencia y la modernización de las aduanas, por ello se trabaja en un nuevo Estatuto Aduanero que adopte los compromisos derivados del TLC con EE.UU. y que permita disminuir los tiempos logísticos de nacionalización, otorgar seguridad jurídica con herramientas como la implementación de un sistema de análisis de riesgo para focalizar las inspecciones y el fortalecimiento de las capacidades en recursos humanos e institucionales de la DIAN.

Ahora bien, el comercio de servicios requería acciones importantes para permitir que los servicios en salud, de capacitación, de BPO, entre otros, se beneficiaran; por tal motivo, se adelantó una importante reforma en el régimen de visas que facilita la expedición de estas para extranjeros que deseen practicarse tratamiento médicos, para inversionistas, para empresarios de países con los TLC suscritos con Colombia, para expertos internacionales que puedan transferirnos su conocimiento, etc. Entre otras muchas ventajas, las nuevas disposiciones eliminan algunos requisitos innecesarios para obtener las visas y permisos, se aumentan los plazos de

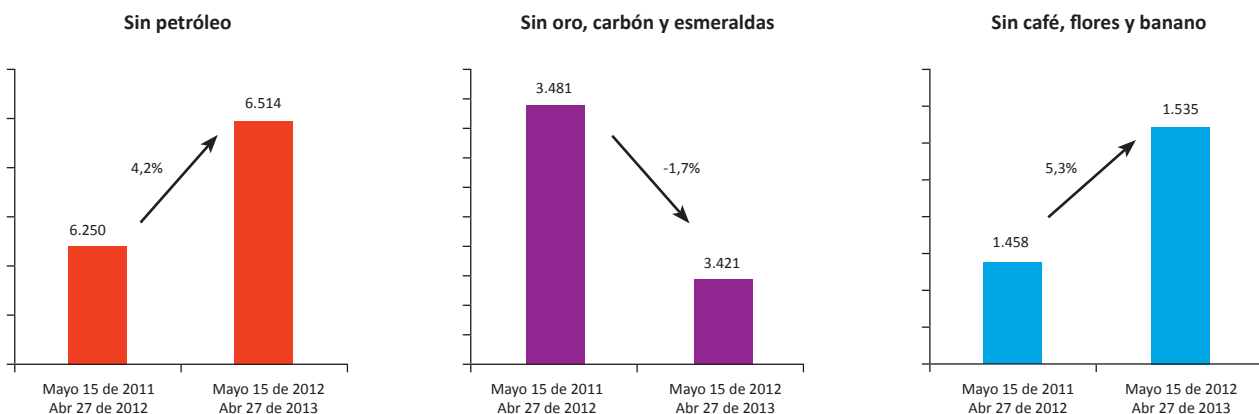


Figura 1. Aumento de Exportaciones a un año del TLC con Estados Unidos, cálculos  
Fuente: Oficina Aprovechamiento TLC

1 [www.aprovechamientotlc.com](http://www.aprovechamientotlc.com).

vigencia de las mismas y se disminuye a un día el trámite que antes podía tardar hasta cuatro días.

Todo este esfuerzo se complementa y materializa en ejercicios regionales para el aprovechamiento del tratado, en los cuales se cruzan los estudios realizados para los sectores industriales con la dinámica y necesidades particulares de cada región. Este análisis nos permitió determinar las necesidades de sectores como alimentos, confecciones, metalmecánica y cosméticos en Antioquia; confitería, frutas, marroquinería y metalmecánica en el Valle; metalmecánica y confecciones en Risaralda; metalmecánica y agroindustria en Santander y Atlántico y petroquímica-plástico en Bolívar.

En cuanto a los servicios, es claro que las ciudades lejos de los puertos como Bogotá, Bucaramanga, Manizales y Medellín deben aprovechar oportunidades en mercados como el de servicios tercerizados a distancia, ani-

mación, telemedicina y software para mencionar unas pocas. El talento humano es el activo más valioso de estas empresas. Por ello, la exigencia internacional es que se deben certificar las competencias de los profesionales vinculados a las empresas. Por otra parte, para prestar estos servicios exitosamente es indispensable contar con personal bilingüe a nivel directivo y técnico. Este es un gran reto que apenas comenzamos a enfrentar.

Este grupo de acciones nos permite contar con cifras positivas y con el curso marcado para algunos de los productos seleccionados que sin duda ingresarán al mercado norteamericano en poco tiempo. Las exportaciones no tradicionales han crecido a un ritmo considerable, incluso en la actual coyuntura internacional, el comercio con valor agregado crece y además se diversifica.

En este año de vigencia del TLC con Estados Unidos más de 350 nuevos productos y más de 750 nuevas empresas

han comenzado a exportar. De estos podemos mencionar la exportación de transformadores y convertidores eléctricos, algunos medicamentos, levaduras, cacao crudo en grano, máquinas para envolver mercancías, polímeros de polipropileno, entre otros.

A modo de conclusión se puede afirmar que el camino trazado para el aprovechamiento de los tratados de libre comercio por el Gobierno Nacional y la activa participación del sector privado en la estrategia definida, nos permite enfilarse los esfuerzos y trabajar de manera conjunta en un propósito común, la exportación de más bienes y servicios, objetivo que nos ha llevado a la adopción de políticas modernas que deben continuar implementándose en los siguientes años lo que nos dará un crecimiento sostenido.