

CALDAS FRENTE AL

TIC



GOBERNACIÓN DE CALDAS
PRIMERO CALDAS 100 AÑOS



UNIVERSIDAD
DE
MANIZALES

CALDAS FRENTE AL

TLC



FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

GRUPO DE INVESTIGACIÓN ECONOMÍA INTERNACIONAL

Director de la investigación
DUVÁN EMILIO RAMÍREZ OSPINA

Docentes
DANIEL TABARES PERALTA
LUIS DARIENCE GARCÍA PELÁEZ

Asistentes
Estudiantes de Economía
JEYSA VIVIANA AGUIRRE VALENCIA
DIANA CAROLINA DÍAZ CLAVIJO
VÍCTOR MANUEL GAITÁN BEDOYA
Estudiante de Administración de Empresas
LINA VANESA GARCÍA JARAMILLO



GOBERNACIÓN DE CALDAS
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONOMICO

Gobernador de Caldas
EMILIO ECHEVERRI MEJÍA

Secretario de Desarrollo Económico
MAURICIO OSORIO ESCOBAR

Jefe de la Unidad de Asuntos Internacionales
JOHN EMIL MUÑOZ ZAPATA





Rector

HUGO SALAZAR GARCÍA

Vicerrector Académico

CÉSAR HOYOS HERRERA

Vicerrector Administrativo

ENRIQUE TORRES ECHEVERRY

Secretario General

CÉSAR AUGUSTO BOTERO M.

Asesor de Rectoría en Planeación

ÓSCAR TRUJILLO GÓMEZ

Decano

DUVÁN EMILIO RAMÍREZ OSPINA

FACULTAD DE ECONOMÍA

Carrera 9 No. 19-03 - Apartado Aéreo: 868
Conmutador 8841450 extensión 216 Directo 8832985
www.umanizales.edu.co - economia@umanizales.edu.co
Manizales, Colombia

Diseño: **GONZALO GALLEGO GONZÁLEZ**
Centro de de Publicaciones
Universidad de Manizales

Diagramación e Impresión
Editorial Blanecolor

Junio de 2005

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN.....	5
1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO	21
1.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
1.2 IMPACTO ESPERADO	22
1.3 USUARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS POTENCIALES DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	22
1.4 MARCO TEÓRICO	22
TEORÍAS CLÁSICAS Y NEOCLÁSICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	22
TEORIAS ALTERNATIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	33
COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES ENTRE LOS PAISES DE LA PERIFERIA	37
DE LA PERIFERIA AL CENTRO	38
INTEGRACIÓN COMERCIAL Y ECONÓMICA	40
TEMAS DE NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	44
BARRERAS ARANCELARIAS EN LOS ESTADOS UNIDOS	50
DE LA COMPETITIVIDAD A LA COMPETITIVIDAD	55
TEORIA DE LA PRODUCTIVIDAD	67
1.5 ESTADO DEL ARTE	75
UNA EXPERIENCIA PARA TENER EN CUENTA: MÉXICO EN EL TLCAN	82

LECCIONES DEL TLCAN	85
1.6 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	87
1.6.1 Hipótesis Principal	87
1.6.2 Hipótesis Auxiliares	87
2. OBJETIVOS	89
2.1 OBJETIVO GENERAL	89
2.1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	89
3. DISEÑO METODOLÓGICO	91
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	91
3.1.1 Etapas del Proceso	91
3.2 VARIABLES DE ESTUDIOS	92
3.3 EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DEL DISEÑO	92
3.3.1.1 Construcción de Validez	93
3.3.1.2 Validez Interna	93
3.3.1.3 Validez Externa	93
3.3.1.4 Confiabilidad	93
4. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	95
4.1 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN	95
4.1.1 El Comercio Exterior de Caldas	95
DESEMPEÑO DESDE 1996	115
4.1.2 La Inversión Extranjera en Caldas	121
4.1.3 Análisis del PIB y Sector Externo de Caldas 1993-2002	122
IMPORTACIONES AGRÍCOLAS DE CALDAS DESDE ESTADOS UNIDOS	127
IMPORTACIONES DE CALDAS	130
IMPORTACIONES INDUSTRIALES DE CALDAS DESDE ESTADOS UNIDOS	132
IMPORTACIONES INDUSTRIALES DE CALDAS DESDE ECUADOR	134
4.1.4 Análisis de Coyuntura Económica de Caldas 2004	136

4.1.5	Cadenas Productivas Acceso al Mercado de Estados Unidos	143
4.1.5.1	Cadena Productiva Café y Té	143
	DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA	144
	COMERCIO INTERNACIONAL	144
	SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	145
4.1.5.2	Cadena Productiva Maquinaria y Equipo Eléctrico	146
	SITUACION COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	148
4.1.5.3	Cadena Productiva Aparatos Electrodomésticos	151
	GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	151
	DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA	152
	ASPECTOS COMERCIALES O ARANCELARIOS	153
	SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	153
	OPORTUNIDADES DE ACCESO A ESTADOS UNIDOS	154
4.1.5.4	Cadena Hortofrutícola	155
	GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	155
	ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	155
	SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	156

ACCESO A LOS ESTADOS UNIDOS	156
4.1.5.5 Cadena Cárnicos	158
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	158
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	159
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	161
4.1.5.6 Cadena Azúcar, Confitería y Chocolatería	162
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	162
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	162
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	164
OPORTUNIDADES DE ACCESO A ESTADOS UNIDOS	164
GANANCIAS O PÉRDIDAS EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	166
4.1.5.7 Cadena Cuero, Calzado e Industria Marroquinería	167
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	167
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	167
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	169
4.1.5.8 Cadena Lácteos	170
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	172

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	173
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	174
4.1.5.9 Cadena Cerveza Malta y Licores	174
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	174
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	175
4.1.5.10 Cadena Textil Confecciones	176
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	176
PRODUCCIÓN NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE EMPLEO	177
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	178
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	179
4.1.5.11 Cadena Madera y Muebles de Madera	181
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	181
DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA	182
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	183
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	184
POSICIÓN COMPETITIVA EN ESTADOS UNIDOS	185
4.1.5.12 Cadena Cosméticos y Aseo	186
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	186

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	188
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	189
4.1.5.13 Cadena Siderurgia	190
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	190
DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA	191
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	191
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	192
4.1.5.14 Cadena Metalmecánica	194
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	194
DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA	195
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	195
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	196
4.1.5.15 Cadena Productiva Maquinaria y Equipo Eléctrico	199
OPORTUNIDADES DE ACCESO	200
4.1.5.16 Cadena electrónica y Equipo de Telecomunicaciones	202
GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA	202

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA	203
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	204
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	205
4.1.5.17 Cadena Sector Automotor	206
DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA	208
ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS	208
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	209
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	211
5.1. CONCLUSIONES	211
5.1.1. Conclusiones sobre las Hipótesis	221
5.2. RECOMENDACIONES	223
BIBLIOGRAFIA	227
ANEXOS	231
LISTA DE ANEXOS	
	pág.
ANEXO A: Oferta de Desgravación de Colombia Productos Agrícolas	231
ANEXO B: Oferta de Desgravación de Colombia Productos Agrícolas	234

INTRODUCCIÓN

El Grupo de Investigación Economía Internacional de la Facultad de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Manizales, en convenio con la Secretaría de Desarrollo Económico de la Gobernación de Caldas presentan este trabajo, resultado de una investigación orientada a realizar un análisis técnico de los efectos sobre la economía del Departamento como resultado de la firma y ejecución del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, Ecuador y Perú, mirándolo no sólo como una simple propuesta de liberalización e integración comercial, sino analizando las implicaciones que este acuerdo tendrá sobre la economía del Departamento de Caldas, teniendo en cuenta la profundización en el proceso de apertura y desregulación económica y financiera.

Se puede afirmar que el TLC va a afectar las empresas colombianas y caldenses, generando oportunidades de nuevos negocios, o desplazando del mercado aquellos que no logren alcanzar los niveles de competitividad de su industria en el resto de los países participantes, especialmente si se tienen en cuenta los volúmenes de producción y los bajos costos manejados por las empresas estadounidenses, quienes pueden resultar más favorecidas gracias a sus mayores niveles de desarrollo tecnológico y por la ventaja que les otorga su localización en la segunda economía más competitiva del planeta.

Para adelantar el trabajo se realizó un amplio análisis de la economía caldense y las oportunidades de acceso al mercado norteamericano de los diferentes bienes y servicios que se producen en Caldas, teniendo en cuenta el tamaño del mercado para cada una de las diferentes cadenas productivas y los principales proveedores; de igual forma, se analizó el tema de las barreras no arancelarias que se convierten en un obstáculo al libre flujo de productos hacia el mercado estadounidense.

En este documento se incluye un amplio recorrido por las diversas teorías económicas sobre el comercio internacional, iniciando con el pensamiento clásico y neoclásico sobre la importancia del co-



mercio entre las naciones como estrategia para impulsar el crecimiento económico; se continúa con el recorrido histórico considerando los planteamientos marxistas y marginalistas, hasta llegar a las teorías alternativas planteadas por los economistas en la segunda mitad del siglo XX, complementando los estudios que dieron origen al modelo H-O, centrándose en aspectos de la demanda, los beneficios de los adelantos tecnológicos y las economías de escala, en un contexto de mercados de competencia imperfecta.

Se continúa con el estudio de los modelos de desarrollo económico que actualmente siguen los países, fundamentados en la libertad de mercados y la flexibilización comercial, lo cual ha llevado a que lentamente en algunos casos y rápidamente en otros, los países eliminen las barreras arancelarias y no arancelarias. Las condiciones económicas actuales son distintas a las de las décadas de los años donde el comercio se explicaba con el modelo H-O; surgen entonces las teorías alternativas que explican las causas y consecuencias del comercio bajo las consideraciones de la demanda, de las cuales el modelo H-O dijo muy poco.

De la misma forma, se establece la relación entre los países desarrollados o del centro y los países en desarrollo o de la periferia caracterizada por Raúl Prebisch en su teoría cuando afirma: «El capitalismo desarrollado es esencialmente centrípeto, absorbente y dominante. Se expande para aprovechar la periferia; pero no para desarrollarla, muy sería contradicción en el sistema mundial.» Según ésta teoría, las asimetrías estructurales entre los países del centro y la periferia, tienden a desfavorecer a los países en desarrollo a través de las relaciones comerciales que llevan a que las sociedades capitalistas del centro saquen ventaja al realizar intercambios con los países periféricos usufructuando sus recursos productivos; bienes básicos, recursos naturales, recursos humanos y colocando sus excedentes exportables, sin que los países de la periferia tengan posibilidades de apropiarse de las tecnologías y realizar procesos de acumulación que permitan crecimiento y desarrollo.

De los estudios de las ventajas provenientes del comercio mundial se pasa al análisis de los beneficios de la integración económica

entre los países, que van desde disminuir o eliminar las barreras comerciales (integración comercial), hasta lograr procesos de unificación de políticas fiscales y monetarias (integración económica), a través de la creación de acuerdos preferenciales hasta la conformación de uniones económicas. La fase inicial de un proceso de integración comercial, se da con la conformación de un acuerdo comercial preferente, por lo regular entre unos pocos países, que se otorgan barreras aduaneras más bajas entre ellos, con relación a los que imponen a los países no miembros del acuerdo; además se incluyen los temas de negociación en el tratado objeto de este trabajo, al igual que las barreras no arancelarias impuestas por parte de los Estados Unidos a las exportaciones colombianas.

Para un completo análisis de las implicaciones de la firma de un Tratado de Libre Comercio, es necesario abordar el estudio de la competitividad, para el efecto, se buscan sus orígenes en la teoría económica sobre la competencia y el proceso de evolución que ésta ha sufrido, hasta llegar a los niveles actuales de teorización sobre la importancia de la competitividad en la actividad económica contemporánea.

Un análisis de la competitividad no sería completo sin considerar la productividad; por lo cual se ha incluido en este trabajo un aparte sobre el tema, teniendo en cuenta que han sido muchas las definiciones en torno al concepto de productividad; con el tiempo se han transformado, según la influencia de los factores históricos y del contexto, que han permitido la existencia de distintos enfoques sobre ella. En términos generales, se puede destacar como común denominador, que la productividad es un indicador que denota que tan bien se están usando los recursos.

Históricamente, se ha pensado que la productividad depende sólo de los factores trabajo y capital; sin embargo, actualmente se sabe que existe un gran número de factores que afectan su comportamiento. Entre ellos, se destacan las inversiones, la razón capital/trabajo, la investigación y desarrollo tecnológico, la utilización de la capacidad instalada, las leyes y normas gubernamentales, las características de la maquinaria y equipo, los costos, la calidad del recurso humano, entre otros.

Como quiera que se trata de un estudio de caso, donde la unidad de análisis es el Departamento de Caldas; son tenidos en cuenta los diferentes trabajos sobre la productividad y competitividad que se han desarrollado en el Departamento, para el efecto se consideran los planteamientos de la Agenda de Competitividad de Caldas; que define la competitividad como «la capacidad de una región o territorio para alcanzar y mantener en el largo plazo altos índices de satisfacción general en sus habitantes, a partir de la generación y adecuado uso de recursos económicos, mediante el desarrollo de competencias en sus ciudadanos y en sus instituciones que le permitan decisiones de calidad.».

Otro punto de referencia, son los análisis y estudios desarrollados por el CRECE y presentados a la comunidad como «Observatorio de Competitividad de Caldas». La parte uno del documento referenciado, presenta el análisis de la estructura económica del departamento y los encadenamientos sectoriales a partir de la matriz insumo producto; esta metodología permite medir la actividad económica por ramas, y caracterizar las interrelaciones sectoriales y, a partir de ellas, evaluar el poder de arrastre de un sector sobre el resto de la economía, también contribuye a identificar los posibles clusters con potencial de desarrollo.

El análisis de los sectores determinantes y promisorios para el Departamento de Caldas se realiza a partir del trabajo: Cadenas Productivas. Estructura, comercio internacional y protección del Departamento Nacional de Planeación, en el cual, se hace un compendio de la producción y la competencia de la industria colombiana; todas las mediciones se presentan bajo el concepto de cadena productiva y eslabón, porque a través de ella son fácilmente percibidos los efectos que las decisiones sobre protección o liberación de un sector específico tiene sobre el conjunto de la actividad económica: como ejemplo, la negociación de un producto agrícola no sólo afectará a su empleo y producción particulares, sino que ejercerá efectos encadenados sobre otros sectores o productos, que deben ser identificados en el momento de tomar una decisión sobre el primero.

Cada perfil sectorial consta de cuatro secciones. Primero, Gene-

ralidades de la cadena, ofrece elementos descriptivos de la cadena respecto a su importancia relativa en la industria nacional; segundo, Descripción y estructura de la cadena productiva; tercero, Aspectos comerciales y arancelarios; cuarto, Situación competitiva y oportunidades de acceso al mercado norteamericano; esta sección responde a preguntas como: ¿En cuáles productos Caldas es competitivo en el mercado de los Estados Unidos?, ¿Qué países son nuestros competidores directos en ese mercado? y ¿Cuál es el tratamiento arancelario otorgado por USA a las importaciones provenientes de Colombia y de nuestros principales competidores?

De otro lado, el trabajo incluye un amplio análisis de la economía del Departamento, considerando la evolución histórica del PIB, del comercio exterior, la inversión extranjera, la relación existente entre el crecimiento de la economía y la evolución del sector externo. El cierre del trabajo se hace con las conclusiones y recomendaciones.

1

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO

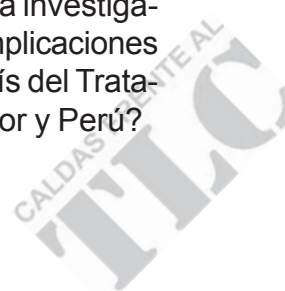
La investigación se orientó a realizar un análisis crítico de la propuesta de suscribir un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, mirándolo no sólo como una simple propuesta de liberalización comercial e integración comercial, sino analizando las implicaciones que este acuerdo tendrá sobre la economía del Departamento de Caldas, teniendo en cuenta la profundización en el proceso de apertura y desregulación económica y financiera.

Se puede decir que el TLC es una realidad que va a afectar las empresas colombianas y caldenses, generando oportunidades de nuevos negocios, o desplazando del mercado aquellos que no logren alcanzar los niveles de competitividad de su industria en el resto de los países participantes, especialmente si se tienen en cuenta los volúmenes manejados por las empresas de Estados Unidos, quienes pueden resultar más favorecidas gracias a sus mayores niveles de desarrollo tecnológico.

Con esta investigación se pretende contribuir con el debate que se ha iniciado en el país y el departamento, aportando posibles alternativas de solución a los diversos interrogantes que ha generado la propuesta.

1.1 PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Para el año 2005 se tiene previsto terminar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, Ecuador y Perú, que tendrá grandes repercusiones sobre las economías de los países, especialmente de los latinoamericanos; en esta investigación se ha propuesto determinar: ¿Cuáles serán las implicaciones para la economía caldense de la firma por parte del país del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos con Ecuador y Perú?



1.2 IMPACTO ESPERADO

Con esta investigación se realiza un importante aporte al análisis económico que permite a los gobernantes y empresarios del Departamento de Caldas adoptar estrategias para aprovechar las ventajas y contrarrestar las amenazas resultantes de la firma del TLC entre Colombia y USA, Ecuador y Perú.

1.3 USUARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS POTENCIALES DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los resultados de esta investigación podrán ser usados por:

- Los gobernantes del orden nacional y departamental en el proceso de toma de decisiones y en la formulación de planes de desarrollo.
- Por los empresarios del país y del departamento para definir planes y estrategias empresariales a nivel nacional e internacional.
- Por los académicos para sus discusiones y análisis de la realidad económica del país y del departamento.
- Por los analistas económicos para elaborar sus posiciones frente a los temas de política económica.

1.4 MARCO TEÓRICO

TEORÍAS CLÁSICAS Y NEOCLÁSICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Desde la antigüedad, el hombre se ha interesado por las actividades que tienen que ver con la producción e intercambio de bienes para satisfacer sus necesidades. Es natural este interés por saber, comprender y aplicar las leyes que rigen estos procesos que han venido mutándose a través del tiempo. En palabras de Carlos Marx, el hombre es un productor social de medios de subsistencia; en la produc-

ción se da la división social del trabajo, y de esta forma, se desarrollan las fuerzas productivas, que llevarán a ser más eficientes los procesos de producción y en cierta forma incentivar la acumulación de riqueza; medida inicialmente por la extensión de tierras poseídas y posteriormente por el dinero acumulado tras las actividades de producción e intercambio.

Los Estados -naciones- surgen en el siglo XV, haciéndose más fuertes y centralizados a principios del siglo XVI, junto con otros cambios intelectuales e institucionales se convierten en la causa y origen de la corriente de pensamiento económico que se denominaría *Mercantilismo*, el cual marcó un período entre el Feudalismo y el Capitalismo y que describe una forma económica que prevaleció en la época de nacimiento del capitalismo, antes de la Revolución Industrial. En este contexto, el crecimiento de las fuerzas productivas origina el desarrollo de la teoría económica, de esta forma, el surgimiento del comercio entre las naciones lleva a la necesidad de teorizar sobre el tema de los negocios internacionales, los primeros planteamientos fueron hechos por los mercantilistas; su objetivo fundamental fue aumentar el poder económico y político del Estado, tal interés, hizo converger todas las teorías económicas hacia la regulación de la economía nacional e internacional.

Según los planteamientos mercantilistas, el empleo y la industria nacional se promovían mediante el fomento de las importaciones de materias primas y las exportaciones de productos terminados, originando una balanza comercial favorable, lo que en palabras de Robert B. Ekelund Jr. y Robert Herbert, «puede parecer completamente razonable si los mercantilistas hubieran estado racionalizando las ventajas comparativas preexistentes en el conjunto de naciones que comerciaban, pero la decepcionante verdad es que muchos de ellos no parecían entender que la especialización y el comercio aumentarían la producción total». Tal postura obedece a su creencia en el beneficio unilateral del comercio exterior según la cual: *Lo que una nación gana, la otra forzosamente lo pierde.*

En 1613 el italiano Antonio Serra en su obra, «*Breve tratado de las causas que pueden hacer abundar el oro y la plata en los países que carecen de minas*», expone principalmente las siguientes ideas¹:

¹ Scheifler, Xavier. Historia del Pensamiento Económico.

- La balanza comercial resulta de las condiciones económicas del país. Por tanto, si se quiere mejorarla, no hay que preocuparse por influir en la balanza misma, sino en las condiciones económicas favorables para un país, entre las que reconoce como principales: importancia del comercio, prudencia y previsión de los gobiernos, abundancia de productos para la exportación, situación geográfica favorable, aptitudes de la población.
- Los fenómenos monetarios son sintomáticos y consecuentes; los fenómenos de fondo son los económicos, o sea, de producción, distribución y consumo; mientras que los monetarios son una consecuencia de los primeros.
- Explica la relación existente entre la balanza de pagos y la sobrestimación o subestimación de la moneda, así como la entrada o salida de metales, haciendo ver que esta entrada o salida es una consecuencia de la balanza de pagos. La exportación de metales preciosos, lejos de ser siempre perjudicial, puede contribuir en muchos casos al aumento de los mismos; toda vez que quien exporta dinero lo hace con el objeto de ganar; por lo tanto, a la exportación de metal precioso sucederá una repatriación de mayor cantidad del mismo en forma de utilidades.
- Preeminencia de la industria en la riqueza nacional: La industria es menos aleatoria que la agricultura, pues no está sujeta a los azares de los temporales, plagas, desastres naturales, entre otros. La industria es más extensible porque los rendimientos en ella son crecientes, mientras que en la agricultura son decrecientes; no obstante tanto en la industria como en la agricultura se dan fases de rendimientos crecientes y decrecientes, pero la industria puede liberarse de los decrecientes por medio de la instalación de nueva planta. La industria goza, para sus productos de un mercado mucho más seguro que la agricultura para los suyos, porque los productos industriales son fáciles de conservar y no se echan a perder con la prontitud de los productos agrícolas.

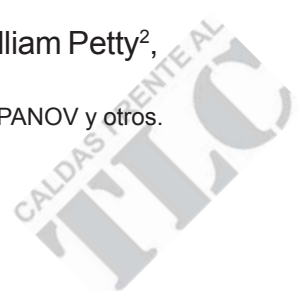
Continuando con los planteamientos fisiócratas, Richard Cantillon, en su obra *«Ensayo sobre la naturaleza del comercio en gene-*

ral», particularmente en su análisis de teoría monetaria, describe los efectos del aumento de los metales preciosos tanto en los Estados que poseen como en los que no poseen minas. Según su teoría, sí el Estado posee minas de oro y plata, la explotación de las mismas aumenta los ingresos de los empresarios y de los obreros de las minas; esto hace aumentar los precios de los artículos cuya demanda ha subido y hace disminuir por consiguiente el consumo del resto de población; el aumento de los precios se traduce en una disminución de los ingresos reales de los terratenientes, sus sirvientes y obreros; los terratenientes subirán sus rentas para resarcirse del alza de precios, lo que traerá como consecuencia un aumento de los salarios y del costo de producción de los artículos manufacturados; convendrá en consecuencia importar estos artículos del extranjero, lo que provocará la ruina de las manufacturas nacionales, la salida de dinero al exterior y el empobrecimiento acumulativo de la nación. Si el aumento proviene de un saldo favorable en la balanza de pagos, se enriquecen los comerciantes y los empresarios, aumenta el empleo nacional, aumenta el consumo, aumentan los precios y disminuyen las exportaciones, a menos que del extranjero se importe una cantidad adicional proporcional al incremento del consumo, lo que provoca una salida de metales preciosos y permite al país seguir viviendo en la riqueza.

Pero la preocupación de Cantillon sobre el significado exacto de una balanza favorable, tiene respuesta en su propio análisis, el cual, parte de la idea que los productos son un compuesto de tierra y de trabajo, preconiza el desarrollo de las industrias que emplean mucho trabajo, pues, la tierra contribuye poco al precio del producto; de esta manera, se venderá ante todo el trabajo, y se obtendrán a cambio de él, productos de la tierra que permitirán alimentar una población más numerosa. En suma, para que el comercio sea ventajoso, es preciso que los objetos exportados contengan el menor componte de tierra posible y lo que más se pueda de trabajo. Para los productos importados tiene que ocurrir a la inversa (opinión totalmente antagónica a la Fisiocracia).

Otro de los pensadores de la escuela Fisiócrata fue William Petty²,

²Historia de las Doctrinas Económicas. KARATAEV, RYNDINA Y STEPANOV y otros. Editorial Grijalbo S.A. México.



quien propuso evacuar de Irlanda a los irlandeses hacia Inglaterra, los calculaba en un millón trescientos; su idea era trasladar a Inglaterra un millón para convertirlos en obreros de las empresas manufactureras inglesas; los trescientos restantes se quedaban en Irlanda, debían ser utilizados como pastores en la granja lechera propiedad de los ingleses. Petty era un partidario manifiesto del sistema colonial inglés; hacía hincapié en la necesidad de ampliar las colonias inglesas y calculó los ingresos que obtenía Inglaterra de sus colonias, incluyendo el valor de los esclavos que eran enviados desde África a trabajar en dichas colonias. Consideraba que el comercio exterior proporcionaba a Inglaterra una extraordinaria riqueza; por eso, en su aritmética política, hizo gala de convicciones mercantilistas, manifestando que la riqueza del país, consiste fundamentalmente, en la parte que le corresponde del comercio exterior con el mundo entero. Afirmaba que Inglaterra no podía obtener en su mercado interior con el comercio de la carne, las bebidas y los vestidos, la cantidad de oro, plata y piedras preciosas que le proporcionaban el comercio exterior y la política colonial.

A partir de los planteamientos fisiócratas y mercantilistas, se desarrolla la escuela clásica; siendo Adam Smith uno de los principales exponentes, en su libro «*La Riqueza de las Naciones*», habla de las restricciones impuestas sobre la introducción de aquellos géneros y efectos extranjeros que pueden producirse dentro del reino. Al respecto, plantea como ventaja para la actividad económica interna, el uso del capital para actividades comerciales dentro de las fronteras de la nación, esto permite ofrecer un mayor volumen de empleo a la población; señaló como una tendencia natural, el empleo de los capitales en el fomento y el progreso de la industria doméstica, ofreciendo mayor cantidad de trabajo a las gentes de la patria, aunque este no fuese un hecho premeditado, sino el resultado de la búsqueda de la conveniencia personal y nada tenga que ver con el patriotismo.

Destacó la ventaja que puede obtenerse del comercio internacional, cuando, «de un país extranjero se nos puede surtir de una mercadería a precio más cómodo que al que nosotros podemos fabricarla, será mejor comprarla que hacerla, dando por ella parte del producto de nuestra propia industria, y dejando a ésta emplearse

en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero». Según esta afirmación, la importación de bienes que resulten más baratos en el extranjero que la producción interna, permite al país darle usos alternativos y más eficientes a su infraestructura productiva, con lo cual, se puede obtener un mayor producto. Esto permite a la industria de un país, un uso más ventajoso de su capital; el monopolio en el mercado doméstico sólo favorece a los mercaderes y fabricantes, que aumentan los precios de los bienes y servicios obteniendo grandes ganancias, por la prohibición de entrar productos del extranjero. Sin embargo, para fomentar la industria nacional, Smith, planteó dos casos en los que es útil imponer cargas o contribuciones a la introducción de productos extranjeros: El primero se presenta cuando cierta rama de la industria es necesaria para la defensa del país; el segundo caso, cuando la producción interna se ha visto afectada con alguna contribución.

Continuando con la tradición clásica, David Ricardo³ formuló la Teoría de la Ventaja Comparativa, basando su explicación en la teoría del valor del trabajo; la ley de la Ventaja Absoluta fue formulada por Adam Smith, pero David Ricardo explicó el patrón y las ventajas del comercio internacional con su ley de la ventaja comparativa así: Aún, cuando una nación tiene una desventaja absoluta respecto a otra nación en la producción de ambas mercancías, existe una base para el intercambio mutuamente benéfico, salvo que la desventaja absoluta sea en la misma proporción en las dos mercancías; los países participantes en el comercio internacional, obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar «la masa de bienes, y por consiguiente, la suma de disfrutes»; de esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio, por lo que la especialización significa la potenciación de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones, constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo para elevar el bienestar general.

Al hablar del comercio en estos términos, Ricardo, se refiere al libre comercio entre las naciones, que para él representaba el camino del progreso, «en un sistema de comercio absolutamente

³ RICARDO. David. Principios de Economía Política y Tributación. Fondo de Cultura Económica/Clásicos de Economía. Primera edición en inglés 1817. Bogotá 1997

libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos; esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal, distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones, en todo el mundo civilizado, con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas».⁴

Después de señalar la conveniencia de la especialización, David Ricardo pasa a explicar cómo se arriba a la misma y porqué es ventajosa aún cuando un país está mejor dotado que los demás en todas las industrias; en otras palabras, porqué, la especialización es también necesaria en los casos en que la producción de todos los artículos requiera menos tiempo de trabajo en uno de los dos países que participan en el intercambio. Anuncia así el Principio de las Ventajas Comparativas, teniendo en cuenta las necesidades de la economía inglesa de su tiempo, de acuerdo con este principio, un país exportará aquel producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país. En cambio, para Adam Smith, es preciso notar lo, el comercio sólo era posible si un país tenía ventajas absolutas respecto a otro en la fabricación de un determinado bien.

«Inglaterra - dice Ricardo - puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de cien hombres durante un año; si tratase de producir vino, probablemente necesitaría el trabajo de ciento veinte hombres durante el mismo tiempo, consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo, a cambio del paño que produce». «Portugal, probablemente pueda producir su vino con el trabajo de ochenta hombres durante un año, mientras que para la producción del paño requiera el trabajo de noventa hombres durante el mismo tiempo. Resulta en consecuencia ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aún cuando

⁴ Ibid. Pág. 102

la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra. Aún cuando podría producir el paño con el trabajo de noventa hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de cien obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino⁵.» La idea esencial, es que el país que tiene una ventaja relativa en una producción debe especializarse en la misma, de acuerdo con esto, un país exportará aquél producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país.

Carlos Marx⁶ también hace su aporte teórico a la economía internacional postulando: «Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una cuota más alta de ganancia; en primer lugar, porque aquí se compite con mercancías que otros países producen con menos facilidades, lo que permite al país más adelantado vender sus mercancías por encima de su valor aunque más baratas que los países competidores. Cuando el trabajo del país más adelantado se valoriza aquí como un trabajo de peso específico superior, se eleva la cuota de ganancia, ya que el trabajo no pagado como un trabajo cualitativamente mayor se vende como tal. Y la misma proporción puede establecerse con respecto al país al que se exportan unas mercancías y del que se importan otras: puede ocurrir, en efecto, que este país entregue más trabajo materializado en especie del que recibe y que, sin embargo, obtenga las mercancías más baratas de lo que el puede producirlas.»

Continuando con el estudio de la economía internacional, en 1870, se plantea el principio de la utilidad marginal, por parte de William S. Jevons, Carl Menger y León Walras, representantes de la Escuela Marginalista, quienes se interesaron en los fundamentos macroeconómicos de la formación de los precios; consideraban el intercambio en el mercado como el factor determinante del equili-

⁵ Ricardo, David. Ibidem. p.103.

⁶ MARX, Carlos. El capital, crítica de la economía política. Tomo III. Págs. 236-237-238. Fondo de cultura económica. México, 1981. Décimo cuarta impresión.



brio entre oferta y demanda, por medio del cual se definen los precios y las cantidades transadas. Para esta escuela, el objeto del intercambio es maximizar la satisfacción, lo que para Walras, quería decir, disponer de los excesos de demanda; por lo tanto, todo acto de intercambio influye en los valores de todos los bienes del sistema económico; así mismo, Walras, consideraba la producción y los factores de la actividad económica como interrelacionados.

A la escuela Marginalista, le sigue la Corriente Neoclásica principal, de la cual se desprende la asignación de recursos, dentro de ésta aparece la Teoría del Comercio Internacional, cuyo principal exponente es Bertil Ohlin; su análisis se inicia con la consideración de un elemento completamente abandonado por los teóricos precedentes: El espacio. Según la teoría de Ohlin, si se examina la consideración espacial de los fenómenos económicos, es posible ver que ella presenta en el ámbito de distritos geográficos generalmente muy pequeños, ciertas uniformidades. Esta teoría, debe emplearse conjuntamente con la de Ricardo para explicar la realidad de los intercambios internacionales: El intercambio basado en la dotación relativa de factores de producción, se convierte en una teoría para explicar las diferencias en los costos comparativos.

El teorema de Heckscher y Ohlin, afirma que un país exportará aquel bien en cuya producción emplea con mayor intensidad el factor que, relativamente abunda en ese país con relación a los otros países con los cuales mantiene relaciones comerciales, e importará aquel bien en cuya producción se ha empleado cantidades abundantes del factor relativamente escaso y costoso; es importante señalar, que cuando los autores se refieren a las diferencias entre las dotaciones o abundancias factoriales, con ello quieren significar la dotación o abundancia relativa de factores y en ningún momento, se refieren en términos absolutos. El análisis propuesto en el teorema H-O, como bien puede deducirse, se encuentra condicionado, al hecho de que los países que comercian posean proporciones de factores diferentes y para definir esta dotación relativa, a menudo, se emplean dos mecanismos: por unidades físicas, o por el precio; la medición física se refiere a la cuantificación de

los factores capital y trabajo, haciendo referencia al número de unidades físicas de cada factor disponibles en el país.

Por su parte, la medida por el precio, se fundamenta en los precios relativos de los factores trabajo y capital, con el fin de precisar la abundancia de los factores que permite establecer la diferenciación entre los países; en este sentido, es conveniente resaltar la definición ofrecida por Ohlin sobre la abundancia relativa de los factores, basada en la razón de los precios de los factores existentes en los países antes del comercio. Si uno y dos son respectivamente dos países y el capital es C y la mano de obra L , entonces el país uno será abundante en capital, si antes de iniciarse el comercio con dos, se cumple, como lo señala Ohlin, que en el país uno el capital sea más barato en términos relativos antes del comercio, lo cual tendrá como consecuencia, que el bien producido con intensidad de capital, es relativamente más barato en ese país; de este modo, una vez iniciado el comercio, el país con abundante factor capital, exportará el bien intensivo en éste factor⁷.

Por su parte, el planteamiento sobre la medida física de los factores, afirma, que un país es relativamente abundante en capital o mano de obra, si y sólo si, está dotado con una proporción mayor de estos factores que el otro país. Una expresión del teorema referida a la tendencia hacia la igualación de los precios, resultado de utilizar factores relativamente abundantes y baratos, en cada país tiende a afirmar que esta nivelación de los precios, se daría; en primer lugar, por la libre movilidad de las mercancías, y en segundo lugar, por la nivelación de los precios de los factores productivos por medio del efecto precio de las mercancías producidas con dichos factores. La tendencia a la igualación de los precios resultaría de la aplicación del siguiente mecanismo: Un incremento de la demanda de factores abundantes y baratos, como consecuencia de una ampliación del mercado, tiende a elevar su precio; mientras que, contrariamente, una disminución relativa de la demanda de los factores escasos y caros, al ser utilizados en menor cantidad, provocarán una disminución de los precios; este razonamiento lleva a la conclusión que, en determinado plazo, las

⁷ R.W. Jones. Factor Proportions and the Heckscher- Ohlin Theorem, Review of Economics Studies. Vol. 24, 1996 1997, Pág. 1-10.

diferencias de precios existentes antes de la especialización, serán cada vez menores.

La teoría planteada por Heckscher y Ohlin, destaca, las diferencias presentadas en las dotaciones relativas de factores y en los precios de los mismos, como la causa más significativa del comercio entre los países; señala, también, que el comercio entre países con dotaciones factoriales diferentes, conducirá a la eliminación o reducción de las diferencias de los precios de los factores entre los países que comercian. Algunos de los supuestos, conservan el marco tradicional clásico de dos países, dos bienes, similitud en los gustos y emplean igual tecnología, sólo que mantienen una diferencia en las dotaciones de los factores productivos, pero, cada país utiliza cantidades fijas de dos factores productivos homogéneos como lo son el capital y trabajo. Se supone también, que la calidad de cada factor, es idéntica en cada país, lo mismo que los factores de producción; de otro lado, también se parte de los supuestos, que los bienes se venden en un mercado de competencia pura, que son producidos con rendimientos constantes de escala y se sostiene la inexistencia de costos de transferencia; de tal modo que los precios de los bienes objeto de comercio internacional tienden a igualarse.

A partir del teorema H-O, se han desarrollado diferentes principios y teorías que por una parte, han ampliado el contenido analítico, y por otra, han modificado el marco de esta perspectiva teórica; tal es el caso de los estudios realizados por Wasily Leontief, relacionados con las comprobaciones adelantadas principalmente en los Estados Unidos, entorno al modelo H-O; el aporte de este autor, se denomina la Paradoja de Leontief. En 1953, Wasily Leontief publicó un famoso artículo donde demostraba, con la información estadística disponible en 1947 sobre la economía de los Estados Unidos, que contrariamente a lo que sostenían los más sofisticados teoremas del modelo ortodoxo del comercio internacional (modelo H-O) y la sabiduría convencional, la economía más desarrollada del mundo estaba especializada en exportaciones intensivas en trabajo y no en exportaciones intensivas en capital. Para sobreponerse a su sorpresa y tranquilizar las conciencias sobre el estado de la única teoría aceptada en las principales aca-

demias del mundo, Leontief, revivió la vieja reducción de trabajo complejo a simple que Marx planteara en el primer capítulo de El Capital.

Con este planteamiento, un trabajador dos veces más productivo que otro, aportaría, (considerando todas las demás variables iguales), el doble de unidades laborales; así, Estados Unidos era uno de los países con mayor abundancia de fuerza de trabajo, en términos relativos y la teoría recuperaba el orden esperado. Leontief se encargaba de disipar por sí mismo, la sospecha de una paradoja teórica, basándose en la necesidad de justificar el excedente de la capacidad productiva o por incorporar a los factores capital y trabajo los recursos naturales, se ha pretendido modificar el desarrollo de la teoría clásica y neoclásica, pero, en general, se ha enfatizado por parte de los países capitalistas industrializados en introducir cambios a los supuestos generales básicos para incluir elementos y factores que, de un modo u otro, influyen actualmente en las corrientes del comercio internacional.

TEORÍAS ALTERNATIVAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Después de los años sesenta del siglo XX se presentan desarrollos teóricos importantes que en cierto sentido complementan el modelo H-O, al centrarse en aspectos de la demanda, los beneficios de los adelantos tecnológicos y las economías de escala, en un contexto de mercados de competencia imperfecta. Las décadas posteriores a los años sesenta se caracterizan por los adelantos tecnológicos en los sistemas productivos y en las comunicaciones, así como el vertiginoso avance de la informática; lo que se traduce en un cambio en la composición del consumo y de la producción a nivel mundial, la sofisticación en bienes de consumo y de capital, la variedad de productos, la aparición de numerosos sustitutos cercanos, nuevas formas de procesos productivos y los adelantos en investigaciones biológicas, llevan nuevas y más avanzadas opciones de intercambio comercial, que en el marco de la globalización y de la apertura económica exigen cada vez más una mayor libertad comercial.

Los modelos de desarrollo económico que actualmente siguen los países, que se fundamentan en la libertad de mercados y la flexibilización comercial, han llevado a que lentamente en algunos casos y rápidamente en otros, los países eliminen las barreras arancelarias y no arancelarias. Las condiciones económicas actuales son distintas a las de las décadas de los años donde el comercio se explicaba con el modelo H-O; surgen entonces las teorías alternativas que explican las causas y consecuencias del comercio bajo las consideraciones de la demanda, de las cuales el modelo H-O dijo muy poco.

Entre estas teorías se encuentra la «hipótesis de la demora en la emulación», expuesta por Michael V. Posner en 1961, donde se rompe el supuesto clásico de la misma tecnología en los países, generándose una demora en la transferencia tecnológica de un país a otro. Raymond Vernon en 1966, desarrolló «la teoría del ciclo del producto», según la cual un producto nuevo pasa por tres etapas, desde su reconocimiento y acomodación en el mercado, pasando luego por una consolidación de su producción propiciando economías de escala y la consecuente exportación, hasta llegar a desplazar la producción del bien hacia países que con una ubicación geográfica estratégica permita proveer el bien a menores costos no sólo por el transporte sino incluso por mano obra y materias primas más baratas.» La teoría de las demandas sobrepuestas» de Linder, relaciona las demandas de los productos entre los países con niveles de ingreso per-cápita similares, la teoría de Linder ha estimulado el desarrollo de teorías sobre el comercio intraindustrial.

De otro lado, Paúl Krugman, fundamenta su teoría sobre el comercio, en la competencia imperfecta y las economías de escala, profundizando el estudio de la diferenciación de productos y el comercio entre países similares. Para Krugman, en un mundo que se globaliza y abre sus fronteras, la economía internacional entra a jugar un papel destacado en la definición de la política internacional, el comercio entre los países, las estrategias comerciales, la tasa de cambio, la coordinación internacional y hasta la misma política macroeconómica que resuelve cada país. Las inquietudes que surgen en la actualidad y que suelen obstaculizar el desempe-

ño de esta rama de la economía, se deben a que las transacciones se realizan entre países con diferentes monedas, políticas internas y restricciones externas que alteran las relaciones comerciales; tanto las características del dinero (emisión de dinero por el banco central de cada país); como que las condiciones de movilidad, información, precios y en general de competitividad no sean las mismas para los países; se convierten en dos motivos por los cuales el sector externo sea tratado con especial relevancia dentro de las economías de hoy en día.

Continuando con su análisis, Krugman plantea, que cuando los países comercializan bienes y servicios entre ellos, se produce casi siempre un beneficio mutuo, y que este beneficio puede estar tanto en el comercio internacional de bienes o servicios, como en la financiación internacional; la inversión extranjera directa es uno de los beneficios que más buscan las economías emergentes y las economías desarrolladas; la discusión a este respecto, está en los efectos que pueden venir sobre la distribución de la renta al interior de cada país. «Los Patrones del Comercio conforman una de las preocupaciones más grandes de los economistas» para Krugman estos son de difícil estimación. Desde Ricardo hasta las nuevas teorías del siglo XX no existe una teoría absoluta y suficientemente robusta sobre ello. La balanza de pagos, la determinación del tipo de cambio, la coordinación internacional de las políticas económicas, el mercado internacional de capitales y el proteccionismo que resulta uno de los temas más álgidos de la política económica internacional, y cuya discusión con el libre comercio se mantiene vigente; son los contenidos en la Economía Internacional que según Krugman deben tener un manejo adecuado y vital en la política externa de cada país.

En cuanto al manejo de la Economía Internacional, el diagnóstico del estado de la balanza de pagos (registro de las transacciones que un país hace con el resto del mundo), es trascendental. Su análisis se encuentra con la característica de la diferencia de monedas entre países socios y su consecuente intervaloración; reconociendo que luego de la segunda guerra mundial, la determinación del tipo de cambio se convirtió en materia central de los analistas internacionales; de esta forma, el manejo de la coordina-

ción Internacional de las políticas económicas se presenta dentro de los nuevos parámetros de globalización e internacionalización de las economías, pues es innegable que las interconexiones entre las políticas económicas de los países pueden generar repercusiones de unos en otros al tomar ciertas decisiones; además, se puede señalar que las cuestiones que más aceleran los procesos de integración son las necesidades de financiación y de inversión de los países; por lo cual, todos los temas relacionados con los acuerdos sobre capitales son de extrema importancia para el análisis económico internacional.

Según Krugman⁸, «por primera vez desde 1917, vivimos en un mundo en que los derechos a la propiedad y los mercados libres se ven como principios fundamentales, no como expedientes mezquinos; donde los aspectos desagradables del sistema de mercado, la desigualdad, el desempleo, la injusticia, se aceptan como parte de la vida». Y es por esto mismo que se encuentran tantos enfoques controversiales relacionados con los procesos de integración, al respecto afirma: «la ruptura de las fronteras habilitó fuertes capacidades de interacción entre los sistemas de producción y los sistemas financieros de todos los países. Desmantelados los elementos militares e ideológicos de la confrontación Este - Oeste, se abre una oportunidad histórica para crear un nuevo orden mundial en torno al libre intercambio internacional de bienes y capitales, y de reducir cada vez más las fronteras económicas entre los estados. Se acentúa el poder de los mercados, interno y mundial, para la distribución de los productos, aunque no para asegurar la distribución equitativa de los beneficios del desarrollo entre todos los participantes. Las cadenas de producción nacionales y multinacionales tienen a su alcance la posibilidad casi inmediata de obtener ventajas comerciales, así sean efímeras, en el costo de la mano de obra, en la aceleración de la producción seriada, en las innovaciones tecnológicas y en la adaptación de las mismas a determinados entornos».

⁸ KRUGMAN. Paul R. De Vuelta a la Economía de la Gran Depresión. Editorial Norma. Bogotá. 1999.

COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES ENTRE LOS PAÍSES DE LA PERIFERIA

Las relaciones que existen entre los países desarrollados o del centro y los países en desarrollo o de la periferia es caracterizada por Raúl Prebisch cuando afirma: «El capitalismo desarrollado es esencialmente centrípeto, absorbente y dominante. Se expande para aprovechar la periferia; pero no para desarrollarla, muy seria contradicción en el sistema mundial.»⁹ Según esta teoría, las asimetrías estructurales entre los países del centro y la periferia, tienden a desfavorecer a los países en desarrollo a través de las relaciones comerciales que llevan a que las sociedades capitalistas del centro saquen ventaja al realizar intercambios con los países periféricos usufructuando sus recursos productivos; bienes básicos, recursos naturales, recursos humanos y colocando sus excedentes exportables, sin que los países de la periferia tengan posibilidades de apropiarse de las tecnologías y realizar procesos de acumulación que permitan crecimiento y desarrollo.

En contradicción con, las teorías clásicas del comercio exterior, las cuales consideraban que las ganancias de los intercambios comerciales de alguna forma se distribuyen entre los países del centro y los países de la periferia, al intercambiar bienes manufacturados por productos primarios, es decir, se distribuyen los beneficios de los adelantos tecnológicos entre los países al elaborarse los bienes a menores costos, lo que se traduciría en una baja en los precios; además a mayores adelantos tecnológicos, más diversidad de bienes (mayor consumo en los países) y por consiguiente más consumo de bienes primarios por parte de los países del centro, es decir, más bienestar especialmente a los países desarrollados al mejorar sus términos de intercambio.

Sin embargo Raúl Prebisch desde la CEPAL y Hans Singer desde las Naciones Unidas, en la década de los años cincuenta formulan una teoría que contradice las formulaciones ortodoxas de las teorías neoclásicas, al afirmar que estos beneficios no se distribuyen entre los países de la forma prevista por la teoría del comercio in-

⁹ Raúl Prebisch, Capitalismo periférico: Crisis y transformación, 1981

ternacional, al retener los países del centro los beneficios de los menores costos, al no disminuir los precios internacionales de los bienes manufacturados como consecuencia de menores costos de las materias primas, quitándole con ello las ganancias que los países de la periferia obtienen de las mejores eficiencias productivas, fuera de lo anterior, los países en desarrollo, productores de bienes primarios, ven como los precios reales de sus productos se deterioran muchas veces por debajo de los costos de producción, llevando al deterioro de los términos de intercambio evidente entre los países del centro y los de la periferia, como consecuencia de las ventajas comerciales del mercado de productos manufacturados a favor de los países industrializados y del mercado de los productos básicos y materias primas en contra de los países en desarrollo.

DE LA PERIFERIA AL CENTRO

La evolución del capitalismo periférico hacia el centro, permite que los países pasen de ser economías de subsistencia, con evidentes atrasos tecnológicos, poco dinamismo interno con mercados locales autarquizados, desconectados de la región y de la nación, donde el crecimiento se fundamenta en la explotación de los recursos naturales y su participación en el comercio internacional se realiza a través de productos básicos con muy poco valor agregado; hacia economías que haciendo uso adecuado de sus recursos, con innovaciones tecnológicas, consolidando procesos de acumulación y crecimiento industrial, que permiten producciones a escala con bajos costos y una penetración competitiva en los mercados internacionales de largo plazo, a economías con un gran dinamismo interno, alta capacidad de consumo doméstico, que permite una alta demanda intra e interindustrial a través de mercados que a pesar de ser locales están conectados a redes nacionales e internacionales.

De acuerdo con esta teoría, las economías de la periferia presentan procesos de acumulación de capitales pobres y demasiado lentos, sobre todo, aquellas que fundamentan su capacidad productiva en la explotación de sus recursos naturales, produciendo materias primas y bienes básicos de escaso valor agregado, y con

una muy alta relación trabajo-capital, prácticamente no existen procesos de acumulación y en general, los procesos productivos son de subsistencia. En consecuencia, los procesos de acumulación productiva se hacen posibles en la medida que los países de la periferia avancen hacia la industrialización, con énfasis inicial actividades agroindustriales, generadoras de excedentes exportables, que sirvan como apalancamiento del crecimiento y desarrollo económico, permitiendo la retención y aprehensión de procesos tecnológicos, que lógicamente mejoren la actividad productiva; sin embargo, la relación trabajo-capital siguen siendo relativamente alta; inicialmente la orientación de su producción debe ir al consumo interno, fortaleciendo y conectando los mercados locales y regionales; de esta forma, los procesos de acumulación pasan de ser nulos y de subsistencia a procesos de acumulación simple.

De otro lado, en las economías industrializadas o capitalismo del centro, predomina la producción industrial y de servicios, la producción agrícola soporta poco el crecimiento industrial, convirtiéndose en un sector protegido, privilegiado por subsidios, atendiendo la seguridad alimentaria que los países deben procurarse. Los excedentes exportables tienen un alto valor agregado con una alta relación capital-trabajo, donde el sector servicios se convierte en la principal fuente de ingresos para el país. El consumo interno es demasiado grande, con diversidad de sustitutos cercanos, con una gran capacidad de gasto. Los procesos de producción en serie y de escala ampliada permiten salidas mayores al comercio internacional, los aprendizajes y adelantos tecnológicos propios de estas economías gracias a los altos niveles de educación de su población y de la alta inversión en investigación y desarrollo (I+D), llevan a que los procesos de acumulación sean ampliados, sostenibles y crecientes.

Un ejemplo de economías periféricas, lo encontramos en los países de la Comunidad Andina de Naciones, CAN (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia); economías tradicionalmente soportadas en la producción de bienes intensivos en el uso de recursos naturales y mano de obra barata, cuyas ventajas comparativas están dadas por la producción y exportación de bienes básicos o commodities; que generan muy poco valor agregado, con produc-

ciones intensivas en mano de obra, con una alta relación trabajo-capital; el estancamiento económico, el lento desarrollo y las pocas excepciones de procesos de industrialización sectorial, caracterizan a los países del área como economías con procesos de acumulación lenta y de subsistencia.

INTEGRACIÓN COMERCIAL Y ECONÓMICA

De los estudios de las ventajas provenientes del comercio mundial pasamos al análisis de los beneficios de la integración económica entre los países, que van desde disminuir o eliminar las barreras comerciales (integración comercial), hasta lograr procesos de unificación de políticas fiscales y monetarias (integración económica), a través de la creación de acuerdos preferenciales hasta la conformación de uniones económicas. La fase inicial de un proceso de integración comercial, se da con la conformación de un acuerdo comercial preferente, por lo regular entre unos pocos países, que se otorgan barreras aduaneras más bajas entre ellos, con relación a los que imponen a los países no miembros del acuerdo.

El proceso de integración comercial continúa con la creación de un área de libre comercio, en la que se eliminan en forma gradual todas las barreras comerciales entre los países integrantes, pero cada país, mantiene sus restricciones comerciales frente a las otras naciones no integrantes del área. La integración comercial termina con la conformación de una unión aduanera, la cual consiste en un bloque de países que mantienen un área de libre comercio entre ellos, pero a su vez, armonizan las políticas comerciales hacia los no miembros de la unión. Luego del proceso de integración comercial viene la integración económica, con la conformación de un mercado común, el cual, va más allá de la conformación de una unión aduanera, al permitir la libre movilidad del trabajo y del capital entre los países integrantes. La integración económica llega a su madurez, con la conformación de una unión económica entre los países firmantes, la cual implica la unificación de medidas fiscales y monetarias, logrando conformar un bloque sólido de naciones que permiten una movilidad interna de factores productivos entre sus miembros, en la búsqueda de un mayor desarrollo económico y un blindaje frente al resto del mundo.

Los beneficios de los procesos de integración en el ámbito internacional, son analizados por Jan Timbergen, quien publicó en 1954 un libro titulado «International Economic Integration», en el cual considera que la unificación económica mundial, sería posible suprimiendo todos los obstáculos artificiales al comercio internacional; lo anterior teniendo en cuenta que en 1948 las seis naciones europeas firmantes del tratado de París, habían pactado la integración relativa de un importante sector de sus economías —el del carbón y del acero, el siderúrgico— por medio de normas articuladas. Este tratado dio origen a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Por medio de esta se pretendía eliminar barreras al comercio entre los países participantes y de esta forma potenciar su crecimiento económico, evitando la competencia entre ellas y fortaleciendo su posición comercial frente a otros países.

Seguidamente, el profesor Timbergen¹⁰, en su libro «Hacia una Economía Mundial», expone el proceso integracionista como un capítulo importante en la historia del comercio mundial, resultado de la reducción de las barreras comerciales entre grupos limitados de países, que toma un especial auge después de la segunda guerra mundial, con los movimientos hacia la integración en Europa, motivados por la percepción de dominio del mundo por parte de grandes potencias. De esta forma, la integración europea, es el resultado de la toma de conciencia de las naciones consideradas como potencias antes de la segunda guerra mundial como: Francia, Alemania, Italia y en cierta medida Gran Bretaña, sobre los cambios en la economía mundial; además que los países pequeños se dieron cuenta, que sólo podían conservar su influencia por medio de acuerdos de cooperación; de esta forma en Europa se inició el proceso integracionista. También fue tenido en cuenta el aspecto político, según el cual, sólo una Europa unificada podría desempeñar un papel comparable al de los dos gigantes (USA y URSS) y al de los posibles gigantes asiáticos en el futuro.

Desde un panorama mundial, el proceso de globalización e internacionalización de la economía, ha estado acompañado de importantes avances de la revolución científico–tecnológica, que

¹⁰ TIMBERGEN, Jan. Hacia una Economía Mundial. Ediciones Orbis. S.A Barcelona, 1983. Pág. 65.



unifica espacios y operaciones financieras y comerciales. En este contexto, la integración debe ser entendida como un medio y no como un fin en sí mismo, tendiente a lograr un mayor desarrollo económico, educativo y cultural por la vía de la ampliación de mercados, aumento de la productividad, disminución de los costos, formación de recursos para el mundo del trabajo y de la producción; elementos claves para una política económica y social. Por tanto la tendencia mundial desde hace algunos años es a formar bloques económicos de países, con intereses y condiciones económicas similares, o cercanos geográficamente, esto con el fin de buscar un mejor posicionamiento en la escena internacional.

Continuando con los estudios sobre los procesos de internacionalización de la economía y globalización, Joseph Stiglitz¹¹, señala como la finalidad de la actividad económica, aumentar el bienestar de las personas, y considera el trabajo como un componente esencial de este bienestar. Aun cuando las dos proposiciones parecen obvias, es frecuente que la política económica vaya en contra de los intereses de los trabajadores; según Stiglitz, ello se debe a que la economía neoclásica reduce el trabajo a una mercancía, lo cual se agrava por los defectos endémicos del mercado y porque los trabajadores no tienen una representación política suficiente, a ello, se suma la actitud general de defender una política al servicio del mercado que persigue el rendimiento económico de manera aislada, sin ensamblarlo con las aspiraciones sociales de equidad y de redistribución de la riqueza; además, considera que los poderes públicos y la comunidad internacional, tienen mucho por hacer para garantizar que el desarrollo sea algo más que la simple acumulación de capital.

En su libro «El Malestar en la Globalización» (2002), afirma: «Escribo este libro porque en el BM comprobé de primera mano el efecto devastador que la globalización puede tener sobre los países en desarrollo y, especialmente sobre los pobres en esos países. Creo que la globalización –la supresión de las barreras al libre comercio y la mayor integración de las economías nacionales – puede ser una fuerza benéfica y su potencial es el enriquecimien-

¹¹ STIGLITZ. Joseph E. El Malestar en la Globalización. Editorial Nomos S.A. Bogotá. 2002

to de todos, particularmente los pobres; pero también creo que para que esto suceda es necesario replantearse profundamente el modo en el que la globalización ha sido gestionada, incluyendo los acuerdos comerciales internacionales que tan importante papel han desempeñado en la eliminación de dichas barreras y las políticas impuestas a los países en desarrollo en el proceso de la globalización».

Las enormes subvenciones que Estados Unidos otorga a sus empresas agroindustriales y a un grupo selecto de grandes productores, y su negativa a reconsiderarlas, son hechos que disgustan a los países de América Latina con agriculturas desarrolladas; estos apoyos le impiden el acceso de muchos productos agrícolas al mercado norteamericano, la ley agrícola estadounidense, que prácticamente duplicó el monto de los subsidios, es «el mejor ejemplo de la hipocresía de la administración Bush en materia de liberalización comercial».

Las trampas de los acuerdos comerciales, concretamente la asimetría entre los países ricos y los pobres, se traduce en defensa de intereses especiales en perjuicio de intereses más amplios; mientras el norte, dice Stiglitz, articula barreras y subsidios, insiste en que el sur abra sus mercados, un ejemplo de ello son el incremento de las tarifas del acero, el rescate a las aerolíneas y el aumento en los subsidios agrícolas; la asimetría entre las partes negociadoras - en el caso del ALCA y los TLC entre Estados Unidos y el resto de los países participantes en la negociación no puede tratarse como una parte inherente de la negociación sino como un problema que hay que superar. Nadie en su sano juicio y con un mínimo de sensatez y de conocimiento de la realidad económica se opone al comercio entre naciones. Nadie quiere que a su país en la paz se le haga lo que los enemigos intentan en la guerra: cerrarlo. Eso lo que genera es miseria. La autarquía o autosuficiencia económica de un país, aparte de ser prácticamente imposible, es empobrecedora. Nadie debe negar las bondades del intercambio comercial ni del intercambio mutuamente enriquecedor en todos los órdenes. Pero esto tiene que ocurrir sobre bases que propendan al desarrollo y a la equidad. Nadie debe endosar una división internacional del trabajo en que unos se especializan en ganar y otros en perder.

TEMAS DE NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Los temas de que se han desarrollado en las rondas de negociación del tratado de libre comercio entre los Estados Unidos y sus corresponsales de Colombia, Perú y Ecuador, iniciadas el 18 de mayo del 2004 en Cartagena en donde se esbozó la agenda general de negociaciones porque estas sólo comenzaron en forma en Atlanta el 14 de junio se reúnen en nueve grupos de acuerdo a los grandes temas susceptibles de generar diferencias conciliables que son los siguientes:

ACCESO A MERCADOS: La historia reciente ha estado llena de políticas proteccionistas, de lo cual se quejan y recriminan unos y otros. Los países andinos negociadores prenden ampliar sus mercados con la enorme demanda norteamericana, lo que daría salida a sus mercaderías con posibilidades y ventajas que hasta ahora no se ha tenido, se negocia el ingreso de los productos de una manera rápida y sencilla sin aranceles ni trabas administrativas, para lo cual los países participantes darían recíprocamente las mismas garantías, en este asunto será difícil conciliar las esperanzas de los interesados en unas mayores posibilidades exportadoras con los empresarios que desean defender sus posiciones en los mercados locales.

En el tema de Acceso a Mercados, se han presentado intercambios de ofertas de bienes industriales. Estados Unidos ofreció en canasta A de desgravación inmediata 150 nuevas subpartidas (99.5% del comercio) que incluyen el calzado y las manufacturas de cuero. Colombia ofreció en canasta A de desgravación inmediata 113 nuevas subpartidas (70% del comercio) que incluyen equipos de perforación, radiodifusión, maquinaria y equipos eléctricos.

AGRICULTURA: Es tal vez el más delicado de los temas a tratar, porque del lado de los países andinos se tiene que defender la gran masa de campesinos dada su importancia social y política y las repercusiones sobre la gobernabilidad y estabilidad de estas naciones, en tanto que para Estados Unidos la política interna de

subsidios a la producción y exportación agrícola resulta difícil de cambiar y más cuando no ha logrado acercamientos en el tema con la Unión Europea. Este tópico parece definirse dentro de las gestiones de la Organización Mundial del Comercio en donde lo que se busca es corregir las distorsiones al comercio de los productos de este sector originadas en prácticas de dumping y restricciones fitosanitarias que discriminan los productos e imposibilitan su libre acceso a los demás mercados.

En la mesa de agricultura los andinos han insistido en la importancia de tener «acceso real» al mercado norteamericano y buscar mecanismos similares a la franja de precios ya que consideran que es ideal para proteger el sector agrícola de estos países. Estados Unidos presiona para la eliminación de este mecanismo, lo que genera distanciamientos sobre el tema agrícola. Lo que se busca es que el agro colombiano sea un ganador neto, y que se definan mecanismos efectivos para alcanzar acceso real de nuestros productos agropecuarios de exportación a los Estados Unidos, así como instrumentos de protección para nuestros productos más sensibles».

SERVICIOS: El comercio de servicios es todo un potencial en ambas direcciones, en este campo las oportunidades se tienen particularmente en áreas como los servicios médicos y de la salud y el turismo, pero también se tienen amenazas en sectores como la comunicación y la educación, los puntos de negociación pasan por los reconocimientos y homologaciones de los títulos profesionales y demás acreditaciones de competencia e idoneidad, en donde las asimetrías son latentes. Otro punto de negociación tiene que ver con las posibilidades de prestación de servicios desde el exterior, mercado que va creciendo y del cual las normativas se han quedado rezagadas y que por tanto han generado niveles de informalidad e ilegalidad en el mercado, también hay puntos de discusión en torno a las comunicaciones y las diferencias en los costos de las plataformas tecnológicas y de las licencias pagas de largo plazo como también por las diferentes economías de escala que la ampliación de mercado permitiría.

INVERSIÓN: Son distintas las aspiraciones por parte los Estados

Unidos y de los países andinos, para los primeros la preocupación mayor radica en la seguridad de las inversiones y la certeza de no confiscación sin indemnización, después le interesa el libre acceso de sus capitales a todas las actividades económicas rentables o de importancia estratégica, como lo es el sector de hidrocarburos y el sector energético. Del otro lado de la mesa la preocupación está basada en concesiones y formas de atraer la inversión extranjera en capital de riesgo y de largo plazo, realmente el mayor interés se centra en la forma de evitar el flujo de capitales golondrinas o especulativos.

Hay otros puntos importantes en las negociaciones como lo es la posibilidad de acceso de los escasos capitales de los países andinos en el mercado norteamericano, en esta, la queja de algunos inversionistas internacionales consiste en condiciones limitadas de acceso a las posibilidades de inversión en los Estados Unidos y entre los mismos Colombia, Perú y Ecuador.

SUBSIDIOS, ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS: Las diferencias entre las economías de los países andinos y la de Estados Unidos ha generado relaciones de dependencia y en muchos casos de sometimiento que no es reciente y que ha permitido que sean los Estados Unidos quienes ponen las condiciones y restricciones según su conveniencia, quedando los países andinos en la única posibilidad de aceptantes, sin poder reaccionar cuando se generen distorsiones perjudiciales para sus economías.

El esfuerzo negociador consiste en la generación de condiciones y mecanismos de aplicación automática para aquellos casos previsibles y evitables que operan cada vez que existan condiciones distorsionantes del mercado que afecten negativamente a uno de los posibles firmantes del tratado de libre comercio.

POLÍTICA DE COMPETENCIA: Una de las mayores preocupaciones en las negociaciones del tratado de libre comercio consiste en la forma como ha de garantizarse la competencia leal y asegurar la supervivencia de las micro y pequeñas empresas en un mercado ampliado, esto porque los distintos tamaños de las empre-

sas y las diferentes disponibilidades de capital, podrían desatar disputas de precios, regalos, descuentos y otros ofrecimientos que desnaturalizan los mercados y de los cuales se pueden valer algunas empresas para entrar en un mercado en detrimento de los demás competidores, lo que puede sacar a muchos jugadores del mercado, permitiendo la concentración de segmentos en monopolios en perjuicio de los micro y pequeños empresarios y finalmente también de los consumidores.

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL: Existe una preocupación mayúscula en el tema de la propiedad intelectual. Las distancias en el patrimonio de esta especie en manos de los Estados Unidos frente a la poca oferta de los países andinos hace que no sea posible una negociación igualitaria entre partes tan desiguales.

Son enormes los recursos que los Estados Unidos desde sus sectores público y privado invierten en la investigación, obviamente los resultados merecen su protección tanto a la propiedad intelectual como de los demás registros, marcas y patentes, ya que de no hacerlo, se desmotivaría la investigación en perjuicio de ambas partes y del mundo en general.

Por otra parte si hay consenso en la necesidad de proteger los derechos a la propiedad intelectual, la realidad demuestra que esta protección de derechos particulares a favor de los investigadores o de sus patrocinadores, se opone a las necesidades generales de los pueblos andinos que carecen de recursos para pagar por los avances científicos y de los cuales dependen otros derechos fundamentales como la protección del derecho a la vida y al cabal desarrollo, que se ve truncado entre la pobreza y las aspiraciones de los empresarios poseedores de los derechos.

La negociación del tratado de libre comercio en materia de los derechos de propiedad intelectual, exigirá un mayor compromiso de los andinos para respetar estos derechos y una mayor generosidad por parte de los Estados Unidos para mantener el acceso a los bienes y servicios protegidos.

En cuanto al tema de propiedad intelectual, uno de los temas que más polémica ha generado, el equipo negociador manifestó que el texto propuesto por Estados Unidos no satisfacía los intereses andinos por lo que debía ser analizado frente a los temas de patentes, datos de prueba y control a la piratería. Estados Unidos presentó un borrador de texto para atender las solicitudes de los países andinos en materia de transferencia de tecnología. También manifestó su disposición a incluir el tema de biodiversidad dentro de los principios del capítulo y a discutir esquemas de intercambio de información para impedir la indebida apropiación de los recursos.

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS: La jurisdicción extranjera ha mostrado en repetidas ocasiones su incapacidad para dar solución a las controversias sobrevinientes de la práctica del comercio internacional, por ello en todos los tratados y acuerdos comerciales, se negocian las formas de saldar las diferencias generadas con posterioridad y que no pueden ser previstas dentro del marco general de las negociaciones.

Al respecto, es de esperarse que la propuesta de Estados Unidos incluya tratamientos especiales en casos de disputas, como también el derecho a dirimir los conflictos con arreglo a sus normas nacionales y con especial diligencia, en tanto los países andinos han de esperar condiciones igualitarias de discusión y solución de conflictos sin tratamientos especiales para ninguno de los firmantes.

COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO: La ley en Colombia desde 1993, ha generado las condiciones básicas de apertura de las compras del sector público a los posibles proponentes del exterior. No obstante la apertura dada con la Ley 80 de 1993, no estuvo acompañada de la reciprocidad de otros países quienes otorgan ventajas para contratar con nacionales en detrimento de los posibles vendedores o prestadores de servicios de origen extranjero.

Dentro de estos nueve grupos se tienen varios subtemas que se tratan en estas negociaciones como lo son:

- Acceso a mercados

- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Administración aduanera
- Reglas de origen
- Servicios
- Servicios financieros
- Contratos de distribución
- Telecomunicaciones
- Comercio electrónico
- Inversión
- Propiedad intelectual
- Política de competencia
- Compras de Estado
- Barreras técnicas de comercio
- Salvaguardia
- Solución de controversias
- Transparencia
- Asuntos institucionales
- Asuntos laborales
- Asuntos ambientales
- Fortalecimiento de capacidad comercial

Propiedad intelectual, agricultura, acceso a mercados y solución de controversias son considerados los temas más densos de las negociaciones.

Se han venido consolidando las relaciones entre los países andinos a pesar del interés de Estados Unidos por dividir los asuntos a tratar por países y de acuerdo a los requerimientos de cada uno.

En las demás mesas se ha conseguido avanzar por medio de la verificación de listas y formulación de los primeros textos, con distintos niveles de consenso y de satisfacción por las partes negociadoras, con diferencias especialmente en la velocidad con la que se pretenden los acuerdos.

Las principales ofertas de desgravación se han dado en los temas agrícola e industrial, en este sentido, la oferta de desgravación inicial hecha por Colombia en el ámbito de las negociaciones del TLC, incluyen desgravar de forma inmediata el 23.8% del universo

arancelario del sector industrial, a cinco años el 23.8% y a diez años el 52.9%. Por su parte Estados Unidos ofreció desgravar el 32.8% en forma inmediata, el 48.8% a cinco años y el 1.7% a diez años. En las ofertas mejoradas se ha planteado por parte de Colombia desgravar en forma inmediata el 66.3% del universo arancelario del sector industrial, a cinco años el 6% y a diez años el 27.7%. De otro lado Estados Unidos ofreció desgravar en forma inmediata el 99.1% y el 0.9% restante a cinco años.

En el sector agrícola, la oferta inicial de Colombia incluye desgravar de forma inmediata el 6% del universo arancelario, a cinco años el 3% a diez años el 34%, a quince años el 57%. Por su parte, Estados Unidos, ofreció inicialmente desgravar el 53% de forma inmediata, el 3% a cinco años, el 24% a diez años y el 18% a quince años.

BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LOS ESTADOS UNIDOS

Las barreras no arancelarias son requisitos adicionales diferentes a los aranceles, que los países colocan a los productos extranjeros para brindar protección a distintos sectores de su economía. Estos instrumentos se han hecho más comunes en los últimos años en la medida en que los impuestos o derechos aduaneros o aranceles se van eliminando.

Principalmente estas barreras son de cinco clases: técnicas, cuando se trata de requisitos de calidad o sanitarios; de cantidades, cuando el ingreso de un bien foráneo está sometido a unas cuotas máximas que se asignan a cada país proveedor del correspondiente mercado; de precios, cuando se establece un precio mínimo al cual el artículo extranjero debe ser vendido en el país comprador; de investigación, cuando el bien importado está sujeto a control permanente en su precio o cantidad y puede ser regulado en cualquier momento, y de subsidios, cuando se aplican ayudas directas o indirectas internamente a la materia prima o a los frutos de valor agregado para mejorar su competitividad frente a las importaciones¹².

¹² Aurelio Suárez Montoya propósito del discurso oficial acerca de la necesidad de derribar las «barreras no arancelarias» con el fin de alcanzar un TLC «bien negociado», que brinde «acceso real» a los productos colombianos al mercado norteamericano. 29-04-2005

Los Estados Unidos aplica todos los tipos de barreras no arancelarias a Colombia, lo que afecta directamente a todas las empresas exportadoras del país y se podría afirmar que casi ningún producto está exento de dichas barreras y que éstas, son desconocidas para aquellos que desean exportar sus productos hacia los Estados Unidos. Por tal motivo, deben ser enunciadas para que los productores colombianos y en especial los productores conozcan cuáles son aquellas barreras no arancelarias a que deben someterse sus productos cuando piensan en una exportación hacia este país.

Las regulaciones y requerimientos especiales para la importación de productos al mercado norteamericano son esencialmente aplicados para la protección de la seguridad nacional y su economía, la conservación de la vegetación doméstica y la vida animal; así como para salvaguardar la salud de sus consumidores.

Algunas de estas regulaciones, adicionales a las establecidas por la aduana de los Estados Unidos, consisten por ejemplo en prohibir y/o limitar la entrada de productos, establecer puertos específicos para el ingreso de mercancías y aplicar normas sobre marcado y etiquetado. Esto aplica a todo tipo de importaciones, incluyendo aquellas hechas por correo.

Existen normas reguladoras sobre productos específicos tales como: leche, queso y productos lácteos, frutas, verduras y nueces, animales vivos, alimentos, drogas y productos cosméticos, maderas y muebles, cueros y artículos de cuero, productos textiles, productos químicos, tecnología de la información, equipo médico, energía y protección al consumidor, entre otros.

La importación de productos lácteos está sujeta a permisos especiales del Departamento de Agricultura y la Food and Drug Administration (FDA), sólo pueden importarlos quienes lo posean. Los productos agrícolas deben cumplir normas de tamaño, calidad y madurez. Los animales vivos deben entrar por puertos especiales acondicionados para la cuarentena y deben tener un permiso del Animal and Plant Health Inspection Service. Los productos alimenticios, drogas y cosméticos deben cumplir las normas del FDA y además normas de higiene, estos productos deben ser sometidos

dos a inspección en el momento de su entrada a Estados Unidos. Para muebles de madera, no se pueden entrar aquellos que estén elaborados con especies en vías de extinción, los demás deben cumplir con las normas de la Consumer Products Safety Commission. Los artículos de cuero están sujetos al control del Departamento de Agricultura y existen fuertes normas para impedir el ingreso de pieles de animales en vías de extinción. En cuanto a los textiles, todos los productos deben cumplir normas de estampado, etiquetado, contenido, entre otras, establecidas por la Textile Fiber Products Identification Act. Además se debe consultar la «Agricultural Act», para establecer si el producto está sujeto o no a cuotas, visas o licencias de importación. Los productos químicos están reglamentados por la EPA y la OSHA algunos estados han promulgado leyes para regular el uso de ciertas sustancias químicas con impacto ambiental negativo, que han tenido repercusión a escala nacional.

La tecnología de la información está reglamentada por la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC), sin embargo los sindicatos a nivel federal, estatal y local han negociado sus propias disposiciones reglamentarias. En cuanto al equipo médico, Las entidades reguladoras son la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), el Centro de Control y Prevención de Enfermedades (CDC) y el Instituto Nacional de Seguridad y Salud Ocupacional (NIOSH), las tres entidades pertenecen al Departamento de Salud y Servicios Humanos. Cualquier equipo que genere o utilice energía de radiofrecuencia debe cumplir con los requisitos de la FCC. La energía está reglamentada por el Departamento de Energía (DOE), el Departamento de Comercio (DOC), el Departamento de Trabajo (DOL/OSHA), el Departamento de Transporte (DOT) y el Departamento de Agricultura (USDA), el Organismo para la Protección del Medio Ambiente (EPA), la Comisión Reguladora de Energía Nuclear (NRC) y la Comisión de Comercio Interestatal (ICC). Además hay entidades gubernamentales estatales y departamentos estatales de control ambiental, a esto se suma que existen regulaciones específicas en cuanto a equipos a utilizar en los Estados mineros¹³.

¹³ Exportaciones a estados unidos. Pagina www.proexport.com

Bioterrorismo: Los productos alimenticios exportados hacia los Estados Unidos o que hagan tránsito a través de este país, deben cumplir las disposiciones de la Ley 107 - 188 sobre la seguridad de la salud pública y la preparación / respuesta al Bioterrorismo, expedida por el gobierno estadounidense en junio de 2002. Esta Ley implica que las empresas exportadoras a Estados Unidos de productos agroindustriales, deben registrarse ante la FDA (Food and Drug Administration) y deberán mantener archivos que permitan realizar la trazabilidad de todos los insumos del producto.

De otro lado, las normas relacionadas con la protección del medio ambiente, están compiladas en las leyes de la Agencia para la Protección Ambiental de los Estados Unidos -EPA- El sistema de normas técnicas en Estados Unidos es manejado por el sector privado. Las normas técnicas son establecidas por la industria privada y son de voluntaria aplicación para ellos. Sin embargo, se tornan obligatorias cuando se piensa en exportar bienes a este país.

A diferencia de otras partes del mundo, el sistema estadounidense de normas técnicas es bastante heterogéneo y desorganizado. Las agencias del gobierno no juegan un papel preponderante, ni en la determinación ni en la publicación de las normas técnicas; para establecer la norma técnica que debe cumplir un determinado producto, hay que recurrir directamente al importador potencial de dicho producto. Sin embargo, existen ciertas normas que son de cumplimiento obligatorio para todos los productos, éstas están publicadas en el Code of Federal Regulations y son administradas por las siguientes instituciones: Food and Drug Administration, National Highway Traffic Safety Administration, Environmental Protection Agency, Federal Trade Commission, Research and Special Programs Administration, Drug Enforcement Administration, Consumer Product Safety Commission, Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms, Animal and Plant Health Inspection Service, Agricultural Marketing Service, US Fish and Wildlife Service.

Con relación a las normas de etiquetado, el Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos exige que el país en el que se produjo o manufacturó el producto esté claramente señalado en el envase como «Lugar de Origen». Esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del envase.

Además, cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano debe llevar las etiquetas en inglés. Específicamente para los productos alimenticios, el Código General de los EE.UU, requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase.

Existen también las barreras contra el dumping que es la exportación de una mercancía por debajo de su costo, o al menos la venta de la mercancía a precio inferior en el exterior respecto al mercado doméstico; para prevenir el dumping se crean restricciones comerciales que permiten proteger las industrias estadounidenses de la competencia externa desleal, llamadas derechos antidumping para compensar los diferenciales de precios.

Otro tipo de barreras no arancelarias son las normas de propiedad intelectual, derechos que corresponden por ley al autor de una creación desde el momento en que toma una forma en cualquier tipo de soporte tangible (papel, en el caso de una obra literaria o de una partitura; soporte magnético, en el caso de una grabación informática y similares) o intangible (por ejemplo, ondas hercianas, para las obras de televisión).

La propiedad intelectual cubre todo trabajo original literario, dramático, artístico, musical, científico, con independencia de que su calidad sea buena o mala: todo producto de la inteligencia humana está protegido. Aunque existen leyes nacionales, hay un gran número de acuerdos internacionales para la protección de las obras. Las invenciones científicas o los diseños comerciales están protegidos; no se protege el copyright del título de un libro, pero los propietarios de marcas, invenciones o lemas comerciales pueden registrarlos por medio del sistema de protección de la marca registrada, a fin de que las confusiones entre términos parecidos no se produzcan.

La mayor parte de las formas de protección de la propiedad intelectual conceden un tiempo a lo largo del cual los titulares pueden ejercitar sus derechos. Por regla general, es el tiempo de la vida del autor y una serie de años más, que ha oscilado en la historia

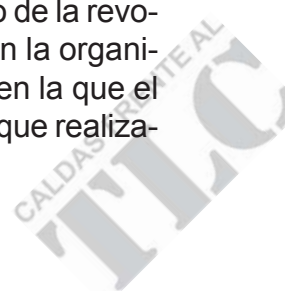
desde 50 a 80 años. Los mayores problemas actuales que presenta el sistema de la propiedad intelectual son los que hacen referencia a la protección de las publicaciones electrónicas (copias de cintas de música o de vídeo), así como las fotocopias de una obra escrita. El control de las copias presenta enormes dificultades, y no siempre debe enfrentarse a la cuestión de copias privadas, sino de un mercado de gran magnitud de copias piratas o ilegales. Lo mismo cabe decir de los programas de software, que pueden ser copiados en menos de un segundo. A todo ello hay que añadir los problemas derivados de la puesta en práctica del sistema Internet.

En este contexto de negociación y de barreras no arancelarias, se puede afirmar que la productividad y la competitividad han superado el ámbito netamente empresarial, para convertirse en un indicador de desempeño económico de un país o un territorio. El aporte de Michael Porter a la configuración de un nuevo concepto que permita explicar la competencia de las empresas en el comercio internacional, en un mundo globalizado, y que trascienda el paradigma de las ventajas comparativas, abrió el debate sobre la definición de competitividad y la identificación de las ventajas competitivas. Así, la competitividad nacional es una de las preocupaciones centrales de gobiernos tanto del orden nacional como local y sectores empresariales.

DE LA COMPETENCIA A LA COMPETITIVIDAD

Para un completo análisis de las implicaciones de la firma de un tratado de libre comercio, es necesario abordar el estudio de la competitividad, para el efecto, se busca sus orígenes en la teoría económica sobre la competencia y el proceso de evolución que ésta ha sufrido, hasta llegar a los niveles actuales de teorización sobre la importancia de la competitividad en la actividad económica contemporánea.

El fin de la sociedad feudal estuvo marcado por el inicio de la revolución comercial, acompañada por ciertos cambios en la organización de la producción; se inició una nueva etapa en la que el capitalista mercader dominaba el proceso productivo, que realiza-



ban pequeños artesanos. Las ganancias del mercader eran producto del monopolio, en este caso el concepto de monopolio es contrario al de competencia. El pensamiento económico de ese período fue dominado por el mercantilismo y la fisiocracia; uno de sus exponentes, James Steuart trató la teoría de la competencia; enumeró algunos de los factores que podían causar discrepancias entre la oferta y la demanda; los más importantes entre ellos: el poder adquisitivo de los compradores y el grado de competencia, el cual entraría en acción por las discrepancias entre la oferta y la demanda. Si la demanda fuera menor que la oferta, la competencia entre los vendedores reducirá el precio; si la demanda excede la oferta la competencia entre los compradores aumentara los precios.

Los fisiócratas consideraron la competencia como un factor muy importante en la fijación del precio; sin embargo, ésta tenía su desarrollo completo en relación con los factores subjetivos que actuaban en las mentes de los compradores y los vendedores; la importancia que se le concedió a la competencia, como determinante del precio, iba dirigida a resolver el problema que nace de las estimaciones de compradores y vendedores. Uno de los principales elementos de la teoría fisiócrata relacionado con la competencia tiene que ver con su postulado sobre el «laissez faire, laissez passer», que se relaciona con el liberalismo económico, donde la fuerza de la competencia en el mercado es el principal regulador de la actividad económica. El concepto principal de ese sistema era el del orden natural. Según los fisiócratas, la sociedad humana se regía por las leyes naturales que no podían nunca ser modificadas por las leyes positivas del Estado. Los aspectos esenciales del orden natural eran el derecho a disfrutar de los beneficios de la propiedad, el derecho a trabajar, el derecho a la libertad, compatible con la libertad de los demás a perseguir su interés personal.

El tema de la competencia había sido tratado por los mercantilistas y los fisiócratas como un proceso que lleva los precios temporales del mercado a alinearse con los precios naturales subyacentes que cubren los costos. Estos precios naturales eran, en efecto, los precios centrales hacia los cuales gravitan de continuo los precios de todos los bienes.

Para Smith, la competencia no es un estado o una situación, sino una actividad conductual; es una carrera entre dos o más personas para disponer de abastos excesivos o para obtener bienes disponibles en cantidades limitadas; es un mecanismo regulador que hace que los precios y beneficios se mantengan en sus niveles más bajos posibles. Lo que otros teóricos llamaron competencia, para él era un sistema simple de libertad natural, o sea, una inexistencia de restricciones y, en particular, las relacionadas con la libre entrada a industrias y ocupaciones. Ni la competencia ni el monopolio eran el resultado del número de vendedores en un mercado; el monopolio no implicaba un solo vendedor sino una situación de movilidad de los factores, menos que perfecta, y por lo tanto, una oferta inelástica; y lo opuesto a la competencia no era el monopolio, sino la cooperación. En resumen, competencia denotaba ese patrón de conducta empresarial que imaginamos con el verbo competir: invadir industrias rentables, expandir nuestra porción de mercado mediante la reducción del precio; en suma, luchar por la ventaja de todas las maneras posibles.

En «Origen y Causa de la Riqueza de las Naciones», trata el precio como una variable de acuerdo con el volumen de ventas, de un modo muy similar al de las empresas en la teoría de la competencia imperfecta. En el capítulo IX de la riqueza de las Naciones, Smith se ocupa del efecto de la competencia en los rendimientos monetarios de diversas ocupaciones y para individuos diferentes. Según sus planteamientos, la competencia es la facultad económica que limita el egoísmo; de hecho, la competencia asegura que la persecución del egoísmo mejorará el bienestar económico de la sociedad; en esa época esta era una idea liberal, porque implicaba que una sociedad sin extensos controles gubernamentales no degeneraría en el caos. El monopolio, por otra parte, representa el egoísmo desenfrenado y la consiguiente destrucción del bienestar económico. La competencia o la ausencia de monopolio, obligará a todos los vendedores a reducir sus precios para atraer más clientes, y el resultado natural de dicha acción es el de bajar los precios al consumidor y mejorar el bienestar económico. Por lo anterior, podemos decir que en el liberalismo económico, la competencia hace parte de la mano invisible que guía los procesos de toma de decisiones a nivel de los empresarios y de los consumi-

dores, convirtiéndose en la fuerza que permite a cada uno de los participantes obtener el mayor beneficio posible, al tiempo que dinamiza la actividad económica de toda la sociedad.

Desde la época de los Fisiócratas y de Adam Smith, no ha estado ausente de la literatura económica el sentimiento de que de alguna forma, la competencia perfecta representa una situación ideal; los economistas clásicos defendían la competencia, por sus efectos dinámicos sobre los incentivos individuales. La doctrina clásica concebía la competencia como un proceso de ajuste de los precios y de otras variables, no como un estado final de un equilibrio al que ya se ha llegado. Fue Cournot, quien en 1838, sugirió, por primera vez, la noción de competencia perfecta, en la que las empresas afrontan una curva de demanda horizontal porque su número es tan grande que ninguna de ellas puede influir sobre el precio del producto. La competencia perfecta es un modelo que contiene el supuesto de que un gran número de vendedores fabrica un producto homogéneo. Además, dado que el número de empresas es infinitamente grande, ningún vendedor puede influir ni en el precio, ni en los beneficios de las demás empresas, es decir, que las acciones de una empresa no tienen ningún efecto en las decisiones sobre el precio y la producción de las demás.

John Stuart Mill¹⁴, estableció la competencia y la costumbre como los determinantes del reparto de los productos bajo el dominio de la propiedad individual; criticó la importancia que los economistas políticos, y en particular los ingleses, le concedieron a la competencia con relación a la costumbre; según su planteamiento sólo desde tiempo reciente (para la época 1848), la competencia adquirió alguna importancia como principio regulador de los contratos; en la medida que nos alejamos en forma retrospectiva en el estudio de la historia, más vemos que las transacciones y los convenios se hacen bajo la influencia de las costumbres establecidas. Lo anterior, como resultado de la protección del débil frente al fuerte que ofrece la costumbre, la cual se convierte en su único medio de defensa cuando no existen leyes o gobiernos adecuados; la costumbre es una barrera que, aún en las situaciones más opreso-

¹⁴ MILL, John Stuart. Principios de Economía Política. Fondo de Cultura Económica. P. 226

ras de la humanidad, la tiranía se ha visto obligada a respetar. En una turbulenta comunidad militar, la libertad de competencia es para la población industrial una frase vana; nunca están en situación de hacer que determine sus condiciones; hay siempre un amo que lanza su espada sobre la balanza, y las condiciones son las que él impone. Pero, si bien es la ley del más fuerte la que decide, no le interesa a éste, ni por lo general lo hace, forzar la ley hasta el último extremo, y toda atenuación de la misma tiende a convertirse en costumbre, y cada costumbre en un derecho. Los derechos que así se originan, y no la competencia en ninguna de sus formas, son las que fijan, en un estado atrasado de la sociedad, la parte del producto que han de disfrutar quienes lo producen. Y, en especial, la costumbre ha sido siempre, la que ha fijado las relaciones entre terratenientes y el cultivador, y los pagos que éste ha de hacer a aquél, en todos los estados de la sociedad, excepto en los más modernos. Nunca, hasta estos últimos tiempos, han sido cuestión de competencia las condiciones de ocupación de la tierra. Casi siempre se ha considerado que el ocupante en un momento determinado tiene derecho a continuar en ella mientras cumpla los requisitos acostumbrados, y así, se ha convertido, en cierto modo, en propietario del suelo.

Con relación a la fijación de los precios, desconoce los planteamientos del modelo de competencia perfecta y afirma que en un mismo mercado pueden existir dos o más precios diferentes para un mismo producto, bien se trate de grandes o pequeñas ciudades, de mercados caros o mercados baratos; con frecuencia, un mismo comercio vende el mismo artículo a diferentes precios a distintos clientes; y, por regla general, cada comerciante adapta su escala de precios a la clase de clientes que espera. El comercio al por mayor, en los artículos más importantes se halla en efecto sujeto a competencia. En este caso, tanto los compradores como los vendedores son comerciantes o fabricantes, y éstos no realizan sus compras bajo el influjo de la indolencia o dejándose llevar por las apariencias, ni se basan en los pequeños motivos de conveniencia personal, sino que son verdaderas operaciones mercantiles. Por consiguiente, en los mercados al por mayor, en términos generales, no existen dos precios al mismo tiempo para un mismo artículo. Pero el precio que paga el consumidor final parece sentir

muy lentamente y de manera imperfecta el efecto de la competencia; y, cuando ésta existe en realidad, en lugar de rebajar los precios, lo que hace, a menudo, es dividir las ganancias que producen los altos precios entre un número mayor de comerciantes.

En muchas ramas del comercio las condiciones en que se realizan los negocios son objeto de convenio entre los comerciantes, quienes emplean los medios que tienen a su disposición para hacer difícil o desagradable la situación de cualquier miembro del ramo que se aparte de las costumbres fijadas; en estos casos, la costumbre mantiene las prerrogativas contra el influjo de la competencia, aún en aquellas situaciones en que el gran número de competidores y de la energía desplegada en la persecución de la ganancia, el espíritu de competencia es más fuerte.

La Escuela Neoclásica también se ocupó de la competencia; Alfred Marshall, introdujo el concepto de equilibrio competitivo, en el cual, a corto plazo, en condiciones de competencia pura, la función de oferta de un determinado bien, está relacionada con los costos marginales de las empresas que conforman la industria; se supone que la función de demanda para la industria se encuentra en equilibrio con la oferta a unos precios y unas cantidades determinadas por el libre juego de la oferta y la demanda, permitidos por la libre competencia; en esta situación, cualquier empresa puede ser representativa, y es precioaceptante. A largo plazo, un aumento permanente en la demanda genera ajustes en la producción de las empresas vinculadas a la industria; los beneficios económicos son la señal de que, en condiciones de competencia, se producirá un ajuste a largo plazo.

De la corriente neoclásica, se desprende la escuela de la Asignación de recursos, la cual tiene cuatro tendencias: La Teoría del Comercio Internacional; Conservación de los Recursos; Externalidades y Competencia Imperfecta. Para los efectos de esta investigación, nos interesa la última, cuyos principales exponentes son: Eduard. H. Chamberlin y Joan Robinson.

Uno de los elementos de la teoría de la competencia imperfecta de Chamberlin, era que la mayoría de las empresas no se involucran

exclusivamente en una competencia de precios, sino también se basan en elementos diferentes como: los derechos de autor, las marcas registradas, las marcas en general, el espacio económico, entre otros. Aunque, puede existir un gran número de empresas en un mercado; considera que cada una de ellas tiene un producto único o disfruta de una ventaja exclusiva que le otorga cierto control sobre el precio; cada vendedor, a causa de este elemento monopolístico, podría modificar el precio. Otra forma de diferenciar el producto puede ser el espacio económico; la localización, puede diferenciar el producto, de los vendedores, y puede ser la consideración predominante. El planteamiento central de Chamberlin, es que no existe ningún mercado que no se caracterice por elementos monopolísticos, los cuales se manifiestan en ciertas formas de diferenciación, por lo cual consideraba el precio y las cantidades como variables sometidas al control de las empresas en los mercados caracterizados por elementos de la competencia y el monopolio.

La competencia monopólica de Chamberlin, es una estructura de mercado donde: Primero. El número de vendedores es tan grande que cada empresa puede actuar independientemente, sin tomar en cuenta el efecto de sus acciones sobre las acciones de sus rivales. Segundo: Hay un producto heterogéneo: los compradores tienen preferencias por los productos marcados de vendedores particulares. Tercero: La entrada a las industrias no está restringida, los nuevos productores pueden entrar a producir sustitutos muy cercanos a las marcas existentes.

Por su lado Joan Robinson¹⁵ no abordó la diferenciación del producto y la publicidad como elementos de los mercados monopolísticos; en cambio, retomó los planteamientos de ingreso marginal de Cournot en la teoría de la empresa, al margen de si se trata de una empresa competitiva, de un monopolio o de una forma intermedia; para su análisis, eligió el modelo del monopolio puro, en este sentido, trató la discriminación de precios como una actividad realizada por una empresa con poder monopolístico porque le resulta beneficioso. Esencialmente, implica la venta de unidades

¹⁵ ROBINSON. Joan. Ensayos Críticos. P 45 a 60.

idénticas de una mercancía a diferentes individuos y grupos de individuos a precios diferentes; para poder efectuar la discriminación de precios se requieren las siguientes condiciones: En primer lugar, se necesita cierto grado de poder monopolista que le permita ejercer control sobre el precio; en segundo lugar, la empresa debe tener la posibilidad de crear más de un mercado para su producto, los cuales deben ser separables por alguna característica identificable; el reintercambio entre los consumidores en los diversos mercados debe ser o demasiado costoso o imposible; en tercer lugar, la rentabilidad en los dos mercados tiene que ser diferente, o suficientemente diferente de la que correspondería al monopolio simple.

El economista de la Escuela Austriaca Carl Menger¹⁶, buscó el origen de la competencia en el monopolio como el elemento original, según su teoría «hay personas que ya en razón de sus propiedades o como consecuencia de unas capacidades o circunstancias peculiares, pueden llevar al mercado unos bienes respecto de los cuales otras personas económicas no pueden concurrir con una oferta similar, sea por imposibilidad física o económica. Pero incluso, allí donde no se dan estas circunstancias pueden aparecer monopolistas, sin ningún tipo de limitación social..... El monopolio, concebido como situación de hecho, y no como limitación social de la libre competencia, es, pues, de ordinario, lo más antiguo y primigenio, mientras que la competencia surge sólo en una etapa posterior».

La competencia ha llevado a las empresas a una lucha por la ventaja en los mercados buscando superar a sus rivales, por medio de gastos de publicidad y de promoción, lanzando nuevos productos diferenciados, utilizando nuevos procesos técnicos, nuevos métodos de comercialización, estrategias de precios, nuevas formas organizacionales y aun nuevas estructuras de remuneración para sus empleados; todo ello en busca de las ganancias de los innovadores que ellos saben serán eliminadas pronto. En estos términos, podemos considerar la competencia como un proceso activo de descubrimiento, de formación de conocimiento, de destrucción creativa.

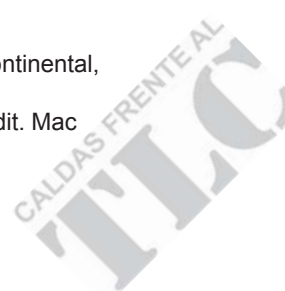
¹⁶ MENDER. Carl. Principios de Economía Política. P.190. 191

Según Michael Porter¹⁷, «La competencia está en el centro del éxito o fracaso de las empresas. La competencia determina la propiedad de las actividades de una empresa que pueden contribuir a su desempeño, como las innovaciones, una cultura cohesiva o una buena implementación. La estrategia competitiva es la búsqueda de una posición competitiva favorable en un sector industrial, la arena fundamental en la que ocurre la competencia. La estrategia competitiva trata de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial..... La ventaja competitiva nace, fundamentalmente, del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos que justifiquen en precio mayor».

De la discusión y el análisis sobre la competencia, se pasa a los planteamientos sobre la competitividad, esto surge a partir de los procesos de globalización de la economía posteriores a la segunda guerra mundial y la emergencia de Alemania y Japón como potencias económicas mundiales, lo cual origina frecuentes debates y aportes teóricos sobre la competitividad, la cual ha sido definida por John M Ivanevich¹⁸ como: «La medida en que una nación, bajo condiciones de mercado libre y leal es capaz de producir bienes y servicios que puedan superar con éxito la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aún aumentando al mismo tiempo la renta real de sus ciudadanos». Como elementos importantes podemos destacar: El paso de la competencia del ámbito de la empresa al de las naciones; la vinculación al proceso competitivo de elementos diferentes al precio y los costos como determinantes de la capacidad de una organización para enfrentar la competencia. Las empresas compiten con estrategias auténticamente mundiales que implican la venta a escala mundial, el aprovisionamiento de materias primas y componentes a la misma escala y la ubica-

¹⁷ PORTER. Michael. E. Ventaja Competitiva. Compañía Editorial Continental, S.A. P. 19

¹⁸ IVANEVICH. John M y otros. Gestión de Calidad y competitividad Edit. Mac Graw Hill. Pág.5



ción de las actividades en muchas naciones para aprovechar las ventajas de los factores de bajo costo.

Porter en La Ventaja Competitiva de las Naciones (Pág. 12), refiriéndose a la comisión sobre competitividad industrial conformada por el presidente Ronald Reagan para examinar la competitividad de USA; reconoce la falta de una definición generalmente aceptada de competitividad. Para las empresas, competitividad significaba capacidad de competir en los mercados mundiales con una estrategia mundial; para muchos miembros del congreso de los Estados Unidos, significaba que la nación tuviera una balanza comercial positiva; para algunos economistas, significaba un bajo costo unitario de mano de obra ajustado a los tipos de cambio. Con relación a los planteamientos de Smith y Ricardo, sobre el comercio internacional, afirma que son inadecuados para explicar las pautas de las importaciones y las exportaciones; por los cambios en la naturaleza de la competencia internacional, entre los que cita el nacimiento de corporaciones multinacionales que no sólo exportan sino que compiten en el extranjero con subsidiarias. Establece como único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional, la productividad nacional, por lo cual las empresas de una nación deben mejorar la productividad en los diferentes sectores por medio de la elevación de la calidad de los productos, la adición de características deseables mejorando la tecnología del producto o superando la eficiencia de la producción. Además para alcanzar el éxito competitivo, las empresas de la nación han de poseer una ventaja competitiva en forma, bien de costos inferiores o productos diferenciados que obtengan precios superiores; para mantener la ventaja, las empresas deben conseguir con el tiempo ventajas competitivas más refinadas, mediante la oferta de productos y servicios de calidad superior, o por medio de un proceso de producción más eficiente, lo cual se traduce en crecimiento de la productividad.

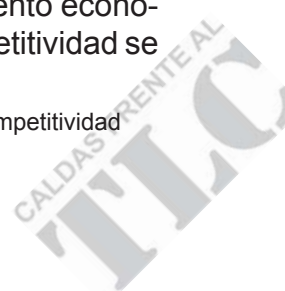
Con la intención de formular una nueva teoría sobre la ventaja competitiva nacional, Porter afirma: (1991 P 46, 47) «La nueva teoría debe arrancar de la premisa de que la competencia es dinámica y evolutiva..... La competencia es un paisaje sometido a constante cambio en el que continuamente afloran nuevos productos, nuevas

formas de comercializarlos, nuevos procesos de fabricación y segmentos de mercado completamente nuevos.... En una vista estática de la competencia, los factores de producción son fijos. Las empresas los despliegan en aquellos sectores donde probablemente producirán rendimientos más altos. En la competencia real, el carácter esencial es la innovación y el cambio. En lugar de limitarse a desplazar pasivamente los recursos allí donde los rendimientos sean mayores, la auténtica cuestión es como pueden aumentar las empresas los rendimientos que están consiguiendo mediante la incorporación de nuevos productos y procesos. En lugar, de la simple optimización dentro de unos límites fijos, la cuestión es ver como pueden conseguir las empresas una ventaja competitiva mediante el cambio de esos límites. En lugar de limitarse al despliegue de una masa fija de factores de producción, un asunto más importante es determinar la forma en que las empresas y las naciones mejoran la calidad de los factores, elevan la productividad con la que se utilizan y crean otros nuevos. Además, cuando los factores son móviles y pueden utilizarse mediante estrategias mundiales, la eficiencia y la efectividad con que pueden utilizarse se hace todavía más determinante.»

Otro aporte a la discusión sobre el significado de la palabra competitividad, lo encontramos en los planteamientos de Luís Ernesto Blanco Rivero¹⁹, quien define la competitividad como la posibilidad que tienen los bienes y servicios provenientes de sectores productivos para poder competir en el mercado internacional. «Son productos competitivos en categoría global aquellos cuyos precios corresponden a la franja de mercado estimada, los que tienen calidad certificada, los que se entregan oportunamente, los que incluyen innovaciones, fruto del conocimiento y la tecnología y los que han sido hechos pensando en el cliente, usuario o consumidor, con la confiabilidad y duración especificadas y garantizadas, además de un conveniente servicio de mantenimiento y posventa».

El Concepto de competitividad esta ligado al crecimiento económico; por lo tanto, los criterios de medición de la competitividad se

¹⁹ BLANCO. R. Luís Ernesto. Productividad Factor Estratégico de Competitividad Global. Escuela Colombiana de Ingeniería. P 16



han ido modificando en función de los factores que según la nueva evidencia tienen un mayor impacto en el crecimiento económico; en el año 1999 el Foro Económico Mundial, presentó el índice de competitividad global, que media la competitividad en función de ocho factores: Apertura, Finanzas, Gobierno, Institucional, Laboral, Gerencia, Tecnología e Infraestructura. Cada uno de estos factores tenía una ponderación, de acuerdo con la literatura sobre crecimiento económico revisada hasta esa fecha, donde el nivel de apertura de la economía, el sistema financiero, los recursos humanos, y la estructura y funcionamiento del Gobierno, tenía un mayor impacto sobre el crecimiento que los factores infraestructura, tecnología, gerencia e instituciones.

Para el año 2000 el Foro Económico Mundial, introduce dos dimensiones de la competitividad y presenta por primera vez dos índices: El Índice de Crecimiento de la Competitividad y el Índice de Competitividad Corriente.

El Índice de Crecimiento de la Competitividad, tiene por objeto medir la capacidad que tiene una economía para alcanzar el crecimiento económico en el mediano plazo; este índice, nos muestra un ranking de países clasificados en función a su capacidad para generar crecimiento de la economía.

El índice de competitividad corriente trata de explicar los determinantes del nivel de ingreso que son tan importantes como los determinantes de su crecimiento; se trata de dos dimensiones de competitividad que están relacionadas porque ambas enfocan las condiciones que determinan la productividad, pero en diferentes horizontes de tiempo.

Diversos autores, vinculan la competitividad con la productividad, por lo cual se considera de importancia para este trabajo, avanzar en la definición del concepto de productividad y su relación con la competitividad.

TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD

La productividad es un término muy impreciso en su definición; muchas veces, se intenta extender su significado a cuestiones tan amplias como el bienestar, asignación de recursos, o cambio técnico, entre otros; o como lo define Luis Ernesto Blanco Rivero²⁰: «la productividad es una filosofía de trabajo inteligente»

Han sido muchas las definiciones en torno al concepto de productividad; con el tiempo se han transformado, según la influencia de los factores históricos y del contexto, que han permitido la existencia de distintos enfoques sobre ella. En términos generales, se puede destacar como común denominador, que la productividad es un indicador que denota que tan bien se están usando los recursos.

Históricamente, se ha pensado que la productividad depende sólo de los factores trabajo y capital; sin embargo, actualmente se sabe que existe un gran número de factores que afectan su comportamiento. Entre ellos, se destacan las inversiones, la razón capital/trabajo, la investigación y desarrollo tecnológico, la utilización de la capacidad instalada, las leyes y normas gubernamentales, las características de la maquinaria y equipo, los costos, la calidad del recurso humano, entre otros.

Los Fisiócratas, con Quesnay en su obra *Tableau Economique*, en el siglo XVIII, introdujeron por primera vez el concepto de productividad, en su preocupación por distinguir entre el trabajo productivo y el trabajo estéril. Adam Smith, por su lado, planteaba, que la riqueza de una nación, dependía de dos condiciones; la primera, del grado de productividad del trabajo, y la segunda, de la cantidad de trabajo útil, es decir, del trabajo productor de riqueza.²¹ Smith, destacó la influencia del mercado sobre la productividad, para demostrar que el libre comercio es un requisito previo para el de-

²⁰ PRODUCTIVIDAD. Factor estratégico de competitividad a nivel global. Luis Ernesto Blanco Rivero. Colección desarrollo empresarial. Editorial Escuela Colombiana de ingeniería. Octubre 2000. Pag. 67

²¹ ROLL. Eric HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS. Fondo de Cultura Economica. 1975. pag. 156.

sarrollo de la capacidad productiva, y no sólo para el pleno uso de la capacidad de producción existente, para lo cual, definía el trabajo productivo como aquel que se fija e incorpora en algún objeto particular o mercancía vendible y esto lo llevó a considerar como productivas todas las actividades encaminadas a producir bienes materiales, excluyendo de esa lógica los servicios, algo que sin lugar a dudas fue revaluado en la medida que el tercer sector de la economía alcanzaba un nivel sumamente importante de participación macroeconómica, con relación a los otros dos sectores de la economía de las naciones.

De igual forma, Carlos Marx cuando trataba sobre la teoría del desarrollo económico, afirmaba que «la cuota de plusvalía y la productividad del trabajo son otros de los factores que determinan el grado de acumulación. Las jornadas más largas, el uso más intensivo de la fuerza de trabajo y la reducción de los salarios, son medios por los cuales se pueden aumentar las posibilidades de explotación»²², posibilidades que también aumentan con los aumentos de productividad del trabajo. Las mejoras de dicha productividad aumentan la masa de productos en que se incorpora una cantidad dada de valor (y de plusvalía). La fuerza de trabajo se hace más barata, y la misma cantidad de capital variable puede poner en movimiento más fuerza de trabajo. «La productividad del trabajo es uno de los medios más poderosos de acumulación».

Marx, también se refiere al concepto de productividad y lo desarrolla teórica y empíricamente, tanto para el sector agrícola como para el industrial, diferenciando la idea de productividad, con respecto a los clásicos, desde el punto de vista de la intensidad del trabajo. Es así, como Marx, define la productividad del trabajo como un incremento en la producción, a través de la cual se incrementa la plusvalía, distinto de lograrlo a través de mayor explotación como él lo llama, es decir, marca distinción entre el aumento de la producción basado en mayor tiempo efectivo de trabajo y el incremento logrado por la mayor capacidad de producción, resultante del uso de nuevos métodos de producción o de mejores equipos, incorporando tácitamente con ello las características del trabajador.

²² MARX. Carlos. El Capital Vol. I, pp. 498. Fondo de Cultura Económica

De otro lado, el economista clásico John Stuart Mill²³, abordó el tema del trabajo como algo indispensable para la producción, destacando que no siempre del trabajo resulta un producto, porque hay muchos trabajos útiles que no tienen por objeto la producción de bienes materiales, por lo cual, el trabajo se ha dividido en productivo e improductivo. Entendiendo por trabajo productivo el que produce riqueza; considerando riqueza como «todas las cosas útiles o agradables que poseen valor de cambio; o, en otros términos, todas las cosas útiles o agradables excepto aquellas que pueden obtenerse, en la cantidad deseada, sin trabajo o sacrificio alguno» (P 35). Para que algo se considere riqueza debe ser susceptible de acumular, por lo tanto no se consideran riqueza las cosas que después de producidas no pueden guardarse durante un tiempo antes de usarse, ya que por muchas de ellas que se produzcan y gocen, la persona a la que benefician no es más rica, no se halla por ningún concepto en mejores circunstancias.

Mill, tuvo en cuenta la habilidad, la energía y perseverancia de los artesanos de un país como parte de su riqueza tanto como sus herramientas y maquinaria. Según esta definición, debemos considerar como productivo todo trabajo que se emplea en crear utilidades permanentes, ya se incorporen en seres humanos o en cualquier otro objeto animado o inanimado. Sin embargo, Mill, llamó trabajo productivo el utilizado en adquirir una habilidad para el desempeño de una actividad que pueda generar utilidades futuras a la economía, no en virtud de la habilidad en sí, sino de los productos manufacturados que puede crear dicha habilidad, y para cuya creación es esencialmente útil el trabajo de aprender o enseñar un oficio. En este caso, el proceso de formación sólo es considerado como trabajo productivo si contribuye a la generación futura de utilidades por medio del desarrollo de habilidades que permitan un mayor rendimiento del trabajo que este orientado a la producción de bienes materiales.

Como trabajo improductivo; Mill, entendió, todo aquél que no termina en la creación de riqueza material; todo trabajo que termina

²³ MILL, John Stuart. Principios de Economía Política. Fondo de Cultura Económica. Primera Edición en Inglés 1.848. Primera Edición en Español 1943. Reimpresión México 1996. Pág. 63.



en un goce inmediato, sin ningún aumento en la provisión acumulada de medios permanentes de goce; no obstante, planteó, que el trabajo improductivo puede ser tan útil como el productivo, puede incluso ser más útil, pero si no deja huella, la humanidad no se hace más rica; aunque la sociedad no se haga más rica con el trabajo improductivo, éste sí puede enriquecer a los individuos. Un trabajador improductivo puede recibir por su trabajo, de parte de quienes derivan del placer o ganancia, una remuneración que puede ser para él una fuente considerable de riqueza; pero su ganancia se halla contrapesada por la pérdida de aquéllos; éstos pueden haber recibido el equivalente total de su gasto, pero se han empobrecido por el importe de éste. De la misma forma, una comunidad que desarrolla trabajo improductivo puede acumular riqueza a expensas de otras.

Según los planteamientos de Mill, no sólo el trabajo improductivo se puede malgastar, lo propio puede suceder con el productivo, si se emplea más del que es necesario para la producción. Si por falta de habilidad en el trabajador, o de juicio de quienes dirigen, se conduce mal una industria productiva, aunque el trabajo sea empleado con fines de producción se malgasta. El trabajo productivo puede empobrecer a una nación, si la riqueza que produce, esta representada en bienes no vendibles en el momento, porque se ha producido más de lo que se necesita. De aquí podemos afirmar que la productividad del trabajo puede aumentar o disminuir dependiendo de la habilidad de los trabajadores o de la capacidad de sus dirigentes para asignar en forma correcta los recursos a usos más productivos, siendo esta una de las funciones principales de la gestión humana, lo cual nos permite encontrar en los planteamientos de este economista algunos elementos relacionados con la práctica de la Administración y la formación de la gente como elemento importante de la productividad del trabajo.

Del análisis del trabajo productivo e improductivo y teniendo en cuenta que para este autor el capital es trabajo acumulado y la naturaleza provee los materiales y fuerzas motrices, es necesario analizar de que depende la productividad de los agentes que participan del proceso de producción. Mill (1848 P 113) señaló varias causas para las diferencias de productividad que se presentan en

diversas áreas y en diferentes períodos. A continuación, señalamos algunas de ellas: 1. La más evidente consiste en las ventajas naturales tales como: la fertilidad de los suelos, clima, la abundancia de productos minerales convenientemente situados y susceptibles de trabajarse con un esfuerzo moderado. 2. Las cualidades de los agentes humanos, reflejadas en una energía superior para el desarrollo del trabajo, entendida por tal no la energía ocasional sino la que se manifiesta de manera regular y constante. 3. Otro elemento importante es la habilidad y los conocimientos que existen en una comunidad, bien de los trabajadores mismos, bien de quienes dirigen su trabajo; estas circunstancias determinan además, la posibilidad de inventar y usar herramientas y maquinaria que permitan aumentar la producción y ahorrar trabajo. 4. La difusión de los conocimientos entre el pueblo se convierte en un elemento fundamental que contribuye a elevar la productividad del trabajo. 5. La seguridad entendida como la protección completa que la sociedad proporciona a sus miembros, la cual incluye la protección proporcionada por el gobierno y la protección contra el mismo gobierno, siendo esta última la más importante, toda vez que, allí donde todo aquel que posee algo que merezca la pena, no puede esperar otra cosa que se lo arranquen en cualquier momento los agentes de un gobierno rapaz. Un elemento que contribuye a elevar la productividad del trabajo analizado por Mill (P. 123), es la cooperación o acción combinada, siendo la división del trabajo (de la cual se ocupó Adam Smith), sólo una rama de este elemento. De la importancia de la combinación del trabajo se deduce la producción en gran escala como otro factor importante en el incremento de la productividad del trabajo.

Los Economistas Marginalistas, también se ocuparon de la productividad, aplicando el concepto de marginalidad a la teoría de la firma; según este concepto, la empresa obtiene un resultado óptimo, cuando se iguala el producto marginal físico de cada unidad monetaria gastada en la compra de factores, lo anterior como resultado de la aplicación del principio de la equimarginalidad que se refiere a la igualación de los valores marginales que resultan al dividir una cantidad fija de cualquier cosa entre varios usos competitivos, la asignación eficiente implica que cada unidad sea asignada en forma tal, que la ganancia de su transferencia a un uso,

será exactamente igual a la pérdida involucrada en su retiro de otro uso. Cuando una persona decide por ejemplo, sacrificar una hora de ocio para dedicarla al trabajo, se supone que el ingreso que obtiene por incrementar su tiempo dedicado a producir, le permitirá comprar mercancías que le proporcionan un nivel de satisfacción mayor o igual a la que obtenía del tiempo dedicado al ocio. En este caso, entendemos por productividad marginal, el incremento en el producto como resultado de la variación en una unidad en uno de los factores de producción, bien sea, el trabajo, en cuyo caso hablaremos de la productividad marginal del trabajo, o el capital, en cuyo caso, nos referiremos a la productividad marginal del capital.

La teoría de la productividad marginal asegura que, en equilibrio, cada agente productivo será remunerado de acuerdo con su producto marginal medido por el efecto sobre el producto total de la adición o retiro de una unidad de ese agente sobre el producto total, mientras se mantienen constantes las cantidades de los otros agentes. En lo tocante a la mano de obra, la tasa salarial no puede exceder, en equilibrio, el valor del producto marginal de la mano de obra: dado que cualquier unidad de mano de obra puede ser la unidad marginal, el pago necesario para atraer hacia la producción a la unidad marginal de mano de obra marca el máximo que pagará el empresario para retener cualquier otra unidad en el empleo. Por otra parte, los salarios no pueden, en equilibrio, ser menores que el valor del producto marginal de la mano de obra: mientras que la mano de obra adicional añada más al ingreso que a los costos, convendrá contratar más trabajadores; por lo tanto, la competencia entre empleadores elevará los salarios hasta el valor del producto marginal de la mano de obra, por lo cual la mano de obra será remunerada de acuerdo con su productividad marginal.

Continuando con los planteamientos que se han efectuado sobre la productividad, no sólo por la ciencia económica, sino por otras ciencias y disciplinas; muchos han sido los autores que a partir de finales del siglo XIX han profundizado en términos teóricos sobre el concepto de productividad e iniciaron trabajos de medición de la misma; un elemento común en varios de ellos, es buscar la explicación del crecimiento económico, el incremento del nivel de vida

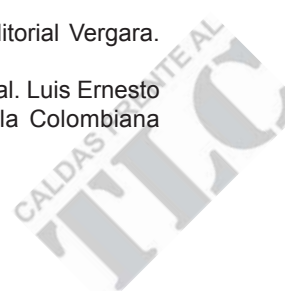
y la competitividad, bajo la perspectiva de la calidad de los recursos humanos y el comportamiento de la productividad, siendo ambas variables directamente relacionadas; en donde, el trabajo, y las características del trabajador influyen en el nivel de productividad.

Uno de los teóricos que ha dedicado tiempo y esfuerzo a este proceso es Michael Porter²⁴, quien ha planteado como la principal meta económica de una nación, la producción de un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos; la capacidad de conseguirlo no depende de la competitividad, sino de la productividad con que se emplean sus recursos capital y trabajo. Definió la productividad como el producto generado por una unidad de capital o de trabajo, la cual depende, tanto de la calidad y características de los productos como de la eficiencia con la que se produce. Ésta definición, no se aleja del postulado marginalista del siglo XIX. Porter afirmó que la productividad es el principal determinante del nivel de vida de una nación porque es la causa radical de la renta nacional per cápita. La productividad de los recursos humanos determina sus salarios, mientras la productividad del capital determina el rendimiento que se consigue para sus poseedores.

Luís Ernesto Blanco R.²⁵ «ha conceptualizado que trabajar con productividad no significa trabajar más duro, sino trabajar más inteligentemente», la productividad es el resultado de un proceso continuo de mejoramiento en la calidad de los trabajadores, lograda a partir de procesos de capacitación y entrenamiento permanentes. El mejoramiento continuo de la productividad, en los tiempos actuales se ha convertido más que en una decisión voluntaria, en una obligación para la supervivencia, es un proceso que debe ser progresivo, que obedece a la necesidad que se tiene de adaptación continua a las nuevas condiciones de competencia y calidad, exigidos por los clientes y por la urgente optimización del uso de los recursos productivos. Bajo estos nuevos esquemas, las personas

²⁴ PORTER. Michael. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Editorial Vergara. 1991 P. 28

²⁵ PRODUCTIVIDAD. Factor estratégico de competitividad a nivel global. Luis Ernesto Blanco Rivero. Colección desarrollo empresarial. Editorial Escuela Colombiana de ingeniería. Octubre 2000. Pág. 67



se convierten en el eje de la productividad. Depende en gran medida de la eficiencia del trabajador, alcanzada a la luz de su capacitación, cómo se logran en parte los estándares mínimos de productividad en los nuevos escenarios competitivos.

La productividad ha llegado a ser un término muy usado en nuestro tiempo, sin embargo, no es fácil hacerle un seguimiento al significado de esta palabra en la teoría económica, aunque aparece en diversos escritos de economistas de todos los tiempos; en este trabajo el concepto de productividad es abordado como una relación entre los productos y uno o más factores usados en el proceso de producción, lo cual nos coloca cerca de la concepción marginalista. La productividad se trabaja como un concepto amplio que puede aplicarse a diversas entidades, que varían desde un individuo o una máquina hasta una compañía, industria, la economía nacional, regional o local; regularmente se expresa como una proporción, que refleja la eficiencia en el uso de recursos para generar resultados; con frecuencia se calculan índices de productividad que muestran la relación entre el resultado y un sólo recurso. Las medidas parciales de productividad, son las más comunes; sin embargo, es importante reconocer que esta medida puede ser afectada por muchos factores, como la cantidad y la complejidad técnica de los equipos o bienes de capital; calidad y disponibilidad de materias primas; el volumen de las operaciones; la habilidad, las motivaciones y las actitudes de los empleados; el flujo de trabajo de la organización y las competencias de la gerencia.

No obstante, la multiplicidad de recursos relevantes, la productividad de una nación se mide normalmente en términos de resultados por hora de trabajo pagados; las organizaciones, también, frecuentemente, sólo calculan cocientes parciales de productividad, siendo uno de los más utilizados, la productividad laboral, teniendo en cuenta que es relativamente fácil de interpretar, permite estimar las necesidades laborales del futuro, y se relaciona con los costos de mano de obra por unidad.

1.5 ESTADO DEL ARTE

Para este trabajo son tenidos en cuenta los documentos sobre política para la productividad y la competitividad de la República de Colombia²⁶, elaborados por el Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Comercio Exterior (1999), como documentos guías de la política económica, en los cuales se hace una diferenciación entre la productividad micro y la productividad macro; ésta abarca los factores externos a la empresa que afectan su competitividad entre los cuales se pueden citar: La seguridad, la infraestructura física, la regulación y las instituciones económicas, la educación y el entorno macroeconómico; estos factores trascienden la gestión privada. De otro lado, la productividad micro agrupa los factores internos de la empresa que determinan su eficiencia y, por tanto, parte de su competitividad, factores como la gestión y los procesos productivos hacen parte de este frente; la productividad micro determina las habilidades del productor para competir en el campo de juego y con las reglas definidas por el estado. Las empresas tendrán que cambiar sus estrategias y tener horizontes de mediano plazo para hacerlo; según Porter, en términos generales, las empresas de las economías en desarrollo se caracterizan por competir con base en el bajo costo de factores (salarios bajos y recursos naturales abundantes), usan métodos ineficientes, no innovan, imitan y buscan posiciones dominantes en el mercado local. Sus horizontes de planeación son cortos, la inversión en entrenamiento y capacitación de trabajador, en tecnología y en investigación y desarrollo es mínima y, finalmente, su relación con el gobierno la enfocan a obtener concesiones, licencias, subsidios y protección.

Según el programa de productividad y competitividad antes citado, una economía puede incrementar su productividad y, por tanto, aumentar los salarios reales y el retorno del capital, por cuatro vías. Primera, disminuyendo los costos de diversas maneras, como por ejemplo, reduciendo tanto los desperdicios como la accidentalidad laboral. Segunda, incrementando la inversión y focalizándola en

²⁶ Departamento Nacional de Planeación. Ministerio de Comercio Exterior. Política para la Productividad y la Competitividad. Cartagena de Indias Julio de 1999.



programas de innovación e incorporación de nueva tecnología. Tercera, mejorando la calificación de sus trabajadores para llevar a cabo una gestión más eficiente. Finalmente, produciendo bienes con un valor agregado más alto.

Por lo anterior, no es conveniente limitar el concepto de productividad a la capacidad de producir volumen a mínimo costo; productividad es también la capacidad de producir valor con costos mínimos.

La localización es otro factor de competitividad; las empresas tienden a establecerse en lugares donde exista logística de apoyo suficiente para poder desarrollar sus estrategias, o donde exista el tipo de consumidores para sus productos. De acuerdo con estos patrones, las firmas van concentrándose geográficamente en agrupaciones de empresas que participan de una manera directa en la cadena productiva o indirecta (en industrias relacionadas y de apoyo) en la producción de bienes finales, conocidos como clusters que no son industrias, ni cadenas productivas aisladas, ni sectores industriales. Un cluster es un grupo de cadenas productivas con retroalimentación positiva, donde las ventajas competitivas de unas se refuerzan con las de otras.

Específicamente, el cluster es el conjunto de industrias de apoyo y relacionadas que se organizan alrededor de usos finales comunes y que refuerzan mutuamente su ventaja competitiva. Por tanto, el cluster permite identificar áreas de cooperación en conjunción con áreas de competencia, para mantener un ambiente competitivo que sirva mejor a las necesidades de los clientes y de las firmas.

Los clusters, también pueden incluir centros de innovación y universidades, que apoyen a las firmas con soluciones de ingeniería y procesos técnicos o administrativos más avanzados. El surgimiento de los clusters ha hecho que el comercio internacional no pueda explicarse ahora exclusivamente por ventajas comparativas determinadas, de acuerdo con la dotación natural de factores. Las economías externas y sinergias producidas en los entornos del cluster explican la creciente competitividad de algunas de las po-

tencias exportadoras; permiten, además, entender algunos hechos de geografía económica, como la concentración espacial de las firmas.

El reconocimiento de la importancia de estas agrupaciones de empresas para la generación de economías externas a las firmas, que mejoran su productividad, ha generado un cambio fundamental en las políticas públicas de fomento empresarial, hacia el apoyo de clusters regionales y locales; es por esto que la Política de Competitividad colombiana esta orientada a identificar los clusters con mayor potencial competitivo y promover el diálogo al interior de ellos, para favorecer su desarrollo.

En consecuencia la política de productividad colombiana tiene como objetivo aumentar la competitividad internacional de la producción nacional, en un horizonte de largo plazo, por medio de las siguientes estrategias, cuya implementación debe ser un propósito nacional: 1) mejorar la productividad macro de la economía, asignando esta responsabilidad al Estado; 2) incrementar la productividad micro, que es competencia de las firmas, por medio del uso eficiente de sus recursos y la eficiencia operacional; 3) Fomentar el desarrollo y la innovación tecnológica; 4) mejorar la información y el clima de los negocios, de manera que las firmas puedan escoger la estrategia que más les convenga para posicionarse sostenible y competitivamente en el mercado; y 5) apoyar el surgimiento y la articulación de clusters regionales, internacionalmente competitivos.

La mayor productividad en cualquier economía, se basa en la estabilidad macroeconómica; dicha estabilidad a su turno, resulta del comportamiento y de la trayectoria que tomen el déficit fiscal y el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos: Esto es así porque, en la práctica, el déficit fiscal determina el espacio disponible para la inversión privada, mientras que el déficit externo determina el comportamiento de la tasa de cambio real en el mediano plazo.

Para cualquier empresario en un mundo globalizado estas variables macroeconómicas (déficit fiscal y externo), se han convertido

en las coordenadas para descifrar el éxito o fracaso de un determinado país en su posicionamiento respecto a los mercados externos. En efecto, altos déficits fiscales se traducen en altas tasas de inflación y en elevadas necesidades de financiamiento, de la misma manera que el tamaño y la volatilidad de los desequilibrios externos generan movimientos bruscos y pronunciados de la tasa de cambio; el resultado inmediato es el tener que enfrentar altas tasas de interés domésticas, menores tasas de inversión y enorme incertidumbre, producto de la volatilidad cambiaria y de las demás variables macroeconómicas.

En consecuencia, el mejor aporte que la política macroeconómica puede hacer a la competitividad, es reducir los desequilibrios externo y fiscal, para asegurar estabilidad cambiaria, inflacionaria y de tasas de interés. Este debe ser el compromiso macroeconómico que no sólo va a permitir que se asegure la sostenibilidad fiscal, sino que además va a garantizar la certidumbre necesaria para que florezcan proyectos exportadores y se consolide la competitividad de las empresas.

Como quiera que en este estudio de caso, la unidad de análisis es el Departamento de Caldas; son tenidos en cuenta los diferentes trabajos sobre la productividad y competitividad que se han desarrollado en el Departamento, para el efecto iniciamos con los planteamientos de la Agenda de Competitividad de Caldas; que define la competitividad como «la capacidad de una región o territorio para alcanzar y mantener en el largo plazo altos índices de satisfacción general en sus habitantes, a partir de la generación y adecuado uso de recursos económicos, mediante el desarrollo de competencias en sus ciudadanos y en sus instituciones que le permitan decisiones de calidad.».

Otro punto de referencia, son los análisis y estudios desarrollados por el CRECE y presentados a la comunidad como «observatorio de competitividad de caldas». La parte uno del documento referenciado, presenta el análisis de la estructura económica del departamento y los encadenamientos sectoriales a partir de la matriz insumo producto; esta metodología permite medir la actividad económica por ramas, y caracterizar las interrelaciones sectoriales y,

a partir de ellas, evaluar el poder de arrastre de un sector sobre el resto de la economía, también contribuye a identificar los posibles clusters con potencial de desarrollo.

La matriz insumo producto se considera una herramienta importante para este trabajo, toda vez que, permite observar la procedencia de los bienes y servicios disponibles en la economía en un periodo de tiempo dado, discriminando entre aquellos que son producidos localmente y los que provienen de mercados externos; también muestra los usos que los diferentes actores de la economía hacen de los bienes y servicios ofrecidos para los proceso productivos; además, permite observar de utilización de los bienes y servicios ofrecidos por la economía con destino final el consumo, la inversión o la venta al exterior; otro componente de esta matriz es la distribución del ingreso generado, entre los factores de la producción.

No obstante la crítica planteada por Albuquerque²⁷, en el sentido de que este tipo de herramientas no permiten evaluar una parte importante de la producción que se destina al autoconsumo o que se comercializa en los mercados informales, o se intercambia a través medios no monetarios; fenómeno muy común en los países subdesarrollados; para este trabajo se ha tenido en cuenta como quiera que permite interpretar el efecto que tendrá la firma del TLC sobre la economía del departamento, no solo desde el punto de vista de cada uno de los sectores económicos, sino también de los que hacen parte del encadenamiento productivo; de esta forma se tiene una mirada mas integral de los efectos positivos o negativos del tratado de libre comercio con estados Unidos.

En este sentido, la identificación y subregionalización de los sectores estratégicos de Caldas, elaborada por el CRECE²⁸, abarcó la identificación, ubicación regional y caracterización de sectores estratégicos para el departamento, así como la evaluación de las

²⁷ ALBURQUERQUE. Francisco. Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local. Ponencia en el Encuentro Internacional «Desarrollo Local en un Mundo Global». Madrid Diciembre de 2004

²⁸ CRECE. Identificación y Subregionalización de los Sectores Estratégicos de Caldas. Manizales. Julio de 2002.

cadenas productivas y su entorno; la selección de producciones agrícolas o agroindustrias estratégicas para las subregiones sin sector asignado; la identificación de una serie de producciones agrícolas con potencial para promoverse en las distintas subregiones de Caldas; y, finalmente, la selección de algunos sectores o actividades especiales que, aunque no se derivan de las herramientas metodológicas utilizadas para la identificación de los anteriores tienen un carácter estratégico en varios sentidos.

Aunque el estudio hace su propia definición de los clusters, en este trabajo se toma como referencia la hecha por el programa de Productividad y competitividad de Planeación Nacional y el Ministerio de Comercio Exterior, antes descrita. Con relación a la definición de sectores estratégicos, en el estudio del CRECE, los sectores estratégicos son definidos a partir de la matriz insumo producto, que permite examinar la disponibilidad de productos y servicios en una economía en un período dado y su utilización tanto para usos intermedios, por parte del sector productivo, como para usos finales de consumo de los hogares, del gobierno, inversión o exportaciones.

Además de la matriz insumo producto, en la identificación de sectores estratégicos se incorporaron otros factores, entre los que se destacan la productividad y la dinámica externa. Como resultado de la aplicación de la metodología seleccionada por el CRECE, se clasificaron los sectores entre promisorios y determinantes, a partir de una matriz de localización sectorial.

Los criterios básicos utilizados en el trabajo referenciado, para la identificación de sectores estratégicos son: Sectores con efecto importante en la generación de empleo; sectores cuyo crecimiento promueva la actividad productiva de otras ramas de la economía, lo que significa que tienen altos niveles de encadenamiento hacia atrás; sectores que dinamicen la generación de valor agregado; sectores con alto grado de inserción en los mercados internacionales.

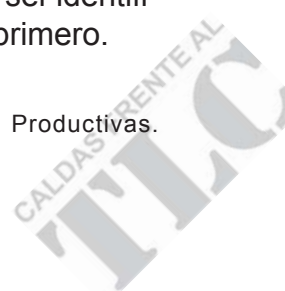
Tabla 1. Sectores determinantes y promisorios de acuerdo con la Matriz de Localización Sectorial consolidada.

Sectores determinantes	Sectores promisorios
1. Café transformado	1. Otros productos alimenticios
2. Café sin tostar	2. Cuero y sus productos
3. Maquinaria general	3. Equipo de transporte
4. Productos químicos	4. Productos lácteos
5. Bebidas	5. Envasado de frutas y legumbres
6. Otra maquinaria y suministros eléctricos	6. Muebles metálicos
7. Carne y pescado	7. Otros industriales
8. Hotelería y restaurantes	8. Fríjol
9. Electricidad y gas	9. Textiles
10. Productos metálicos	10. Aves de corral
11. Vidrios	11. Muebles de madera
12. Calzado	12. Azúcar
13. Cacao, chocolate y confitería	13. Caucho y plástico
14. Prendas de vestir	14. Tomate de árbol
15. Papel cartón e impresos	15. Flores
	16. Madera
	17. Construcción
	18. Plátano
	19. Bovino

FUENTE: Agenda de competitividad Caldas 100 años

El análisis de los sectores determinantes y promisorios se realiza a partir del trabajo: Cadenas Productivas. Estructura, comercio internacional y protección. Del Departamento Nacional de Planeación²⁹, en el cual, se hace un compendio de la producción y la competencia de la industria colombiana; todas las mediciones se presentan bajo el concepto de cadena productiva y eslabón, porque a través de ella son fácilmente percibidos los efectos que las decisiones sobre protección o liberación de un sector específico tiene sobre el conjunto de la actividad económica: como ejemplo, la negociación de un producto agrícola no sólo afectará a su empleo y producción particulares, sino que ejercerá efectos encadenados sobre otros sectores o productos, que deben ser identificados en el momento de tomar una decisión sobre el primero.

²⁹ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Cadenas Productivas. Estructura, comercio internacional y protección. Bogotá. 2004.



Cada perfil sectorial consta de cuatro secciones. Primero, Generalidades de la cadena, ofrece elementos descriptivos de la cadena respecto a su importancia relativa en la industria nacional; Segundo, Descripción y estructura de la cadena productiva; Tercero, Aspectos comerciales y arancelarios; Cuarto, Situación competitiva y oportunidades de acceso; esta última sección responde a preguntas como: ¿En cuáles productos Colombia es competitivo en el mercado de los Estados Unidos?, ¿Qué países son nuestros competidores directos en ese mercado? y ¿Cuál es el tratamiento arancelario otorgado por USA a las importaciones provenientes de Colombia y de nuestros principales competidores?

La agrupación por «eslabón y cadena productiva» es un concepto adoptado por el Departamento Nacional de Planeación, a partir de la literatura moderna sobre economía industrial; una forma alternativa de análisis utilizada en el trabajo referenciado, propone el estudio desde los eslabones que componen la cadena productiva, iniciando con la extracción o producción primaria, hasta la producción de bienes de consumo final. Esta visión involucra el concepto de competitividad, entendida como capacidad para penetrar nuevos mercados o ampliar la participación en mercados existentes, gracias a efectivas ventajas que se expresan a través de costos de producción más bajos que los de los competidores, mejor calidad o mayor diferenciación de producto. Entendida así, la competitividad de una empresa o conjunto de empresas no depende exclusivamente de sí misma, sino de las condiciones propias y del entorno de los eslabones ubicados atrás y adelante en la cadena productiva. Basados en estos conceptos y a partir de la información sobre sectores estratégico de Caldas, se analizan los encadenamientos productivos del departamento y su capacidad para generar condiciones que permitan una mayor competitividad de su economía de cara al TLC, con los Estados Unidos.

UNA EXPERIENCIA PARA TENER EN CUENTA: MÉXICO EN EL TLCAN

El primer acuerdo comercial de envergadura entre países desarrollados y en desarrollo, se firmó en 1994 entre Estados Unidos y México, conocido como el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de

América del Norte, NAFTA por su significado en inglés); observar y tener en cuenta las experiencias positivas y negativas del TLCAN es importante para los análisis e interpretaciones que se hacen en el marco de este trabajo, por que se pudieron tener en cuenta algunos factores que han sido estudiados tanto por defensores como detractores del TLC entre Colombia y Estados Unidos, para sustentar sus posiciones; México ha vivido 10 años de libre comercio con Estados Unidos y esta experiencia puede ser una guía para Colombia, en particular para el Departamento de Caldas.

La experiencia de México en el TLCAN no ha sido ni el desastre que sus detractores pronosticaron ni la tabla de salvación aclamada por sus partidarios. Pero, si bien, el efecto general del TLCAN puede ser ambiguo, para las familias rurales de México el cuadro es muy claro y sombrío; el TLCAN ha acelerado la transición de México a una economía liberalizada sin contribuir a crear las condiciones necesarias para que los sectores público y privado se adaptaran a los choques económicos, sociales y ambientales de comerciar con dos de las economías más grandes del mundo.

Los ciudadanos más vulnerables de México han enfrentado una vorágine de cambios que supera la capacidad de control propia o de su gobierno. En respuesta a los crecientes retos que afrontan las zonas rurales de México, muchas familias han creado estrategias de supervivencia para hacer frente a sus necesidades básicas de subsistencia; las estrategias incluyen una combinación de incrementos en el cultivo de productos básicos y trabajo como asalariados fuera de su finca, a menudo en el sector informal, y en algunos casos en plantas maquiladoras que se han trasladado de la frontera norte al interior. Esta situación deja una conclusión muy clara, el TLCAN no ha ayudado a la economía mexicana a mantenerse a la altura de la creciente demanda de puestos de trabajo. Un crecimiento sin precedentes en el comercio, la creciente productividad y el repentino incremento de las inversiones tanto en cartera como extranjeras directas han producido un aumento de puestos de trabajo en el sector manufacturero entre 1994 y 2002; mientras el sector agropecuario, donde aún trabaja casi la quinta parte de la población mexicana, ha perdido 1.3 millones de puestos desde 1994.

Con el TLCAN se esperaba que los salarios de los mexicanos mejoraran y de esta manera se reactivara la economía, pero los salarios reales de la mayoría de la población son hoy más bajos que cuando el TLCAN entró en vigor. Sin embargo, este revés en los salarios fue causado por la crisis del peso entre 1994 y 1995, no por el TLCAN. Sumado a ello, el aumento de la productividad que se registró en la década pasada no se ha traducido en un aumento salarial; a pesar de los pronósticos, los salarios mexicanos no han experimentado una convergencia con los salarios de Estados Unidos.

Hoy más que nunca, las familias dependen de las remesas de aquellos que emigran a Estados Unidos, con o sin documentación; lo que habían planeado los negociadores por México era que el TLCAN iba a detener el flujo de mexicanos pobres hacia Estados Unidos en busca de trabajo; pero en realidad, se registro un aumento espectacular en el número de inmigrantes mexicanos que llegan a ese país, a pesar del endurecimiento de las medidas de control fronterizo. Aunque los patrones históricos de migración, la crisis del peso y el atractivo de las oportunidades de empleo en Estados Unidos constituyen mejores explicaciones del aumento de la migración que el propio TLCAN.

Por último, frente a la crisis económica y con el fin de reducir sus gastos, las familias rurales también recurren a métodos más tradicionales para calentar sus viviendas y alimentar a sus familias, lo que ha ocasionado una pérdida ambiental neta asociada al aumento del cultivo de tierras marginales, la tala ilegal y el asentamiento ilícito para obtener combustible y alimentos colocan a algunas de las reservas biológicas más importantes del hemisferio en riesgo de sufrir un daño irreparable.

No necesariamente los acuerdos comerciales son los causantes de este tipo de problemas para la población pobre de las zonas rurales; pero si es importante considerar que una negociación adecuada, puede abrir puertas a nuevos mercados y al mismo tiempo proteger de las tensiones asociadas con la participación en la competencia mundial y la mayor presión sobre los recursos naturales. El comercio no debería percibirse como un fin en sí mismo,

sino utilizarse como una herramienta para fortalecer las economías por medio de ventajas comparativas, al mismo tiempo, los gobiernos deben responder a la apertura económica con políticas eficaces, como el despliegue de redes de seguridad social y la asistencia en la adaptación al comercio, creando programas que protejan los derechos del trabajador y el medio ambiente.

LECCIONES DEL TLCAN

- **EMPLEO:** En la agricultura, los períodos de transición negociados por México fueron demasiado cortos, y el gobierno no adoptó políticas rurales de ajuste lo suficientemente enérgicas para ayudar a los agricultores de subsistencia a adaptarse a las nuevas condiciones del comercio; los países en desarrollo con significativo empleo en la agricultura de subsistencia, deben analizar con cuidado la secuencia de la liberalización, a fin de permitir la incorporación de trabajadores rurales a otros sectores que se expanden debido al acceso liberalizado a los mercados extranjeros, antes de que se liberalice el comercio de los productos provenientes de los cultivos básicos.

En las negociaciones sobre el comercio agrícola, los países en desarrollo también deben insistir en las condiciones, incluidas las medidas preventivas especiales, que evitarán que un socio comercial de mayores recursos inunde el mercado con productos baratos o distorsione el comercio mediante subsidios internos o a la exportación.

SALARIOS: Los salarios reales para la mayoría de los mexicanos son más bajos hoy que cuando el TLCAN entró en vigor. Este sorprendente revés en los salarios es atribuible principalmente a la crisis del peso de 1994 a 1995; sin embargo, durante el período del TLCAN, el aumento de la productividad no se tradujo en un aumento de los salarios, como sucedió en períodos anteriores en México; los salarios mexicanos, por otra parte, están divergiendo, en lugar de converger, con relación a los salarios de Estados Unidos, como sugeriría la teoría del comercio.

- Si las ganancias del comercio se han de compartir ampliamente en todo el país, es posible que se deban fortalecer los mecanismos institucionales que rigen cómo se distribuyen los costos y los beneficios del cambio económico; las medidas gubernamentales que inciden en la distribución de los ingresos, como los mecanismos impositivos y de transferencia, deben examinarse y fortificarse para abordar el impacto de la apertura comercial.
- La mayor productividad parece ser una ganancia probable del comercio, si nos basamos en la experiencia de América del Norte, sin embargo, si dichos aumentos en la productividad han de compartirse con los trabajadores en forma de aumento de salarios, deben fortalecerse las instituciones y las políticas públicas que afectan el resultado de los salarios. Los países con leyes e instituciones débiles en torno de la libertad de asociación y la negociación colectiva deben abordar estos problemas junto con la liberalización del comercio, es posible que sea necesario reconsiderar las políticas sobre el salario mínimo y fortalecer la acumulación de capital social. Así mismo, podrían fortalecerse los mecanismos de resolución de controversias, como el arbitraje.
- Los países que se abren al comercio deben fortalecer primero las redes de seguridad social para ayudar a aquellos que pierden como resultado de la reestructuración económica inducida por el comercio. Los países en desarrollo que negocian con socios comerciales de mayores recursos deben pedir ayuda financiera a estos países, como parte del paquete de comercio, para los programas de ajuste transitorio. Los países desarrollados deben fortalecer sus programas de reajuste laboral o de red de seguridad social en general con miras a abordar las consecuencias desiguales, para los ciudadanos, de la apertura al comercio.
- Los países que se abren al comercio deben fortalecer primero las redes de seguridad social para ayudar a aquellos que pierden como resultado de la reestructuración económica inducida por el comercio. Los países en desarrollo que negocian con so-

cios comerciales de mayores recursos deben pedir ayuda financiera a estos países, como parte del paquete de comercio, para los programas de ajuste transitorio. Los países desarrollados deben fortalecer sus programas de reajuste laboral o de red de seguridad social en general con miras a abordar las consecuencias desiguales, para los ciudadanos, de la apertura al comercio.

1.6 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

1.6.1 Hipótesis Principal

La firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos tendrá un efecto positivo sobre la economía del Departamento de Caldas.

1.6.2 Hipótesis Auxiliares

1. Sólo unas pocas empresas o sectores específicos podrán beneficiarse del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.
2. El tratado de libre comercio con los Estados Unidos, permitirá el desarrollo de sectores estratégicos de la economía caldense.
3. Es posible que la firma y ejecución del TLC, genere la desaparición de algunos sectores de la producción de bienes y servicios del Departamento de Caldas.

2

OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar las amenazas y oportunidades potenciales que para el Departamento de Caldas tendrá la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos.

2.1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las oportunidades comerciales que ofrece el mercado norteamericano para la producción del Departamento.
- Evaluación de los diferentes temas objeto de negociación en el TLC, que puedan afectar la economía del Departamento de Caldas.
- Identificar los sectores en los cuales la economía departamental puede competir en el mercado norteamericano.
- Identificar las amenazas resultantes de la firma del TLC, para los diferentes sectores económicos del Departamento.

3

DISEÑO METODOLÓGICO

Esta investigación tiene un carácter documental, por lo tanto debe ser considerada como un estudio cualitativo, basado en un proceso de carácter interpretativo y comprensivo de tipo Histórico Hermenéutico, para el cual se utilizó la metodología de Estudios de Caso, entendido como un diseño investigativo, conformado por cinco componentes que son:

- a) La pregunta objeto de estudio, definida en el numeral
- b) Propositiones o hipótesis a demostrar.
- c) La unidad de análisis, que en este caso es el Departamento de Caldas.
- d) La unión lógica entre los datos correspondientes a las variables
- e) El criterio para interpretar los hallazgos o descubrimientos.

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación ha ampliado la comprensión del hecho económico y social resultante de la firma y ejecución de un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. El método utilizado responde a una finalidad de descripción, interpretación, argumentación, que permitan avanzar hacia la comprensión de las temáticas estudiadas en un proceso dialéctico.

3.1.1 Etapas del Proceso

1. Fase descriptiva

A partir del interrogante planteado en la formulación del problema, se buscó identificar las diferentes concepciones, enfoques y tendencias teóricas representativas para determinar el avance y el estado actual de la teoría económica en los temas de Comercio y

Negocios, Economía Internacional y Crecimiento Económico; en términos de argumentos, procesos de reflexión y reconocimiento de actores; de igual forma se debe establecer el estado actual de las reflexiones de los diferentes estudiosos sobre estos temas en el Departamento de Caldas.

2. Fase interpretativa

Con base en las diferentes concepciones, argumentos, enfoques y tendencias teóricas identificadas en la fase descriptiva, se planteó la relación entre las variables, y se realizó el proceso de interpretación, lo que nos debe llevó a la formulación de los argumentos interpretativos; después de validados estos pasamos a la fase siguiente.

3. Fase de construcción de sentido o construcción teórica

A partir de los argumentos interpretativos se identificaron los hilos conductores, lo que permite la formulación de los argumentos de sentido. Con base en la información de teoría económica resultante de los estudios referenciados en el marco teórico y el estado del arte, se hizo la evaluación sobre las siguientes variables:

3.2 VARIABLES DE ESTUDIOS

- Temas de negociación en las diferentes rondas y sus resultados.
- Crecimiento del PIB del Departamento de Caldas.
- Indicadores de productividad y competitividad de los diferentes sectores económicos del Departamento de Caldas.
- Comportamiento histórico del sector externo caldense.
- Comercio exterior.

3.3 EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DEL DISEÑO

Para evaluar la calidad del diseño investigativo se aplicaron las siguientes pruebas: Construcción de validez, validez interna, validez externa y confiabilidad.

3.3.1.1 Construcción de Validez: Para cumplir esta prueba, fueron tenidos en cuenta los cambios en: el PIB del Departamento de Caldas y su relación con el comportamiento del sector externo, la competitividad y productividad de la economía de Departamento, la Demanda de bienes y servicios, para estos análisis se tuvo en cuenta la información publicada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, por el Banco de la República y otras entidades Gubernamentales y privadas.

3.3.1.2 Validez interna. Además de considerar la relación existente entre los cambios en el producto interno bruto del Departamento de Caldas y el comportamiento del sector externo, fueron tenidas en cuenta otras variables que pueden influir en los cambios de la economía, tales como la crisis del café, los desastres naturales, la violencia entre otros. Para el efecto se respondieron preguntas como ¿cuál es ha sido el efecto de la crisis del sector cafetero sobre el crecimiento de la economía en el Departamento de Caldas?, la respuesta a esta pregunta fue basada en investigaciones desarrolladas por diferentes instituciones, y no implicará desarrollar otra nueva. También fueron analizadas las oportunidades que se derivan de la firma del tratado.

3.3.1.3 Validez Externa. La validez externa está relacionada con la construcción de sentido a partir de la comparación del comportamiento de las diferentes variables de estudio, realizando una construcción teórica sobre el tema de la integración económica para un país como Colombia y en especial para el Departamento de Caldas.

3.3.1.4 Confiabilidad. La confiabilidad esta determinada por el uso de una metodología probada para el desarrollo de casos, descrita por Robert K Yin²; por lo tanto cualquier investigador que aborde el tema utilizando la misma metodología y procedimientos llegará a las mismas conclusiones.

³⁰ YIN. Robert. K. Case Study Researcil. Desing And Methods. Sage Publications. California. 1994.

4

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

4.1.1 El Comercio Exterior de Caldas. La región geográfica ocupada por el hoy Departamento de Caldas no participó de los procesos del comercio exterior que vivió el país en el siglo XIX, los cuales se orientaban básicamente a productos primarios como el tabaco, la quina, el caucho y otros extractivos como el oro, si bien algunos de los mencionados productos exportables, se generaban en el área, no correspondían a la gestión exportadora, sino a la explotación casi silvestre que se obtenía de estos productos solución los que se comercializaban al igual que el oro en el mercado nacional, siendo otros empresarios los que finalmente los acopiaban y enviaban al exterior, situación que se mantuvo hasta tanto se desarrollaron fortalezas productivas y culturales alrededor del café, como quiera que con su llegada y consolidación, se revolucionaron las prácticas agrícolas y de alguna forma se instauró una nueva cultura empresarial frente al campo.

En la primera mitad del siglo XX el comercio exterior del Departamento de Caldas estuvo limitado a las exportaciones de café, monocultivo que lideró la economía de la región y que de manera exclusiva marcaba el ritmo de todos los agentes económicos locales.

Las importaciones por otro lado se reducían a algunas manufacturas de consumo final, normalmente adquiridas en el mercado intermediado sin que los agentes importadores locales marcaran influencia económica importante en las decisiones.

Existe dificultad en el historial del comercio exterior del Departamento, en primer término porque muchas de las variables que hoy se consideran importantes en su análisis, no fueron consideradas



por quienes se ocuparon del registro de la información en años anteriores, lo que hace que simplemente la información no exista; otra dificultad tiene que ver con los cambios de la metodología utilizada a lo largo de las series, situación que hace incomparables algunas magnitudes, advirtiendo como válidas algunas medidas de tendencia y de comportamientos que luego han dado la posibilidad de ser confirmadas.

Las primeras exportaciones de café desde la región se lograron finalizando el siglo XIX, pero su consolidación se logra después de 1920, cuando animados por la oportunidad productora de café que tenía el país y particularmente el Departamento de Caldas, se instalaron en Manizales importantes compañías extranjeras con capital y conocimiento para tomar de los mercados locales el producto y llevarlos a los destinos más importantes de Europa y Estados Unidos.

Ésta «*la primera apertura*», representó un gran cambio empresarial, incentivó el intercambio comercial, con otros países, el gran flujo de divisas trajo consigo el obvio incremento en las importaciones, lo que merece siempre reconocimiento por el hecho de elevar el bienestar de la comunidad y en especial de aquellos poseedores de divisas o de quienes gozan de capacidad de compra. También significó la oportunidad de pensar en grande y con proyectos (megaproyectos para el momento) como el Cable Aéreo y el Ferrocarril de Caldas que generaron soluciones para el transporte masivo y de carga, que permitieron entre otros el calificativo de Departamento Modelo de Colombia.

El empuje de la caficultura potencializó al Departamento como agente cada vez más importante dentro de la economía nacional y a su vez impulsó el desarrollo de otras actividades relacionadas con el sector externo y con la dinámica productora e industrial con destino al mercado nacional en un principio y que luego se convirtieron en aspiraciones de trascender fronteras que terminaron, como veremos, ocupando renglones importantes del componente exportador del Departamento.

La situación del café, debido a su vocación eminentemente exportadora ha recibido los embates y vicisitudes que propone el

mercado mundial, la segunda guerra mundial cerró casi en su totalidad el mercado europeo siendo este un mercado de suma importancia para Colombia y para los demás países productores del grano que en su momento debieron concentrarse en el mercado norteamericano, siendo inferior en su demanda a la oferta mundial de café, esto trajo consigo una fuerte caída en el precio internacional y en la rentabilidad del gremio. La sobreproducción del grano llevó al pacto internacional de cuotas y las dificultades en términos de rentabilidad presionaron el desplazamiento de recursos hacia otras iniciativas empresariales y particularmente industriales que impulsaron el florecimiento de Caldas y en especial Manizales como importante polo de desarrollo industrial.

De los excedentes cafeteros se surtió la industria caldense para impulsar la creación de factorías, muchas de ellas orientadas a los insumos de la industria del café y otras encaminadas a la sustitución de importaciones de consumo principalmente en el Departamento como las dedicadas a la producción de puntillas, machetes, resortes, neveras, estufas, telas e hilaturas y algunas confecciones entre otras, vale decir que su eficiencia y competitividad basada en la utilización de la mejor tecnología de la época les permitió a varias de ellas incursionar con éxito en el mercado nacional y en el sector exportador.

La caída de precios del café durante la segunda guerra mundial, no logró recuperarse en la posguerra, lo que mantuvo al país con un limitado ingreso de divisas y motivó de parte del Estado una intensa reacción especialmente notorio en el cambio de modelos de desarrollo, ésta vez pretendiendo un mayor impulso a las exportaciones de productos diferentes al café con la pretensión de diversificar la oferta exportable y limitar la dependencia de un solo producto como proveedor de divisas, otra reacción dentro del modelo de sustitución de importaciones que se propuso implicó el endurecimiento de los gravámenes arancelarios, estableciendo tarifas diferenciales dependiendo de la necesidad interna del bien importado y determinado una clasificación que incluía bienes hasta de prohibida importación.

La precaria disponibilidad de divisas obligó a otras determinacio-

nes que se fueron gestando durante la década de los sesenta y que señalaron para Caldas al igual que para el resto del país el horizonte en su desarrollo industrial y su vocación importadora – exportadora.

La segunda mitad de los sesenta del siglo XX, vio nacer el Plan Vallejo como elemento de política económica que elevaría la disponibilidad de divisas gracias a un mayor saldo positivo en la balanza comercial, esta vez con estrategias como el hecho de eximir de aranceles, depósitos previos y licencias a las importaciones de materias primas, insumos y maquinaria cuya dedicación exclusiva estuviera orientada a la producción de bienes exportables. La estrategia además de su importancia cambiaria y del impacto social que representó, también trajo consigo una nueva dinámica empresarial exportadora que solo se diluye en la medida que algunos acuerdos comerciales reducen las ventajas del Plan.

Otras reacciones estatales en búsqueda de las divisas perdidas de café lograron resultados importantes, la creación de los Certificados de reembolso Tributario (CERT), mas que un incentivo a las exportaciones se constituyeron en muchos casos como la única rentabilidad de la operación exportadora, en tanto que por otra parte la creación de PROEXPO expresaba el compromiso del gobierno por acompañar el crecimiento exportador, estableciendo incluso importantes y ventajosas líneas de crédito para financiar todas las etapas del proceso exportador tanto del lado del productor colombiano como de su cliente en el exterior.

La década de los 70 estuvo marcada por momentos bien distintos entre unos y otros, de un lado los inicios con un importante auge de la industria local y la consolidación de un proceso exportador; para 1973 la crisis petrolera genera una nueva crisis económica mundial y con la desaceleración de los mercados destino también surge la amenaza y debilitamiento de las posibilidades de expansión, que se suaviza con la bonanza cafetera de 1976 y siguientes, en donde el mercado reconoce que su mejor expectativa está en el mercado local, lo que en muchos casos representó un paso atrás en la dinámica exportadora, pero que en total mantuvo la tendencia creciente de mayor volumen exportado.

Las exportaciones originadas en Caldas ascendieron en 1970 a 29.9 millones de dólares y continuaron creciendo hasta 1978 donde ya sumaron 198.8 millones de dólares, basado este crecimiento en el comportamiento del café que pasó de 28.2 millones de dólares a 186.8 millones de dólares. El café mantuvo una participación elevada dentro del total exportado superando el 90% en casi todos los años.

Los buenos precios del café de la segunda mitad de la década, que llegaron hasta su máximo en 1977 de US\$ 2,37 por libra, valor que se mantiene como récord hasta el momento, originados por las heladas del Brasil, que arruinaron las cosechas y cultivos del mayor productor de café del mundo, desataron la bonanza para Colombia y para otros productores, también motivaron una mayor inversión en la renovación de cultivos y la expansión de las áreas cultivada en todos los países productores, pero una vez superada la crisis brasileña el mercado encontró un producto sobre ofertado que por ser un cultivo de carácter permanente tomaría varios años en ajustarse en cantidades y precio.

Esta razón explica lo dramático del cambio en el volumen exportado en dólares para 1979, que bajo desde los 186.8 millones de dólares de 1978 a 42.9 millones de dólares, es decir, 77% menos que en el año anterior.

Dada la importancia del café, las exportaciones no tradicionales en las que figuran principalmente telas terminadas, hilazas e hilaturas, herramientas de corte, estufas, gelatinas comestibles, repuestos auto partes, licores y productos básicos de la industria química parecen de poco monto; no obstante, las exportaciones no tradicionales también mostraron una dinámica importante pasando de 1.7 millones de dólares en 1970 a 9.6 millones de dólares en 1979, llegando a los 11.2 y 10.5 millones en los años 1974 y 1976.

Caldas. Comercio exterior. 1970-1979

Año	Exportaciones (Valores FOB)				Part. %	Café	Part. %	Importaciones (Valores CIF)	Balanza comercial
	Total	No tradicionales	Part. %	Café					
1970	29.977	1.738	5,8	28.239	94,2	3.286	26.691		
1971	46.560	1.925	4,1	44.635	95,9	3.441	43.119		
Var. % 71/70	55,3	10,8		58,1		4,7	61,5		
1972	47.850	2.870	6,0	44.980	94,0	7.085	40.765		
Var. % 72/71	2,8	49,1		0,8		105,9	-5,5		
1973	62.124	5.646	9,1	56.478	90,9	15.958	46.166		
Var. % 73/72	29,8	96,7		25,6		125,2	13,2		
1974	75.856	11.212	14,8	64.644	85,2	28.687	47.169		
Var. % 74/73	22,1	98,6		14,5		79,8	2,2		
1975	73.913	7.669	10,4	66.244	89,6	14.359	59.554		
Var. % 75/74	-2,6	-31,6		2,5		-49,9	26,3		
1976	125.665	10.518	8,4	115.147	91,6	17.083	108.582		
Var. % 76/75	70,0	37,1		73,8		19,0	82,3		
1977	125.829	8.191	6,5	117.638	93,5	21.884	103.945		
Var. % 77/76	0,1	-22,1		2,2		28,1	-4,3		
1978	195.896	9.046	4,6	186.850	95,4	20.578	175.318		
Var. % 78/77	55,7	10,4		58,8		-6,0	68,7		
1979	52.640	9.654	18,3	42.986	81,7	20.424	32.216		
Var. % 79/78	-73,1	6,7		-77,0		-0,7	-81,6		

Fuente: INCOMEX e Informes Económicos del Banco de la República. Manizales.

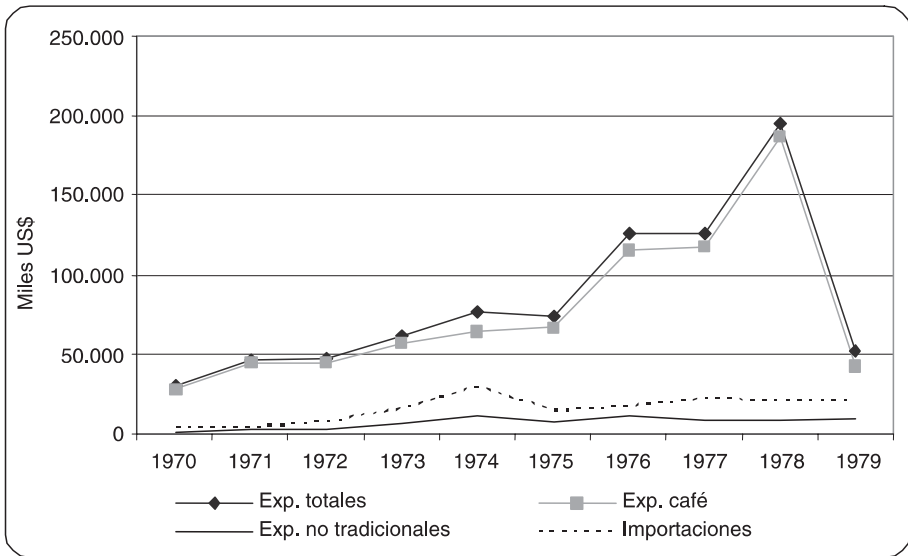
La participación de las exportaciones no tradicionales fluctúa dependiendo del monto exportado de café, pero se advierte que los fenómenos económicos mundiales como la desaceleración ocasionada por la crisis del petróleo, no impactó de manera significativa en la tendencia de la línea de exportación.

Por otra parte el crecimiento en las exportaciones no tradicionales del primer lustro, desacelera y decrece para la segunda mitad, esta vez explicado por una mayor concentración en los mercados locales.

Las exportaciones no tradiciones son dirigidas principalmente a los países vecinos, miembros del Grupo Andino, con quienes el acuerdo permitió el intercambio de bienes originados en los países miembros con ventajas arancelarias y aduaneras, también fueron destinatarios de las mercancías caldenses los Estados Unidos, Puerto Rico y algunos países europeos.

Las importaciones del Departamento por su parte también crecieron, sin embargo lo hicieron a distancia de la dinámica de las exportaciones.

Caldas. Evolución del sector externo.



FUENTE: INCOMEX. Informes Económicos del Banco de la República Seccional Manizales.

En los primeros años las importaciones crecen desde los 3.2 millones de dólares hasta 28.6 millones de dólares en 1974, esto es multiplicarse por nueve en apenas cinco años, pero luego cesan de crecer y se estabilizan en poco más de 20 millones de dólares.

Las importaciones con destino a la producción de bienes exportables son el principal motor jalonador del crecimiento en el volumen importado y contrario a lo que era de esperarse, que la abundancia de divisas provenientes de la bonanza cafetera trajera consigo una mayor demanda de importados, esto no ocurrió, al menos en los registros de importaciones directas con destino al Departamento de Caldas, aunque se sabe que si se presentó en el mercado secundario de importados.

Los principales proveedores de productos importados para el Departamento de Caldas fueron Estados Unidos, Alemania, Japón y Chile, que como se indicó dotaron al mercado local de materias primas con destino a la reexportación y algunos valiosos bienes de capital que permitieron un importante ensanche o renovación de la capacidad instalada de algunas factorías.

La balanza comercial de Caldas por su parte durante toda la década de los 70s presentó superávit, pero de todos modos el hecho de ser más constante el comportamiento de las importaciones que las exportaciones de café, termina en una balanza irregular con grandes fluctuaciones causadas por la alta dependencia del café.

El precio del café no registró nuevas alzas importantes en los mercados internacionales desde 1979 y a lo largo de la década de los ochenta el país cafetero se mantuvo en la idea de lograr mayores ingresos a través de la colocación de mayores cantidades de producto, lo que se logró con poco éxito dado que muchos países productores estaban en la misma dirección.

Caldas. Comercio exterior. 1980-1989

Año	Exportaciones (Valores FOB)					Importaciones (Valores FOB)	Miles US\$
	Total	No tradicionales	Part. %	Café	Part. %		Balanza comercial
1980	37.413	12.362	33,0	25.051	67,0	23.059	14.354
1981	69.335	10.140	14,6	59.195	85,4	24.987	44.348
Var. % 81/80	85,3	-18,0		136,3		8,4	209,0
1982	39.332	11.433	29,1	27.899	70,9	32.315	7.017
Var. % 82/81	-43,3	12,8		-52,9		29,3	-84,2
1983	26.651	7.858	29,5	18.793	70,5	19.240	7.411
Var. % 83/82	-32,2	-31,3		-32,6		-40,5	5,6
1984 ^a	52.612	13.371	25,4	39.241	74,6	18.212	34.400
Var. % 84/83	97,4	70,2		108,8		-5,3	364,2
1985	55.165	13.713	24,9	41.452	75,1	19.853	35.312
Var. % 85/84	4,9	2,6		5,6		9,0	2,7
1986	56.551	17.433	30,8	39.118	69,2	26.104	30.447
Var. % 86/85	2,5	27,1		-5,6		31,5	-13,8
1987	61.714	22.344	36,2	39.370	63,8	35.559	26.155
Var. % 87/86	9,1	28,2		0,6		36,2	-14,1
1988	71.774	21.277	29,6	50.497	70,4	109.185	-37.411
Var. % 88/87	16,3	-4,8		28,3		207,1	-243,0
1989	81.376	26.428	32,5	54.948	67,5	35.339	46.037
Var. % 89/88	13,4	24,2		8,8		-67,6	-223,1

^a A partir de 1984 se incluyen exportaciones de café procesado.

Fuente: INCOMEX e Informes Económicos del Banco de la República. Manizales.

El peor momento se vivió en 1983 donde los ingresos cafeteros alcanzaron sólo los 18.8 millones de dólares, el más bajo monto registrado en dos décadas, que si bien mostró recuperación en los años siguientes, mantuvo niveles inferiores a los registrado el los 70s.

Las exportaciones no tradicionales por su parte mantuvieron en los

80s la tendencia de años anteriores, pasando de 9.6 millones de dólares de 1979 a 26.4 millones de dólares de 1989, registrando en su historia que solo 1983 presentó reducción en el monto exportado de no tradicionales.

No hubo cambios importantes en la composición de la oferta exportable de los 80s, manteniéndose los renglones de materias primas textiles, los productos básicos de la industria química, los metales comunes y sus manufacturas, especialmente herramientas de corte y otras herramientas de uso agrícola, lo mismo que los manufacturados artículos eléctricos de uso doméstico y la gelatina alimenticia como los principales objetos de exportación.

Los destinos de exportación, se mantienen centrados principalmente en los países vecinos miembros del Grupo Andino, en donde la desgravación de bienes originarios entre países miembros del mismo se hace cada vez más generosa y limpia.

El permanente crecimiento de las exportaciones no tradicionales al lado de la baja dinámica expuesta en los ingresos cafeteros, cambió el panorama exportador del Departamento al mostrar una participación muy importante de las exportaciones menores que llegaron hasta el 36.2% en 1987, la dependencia del café cedió ante el empuje empresarial por obtener nueva oferta exportable y asegurar mercados naturales como los del Grupo Andino.

La erupción del Volcán Nevado del Ruiz de 1985, si bien debilitó los mercados locales por menor demanda, dejando muchas personas en gravísimas condiciones económicas, no influyó en las industrias exportadoras, muy al contrario una reforma tributaria favoreció la ubicación de empresas en el área afectada por la erupción, otorgando beneficios tributarios para la importación de maquinarias y exenciones de impuestos para las nuevas empresas. Esto explica el enorme volumen importado de 1988 que llegaron a 109.1 millones de dólares cuando el año anterior era de 35.5 millones de dólares.

No todas las empresas creadas o instaladas en la región al abrigo de los beneficios tributarios del Nevado del Ruiz, resultaron ser

nuevas o con la intención de quedarse, es mas, varias desaparecieron con la terminación de los beneficios tributarios otorgados.

La balanza comercial del Departamento durante estos años se mantuvo positiva con la excepción de 1988 por la circunstancia ya anotada.

Desde principios de la década en 1981, entró en vigencia el tratado de Montevideo con la creación de la ALADI, llamado a mejorar y dinamizar las relaciones comerciales con los demás países de América Latina, sin embargo los resultados no fueron los esperados y para el Departamento de Caldas fueron sólo exportaciones marginales con destino a México y Chile que no necesariamente tuvieron relación con el acuerdo.

Los primeros años de la década de los noventas, mostraron como por inercia la misma tendencia de los finales de los ochentas, con un comportamiento favorable de los principales indicadores macroeconómicos del país, siendo apremiantes aún la inflación y el desempleo.

El crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) nacional se mantenía en porcentajes superiores al 4% con excepción de 1991, este crecimiento considerado bueno pero insuficiente para las necesidades económicas del país, correspondía con momentos definitivos de la historia económica nacional como fue la apertura económica liderada por el propio presidente César Gaviria, que de alguna forma legalizó un proceso de internacionalización de la economía que se veía venir por las presiones internas de mayor protagonismo en los mercados internacionales y del lado externo por la pretensión de algunos capitales extranjeros de entrar en nuestro país con capital de riesgo.

La apertura ordenada desde la misma Constitución política de 1991, trajo consigo oportunidades simétricas de mercado con otros países, fue la época de mayor dinámica en acuerdos bilaterales y multilaterales, especialmente con países vecinos y otros latinoamericanos. No obstante en cada acuerdo con el pedido de espacios para nuestros productos en los mercados foráneos, también

estaba implícita la concesión de espacios y oportunidades para los productos del otro país.

La apertura se propuso entre sus metas una mayor penetración de los productos nacionales en los mercados foráneos, para lo cual se exigió de parte de la industria nacional una rápida reconversión hacia modelos más competitivos que aseguran éxitos en sus ventas externas y mantuvieran sus ventajas naturales en los mercados locales, también presupuestaba un incremento en las importaciones con lo que se colocaba en riesgo algunas empresas que no lograrían competir con los mercados internacionales.

La otra parte de la apertura la realizó el gobierno colombiano por su propia cuenta desagravando buena parte del universo arancelario, reduciendo las tarifas en algunos casos y reclasificando algunos productos de prohibida importación a licencia previa y algunos de licencia previa a libre importación.

Desde el punto de vista de las cifras, el objetivo de la apertura económica se ha conseguido, al elevar el volumen nacional de exportaciones puntualmente, las exportaciones menores o no tradicionales, también el incremento de las importaciones ha sido importante y de la apertura económica tendrán distinta opinión quienes lograron oportunidades de mercado y quienes se encontraron incapaces para competir con los productos importados, eso más el costo social que habría que sopesarlo con los nuevos empleos generados por la apertura pero cuyo análisis no corresponde con los objetivos de documento presente.

La entrada en escena de otros productores de café que agrandados por oportunidades que la política exterior de los Estados Unidos les brindaba, arruinaron las posibilidades de un acuerdo de cuotas que valiera para un nivel de precios rentable para Colombia, trayendo consigo una dura época para la caficultura colombiana que se agravó por causa y consecuencia de los problemas del conflicto interno.

Para Caldas, los primeros años 90s representaron un doble reto, en primer término los retos que para su industria significaba la aper-

tura económica impuesta como política económica desde el gobierno nacional y de otro lado el *canibalismo* que trajo la ruptura del pacto internacional del café desde el último semestre de 1989, con lo que se dejó el precio internacional del café al libre mercado, sin que operara con éxito el cartel de productores que hasta ahí venía operando.

Caldas. Comercio exterior. 1990-1994

Año	Exportaciones (Valores FOB)					Importaciones	Miles US\$
	Total	No tradicionales	Part. %	Café	Part. %	(Valores FOB)	Balanza
							comercial
1990	92.347	26.597	28,8	65.750	71,2	38.377	53.970
1991	73.842	36.611	49,6	37.231	50,4	41.315	32.527
Var. % 91/90	-20,0	37,7		-43,4		7,7	-39,7
1992	75.794	46.637	61,5	29.157	38,5	87.977	-12.183
Var. % 92/91	2,6	27,4		-21,7		112,9	-137,5
1993	74.857	42.252	56,4	32.605	43,6	75.050	-193
Var. % 93/92	-1,2	-9,4		11,8		-14,7	-98 4
1994	102.595	51.757	50,4	50.838	49,6	126.507	-23.912
Var. % 94/93	37,1	22,5		55,9		68,6	12289,6

Fuente: INCOMEX e Informes Económicos del Banco de la República. Manizales.

El valor de las exportaciones de café se fue debilitando con el precio y sólo logra alguna recuperación en 1994, tanto por una mejor cotización como por una mayor colocación en término de cantidades.

Las exportaciones no tradicionales mantuvieron su ritmo creciente y salvo el año 1991, siempre alcanzaron ritmos superiores al 20%. Las exportaciones no tradicionales de 1990 a 1994 pasaron de 26.5 millones de dólares a 51.7 millones de dólares, esto es duplicarse en cuatro años de apertura, con unos componentes de gran importancia como lo ha sido la generación de mayor demanda de mano de obra con absorción de trabajo de mayor cualificación.

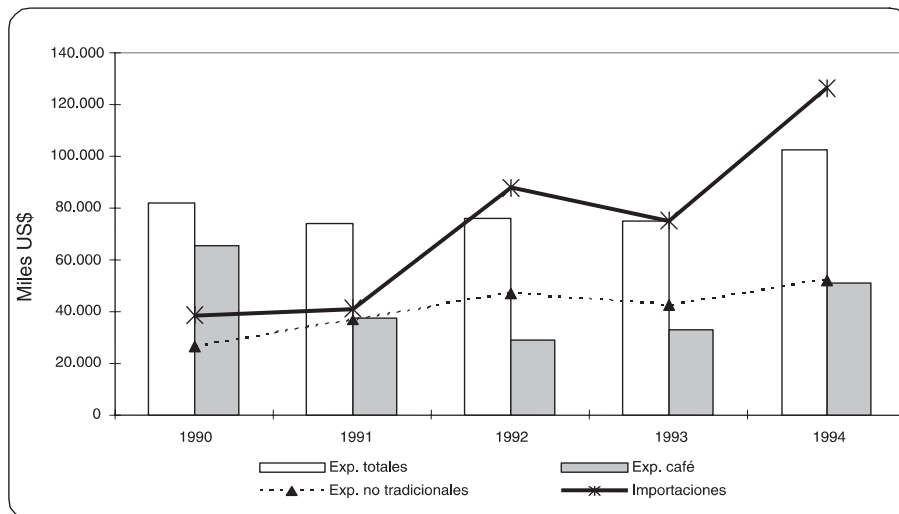
Con lo anterior, se cambió el panorama del comercio exterior de Caldas dejando el café su condición de indiscutible líder en exportaciones para entrar a compartirlo con las ventas al exterior de otros productos no tradicionales, que pasaron del 28.8% de 1990 al 50.7% de 1994, pasando por un 61.5% de 1992.

El otro fenómeno para la economía de Caldas en el período 90 – 94 es el crecimiento constante de las importaciones, (con un bache en 1993), que pasaron de 38.3 millones de dólares en 1990 a 126.5 millones de dólares en 1994, generando desde 1992 una balaza comercial negativa que sólo se había tenido en 1988 y que advierte otro tipo de riesgos dentro del proceso aperturista del país, como es que las importaciones de bienes con destino a la exportación previo valor agregado nacional, no es compensado y termina siendo mayor el valor importado consumido a agregado a la producción y consumo local.

Las exportaciones no tradicionales provenían principalmente de grupos de alimentos, bebidas, máquinas, aparatos y material eléctrico y metales comunes y manufacturas de metal así como de autopartes y los exportadores continuaron siendo las empresas tradicionales del Departamento como la Industria Licorera de Caldas, Súper de Alimentos, PROGEL S.A., Jabonerías HADA S.A., Varta S.A., Colombit S.A., Herragro S.A., Iderma S.A., Incolma S.A., Prometálicos S.A., entre otros, a las que sumaron otras que entraron en operación con ocasión de los ya citados beneficios tributarios otorgados por el gobierno nacional en la coyuntura de la erupción del Volcán Nevado del Ruiz, como son Bellota Colombia S.A., DECAFE S.A., DESCAFECOL S.A., MADEAL S.A., COLDES S.A., PASSICOL S.A., TABLEMAC S.A. e Industrias Básicas de Caldas.

Los destinos de las exportaciones siguieron siendo los mismos, las ventas se mantuvieron dirigidas principalmente a los países miembros del Grupo Andino, en tanto que los despachos hacia Estados Unidos, Europa y otros países latinoamericanos permanecieron en montos relativamente bajos e inconstantes.

Caldas. Evolución del comercio exterior. 1990-1994



Fuente: INCOMEX. Informes Económicos Banco de la República.

En el período 1990 – 1994 las importaciones se triplicaron, la apertura económica entró en aplicación y sus resultados obvios empezaban con un incremento en las importaciones debido a la mayor velocidad de reacción del mercado importador sobre la capacidad de adaptación de la producción nacional a las nuevas condiciones.

La dinámica de las importaciones se incrementó especialmente desde Estados Unidos, la Unión Europea y los países miembros del Grupo Andino, muchos de las mercancías recibidas correspondían a materias primas que continuaban en el programa de importación con destino a la reexportación con un mayor valor agregado que se tenía desde años atrás, ahora con un mayor componente de producción destinada al mercado nacional, algunas empresas hacían un mayor esfuerzo por participar del mercado nacional.

Las mayores importaciones de bienes finales que registraba el país, de los cuales muchos eran destinados también al mercado caldense, no fueron contabilizados como importaciones del departamento, debido a que fueron traídos por grandes comercializadores con distribución nacional.

Para 1995, las exportaciones alcanzaron los 321 millones de dólares, triplicando el valor exportado en 1994, pero que no pudo sos-

tenerse por las diversas condiciones de la coyuntura internacional, que aunque se mantuvo en niveles altos comparado con los años anteriores, los sobresaltos entre año y año se comportaban como permanente amenaza para la inversión en la industria.

El año de mayor crecimiento fue 1997 con un 44.1% pero luego fue compensado con la caída del 42.3% observado en 1999 y que si bien en el 2000 hubo un crecimiento importante respecto al año anterior, igual significó una reducción del volumen exportado en 1995 del 10.6%.

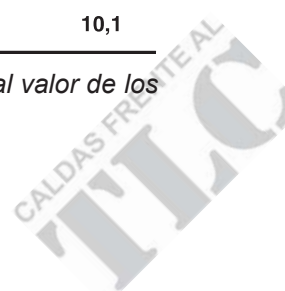
El café continúa siendo el mayor generador de divisas con una participación del 79.5% del volumen exportado en 1995 y variando en su importancia en cada año según los precios internacionales del café, cuya debilidad en la cotización se compensaba hasta donde el mercado lo permitía con un mayor número de sacos exportados. En el año 2000 la participación de las exportaciones de café pasó al 61.9%, debido al ascenso del volumen exportado en no tradicionales, que con ritmo inconstante mantuvo su crecimiento.

Caldas. Sector externo a valores FOB. 1995-2000

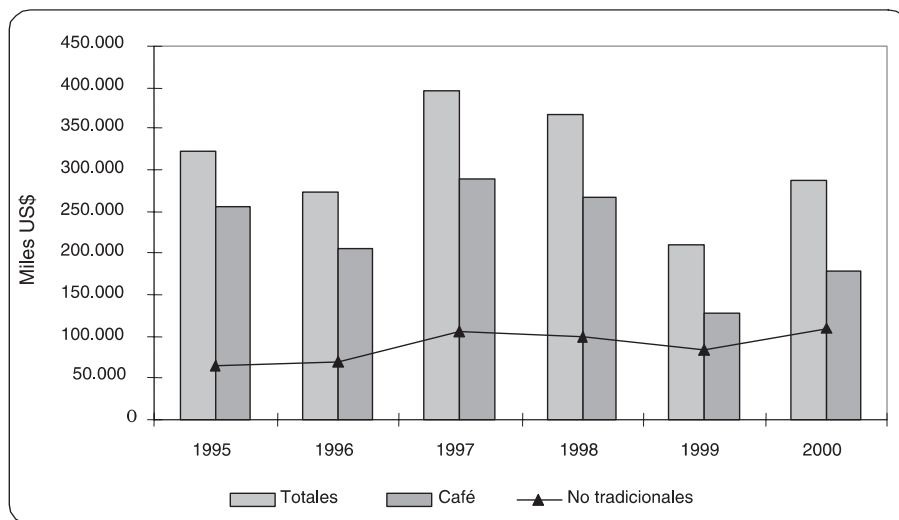
Miles US\$

Año	Exportaciones			Importaciones
	Total	No tradicionales	Café ¹	
1995	321.660	65.831	255.829	160.591
1996	274.375	69.384	204.991	103.930
Var. % 96/95	-14,7	5,4	-19,9	-35,3
1997	395.245	104.737	290.508	138.735
Var. % 97/96	44,1	51,0	41,7	33,5
1998	367.004	98.776	268.228	106.798
Var. % 98/97	-7,1	-5,7	-7,7	-23,0
1999	211.627	83.264	128.363	85.362
Var. % 99/98	-42,3	-15,7	-52,1	-20,1
2000	287.405	109.449	177.956	94.014
Var. % 00/99	35,8	31,4	38,6	10,1

¹ Incluye exportaciones de café verde y procesado. Se refiere al valor de los reintegros de divisas de café despachado a puerto en Caldas.
Fuente: DANE, DIAN y ALMACAFE Manizales.



Caldas. Exportaciones por tipo, en valores FOB 1995-2000

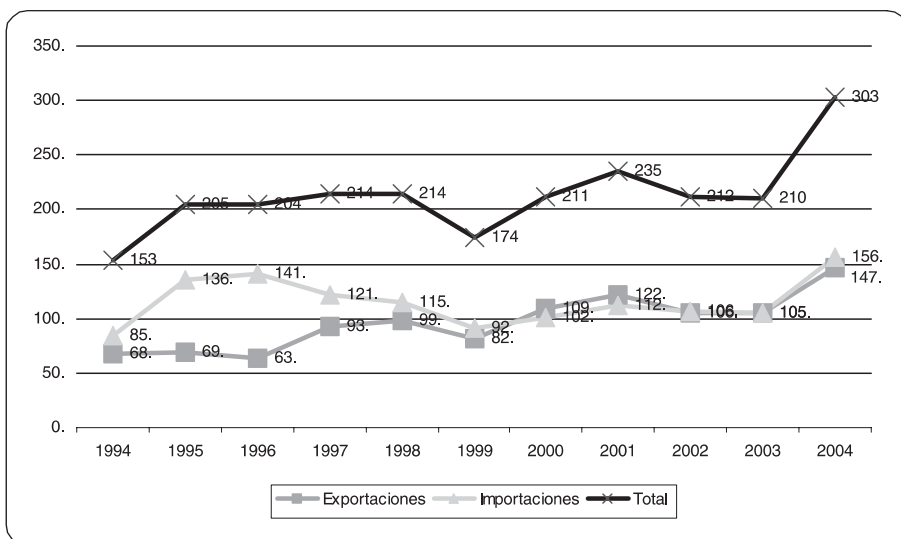


FUENTE: DANE, DIAN y ALMACAFE Manizales.

La dinámica de las exportaciones no tradicionales de Caldas en el lustro período 1995 – 2000 eran impulsadas por el sector industrial, con productos amparados por las condiciones de la Comunidad Andina, con las consiguientes interdependencias, lo que incluye las ventajas naturales de los mercados cercanos y las limitaciones dadas por las inestabilidad de sus economías y de sus sistemas políticos.

El valor del comercio exterior de Caldas durante los años siguientes al inicio de la apertura económica como política de Estado, ha mostrado una gran dinámica, duplicando el valor de las transacciones en los últimos diez años. Las importaciones que alcanzaron en 1996 su mayor valor en 141 millones de dólares, iniciaron un retroceso a niveles que apenas superaban la 100 millones de dólares y sólo en el 2004 repuntaron hasta los 156 millones de dólares, debido especialmente a la revaluación que abarató las importaciones.

VALOR DEL COMERCIO EXTERIOR DE CALDAS. SIN CAFE



Las exportaciones tradicionales por el otro lado han presentado una tendencia creciente a lo largo de estos años de apertura y sus momentos de caída corresponden a las dificultades de las transacciones con los países vecinos de la comunidad andina, normalmente dadas por situaciones políticas antes que por elementos puramente económicos.

Las exportaciones de Caldas sin café, han estado compuestas principalmente por su componente industrial, en donde la tendencia creciente de muchos capítulos es muestra clara de competitividad internacional en los respectivos medios y dentro de los mercados objetivos que se han trazado.

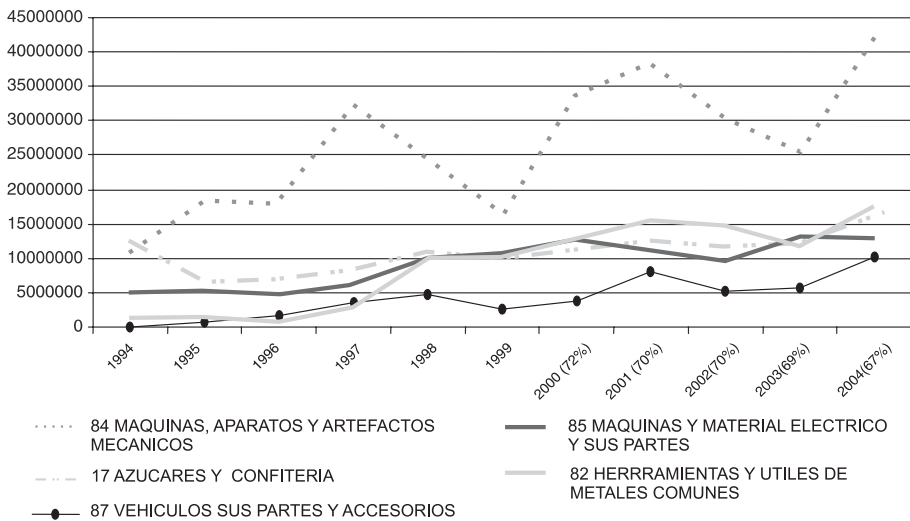
El capítulo arancelario más importante por el valor FOB de sus exportaciones, corresponde al grupo de maquinas, aparatos y artefactos mecánicos, el cual significa el 28.4% del total de exportaciones del Departamento.

Hay una alta concentración de las exportaciones en un reducido grupo de capítulos arancelarios, que corresponde también a una concentración del proceso exportador en un pequeño número de empresarios, cuya especialización hace posible su competitividad

y en donde el impacto para la región, está condicionado a la capacidad de encadenamiento de la actividad, esto significa que la posibilidad de exportar para muchos empresarios es por la vía de las exportaciones indirectos como proveedores de otros empresarios que generan producto terminado para la exportación.

Desde 1995 el capítulo 84 es de lejos el principal renglón de las exportaciones no tradicionales del Departamento, en el 2004 este capítulo significó por si solo el 28.4% del total exportado. Considerados los primeros cinco capítulos acumulaban un 67% como señal de la concentración de la oferta exportable, importancia que va

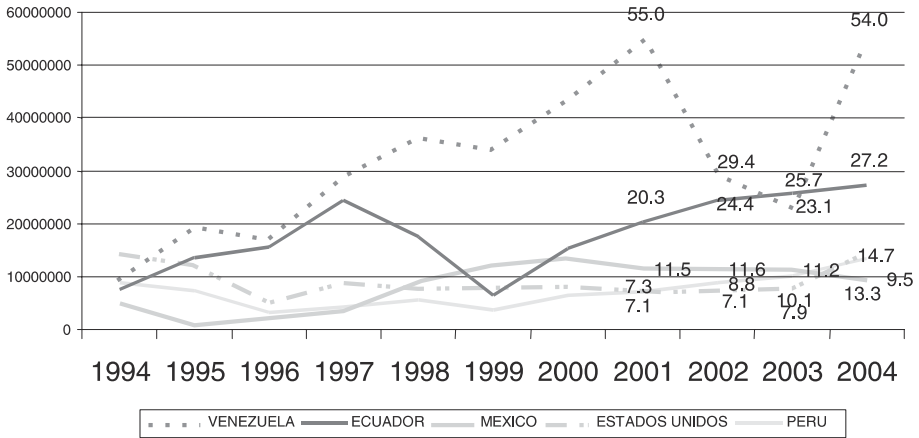
CALDAS. PRINCIPALES CAPÍTULO DE EXPORTACIÓN



disminuyendo levemente debido a un incremento en el volumen exportado por otros nuevos capítulos de exportación. Estos cinco primeros capítulos arancelarios mantienen una tendencia creciente en el valor de sus exportaciones anuales, pero vale mencionar que otros que fueron importantes como los productos a base de almidón o fécula modificados, colas, enzimas, han perdido presencia dentro de este grupo y otros como la fabricación de hilaturas que ha desaparecido como importante oferta exportable.

La oferta exportable de Caldas en su mayoría ha sido el fruto del buen de un exitoso desempeño en mercado nacional y que le ha

CALDAS. Destino de las exportaciones.



dado las ventajas y oportunidades para enfrentar los mercados internacionales, de ahí que la alta concentración en unos pocos empresario y unos pocos productos exportables ha limitado las posibilidades de expansión y de aprovechamiento de ventajas otorgadas por el sistema general de preferencias de la Unión Europea y las otorgadas por los Estados Unidos primero en el ATPA y luego en el APDEA.

Dadas las condiciones de estabilidad en las propuestas y decisiones de un tratado de libre comercio, se espera que el empresario local reconozca unas nuevas oportunidades de negocio y muchos de ellos se decidan a participar con nuevos productos en las exportaciones con destino a los Estados Unidos, Ecuador y Perú.

Otra ventaja resultante de las situaciones planteadas está representada por las economías de escala que se obtienen con los mercados ampliados y que elevan el potencial para competir en otros mercados por fuera del TLC y para defender las ventajas naturales del mercado local y nacional.

Las exportaciones no tradicionales del Departamento como se anotaba antes han estado dirigidas principalmente a los mercados andinos, siendo Venezuela nuestro principal socio comercial, pero que como se observa en la gráfica este mercado presenta una serie de irregularidades, que dificultan la planeación del inversionista, dada su desconfianza frente al futuro de este destino.

Venezuela significó un 37% del mercado exportador del Departamento en el año 2004, en el 2001, representó un porcentaje mayor, pero en los años 2002 y 2003 la crisis política y económica venezolana redujo en gran forma las compras externas, al punto que en el 2003 el mayor mercado correspondió al Ecuador.

Ecuador ha sido tradicionalmente el segundo destino de las exportaciones del Departamento y en el 2004 representó un 18.5% del volumen exportado. También Ecuador ha presentado crisis de gran impacto sobre el sector exportador caldense, la situación más grave se presentó en 1999 y 2000, no obstante la recuperación de este mercado en el 2004 el monto exportado a penas superaba los niveles alcanzados en 1997.

Otros mercados como el mejicano que tradicionalmente representaba el tercer destino de las exportaciones dejaron de crecer y ahora se reducen año a año, hasta llegar a ocupar el quinto puesto entre los destinos de las exportaciones caldenses, caso contrario ocurre con el mercado peruano, el cual era importante para el año 1994 y luego de un período de descenso en 1995 y 1996, ha mantenido un crecimiento leve pero constante y se constituye en el cuarto destino de exportación. Estados Unidos luego de un largo período de estancamiento en el volumen de exportaciones ha mostrado un crecimiento muy importante en el 2004, constituyéndose en el tercer destino en ese año.

El TLC representa para Colombia y para Caldas más concesiones que logros, si se tiene como punto de partida la situación actual de acceso preferencial dentro del APTDEA, en donde hay posibilidad de ingreso sin arancel para más de 6300 subpartidas arancelarias, pero de las cuales Caldas sólo está utilizando 63. Una de las explicaciones y tal vez la mayor peso para que no se utilicen más subpartidas se debe a que ni el APTDEA ni el ATPA han generado la confianza suficiente en el mediano y largo plazo para realizar inversiones importantes con la garantía de estabilidad política, económica y principalmente jurídica que haga pensar en el retorno rentable de las inversiones, permitiendo la ampliación de la oferta exportable.

DESEMPEÑO DESDE 1996

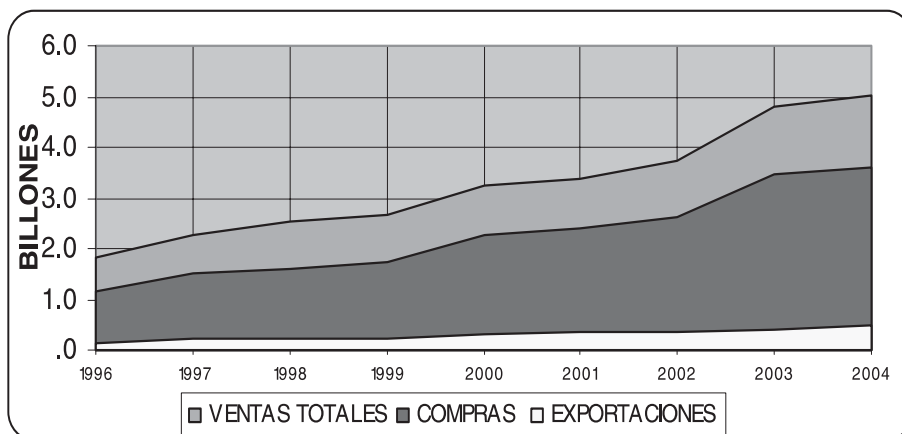
El comportamiento de la economía del Departamento de Caldas ha venido cambiando en dirección similar a la que lo realiza la economía del país, no obstante la mayor diferencia se encuentra en la composición sectorial y en las tendencias locales de la participación de cada actividad económica.

La tendencia mundial hacia la tercerización de la economía, también se presenta en Colombia y en Caldas, sin embargo para el caso local el fenómeno ha resultado más contable que real, en el sentido de que hay grandes y abundantes inversiones o creación de nuevas e importantes empresas de servicios, sino más bien el fenómeno ha pasado por la escisión de algunas empresas ya existentes que han decidido separar algunas funciones y especializar la prestación de servicios en los que la empresa inicial sigue siendo su principal cliente; Además el crecimiento de la participación del sector servicios en el PIB, se ha dado en el sector de servicios personales.

La hegemonía del sector industrial que por varios años ha ocupado los porcentajes de participación que pierde el sector primario, parece cambiar la tendencia. El sector primario agropecuario impulsado por mayor nivel de confianza y del ambiente de seguridad ha recobrado dinámica y resurge como proveedor importante de alimentos y materias primas en momentos en que los mercados y la productividad del sector proyectan ambientes positivos que a su vez reproducen mayores niveles de producción, especialmente en bienes como hortalizas, verduras, maíz, plátano y ganado vacuno.

La economía de Caldas que se caracterizaba porque sus ciclos económicos eran más suaves que los del resto de la economía del país, ahora resulta más afectada por los picos especialmente los de crisis, la explicación radica en el hecho de que el país cuenta con catalizador proveniente del sector hidrocarburos, carbón y níquel que le aportan muchos recursos y que el departamento carece de ellos.

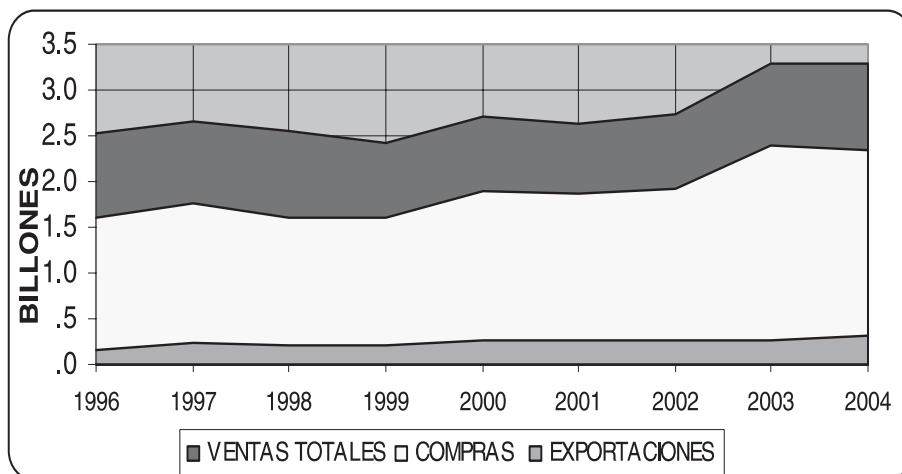
CALDAS. DESEMPEÑO ECONOMÍA. Precios corrientes



FUENTE: Cálculos del Grupo Economía Internacional, con base en SIEX DIAN

El gráfico anterior señala la dinámica de las ventas, compras y exportaciones del Departamento desde 1996 a precios corrientes, en él se reflejan los comportamientos de los ingresos de las unidades económicas en relación con la dinámica de la reposición de inventarios y en relación a la participación de las exportaciones dentro del total de ventas.

CALDAS. DESEMPEÑO ECONOMÍA Precios constantes de 1998



FUENTE: Cálculos del Grupo Economía Internacional, con base en SIEX DIAN

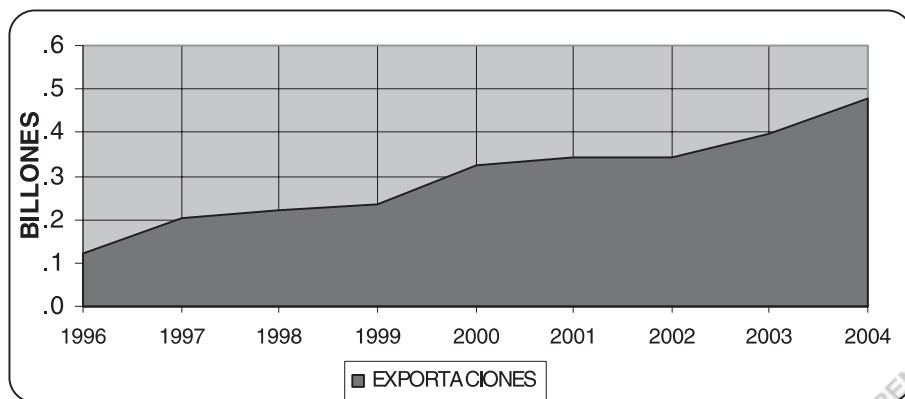
Obviamente para efectos de hacer comparativos entre años es necesaria la utilización de los precios constantes, aquí la observación inmediata es la pérdida de dinámica durante el 2004, como se observa el comportamiento de la economía del Departamento en estos años ha vivido altibajos muy parecidos a los del país, es así como del crecimiento del 97 se pasó a una desaceleración y recesión de los años 1998 y 1999, que logra una rápida recuperación en el 2000 y luego se frena en el 2001 con una nueva y tímida recuperación del 2002 impulsada por la demanda interna como reacción ante la crisis del mercado venezolano, pero nótese que esta recuperación apenas alcanza niveles de 1997, lo que representa cinco años perdidos en términos de crecimiento.

El 2003 se mantuvieron las condiciones dadas por el mercado desde el año anterior y se logró un año muy bueno, también soportado en la dinámica del los mercados nacionales y con alguna recuperación de las exportaciones de final de año.

El año 2004 no fue bueno para la generalidad de la economía del Departamento, la demanda interna no creció y el aumento de las exportaciones no logró impactar suficientemente el resultado total del desempeño de la economía. Las compras totales como medida de las expectativas empresariales reflejaron pesimismo toda vez que no hubo crecimiento en la reposición de inventarios.

Las Exportaciones

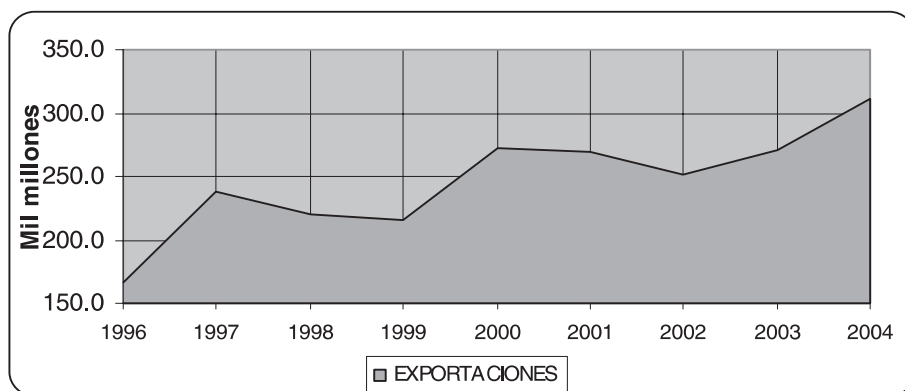
CALDAS. DESEMPEÑO Exportaciones Precios corrientes



FUENTE: Cálculos del Grupo Economía Internacional, con base en SIEX DIAN

En pesos corrientes Caldas ha mantenido una tendencia positiva durante la serie evaluada, es de anotar que también este crecimiento ha tenido sus momentos de estacionamiento y de poca dinámica como ocurrió en el periodo 97 – 99, advirtiendo que fue un momento grave para la economía mundial, como también fueron años con una inflación mayor a la presente; tampoco hubo crecimiento importante en los años 2001 – 2002 en tanto que el mayor crecimiento se ha registrado en los recientes 2003 y 2004.

**CALDAS. DESEMPEÑO Exportaciones.
Precios constantes de 1998**



FUENTE: Cálculos del Grupo Economía Internacional, con base en SIEX DIAN

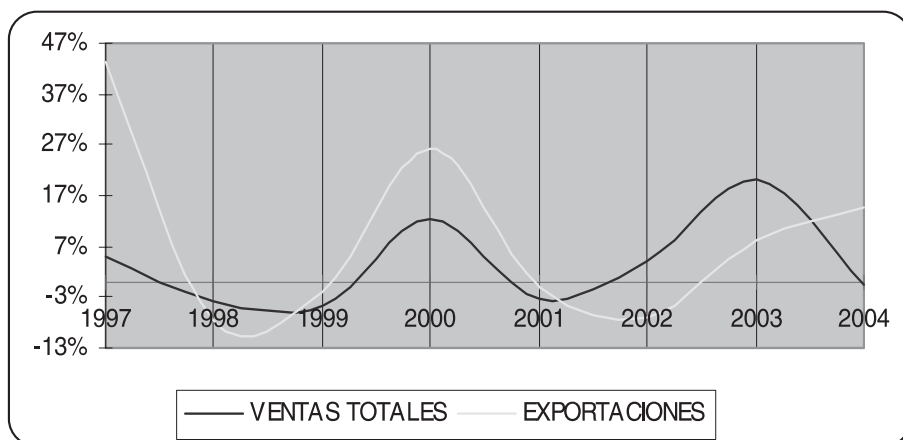
Mejor análisis se logra con la conversión a precios constantes, debe recordarse que es un comparativo en pesos colombianos como ingresos por las exportaciones de las empresas caldenses.

La dinámica de las exportaciones ha tenido sobresaltos y momentos de crisis como en los casos de los años 97 a 99 y 2001 a 2002, ambas situaciones corresponden a variables exógenas de dificultades en los mercados de destino, el primero por recesión económica generalizada y la segunda por la crisis política en Venezuela, quien tradicionalmente ha sido el mayor mercado destinatario de la producción del Departamento de Caldas. Ambas situaciones lo que advierten es el peligro que encarna un crecimiento económico basado exclusivamente en el sector exportador, dada su condición de exógena que se sale totalmente de las posibilidades locales de intervención.

También se registran momentos de auge importantes como la reacción del año 2000 y ahora los crecimientos recientes del 2003 que estuvo acompañado de un buen comportamiento de la demanda interna y mejor aún el del año 2004, sólo que esta vez, la demanda interna no creció y por tanto el efecto en términos de desarrollo y empleo fue insuficiente frente a las necesidades sociales crecientes del Departamento.

Los crecimientos

Crecimientos desde 1997



FUENTE: Cálculos del Grupo Economía Internacional, con base en SIEX DIAN

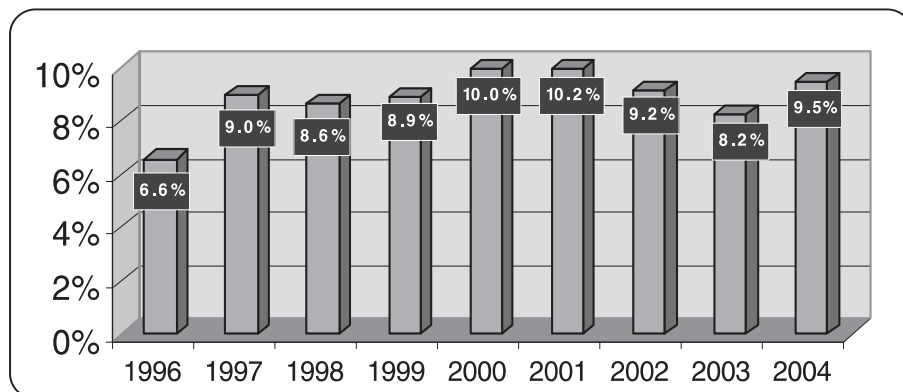
En el análisis de los crecimientos año a año tanto de las ventas totales como las exportaciones en pesos, reflejan de otra forma fenómenos ya descritos aunque con algunas peculiaridades adicionales. En 1997 se logró el mayor crecimiento de las exportaciones, el cual fue acompañado con muy poca dinámica de las ventas al interior y en suma se obtuvo un crecimiento general de la economía, las exportaciones jalonaron positivamente la economía. Los años 1998 y 1999 mostraron debilidad tanto en el sector interno como en el externo, de tal forma que en suma igual los resultados fueron negativos en términos de crecimiento; de manera diferente se comportó el año 2000 en donde las exportaciones crecieron más que la demanda interna, es decir, buena parte de la reactivación de ese momento se debió precisamente al buen comportamiento

del sector externo. Lo anterior contrasta con lo evidenciado en el 2002, en donde a pesar de la menor dinámica de las ventas al exterior, el Departamento logró un crecimiento –tímido- gracias al «rebusque» de oportunidades dentro del país especialmente en los mercados de las principales ciudades colombianas. En este punto es importante observar que no hubo relación entre la dirección de las exportaciones y del total de la economía. El 2003, se presentó como el ideal en donde el buen comportamiento de las ventas al exterior corresponden con una mayor dinámica de la demanda interna, la primera originada en la normalización del comercio con el socio venezolano y la segunda con la consolidación de negocios emprendidos desde el año anterior.

Con lo planteado hasta aquí, puede resultar exagerado afirmar que el 2004 no fue un buen año, puesto que la presentación de éste necesariamente ha de consultarse como punto de referencia en 2003, que como se afirmó fue un buen año, podría decirse entonces que el 2004 fue tan bueno como el 2003, pero con ello sólo se exhibiría un grave conformismo, puesto que el crecimiento de todas las variables económicas es requisito imprescindible para enfrentar el mayor reto de los caldenses y en general de la especie humana, combatir la pobreza.

Participación de las exportaciones

Caldas. Participación de las Exportaciones en las ventas



FUENTE: Cálculos del Grupo Economía Internacional, con base en SIEX DIAN

Vale la pena destacar la importancia que tienen las exportaciones dentro del total de ingresos de las empresas del Departamento. En los últimos cinco años la ventas al exterior han representado en promedio un 9.4% del total de ventas, cifra definitivamente importante y que siempre debe tenerse presente en el análisis de la economía y en el diseño de la políticas locales de desarrollo económico. Como se manifestaba antes el crecimiento de la economía debe acompañarse del crecimiento de las exportaciones, pero no existe correlación entre ambas variables y por tanto deberá hacerle esfuerzos para fomentar tanto la presencia en el exterior como para ampliar la porción de atención sobre la demanda interna nacional.

4.1.2 La Inversión Extranjera en Caldas. Desde la primera mitad del siglo XX la inversión extranjera hizo presencia en el departamento, especialmente vinculada al sector de la trilla y exportación de café, su presencia sirvió en un principio como ejemplo para que otros inversionistas extranjeros reconocieran las posibilidades de Caldas como receptor de inversiones y en consideración de las oportunidades naturales que se ofrecían, a las que se sumaban las de índole administrativo como incentivos que las autoridades locales y nacionales generaron en diversas oportunidades para motivar su presencia.

Detrás de las inversiones del sector cafetero y gracias al empuje de los inversionistas locales que especialmente en las décadas de los cincuentas y sesentas le dieron a Caldas la imagen de Departamento Modelo de Colombia, se presentaron las condiciones de infraestructura física, capital humano y social que favorecía la creación de nuevas empresas con inversión extranjera y con especial visión exportadora.

También otras condiciones extraordinarias como la erupción del Volcán Nevado del Ruiz, generaron tratamientos preferenciales en materia tributaria motivaron la instalación de otras nuevas empresas con inversión extranjera, algunas de las cuales desaparecieron al terminar la vigencia de los beneficios tributarios, en tanto que otras no menos importantes permanecen generando divisas y empleo para el Departamento.

Las compañías con inversión extranjera radicadas en Caldas fueron responsables en el 2004 de un poco más del 67% de las exportaciones no tradicionales del Departamento y en años anteriores han representado una porción mayor.

El conocimiento del exterior, la integración con otras compañías miembros de grupos inversionistas con casas matrices ubicadas en otros países, o con relaciones comerciales con otras compañías pertenecientes a los mismos grupos económicos, al igual que la diversificación de oportunidades de importación o de producción en varios países según convenga en determinadas coyunturas políticas, económicas y especialmente cambiarias, permiten a estas compañías con inversión foránea mantener su dinámica exportadora y con frecuencia importadora.

De esta situación se debe advertir, que su permanencia en el Departamento se mantiene bajo las condiciones favorables que les han otorgado las autoridades locales, específicamente en materia tributaria y que cada vez que éstas entran en discusión, la posibilidad de su cierre por traslado a otras regiones se incrementa.

No obstante lo anterior, el Departamento de Caldas, puede contar con que tiene razones para atraer y retener la inversión nacional y extranjera, evidencia de ello, lo constituye la permanencia en la región de las empresas con inversión extranjera, cuya anclaje no es nuevo y que por el contrario pueden mostrar su desempeño y crecimiento como ejemplo para que otros inversionistas se animen a incursionar en estos mercados, sea para participar del mercado exportador o para atender la demanda nacional.

4.1.3 Análisis del PIB y Sector Externo de Caldas 1993-2002.

Partiendo del análisis del Valor Agregado, según actividad económica del departamento de Caldas, a precios constantes de 1994, durante los años 1993-2002, el sector agropecuario, silvicultura y pesca, durante el período de referencia es el que mayor participación tiene dentro del PIB de Caldas, con un promedio del 22%, le siguen en orden de participación la industria con un promedio del 12.51%, el comercio con un 10.04%, los servicios de la administración pública y otros servicios para la comunidad en general con

un 8.77%, el transporte con un 5.4%, la construcción con un 4.99%, los servicios de intermediación financiera con un 4.32%, el servicio de transporte terrestre con un 4.2%, los servicios de enseñanza el 4.13%, las demás actividades tienen una participación por debajo del 4%.

Lo anterior ratifica a Caldas como departamento con vocación cafetera, con un mediano peso relativo del sector industrial, similar al que presentan el comercio y los servicios de la administración pública; se considera a Manizales como una ciudad universitaria, lo que no se evidencia en la participación de los servicios de enseñanza en el PIB, debido a que alcanzan una cifra baja del 4.13%, las demás actividades demuestran en su estabilidad, el poco dinamismo de éstas en el agregado departamental.

El sector externo de Caldas no es el más fuerte en su economía, es un departamento que para el período 1993-2003, sin tener en cuenta el café (principal renglón de exportación, cerca del 50% de las exportaciones totales), mostró una balanza comercial desfavorable, con comportamientos inestables, como el pasar de un déficit comercial de cerca de US \$30 millones en 1993 a uno de US \$66,3 en 1995, para luego pasar en 1997 a un déficit de US \$24.84, de US \$8.2 en 1999, de US \$16.6 en el 2001 y de US \$8.1 en el año 2003.

El destino de las exportaciones de Caldas entre los años 1991-2003, sin tener en cuenta el café, tiene a Venezuela como el principal importador, cuyas compras, han ido aumentando considerablemente en el tiempo, US \$9.7 millones-año en promedio entre 1991-1993 a US \$34.3 millones-año en promedio entre los años 2000-2003, similar comportamiento ha ocurrido con Ecuador, US \$5.8 millones-promedio año a US \$19.3 millones-año y con México, US \$3.1 millones-año a US \$10.8 millones-año, en igual período de tiempo, que se ubican como los segundo y tercer mejores compradores para los productos caldenses; Perú que se ubica como el cuarto comprador ha tenido un comportamiento estable en el período de referencia, al estar entre US \$8.1 millones-año a US \$7.3 millones-año. Los Estados Unidos de América que se ubican en el quinto lugar, han bajado notoriamente las compras

desde Caldas, al pasar de US \$40.8 millones-año promedio entre 1991-1993 a US \$ 6.9 millones-año promedio entre 2000-2003.

En el año 2003, Ecuador adquirió el 24% de las exportaciones de Caldas, Venezuela el 22%, México el 11%, Perú el 10% y los Estados Unidos el 7%, los anteriores países se ubican como los principales compradores de Caldas.³¹

El origen de las compras externas de Caldas entre los años 1993-2003 presentan a Venezuela y México como los dos principales proveedores, cuya participación promedio entre los períodos 1993-1996 y 2000-2003, ha venido en aumento al pasar de US \$ 8.9 millones-año a US \$20.4 millones-año, y de US \$ 6.5 millones-año a US \$18.7 millones-año respectivamente; igual comportamiento han presentado Brasil y Ecuador al pasar sus ventas de US \$4.4 millones-año a US \$ 10.2 millones-año y de US \$2.8 millones-año a US \$5.3 millones-año en igual periodo respectivamente.

En el año 2003, Venezuela se convirtió en el principal proveedor de Caldas, cuyas compras representaron el 21.7% de las importaciones del Departamento, le siguen México con el 18.2%, China con el 6.3%, España con el 6.3%, Estados Unidos con el 6.2%, Brasil con el 6%, Ecuador con el 4.1%, Perú por debajo del 3%.³²

A pesar de ser un departamento con vocación agropecuaria, fuera del café no tiene un producto que jalone la economía local y genere excedentes exportables. En la década de los años 90, las exportaciones del café han ido perdiendo peso relativo frente a el incremento de las exportaciones menores, situación similar a la que le ha ocurrido a Colombia, explicada en parte por el deterioro de los precios internacionales del café, y por el incremento del sector industrial incentivado por medidas tributarias que desde el gobierno central se han impulsado en la región producto de la erupción del Volcán Nevado del Ruiz.

³¹ Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Colombia, Comercio Exterior de Caldas con los Estados Unidos, página 22.

³² Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Estructura Productiva y de Comercio Exterior del Departamento de Caldas, Bogotá Mayo del 2004, página 24.

I. SECTOR AGROPECUARIO

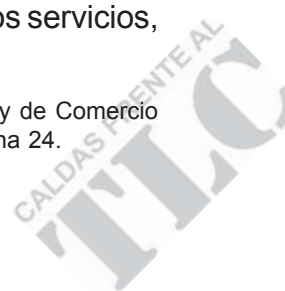
Dentro del PIB del sector agropecuario, silvicultura y pesca, la caficultura participa en promedio con un 54.27%, animales vivos y productos animales con un 20.73%, otros productos agrícolas con un 18%, las demás actividades tienen una participación por debajo del 6%, es Caldas un departamento agropecuario. En los 2 últimos años el sector ha venido creciendo (21.8% y 22.95% respectivamente), luego de una caída presentada entre los años de 1996 y 2000, donde bajó del 22.21% (año 1996) al 19.94% (año 2000), similar al comportamiento de la economía colombiana en igual periodo. En el periodo analizado, la caficultura, los animales vivos y productos animales, y otros productos agrícolas muestran un comportamiento relativamente estable, sin que se evidencien aumentos o pérdidas de participación dentro del PIB departamental, sobresalen por el sector agrario los cultivos de plátano, cítricos, papa, tomate chonto, mientras que en el sector pecuario la producción bovina.

Exportaciones

Desde mediados de la década de los 90, las exportaciones de Caldas han tenido una tendencia decreciente, explicada principalmente por la pérdida de la participación del café, en 1994 este producto representaba el 76% de los ingresos por exportaciones de Caldas, mientras que en el 2002 esta participación fue cercana al 49%³³, sin embargo las exportaciones sin tener en cuenta el café (no tradicionales para el caso de Caldas) mostraron una tendencia creciente en el periodo 1993-2003, que se reflejó en un aumento de más del 100% de las exportaciones anuales (para 1993 las exportaciones eran cercanas a US \$50 millones y para el año 2000 eran superiores a US \$100 millones).

Por ramas de actividad, la agropecuaria (incluyendo café) y la industrial presentan una participación muy similar en las exportaciones de Caldas, cerca del 50%, cada una; el sector de los servicios,

³³ Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Estructura Productiva y de Comercio Exterior del Departamento de Caldas, Bogotá Mayo del 2004, página 24.



no alcanza a ser ni el 0.5% de las exportaciones del departamento. Dentro de las exportaciones no tradicionales, las que más dinamismo han mostrado son las de origen industrial, especialmente «maquinaria y equipo» Y «fabricación de cacao, chocolate, artículos de confitería», los productos agropecuarios no alcanzan a figurar entre los primeros 20 grupos de productos exportados no tradicionales.

Caldas ha demostrado ser un departamento con poca vocación exportadora al resto del mundo, para el período 2000-2002 las ventas de caldas al exterior sólo representaban 1.8% de las exportaciones totales de Colombia.

EXPORTACIONES AGRÍCOLAS, SIN CAFÉ, DE CALDAS HACIA ESTADOS UNIDOS-AÑO 2002

Tal como se ha demostrado la participación de las exportaciones no tradicionales de Caldas hacia el mercado estadounidense han sido muy bajas, en el año 2002 estas alcanzaron la cifra de US \$7.1 millones (6.7% de las exportaciones totales).

Dentro de las exportaciones no tradicionales hacia ese mercado, de origen agropecuario figuraron las siguientes para el año 2002:

Partida	PRODUCTO	VALOR MILES DE US	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE EEUU	ATPDEA	BARRERA NO ARANCEL.
0709	Demás hortalizas, frutas y verduras	201	0.021%	SI	SI
2008	Frutas y otros frutos y demás partes comestibles de plantas	112	0.015%	SI	SI
0804	Dátiles, higos, pinas, aguacates, guayabas, mangos.	63	0.013%	SI	SI
0803	Bananas o plátanos, frescos o secos	16	0.00139%	SI	SI
0811	Frutas y otros frutos sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados.	12	0.0078%	SI	SI
	TOTALES EXPORTADOS A EEUU DE 5 GRUPOS ANTERIORES	404	0.00053%		
	PARTICIPACIÓN DENTRO DEL TOTAL EXPORTADO A EEUU	5.68%			

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Cálculos propios.

El anterior cuadro muestra 5 grupos de productos agropecuarios exportados hacia Estados Unidos, estos hacen parte de los 25 principales productos, que se exportan al país norteamericano, y que equivalen al 99% de las exportaciones de Caldas. El valor total de las exportaciones hacia USA, sin café, en el año 2002 fueron de US \$7.104.000, donde los productos agropecuarios participaron con un 5.68%. Es realmente una participación muy baja si se tiene en cuenta el potencial importador de ese país en estos productos, del cual el departamento no participa ni siquiera con un 0.0006%. Se debe destacar que todos los productos gozan de las preferencias arancelarias del ATPDEA y tienen barreras no arancelarias.

IMPORTACIONES AGRÍCOLAS DE CALDAS DESDE EEUU

Son muy pocas las importaciones agropecuarias que realizó el departamento, para el año 2002, aparecen 6 sectores con registros de importación, lo cuales son:

CAP. ARAN CEL.	DESCRIPCIÓN	CIF (US \$)	PARTICIPACIÓN IMPORTACIONES DE CALDAS-2002
5	Los demás productos de origen animal	1594164	1.5%
10	Cereales	557142	0.53%
52	Algodón	269059	0.25%
12	Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos.	268335	0.25%
4	Leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural	150439	0.14%
8	Frutos comestibles, corteza de agrios o melones.	69713	0.07%
	TOTAL 5 SECTORES	2908852	2.74%
	TOTAL IMPORTACIONES	105997546	100%

Se puede considerar como muy baja la participación del sector agropecuario en las importaciones de Caldas desde los EEUU, estas en el año 2002 representaron el 2.74% de las importaciones del departamento.

II SECTOR INDUSTRIAL

El sector industrial presentó entre los años 1994 y 1999, un comportamiento estable durante el período, con un leve tendencia



al alza a partir del año 2000. Las actividades que mas aportaron fueron alimentos, bebidas y tabacos con una participación promedio en el periodo del 38.77% del PIB industrial y un 4.85% del PIB departamental, donde se destaca la estabilidad de estas actividades a lo largo del periodo de referencia; dentro del PIB del sector de alimentos, bebidas y tabacos, las bebidas participaron en promedio con un 30%, el azúcar con un 13% (en su mayoría panela artesanal), chocolate y confitería con 13%, café transformado con un 11%(fue la actividad que mas creció en la década del 90), alimentos varios (especialmente gelatinas y frutas envasadas) con un 11%; los productos lácteos, carne y panadería con una participación entre 5% y 8%³⁴

Es de destacar la recomposición industrial del departamento en la década, al pasar de ser productores de cuero, calzado, textiles, confecciones y productos minerales no metálicos, a comienzos de la década de los 90, a producir metales y productos metálicos, maquinaria eléctrica y no eléctrica, química y plástica, al cierre de la década.

Exportaciones

En el sector industrial se encuentran las actividades económicas que más dinamismo han mostrado en la exportaciones no tradicionales del departamento, durante el período 1991-2003, principalmente la fabricación de maquinaria y equipo (refrigeradores y congeladores) cuya participación promedio pasó de 2.9% entre 1991 y 1993 a 27.7% entre los años 2000 y 2003; la fabricación de productos a base de cacao, chocolate y artículos de confitería que tuvo una participación promedio entre 1991 y 1993 del 0.7%, pasó a representar el 15.7% de las exportaciones entre los años 2000 y 2003³⁵. Caso contrario se presentaron en las exportaciones de «Fabricación de productos químicos», el «Envasado y conservación de frutas y legumbres» y la «Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado», las cuales presentaron una disminución durante el período de referencia del 13.4% al 6.9%, del 12.1% al 1.5% y del

³⁴ CRECE, Observatorio de la Competitividad en Caldas, páginas 76/81.

³⁵ Op.cit.

16.9% al 0.9%, respectivamente. «La fabricación de cuchillería, herramientas manuales» y la «construcción de aparatos y suministros eléctricos», son sectores que mantuvieron estable su alta participación dentro de las exportaciones del departamento (11.4% y 10.5% respectivamente). Los demás productos exportados presentaron un comportamiento relativamente estable.

Exportaciones Industriales de Caldas a EEUU, año 2002

Dentro de las exportaciones no tradicionales hacia EEUU, de origen industrial, figuraron las siguientes para el año 2002:

partida	PRODUCTO	VALOR MILES DE US	PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE EEUU	ATPDEA	BARRERA NO ARANCEL.
1804	Manteca, grasa y aceite de cacao.	1447	1.06%	SI	
2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico.	1285	0.039%	SI	
2009	Jugos de frutas u de otros frutos o de hortalizas	1085	0.148%	SI	
3503	Gelatinas	747	0.712%	SI	
1704	Artículos de confitería sin cacao	502	0.056%	SI	
7325	Demás manufacturas moldeadas de fundición.	357	0.148%	SI	
8201	Layas, palas, azadas, picos, binaderas, rastrillos, horcas de labranza	340	0.240%	SI	
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias	235	0.028%	SI	
4410	Tableros de partículas y tableros similares.	204	0.016%	SI	
8708	Partes y accesorios de vehículos	90	0.00%	SI	
3401	Jabón, productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados	76	0.032%	SI	
4202	Baúles, maletas, maletines.	74	0.002%	SI	
2007	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos.	41	0.072%	SI	
9403	Los demás muebles y sus partes	35	0.000%	SI	
8506	Pilas y baterías de pilas, eléctricas.	34	0.008%	SI	
8431	Partes identificables como destinadas, al	28	0.021%	SI	
1905	Productos de panadería, pastelería o galletería.	15	0.001%	SI	

GOBERNACIÓN DE CALDAS

Universidad de Manizales

6403	Calzado de suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado.	15	0.000%	SI	
6905	Tejas, elementos de chimenea, conductos de humo	12	0.021%	SI	
3926	Las demás manufacturas de plásticos.	12	0.051%	SI	
	TOTALES EXPORTADOS A EEUU DE 20 GRUPOS ANTERIORES	6634	0.00877%		
	PARTICIPACIÓN DENTRO DEL TOTAL EXPORTADO A EEUU	94.26%			

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Cálculos propios

De los principales 25 grupos de productos, sin cafés, exportados a Estados Unidos, que significan el 99% del total vendido, 20 son grupos de productos industriales, que significan el 94.26% de lo exportado a EEUU, y una muy baja participación, del 0.00877%, dentro de las compras norteamericanas de estos productos.

IMPORTACIONES DE CALDAS

Durante el período 1993-2003 las importaciones, según la clasificación COUDE, tuvieron un crecimiento promedio anual del 4.6%, por encima del promedio nacional que fue del 5.3%³⁶, dentro del total nacional representaron cerca del 1%.

En el período de referencia la materias primas fueron las que más participación presentaron con el 48.87% del total importado por el departamento, de este porcentaje el 99.3% corresponde a las importaciones de «materias primas y productos intermedios para la industria», especialmente los productos mineros. Le sigue en orden de importancia las importaciones de bienes de capital, que tuvieron una participación promedio del 29.23%, de este porcentaje el 89.06% corresponde a «bienes de capital para la industria», especialmente la maquinaria industrial, cuyo comportamiento fue inestable entre 1997 y 1999, al pasar de una participación del 54.29% de las importaciones de bienes de capital en 1996, a un 31.6%, para luego crecer nuevamente con una participación del 48.5% en el 2003. Los bienes de consumo son los que menos par-

³⁶ Op.cit página 31

ticipación tienen dentro de las importaciones del departamento, al tener una participación promedio del 21.9%, donde los «bienes de consumo duradero» representan el 66.33%, «sobresaliendo las máquinas y aparatos de uso doméstico» con un 84.5% de los duraderos; se destaca el comportamiento inestable de los bienes de consumo tanto duraderos como no duraderos, debido a que estos bienes venían con una participación del 19.1% en 1996, para pasar al 30% entre 1997-1999, y luego bajar al 16.6% entre los años 2000-2003.

Según la Clasificación CIIU, el sector que presentó una mayor participación dentro de las importaciones del departamento fueron las «industrias básicas de hierro y acero», con un total promedio entre 1993 y 2003 del 14.23%, con un comportamiento estable en el periodo, le siguen el sector de «fabricación de maquinaria y equipo», con una participación promedio del 9.03%, pero con un comportamiento ascendente en el periodo al pasar de un promedio de 5.8% en 1993-1996 al 11.3% entre 2000-2003; la «construcción de aparatos y accesorios eléctricos de uso doméstico» «se ubica en el tercer lugar de importancia, al participar con un promedio del 8.7% y un comportamiento estable en el periodo. La «fabricación de sustancias químicas industriales básicas», la «fabricación de resinas sintéticas, materias plásticas», la «fabricación de jabones y preparados de limpieza», son sectores que han tenido un crecimiento sostenido en el periodo de análisis, al pasar de unas participaciones promedio en los años 1993-1996, del 2.7%, 2.3% y 0.1% al 6.4%, 6% y 1.7% en los años 2000-2003 respectivamente. Los demás sectores mostraron una participación baja con un comportamiento estable en el periodo.

**ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE CALDAS,
DIEZ PRINCIPALES PROVEEDORES.
(MILLONES DE DOLARES)**

PAÍS	AÑO 1995	AÑO 1999	AÑO 2003	PARTICIPACIÓN DEL TOTAL IMPORTADO 2003
VENEZUELA	15.33	14.22	24.59	21.68%
MÉXICO	7.18	13.51	20.67	18.23%
CHINA	1.23	1.44	7.17	6.32%
ESPAÑA	3.7	3.33	7.1	6.26%
USA	21.87	10.63	7.06	6.23%
BRASIL	7.21	3.6	6.8	6.00%
COREA (SUR)	1.91	0.54	5.76	5.08%
ALEMANIA	5.8	5.85	5.41	4.77%
CHILE	4.08	5.19	4.99	4.40%
ECUADOR	4.05	6.53	4.66	4.11%

FUENTE: DIAN-DANE-MINCOMERCIO

En el año 2003, el principal proveedor fue Venezuela, que aumentó su participación durante el último año, después de traer un comportamiento estable entre 1995 y 1999. En el caso de México, China y España, que se convierten en el segundo, tercer y cuarto proveedor de Caldas respectivamente, estos han venido ganando terreno a partir del año 1995. En el caso de EE.UU, es notoria la permanente pérdida de su participación en las importaciones del departamento. Alemania, Chile y Ecuador, mantienen un comportamiento bajo pero estable en el periodo.

IMPORTACIONES INDUSTRIALES DE CALDAS DESDE ESTADOS UNIDOS

Si bien es cierto que las importaciones desde los EEUU, han representado en promedio el 33.37% durante el periodo 1995-2003, del total de las importaciones de Colombia, para Caldas estas solamente han representado un promedio del 0.89%.

Los siguientes dos cuadros presentan las importaciones realizadas por Caldas desde los EEUU en el año 2003, por sectores industriales y por productos:

Principales sectores industriales e importaciones desde EEUU, según clasificación CIU rev.3.

CIU	DESCRIPCIÓN	Producción industrial 2001 valorada con dólares del 2003		Importaciones 2003	
		Millones US	% de la producción de Caldas	Millones US	% total imp de EU. Caldas
241	Fabricación de sustancias químicas básicas	12.87	2.8	1.80	25.5
291	Fabricación de maquinaria de uso general	5.47	1.2	1.18	16.8
292	Fabricación de maquinaria de uso especial	-	-	0.63	8.9
293	Fabricación de aparatos de uso doméstico ncp	-	-	0.57	8.1
011	Producción específicamente agrícola	-	-	0.33	4.7
333	Fabricación de relojes	-	-	0.33	4.6
312	Fabricación de aparatos de distribución y control	-	-	0.33	4.6
271	Industrias básicas de hierro y acero	-	4.1	0.28	3.9
242	Fabricación de otros productos químicos	18.84	3.4	0.21	2.9
252	Fabricación de productos de plástico	115.66	2.2	0.20	2.8
300	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad	10.00	-	0.19	2.6
331	Fabricación de aparatos e instrumentos médicos	-	-	0.16	2.2
272	Industrias básicas de metales preciosos y de meta	-	-	0.13	1.9
341	Fabricación de vehículos automotores y sus moto	-	-	0.12	1.7
172	Tejedura de productos textiles	-	-	0.07	1.0
-	-	-	-	-	-
TOTAL	15 SECTORES	62.84	13.7	6.52	92.3

Nota: por reserva estadística, en el grupo 369 se incluye información de (l) (los) grupo(s) 154 157 159 193 201 202 209 210 232 251 292 293 312 319 343.

Fuente: DIAN-DANE. Cálculos: OEE-Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Según el cuadro anterior, de 15 sectores industriales que importan en Caldas, sólo 5 tienen producción doméstica que compiten con las importaciones desde los EEUU, donde la «fabricación de sustancias químicas básicas» y la «fabricación de maquinaria de uso general» (que representan el 2.8% y 1.2% del PIB del departamento, respectivamente) sus importaciones significan cerca del 14% y 21.53% de dicha producción, respectivamente, lo que se podría considerar como una leve amenaza ante la baja participación de estos productos dentro del PIB de Caldas. Los otros 3 sectores no se ven amenazados ante la baja importación.

Principales sectores industriales e importaciones desde EEUU, según clasificación CIU rev.3.

CIU	Descripción	Producción industrial 2001 valorada con dólares del 2003		Importaciones 2003	
		millones US\$	% de la producción de Caldas	millones US\$	% total imp EU. Caldas
369	Industrias manufactureras ncp	112.43	24.6	0.02	0.3
156	Elaboración de productos de café	73.99	16.2	-	-
158	Elaboración de otros productos alimenticios	45.31	9.9	0.05	0.7
289	Fabricación de otros productos elaborados de	32.29	7.1	0.06	0.9
314	met	28.91	6.3	0.04	0.6
269	Fabricación de acumuladores y de pilas eléctricas	24.57	5.4	0.05	0.8
153	Fabricación de productos minerales no metálicos	19.16	4.2	-	-
271	Elaboración de productos lácteos	18.84	4.1	0.28	3.9
192	Industrias básicas de hierro y acero	15.88	3.5	0.00	0.0
242	Fabricación de calzado	15.66	3.4	0.21	2.9
241	Fabricación de otros productos químicos	12.87	2.8	1.80	25.5
252	Fabricación de sustancias químicas básicas	10.00	2.2	0.20	2.8
152	Fabricación de productos de plástico	7.82	1.7	-	-
181	Elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, acei	7.61	1.7	0.00	0.0
221	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas	6.07	1.3	0.04	0.6
	Actividades de edición				
Total	15 sectores	431.41	94.3	2.76	39.1

Nota: por reserva estadística, en el grupo 369 se incluye información de(l) (los) grupo(s) 154 157 159 193 201 202 209 210 232 251 292 293 312 319 343.

Fuente: DIAN-DANE. Cálculos: OEE-Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Teniendo en cuenta la información del cuadro anterior, se puede analizar que por productos, de 15 sectores industriales de Caldas, 12 compiten con las importaciones, donde se encuentra que nuevamente la «fabricación de sustancias químicas básicas», representan el mayor grupo de productos amenazados, donde las importaciones alcanzan cerca del 14% de la producción doméstica, le siguen en orden de importancia las importaciones de «fabricación de otros productos químicos» y «fabricación de productos de plástico», donde las compras a EEUU, representan el 1.34% y 2% respectivamente, de los producido internamente. Los demás productos importados no alcanzan el 0.5% de la producción local.

IMPORTACIONES INDUSTRIALES DE CALDAS DESDE ECUADOR

Si bien es cierto las importaciones desde Ecuador hacia Caldas son bajas (4.11% en el año 2003), este país tiene un potencial productivo, que podría competir directamente con la producción departamental.

A nivel de subpartidas de las importaciones departamentales que se realizan desde Ecuador, se podría resaltar que generan varios puntos de vista muy importantes: en primer lugar, dichas importaciones son realizadas por Caldas porque los productos son considerados como bienes de capital para las empresas importadoras; el ejemplo más claro son los Vehículos Automóviles, Tractores, Ciclos y demás Terrestres, Sus Partes y Accesorios (subpartida 8711400000) y la Sal; Azufre; Tierras y Piedras; Yesos, Cales y Cementos, que son utilizados para la construcción o para la agroindustria jalonando de este modo dos grandes sectores de la economía caldense. De igual forma se destacan las Cocinas de combustibles gaseosos, o de gas y otros combustibles, de fundición hierro o acero ya que están siendo utilizadas en un sector donde Caldas esta tomando gran auge.

En segundo lugar y quizás la parte mas importante de este análisis, son los productos importados que generan una competencia muy alta para la región ya que estos productos son elaborados también por algunas empresas en Caldas, generando riesgo y costos para los productores tanto a nivel nacional como internacional. Entre los productos ecuatorianos que generan competencia para Caldas son: las Preparaciones de Legumbres u Hortalizas, Frutos u Otras partes de plantas (subpartidas 2079992000): ambos los elaboran y ambos además podrían obtener alta calidad en los productos puesto que son productos del sector que posee una estructura más desarrollada tanto para Ecuador como para Caldas, como lo es la agroindustria.

Las prendas de vestir, la fundición de hierro, el calzado, el caucho son así mismo importados desde Ecuador y causan igualmente competencia tanto en el mercado interno como en el externo para los productos de la región y más específicamente podrían ser la competencia directa para empresas tan importantes como Color Siete, Creaciones Pía (textiles), Cauchosol, Manisol (caucho), y Herragro y Bellota, entre otras.

En tercer lugar, son los productos importados que no generan ni un beneficio muy alto ni tampoco un grado de competencia significativa para la región ya que no son productos elaborados en la región.

Entre estos productos se pueden nombrar las Preparaciones de Carne, Pescado o Crustáceos, Moluscos u otros Invertebrados Acuáticos y los conductores eléctricos para una tensión inferior a 80v pero inferior o igual a 1000v. Provisos de piezas de conexión, de cobre.

III. SECTOR SERVICIOS

Al igual que en el resto de Colombia, Caldas no cuenta con mecanismos que permitan obtener una información sistemática sobre las exportaciones de servicios, a pesar del alto potencial que en este sector se pueda tener.

Los mayores registros que se obtienen de estas exportaciones, corresponden al año 2003, donde las 36 empresas registradas, exportaron US \$2.846.618, con destino a ocho naciones, cuyo principal destino fue Holanda con el 89.97% del valor de las exportaciones, seguido por Suiza con el 9.27%³⁷, hacia los otros 6 países, los registros están por debajo del 0.5%.

Hacia EEUU y Perú, no existen registros, mientras que para Ecuador es del 0.01%. El 99.2% de las exportaciones de servicios corresponden a servicios de exportación relacionados con la industria del café, le siguen el apoyo a sitios WEB y servicios de hosting con 0.47% y los servicios de comunicación a entidades financieras con un 0.29%.

4.1.4 Análisis de Coyuntura Económica de Caldas 2004. El 2004 fue un año de comportamientos irregulares entre los diferentes sectores de la economía del Departamento de Caldas, la fortaleza del crecimiento obtenido en los primeros meses del año, que hacía pensar que era la continuación de la acelerada recuperación que se registraba desde finales del 2003 y que continuaría durante todo el año se fue debilitando especialmente en el mercado interno y el resultado final terminó por debajo de lo proyectado y por debajo de la media nacional.

¹ Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Estructura Productiva y de Comercio Exterior del Departamento de Caldas. Bogotá Mayo de 2004.

El buen comportamiento del sector externo a lo largo del año, no encontró acompañamiento en igual sentido en las ventas realizadas al interior del país, es así como mientras las exportaciones de las empresas caldenses crecían en un 22.4% frente al valor exportado en pesos en el 2003, las ventas al interior sólo crecían al 3.8%, lo que significó un tímido incremento en los ingresos por ventas totales del 5.4%.

Entre sectores, se hizo notable el crecimiento registrado en el sector primario agricultura, en donde las ventas registradas mostraron un crecimiento del 55.8% y un mayor incremento en las exportaciones, las cuales crecieron en un 79.5%, -también crecieron las ventas registradas al interior del país en un 54.7%- esto no solo es bueno como manifestación de la recuperación del campo y de la producción campesina, sino por en enorme impacto social que representa en términos de empleo y de seguridad alimentaría.

Otro sector de buenos resultados fue la Industria Manufacturera, el sector alcanzó ventas totales superiores en un 13.9% a las registradas en el 2003, siendo de gran impacto el crecimiento de las exportaciones que se superaron en un 30.0%, mientras las ventas al interior del país terminaron con un crecimiento del 10.3%.

También mostraron crecimientos en sus ingresos totales la explotación de minas y canteras (7.3%), electricidad gas y agua (14.7%), construcción (0.3%), comercio al por menor (11.0%) y servicios (5.5%). De otro lado los comportamientos negativos fueron registrados en los sectores de comercio al por mayor (-7.1%) a pesar de haber crecido en sus exportaciones (12.7%); transporte almacenamiento y comunicaciones (-15.9%) y el sector financiero (-9.4%).

En detalle la producción agrícola obtuvo sus mejores resultados en los ingresos por ventas al interior del país de la producción especializada de café, de la producción especializada de legumbres y hortalizas y la producción agrícola en unidades no especializadas; también tuvieron buen desempeño actividades aunque con poca importancia relativa la producción especializada de caña de azúcar. En exportaciones continuó el crecimiento sostenido de los dos

renglones de mayor dinámica de los últimos años como son la producción especializada de flor de corte y la producción especializada de hortalizas y legumbres.

De la producción pecuaria resultó importante el crecimiento de la cría especializada de aves de corral y de ganado vacuno, también la cría de ganado porcino pero éste con menor importancia relativa. Vale mencionar que hubo un importante crecimiento en la actividad de pesca y cultivo de peces, sin embargo es muy poco su peso dentro de la economía local.

En el sector de explotación de minas y canteras la única actividad de relevancia fue la extracción de piedra, arena y arcillas comunes en donde el crecimiento fue un poco superior al de la generalidad de la economía.

De la industria manufacturera es importante detallar el subsector alimentos y bebidas dada su importancia dentro del total del Departamento, este subsector creció un 24.7% en sus ingresos totales, el cual fue producto de un incremento del 13.2% en las exportaciones y 28.8% en las ventas al interior del país. Las actividades que aportaron positivamente al incremento en los ingresos fueron: la destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas, la producción y transformación de carnes, la elaboración de productos de molinería, la elaboración de productos de panadería, la trilla de café, la producción de café descafeinado, la producción de otros derivados del café y la elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería (a pesar de una reducción en sus ventas al interior del país). No fue positivo el resultado en términos de ingresos de parte de actividades como la elaboración de alimentos compuestos principalmente por frutas y la elaboración de productos lácteos.

En el subsector de alimentos y bebidas es importante el crecimiento registrado en la exportación de producción, transformación y conservación de carnes, de alimentos compuestos principalmente de frutas, de elaborados de otros derivados del café y principalmente en los elaborados de cacao, chocolate y confitería. Fue negativo el comportamiento de las exportaciones otros productos alimenticios y de la destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas.

En el subsector de productos textiles, el renglón más importante es el de fabricación de prendas de vestir excepto prendas de cuero, con gran crecimiento en las exportaciones (101.1%) pero con depresión en las ventas al país (-14.2%) que no alcanza a ser compensado con las primeras y que termina en una reducción de los ingresos de la actividad (-2.2%).

El 2004 fue bueno para el subsector del calzado y bolsos con un crecimiento de las exportaciones del 13.7% y un incremento en los ingresos totales de un 14.4%. En este caso el renglón más importante es de fabricación de bolsos cuyos resultados fueron positivos tanto en exportaciones como en ventas al resto del país.

Para el subsector industrial de productos de madera el año fue especialmente bueno con un crecimiento en sus exportaciones del 42.9%, en las ventas nacionales de un 19.2% y en el total ingresos de 22.4%, se destaca como la actividad de mayor relevancia la fabricación de hojas de madera para enchapado.

El subsector de impresos redujo sus ingresos en un 10.8% y no exportó. Este resultado negativo se originó en el desempeño a la baja de actividades como la edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas y de las demás actividades de impresión.

Un subsector que registró un estancamiento durante el año 2004 fue el sector de productos químicos, el cual redujo sus exportaciones en un 13.2%, mantuvo las ventas al interior del país con apenas un 1.4% de crecimiento y una reducción del total de los ingresos del 0.7%. Las actividades más representativas del subsector son la fabricación de sustancias químicas básicas excepto abonos, que redujo las exportaciones pero creció en ventas nacionales, la fabricación de jabones y detergentes que redujo las ventas nacionales y creció un poco en las exportaciones y la fabricación de artículos de plástico con buen crecimiento tanto en las exportaciones como en las ventas nacionales.

El subsector industrial de productos no metálicos registró un crecimiento de las exportaciones de un 46%, de un 9.8% en las ventas al interior del país y de un 12.8% en el total de ingresos del subsector,

en este resultado influyó principalmente la fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso, también la fabricación de productos minerales no metálicos a pesar de su reducción en las exportaciones.

Caso diferente se presentó en el subsector industrial de productos metalúrgicos en donde un crecimiento de las exportaciones del 13.9% no logró compensar la caída del 11.5% de las ventas al interior del país, dejando un nivel de ingresos del 8.8% menor con relación al registrado en el año anterior. En el subsector se presentaron incrementos importantes en las exportaciones de industrias básicas de hierro y acero, fundiciones de hierro y acero; forja, prensado, estampado y laminado de metal; fabricación de artículos de cuchillería y la fabricación de otros productos de metal. No obstante lo anterior se presentaron reducciones en las ventas al interior del país de las industrias básicas de hierro y acero, lo mismo que de las fundiciones de hierro y acero; las demás actividades se comportaron positivamente.

En el subsector industrial de maquinaria y equipo, la actividad determinante es la fabricación de aparatos para uso doméstico, en donde se obtuvo muy buen resultado en términos de crecimiento de las exportaciones (65.7%) y en ventas nacionales que crecieron un 16.6% y que concluyó en un incremento general de ingresos del 32%.

Otros subsectores menos representativos han tenido buen comportamiento como la fabricación de equipos de transporte, propiamente la fabricación de partes, piezas y accesorios; en fabricación de muebles especialmente la fabricación de muebles para oficina y hogar y en la industria del reciclaje es importante la contribución del reciclaje de desperdicios y desechos metálicos.

El sector de energía gas y aguas creció en ventas totales un 14.7%, siendo la captación, depuración y distribución de agua la actividad de mayor dinámica y la fabricación de gas y distribución de combustibles el de menor crecimiento, aunque positivo.

La construcción mostró una desaceleración respecto al año anterior, esto es, hubo un crecimiento pero inferior al registrado en el 2003, en este caso, las ventas nacionales crecieron un 9.2%, como resultado de un crecimiento importante en las ventas de la construcción de edificaciones para uso residencial y una reducción fuerte en las ventas por parte de la construcción de obras de ingeniería civil.

El sector del comercio al por mayor registro un mal año con una caída en las ventas nacionales del 8.7% y del 7.1 en el total de ingresos gracias a un crecimiento en las exportaciones del 12.7%. En este sector se destacan por su aporte el comercio al por mayor de café pergamino con buenos crecimientos en exportaciones y en ventas al interior del país; el comercio al por mayor de productos alimenticios con fuerte crecimiento en las exportaciones pero tímido en las ventas nacionales, también crecieron las ventas del comercio al por mayor de materiales para la construcción. Lo contrario se registró en el comercio al por mayor de combustibles con una fuerte reducción de las ventas y en igual sentido se comportaron las ventas de café trillado.

Del lado del comercio al por menor los resultados del año 2004 son dispersos según las actividades que le componen, los volúmenes de ventas reflejan una insuficiente dinámica de la demanda interna, con crecimiento del 11.0%. Se destacan por su crecimiento e importancia el comercio al por menor de combustibles para automotores, el comercio en establecimientos no especializados, el comercio de productos diferentes a alimentos, el comercio de frutas y verduras, el comercio de prendas de vestir, el comercio de electrodomésticos y el comercio de artículos de ferretería. A la baja se presentaron actividades económicas como el comercio al por menor de bebidas y productos de tabaco, el comercio de muebles de oficina y el comercio de libros y periódicos.

También hubo crecimiento importante en el subsector hoteles y restaurantes con un crecimiento en ingresos del 19.7%, originado en un buen comportamiento de las actividades de alojamiento en hoteles, hostales y apartahoteles y del expendio a la mesa de comidas preparadas en restaurantes.

No fue bueno el año para el sector almacenamiento, transportes y comunicaciones en su conjunto, pero también se presentaron diferencias, tales como que el crecimiento se presentó en el subsector transporte y almacenamiento debido al crecimiento del transporte urbano de pasajeros y el transporte y manipulación de carga pero hubo bajas en la facturación del subsector correo y comunicaciones, principalmente en los servicios relacionados con telecomunicaciones.

Tampoco fue bueno el año para el sector de la intermediación financiera, que tuvo otro año a la baja (-9.4) y que parece que aún no toca fondo a pesar del descenso en sus ventas de los últimos años, aquí el subsector que mas pesa es el de los seguros que registró un descenso en ventas del 24.5% especialmente en planes de seguros generales y en actividades auxiliares de seguros; los planes de seguros de vida mostraron un importante crecimiento pero su peso relativo es poco. También se registró crecimiento importante en la facturación de parte de actividades de las cooperativas y fondos de empelados, vale decir, que es la actividad de intermediación financiera más importante dentro de las empresas locales.

El sector servicios cuyo peso dentro de la economía del departamento es cada vez más importante, logró un escaso crecimiento nominal, determinado por resultados diversos en los subsectores que le componen. Por subsectores se destaca el crecimiento de los servicios de mantenimiento, actividad limpieza de edificios (19.7%); las actividades inmobiliarias (28.1%); el servicio de alquiler (62.5%), el servicio de informática (8.6%); el servicio de investigación (6.3%), los servicios profesionales (12.9%), la publicidad (30.3%), el suministro de personal (51.9%), los servicios de la administración pública (40.4%), los servicios sociales y de salud (22.6%).

Otros subsectores del sector servicios mostraron resultados negativos en sus ingresos siendo el más importante por su peso el servicio de educación, especialmente las actividades de servicios de educación superior y de educación no formal. También se comportaron negativamente los ingresos del subsector otras actividades de servicios en los cuales fue determinante la baja de ventas regis-

tradas desde las actividades de juegos de azar y las actividades de otras organizaciones.

4.1.5 Cadenas Productivas acceso al mercado de Estados Unidos. A continuación se presentan los perfiles sectoriales de las cadenas productivas, haciendo énfasis en las que hacen parte de sectores estratégicos o promisorios del Departamento de Caldas, a partir del documento «Cadenas Productivas Estructura comercio internacional y protección», publicado por el Departamento Nacional de Planeación.

4.1.5.1 Cadena Productiva Café y Té. En primera instancia, se analiza la cadena café y té. Desde el punto de vista estadístico, la cadena comprende bebidas de origen natural como el café, el té, e incluso yerba mate, sin embargo, en nuestro país la línea de producción relevante es la cadena productiva del café. El componente agrícola de la cadena (siembra, cosecha, beneficio y secado), es altamente generador de empleo, en tanto que las etapas netamente industriales son intensivas en bienes de capital y demandan relativamente menos factor trabajo; aun cuando asociada a la estacionalidad de la cosecha, la actividad de trilla presenta dos ciclos durante el año, en los cuales, la demanda de empleo aumenta de manera significativa; se estima que en el país la ocupación del eslabón primario de la cadena puede alcanzar alrededor de quinientos mil empleos directos, en tanto que el componente industrial de la misma no supera los cinco mil.

En los últimos años, el país ha visto una disminución del precio del café, lo que ha afectado el ingreso del productor cafetero, su participación en el valor agregado decrece, al tiempo que la mayor parte del valor generado en la cadena de valor queda en intermediarios y multinacionales comercializadoras y tostadoras, casi todas asentadas en países consumidores. No más de veinte compañías multinacionales controlan más del 75% del comercio mundial de café y sólo cuatro compañías dominan el proceso final de la cadena productiva en los principales países consumidores y, por tanto, poseen gran poder sobre la determinación del precio del café verde, su principal materia prima.

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA

Visto como un proceso productivo, tanto el café para exportación como para el consumo interno es una actividad agroindustrial. Comprende las actividades agrícolas de siembra, recolección, beneficio y secado; el producto final de esta fase productiva es el llamado pergamino seco, producto que es sometido a la actividad industrial de trilla, donde se procede a pelarlo (convertirlo en café verde) y clasificarlo según tamaño y calidad del grano.

En Colombia, la exportación cafetera predominante corresponde al producto inicial de la fase industrial de la cadena productiva, esto es, el café verde, el principal producto de la trilla de café. La producción orientada al consumo interno, por el contrario, llega hasta la etapa final del proceso productivo de la cadena: tostión, molienda y empaclado en el caso del café molido; y producción de extractos y cafés solubles cuando el producto final son los concentrados y cafés instantáneos para disolver, bien sea para el consumo directo o para incorporarlo como esencia en otras bebidas, helados u otros productos alimenticios.

COMERCIO INTERNACIONAL

La cadena es netamente exportadora y dentro de su composición, son los productos de trilla (café verde excelso principalmente) los bienes de mayor venta externa. Estados Unidos fue el principal destino de las exportaciones colombianas de café verde, seguido de Alemania, Japón y Canadá. Este último destino es muy importante por cuanto, sin ser productor de grano, fue el mayor proveedor de café tostado y molido en el mercado de Estados Unidos; lo que quiere decir que parte de nuestras exportaciones a Canadá se transforman y mezclan en ese país para ser reexportada a los Estados Unidos; este hecho, si bien muestra una ventaja competitiva de nuestro grano en Canadá, refleja además la situación según la cual, una porción importante del valor agregado de la industria es capturado por la industria torrefactora asentada en países desarrollados.

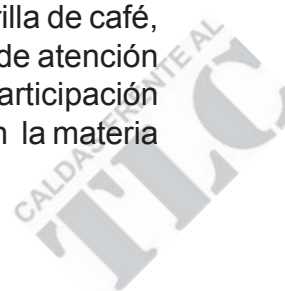
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Canadá exporta hacia Estados Unidos cafés transformados industrialmente, el grueso de la exportación colombiana es el producto de la trilla. México, también exporta café verde a los Estados Unidos, es un competidor directo de nuestras exportaciones. Es destacable que las ventas alemanas de café al mercado norteamericano se realicen por subpartidas arancelarias del eslabón inicial de la cadena productiva (la trilla), compitiendo directamente con el café colombiano en esa categoría de productos. Parte de la importación originada en Alemania corresponde a cafés descafeinados, que son el resultado de un proceso industrial sobre el café tostado y molido. Alemania y Colombia venden a Estados Unidos, casi en partes iguales, la mitad de todas las compras de café verde realizadas por ese país.

Estados Unidos aplica un arancel de nación más favorecida a los productos de la cadena asociados con el café, de modo que la posición competitiva del café colombiano en ese mercado no se fundamenta en preferencias arancelarias, sino en las estructuras de comercialización, y en otras estrategias de mercadeo, el libre comercio ya existe para esta cadena.

El mercado Norteamericano importó un promedio anual de US\$ 584.776 millones durante el periodo 1983-2003, en productos relacionados con esta cadena; los principales proveedores son Canadá 16.8%, Alemania 10.5%, México 10.2%, Colombia 9.8%. Caldas y Colombia tienen posibilidades de incrementar su participación en este mercado, toda vez que el Segmento otros proveedores cubre el 52.7%.

En esta cadena es importante destacar la participación de Canadá como principal proveedor de productos tostion y molienda (46.6%), cascarilla con el 3.9% y 0.2% respectivamente. Por su parte Alemania, participa con el 25.2% del producto trilla de café, mientras Colombia participa con el 24%. El llamado de atención en este sentido esta relacionado con la importante participación del mercado por parte de dos países que no producen la materia



prima de esta cadena; es ahí donde se puede ver una oportunidad importante para el departamento de Caldas, teniendo en cuenta el volumen de producción registrada, la cual se destaca en un 80% al mercado externo y solo el 20% se destino la industria local, lo cual ha implicado una baja capacidad de arrastre en la Economía Departamental.

Desde el punto de vista del café transformado Caldas presenta potencial para desarrollar inversiones que permitan agregar valor a su materias primas y de esta forma participar en el siguiente eslabón de la cadena.

Por productos se pueden destacar

Producto	Importaciones USA\$ millones	Participación Colombia	Principal competidor	Potencial Exportador Caldas
Trilla de café	232.722	24%	Alemania 25.2%	Si
Tostión, molienda	176.922	3.9%	Canadá 46.6%	Si
Extractos solubles	174.899	0.0%	Alemania 9%	Si

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

Colombia ha ofrecido desgravar el Café sin tostar no descafeinado y el café transformado después de 10 años de firmar el TLC con Estados Unidos, lo que puede significar una amenaza para este sector y especialmente para las empresas del Departamento que cubren el mercado nacional y local; además, esto puede implicar la generación de un nuevo proceso en el cual se exporta la materia prima sin ningún valor agregado y se importan los subproductos con valor agregado, lo cual afecta en forma negativa los encadenamientos productivos y la generación de empleo al interior del departamento.

4.1.5.2 Cadena Productiva Maquinaria y Equipo Eléctrico. La cadena maquinaria y equipo eléctrico es una cadena con mucho potencial productor y exportador, además de ser soporte de mucha importancia para otros procesos industriales de otras cade-

nas. Se encuentra soportada por insumos de otras cadenas, principalmente provenientes de la cadena petroquímica; la producción mundial de maquinaria y equipo eléctrico esta altamente concentrada en cinco países: USA, Japón, Alemania, Francia e Italia; los cuales contribuyen con más del 75% del valor agregado en el ámbito mundial.

El inicio del proceso productivo de la cadena se origina con la fabricación de insumos básicos a partir de materiales y componentes provenientes de otras cadenas, que son incorporados como partes y piezas de ensamble de los productos de la cadena y están divididos en tres eslabones: cables y conductores; piezas eléctricas y carcasas, estructuras y otros componentes. Los cables y conductores, además de ser utilizados como conectores en las instalaciones eléctricas de los demás productos de la cadena, se constituyen en productos finales necesarios en la construcción de redes de transporte de energía de alta, media y baja tensión en las redes de telecomunicaciones que transportan voz y datos y en el ensamble del sistema eléctrico de los vehículos automotores.

El eslabón de piezas eléctricas incluye elementos de conexión, partes electromecánicas, resistencias eléctricas, que requieren para su fabricación materiales de la industria petroquímica. El eslabón de carcasas, estructuras y otros componentes tiene productos considerados como partes o accesorios que se incorporan a la maquinaria eléctrica y que son fabricados a partir de materiales provenientes de las industrias minera y petroquímica, y de otros metales. Los productos intermedios se caracterizan porque si bien tienen una función específica, por sí solos no pueden suplir las necesidades de suministro o transformación de la energía en las aplicaciones industriales o domésticas, luego son productos intermedios destinados a formar parte integral de sistemas completos.

Hacen parte de este grupo de productos las máquinas y equipos que convierten la energía eléctrica en otro tipo de energía o viceversa tales como: transformadores, motores y generadores; las fuentes de corriente directa como baterías y acumuladores; los equipos de iluminación y los equipos de protección y control.

COMERCIO INTERNACIONAL: Los dos eslabones de mayor producción (cables y conductores y transformadores) exportaron el 53.7% del total exportado por la cadena; en la mayoría de los eslabones las importaciones superaron varias veces las exportaciones

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Permite ver los cuatro principales proveedores a ese mercado, y sus respectivas participaciones dentro de las importaciones totales del eslabón, Los proveedores principales fueron escogidas de acuerdo al valor total de la cadena proveniente de cada país de origen. Hay que tener en cuenta que esta agrupación refleja la estructura productiva colombiana, y no implica que Estados Unidos siga el mismo esquema. Usamos nuestra estructura productiva para analizar la situación colombiana en Estados Unidos.

Los cuatro principales proveedores a Estados Unidos (México, Japón, China y Canadá en ese orden) suministraron 65% de las importaciones totales de los productos incluidos en este análisis. Del total de productos de esta cadena importados por Estados Unidos, el peso más importante lo registraron los agrupados en el eslabón de equipos de protección y control(25%), seguido por motores y generadores (15%) y por equipo industrial (13.3%).

Para este mismo período, vale la pena resaltar la participación que Colombia tuvo dentro de las importaciones de los productos pertenecientes a los eslabones de transformadores y de cables y conductores. Aunque inferior a la participación de los otros competidores, hay que anotar que estos son agrupaciones de países, mientras Colombia representa la participación de un único país. Lógicamente los países del NAFTA, registraron la participación mas importante en casi todos los eslabones, teniendo en cuenta que tanto México como Canadá estuvieron entre los cuatro proveedores individuales más importantes de la cadena.

El mercado norteamericano importó un promedio anual de US\$31.118 millones, en el período 1998-2003 de productos inclui-

dos en esta cadena, el principal proveedor fue México con una participación de 27.8%, seguido por Japón con el 18.2%, China 10.3%, Canadá con el 8.6%, otros proveedores cubrieron el 35.1%, Colombia participo con el 0.03%.

Las oportunidades Comerciales se pueden destacar en los siguientes productos:

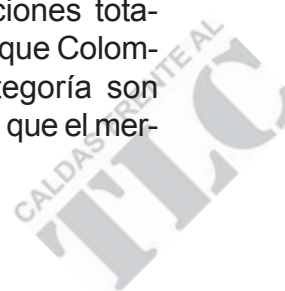
Producto	Importaciones USA millones de US\$	Participación de Colombia	Principal Competidor	Potencial Exportador Caldas
Cables y conductores	3423	0.14%	México 36.3%	Si
Piezas eléctricas	3015	0.0%	México 24.3%	Si
Baterías y acumuladores	3640	0.0%	Japón 39.6%	Si
Transformadores	2041	0.16%	México 26.5%	No
Carcasas, estructuras y otros componentes	215	0.02%	Canadá 21.5%	No
Equipo de iluminación	1398	0.4%	China 18.9%	No

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

En la matriz de competitividad se compara la tasa de crecimiento de la exportaciones colombianas a Estados Unidos con la tasa de crecimiento de la importaciones totales estadounidenses, para los productos considerados en esta cadena, así se puede observar mejor la situación de los productos colombianos en el mercado americano, al tener en cuenta las condiciones de demanda de uno de los socios comerciales más importantes del país.

El análisis se hace a nivel de partida arancelaria. Cada producto podría presentar una de cuatro situaciones:

- Tasa de crecimiento positivas tanto en las importaciones totales de estados Unidos como en las exportaciones que Colombia hace a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos competitivos», en el sentido que el mer-



cado objeto de estudio ha venido demandándolos de forma creciente, y las importaciones colombianas a ese mercado han crecido.

- Tasa de crecimiento negativas en las importaciones de Estados Unidos pero positivas en exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos vulnerables», debido a que Estados Unidos ha reducido su demanda y sin embargo las exportaciones colombianas a ese mercado han crecido.
- Tasas de crecimiento negativas tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos en retirada », debido a que Estados Unidos ha demandado menos de estos productos y a la vez las exportaciones colombianas a ese mercado han decrecido.
- Tasa de crecimiento positivas en las importaciones totales de Estados Unidos pero tasas de crecimiento negativas en las exportaciones colombianas a ese mercado. Los productos ubicados en esta categoría son catalogados «oportunidades perdidas », dado que Estados Unidos esta demandándolos en forma creciente, pero sus importaciones provenientes de Colombia están decreciendo.
- Buena parte de las partidas para las que se obtuvieron datos son oportunidades perdidas (23 partidas). Productos en los que Estados Unidos ha venido demandando crecientemente y Colombia no le ha suplido. Los competitivos representan 29% de las partidas para los cuales se obtuvieron datos, mientras que los productos en retirada representan 19%. Los productos vulnerables, por su parte, son 4 partidas representando 7.7%.

4.1.5.3 Cadena Productiva Aparatos Electrodomésticos:

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La cadena productiva de aparatos electrodomésticos (artefactos domésticos) comprende dos grandes líneas de producción: línea blanca y enseres menores (pequeños electrodomésticos). La línea blanca incluye: cocinas, refrigeradores, aires acondicionados, calentadores y lavadores, entre otros. La cadena de electrodomésticos involucra la fabricación y ensamble de productos de refrigeración comercial, doméstica y enseres menores de cocina.

En 2001 existían en Colombia 109 establecimientos productores de aparatos electrodomésticos y 884 personas empleadas en esta cadena. Actualmente, las ocho empresas más importantes en el país son HACEB, MABE, Challenger, Indusel, Superior, Sudelec, Seb e Incelt. La producción de línea blanca está a cargo de marcas como HACEB, ABBA, Challenger y Centrales. Estas empresas atienden el mercado nacional, tienen importante presencia en la región Andina y compiten con las producciones locales de los países vecinos y con las importaciones de las marcas originarias de Corea y México (Samsung, LG, Electrolux, Whirlpool). En el mercado de producción local tienen presencia dos empresas multinacionales, MABE (refrigeradores) y Seb (enseres menores en general). La cadena de aparatos electrodomésticos tanto en Colombia como el resto del mundo se caracteriza por estar en constante transformación.

En la última década, la cadena de electrodomésticos ha perdido participación en la producción y en el empleo de la industria nacional; En términos absolutos, el empleo se ha reducido mientras la producción ha aumentado; aumento en la producción y la reducción en el empleo puede interpretarse como un síntoma de la introducción de procesos productivos más modernos y avanzados.

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA

La unidad de análisis de esta sección es el eslabón o familia de productos. Cada una de las agrupaciones incluye un conjunto de productos relativamente homogéneos en cuanto a similares características técnicas de producción o su uso económico.

Los productos pertenecientes a la cadena de electrodomésticos se agrupan en los siguientes eslabones: refrigeración comercial, refrigeración doméstica, cocinas y hornos, enseres menores personales, enseres menores de hogar, enseres menores de cocina, enseres menores de calentamiento, enseres mayores de hogar y enseres mayores de calentamiento. Las particularidades de cada aparato y modelo imponen variaciones en el proceso productivo, pero el esquema básico de producción es una línea de ensamble en donde de parte de insumos y productos intermedios para llegar a los productos finales. La utilización de materias primas nacionales e importadas varía en relación con las especificaciones del modelo del bien por producir o ensamblar.

Entre las materias primas que se importan se encuentran bombas, empaques dosificadores, fusibles térmicos, motocompresores, pilotos de neón, resistencias electrónicas, motores, termostatos, extensiones, láminas de acero inoxidable, suelas pulidas, tornillos y resortes, entre otros, también se importa nailon reforzado con fibras de vidrio, algunos plásticos con ABS natural y productos químicos como fenol formaldehído y policarbonato, utilizados en la inyección de las partes plásticas.

Todos los eslabones de la cadena productiva se producen en Colombia. En Bogotá se encuentra la producción de la mayoría de insumos que un producto terminado requiere, como vidrios templados especiales para las cocinas a gas, tuercas, tornillos y plásticos. Además, las mismas fábricas producen y reciclan insumos.

Sin embargo, en la Región Andina no se produce la lámina de acero que utilizan las neveras, ya que el acero nacional y el vene-

zolano son costosos y no cumplen con las especificaciones requeridas para la fabricación de electrodomésticos. En este caso, la industria local debe importar de Japón o Corea.

ASPECTOS COMERCIALES O ARANCELARIOS COMERCIO INTERNACIONAL

Entre 2001 y 2003, la cadena de electrodomésticos en Colombia presentó una balanza comercial deficitaria, al registrar exportaciones por US\$ 65.300.000 e importaciones por US\$ 136.774.000, lo que significa que Colombia es un importador neto de aparatos electrodomésticos.

Es importante resaltar que de las exportaciones colombianas, 55.1% corresponde a productos del eslabón de refrigeración comercial y 20.3% a refrigeración doméstica, lo que significa que las exportaciones de la cadena se encuentran concentradas en estos dos eslabones.

Teniendo en cuenta las cifras de las tasas de apertura exportadora (TAE), se puede concluir que la producción nacional se orienta principalmente hacia el mercado doméstico y que en la mayoría de los casos un porcentaje relativamente bajo se destina a la exportación. El principal destino de exportaciones de la cadena de electrodomésticos es la comunidad Andina, el 49.5% de las exportaciones tienen como destino Venezuela, 24.0% Ecuador y 6.08% Perú. En algunos eslabones como refrigeración doméstica, cocinas y hornos y enseres mayores de hogar las participaciones de estos destinos son especialmente altas. En cuanto a las importaciones, la mayor parte provienen de países de NAFTA y de Asia. La participación más alta es la de Estados Unidos con 23.1%, seguido muy de cerca por Corea (22.1%), China (16.8%) y México (12.7%)

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDAD DE ACCESO

En la actualidad, el sector de electrodomésticos en el mercado

colombiano compite con productos finales provenientes de Ecuador, México y Chile que ingresan con preferencias otorgadas a través del acuerdo de la CAN, el G-3 y el bilateral, respectivamente. Esto implica ciertas desventajas competitivas ya que el sector colombiano importa algunos de los principales insumos que estos países producen. Las empresas de Brasil, México, Estados Unidos, Canadá y Chile tiene acceso a materias primas locales para la fabricación de electrodomésticos que no se producen en la comunidad Andina.

El sector ha sido tradicionalmente exportador hacia los países andinos; en especial Venezuela, y hacia Centroamérica. La nueva política de Venezuela de establecer el programa Canasta Familiar de Electrodomésticos, que pretende reactivar la producción local de neveras, cocinas, lavadoras y muebles entre otros, constituye una amenaza gravísima para la producción en Colombia, que se destinaba hasta en un 40% hacia ese país. Por esta razón es fundamental para el sector colombiano recuperar o sustituir la demanda de ese mercado.

A pesar de los acuerdos comerciales, Colombia exporta muy poco a México y Chile. Los problemas de acceso a estos mercados tienen su origen en restricciones no arancelarias como normas técnicas. Las normas técnicas constituyen una restricción para la entrada al mercado estadounidense que, como en el caso de la normas de energía son distintas en uno a otro Estado. Actualmente los productos de exportación no tienen arancel y cuentan con preferencias arancelarias por el ATPDEA.

OPORTUNIDADES DE ACCESO A ESTADOS UNIDOS

Los mayores competidores de Colombia en la región son NAFTA (México en particular), MERCOSUR (Brasil), CAN y los países centroamericanos (Honduras, el Salvador, Nicaragua, Guatemala y Costa Rica). Sin embargo a nivel mundial los competidores más importantes son los países asiáticos. Es importante recordar que sólo un porcentaje muy pequeño de las exportaciones colombianas de aparatos electrodomésticos tienen como destino Estados Unidos.

4.1.5.4 Cadena Hortofrutícola

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

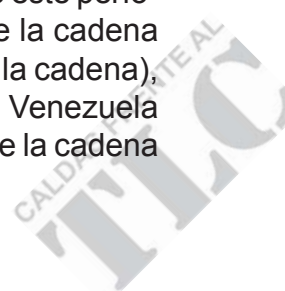
La cadena hortofrutícola comprende desde la producción de bienes de origen agropecuario como frutas frescas, vegetales y granos, hasta la transformación industrial de bienes como jugos, enlatados, mermeladas, compotas, pulpas y salsas. Este documento analiza la producción y estructura de la cadena de la parte agroindustrial, la parte agropecuaria no es objeto de este análisis.

Los productos agrícolas de la cadena hortofrutícola deben cumplir ciertos requisitos fitosanitarios para su exportación, que garanticen que plagas o enfermedades que atacan a productos como estos no sean introducidas al país importador. Las etapas de la agroindustria hortofrutícola son recolección, producción, distribución y comercialización. Los eslabones que conforman esta cadena son catorce y el detalle del proceso productivo depende del tipo de producto que se vaya a elaborar.

El interés del proceso productivo es transformar las materias primas en productos como jugos, mermeladas, concentrado de frutas, frutas al jugo, vegetales, enlatados, compotas, frutas y vegetales deshidratados. Esta cadena se caracteriza por la gran heterogeneidad que se presenta tanto en los procesos como en el producto final.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS COMERCIO INTERNACIONAL

Entre el 2001 y el 2003 la balanza comercial de la cadena hortofrutícola presentó un superávit promedio anual de US\$ 343.2 millones, con exportaciones anuales promedio de US\$ 510.7 millones e importaciones de US\$ 167.4 millones. Durante este período, los principales destinos de las exportaciones de la cadena fueron: Estados Unidos (36.5% de total exportado en la cadena), Bélgica y Luxemburgo (27.8%), Alemania (10.7%) y Venezuela (5.5%). Para este mismo periodo, las importaciones de la cadena



fueron originarias principalmente de Chile (34.8% del total de importaciones de la cadena), Canadá (22%), Ecuador (10%) y Estados Unidos (9.9%).

Entre el 2001 y el 2003, más de 86% de las exportaciones de la cadena hortofrutícola corresponden a las realizadas por el eslabón de frutas frescas. Estas exportaciones estuvieron dirigidas principalmente hacia el mercado estadounidense (38.3% del total exportado por este eslabón), Bélgica y Luxemburgo (32.3%) y Alemania (12.2%).

Al examinar los productos agrupados dentro de los eslabones, se encontró que la mayoría de las exportaciones están concentradas en uno o máximo tres productos. Tal es el caso del eslabón de frutas frescas donde más de 95% del promedio anual de sus exportaciones correspondieron a sólo dos productos: bananas o plátanos frescos tipo *cavendish valery* (87.4% del total exportado por el eslabón) y bananas o plátanos frescos tipo *plantain* (8.5%). Por lo tanto, ya que este eslabón representó la más alta participación de las exportaciones totales de la cadena, se puede concluir que más del 82% de las exportaciones de esta cadena estuvieron representadas sólo por estos dos productos.

En cuanto a la tasa de penetración de importaciones, se observa que la gran mayoría de los eslabones posee una tasa relativamente baja, es decir que el consumo que se abastece con productos extranjeros es poco significativo. No obstante, el eslabón de frutas secas, pasas y deshidratadas registró una tasa de penetración de importaciones elevada, superior a 84% en promedio anual.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

ACCESO A LOS ESTADOS UNIDOS

Según la FAO, a nivel mundial el área cosechada de frutas frescas ha tenido un crecimiento de 3.4%. En cuanto a los rendimientos obtenidos por hectárea dedicada al cultivo de frutas, Estados

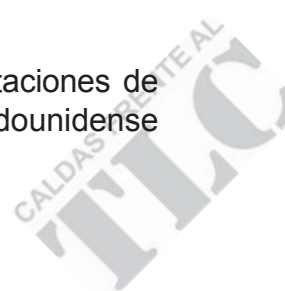
Unidos se destaca con 24 toneladas por hectárea, lo cual indica que este país produce con un alto componente tecnológico o a través de semillas mejoradas, y esto se traduce en mayor rendimiento. Su producción se centra principalmente en productos cítricos, uvas, manzana, durazno, pera, fresa, aguacate, banana, guayaba, papaya y piña. Sin embargo, Estados Unidos ocupa el segundo lugar dentro de los países importadores de frutas y hortalizas del mundo y el cuarto de frutas frescas. Dentro de las frutas más comunes importadas por Estados Unidos se encuentran banano, melón, piña, mango, plátano, limas y limones y manzanas.

Entre 1998 y 2003, Estados Unidos importó un promedio anual de US\$ 11.454 millones en frutas y hortalizas, de los cuales 36.9% estuvo representado por productos del eslabón de frutas frescas, seguido por el de vegetales (24.5%). Durante este período los cuatro principales proveedores suministraron en promedio anual 53% del total importado de frutas y hortalizas por este país. Estos proveedores fueron México (26.5%), Canadá (11.9%), Chile (8.2%) y Costa Rica (6.4%).

La participación promedio anual de Colombia dentro de las importaciones que realiza Estado Unidos de esta cadena fue apenas de 2.2% destacándose los productos del eslabón de frutas frescas, los cuales representaron 5.5% del total importado por este país. Cabe señalar que dentro de este eslabón, los competidores mas importantes en el mercado estadounidense son Chile , los países centroamericanos y los países del NAFTA (principalmente México).

Exceptuando plátano, banano y yuca, la baja participación de frutas y hortalizas colombianas en el mercado estadounidense es consecuencia de las restricciones fitosanitarias que impiden las importaciones hacia ese destino. Actualmente ya tienen entrada la uchuva y la pitahaya; el Gobierno, a través del ICA, está realizando los trámites requeridos para otro grupo importante de frutas y hortalizas como lulo, tomate, cebolla, entre otros.

Un requisito fitosanitario que deben cumplir las exportaciones de productos frescos colombianos en le mercado estadounidense



es el análisis de riesgo, en el cual consignan todos los insectos , bacterias , hongos y además plagas que atacan el producto. Después de revisar el análisis de riesgo y evaluarlo, las autoridades sanitarias de Estados Unidos pueden aceptar el producto sin tratamientos o negarlo hasta que un tratamiento cuarentenario le garantice a su juicio, que se está eliminando el problema o reduciendo el riesgo de introducción de plagas o enfermedades.

El promedio anual de importaciones de USA en el período 1998-2003 fue de U\$11.454 millones de dólares, el principal proveedor fue México con el 26,5 %, Canadá 11.9 %, Chile 8.2%, Costa Rica 6.4 %; otros orígenes el 47.1 %, Colombia participó con 2.2 %.

Las oportunidades para Caldas están en los siguientes productos.

Producto	Importaciones USA U\$ Millones	Participación de Colombia	Principal Competencia	Potencial Exportador Caldas
Frutas Frescas	4.226	5.5%	México 20 %	Si
Vegetales Frescos	2.809	0.2 %	México 57 %	Si
Vegetales en Conserva	1.001	0.2 %	Canadá 39.2 %	Si
Vegetales Congelados	287	0.1 %	México 56.4 %	Si
Frutas en Conservas y Envasadas	696	0.4 %	México 11.8 5	Si
Pulpas y Jugos	800	0.2 %	México 9.1 %	Si

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

4.1.5.5 Cadena Cárnicos

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La estructura productiva de la cadena de cárnicos inicia con la cría y engorde del ganado vacuno, ganado porcino , aves de corral y especies menores (ganado ovino, caprino y conejos); continúa con el transporte, sacrificio, corte, congelación y comercialización de estos para la producción de carnes, donde a la vez se generan

subproductos como grasas, sebos y sangre; y termina con la elaboración de productos como carnes embutidas, arregladas y frías, este documento analiza la producción y estructura de la parte agroindustrial de la cadena: La parte agropecuaria no es objeto de este análisis. No obstante, en los aspectos comerciales de la cadena, tanto en los eslabones agropecuarios como los agroindustriales son estudiados. En la producción de carnes, sobresale el papel de los mataderos tecnificados o informales y en la producción de carnes elaboradas, se involucran establecimientos industriales de alta tecnología.

En los últimos cuatro años el empleo de la cadena (valor absoluto) presentó una tendencia decreciente mientras el valor de producción (valor absoluto) aumentó considerablemente. Por otra parte la participación de esta cadena en la estructura industrial a nivel de producción y empleo en los últimos 11 años ha variado en un rango pequeño. Para la obtención de carnes, esta cadena tiene estrecha relación con la actividad agropecuaria dedicada a la producción de ganados y aves. El sector agropecuario se ha destacado en los últimos quince años por los cambios significativos que ha experimentado la ganadería colombiana en la forma de producción, distribución y consumo de la carne y sus derivados, principalmente por la modernización de los frigoríficos.

A nivel mundial, el volumen, la producción vacuna le sigue a la de porcinos cuyo nivel, para el último quinquenio, se encontró entre 73 y 82 millones de toneladas y supero a la producción avícola cuyo nivel estuvo entre 45 y 54 millones de toneladas. En los últimos diez años, la dinámica de la producción vacuna permaneció muy por debajo de la observada para aves y también fue superada por un buen margen por la de porcinos. Incluso se encontró mejores desempeños en la producción de ovinos y caprinos.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

Entre 2001 y 2003 la cadena de cárnicos en Colombia presentó

una balanza comercial deficitaria, al registrar exportaciones por US\$17 millones e importaciones por US\$58 millones. De acuerdo con las cifras de apertura y de penetración de importaciones se concluye que Colombia es un importador neto de productos cárnicos y por lo tanto los productos locales enfrentan la competencia de los extranjeros en el mercado local. Durante este período, nuestro principal proveedor fue Estados Unidos con la participación de 60.3%, le sigue en orden de importancia Ecuador, Canadá y Chile. Por otra parte, el principal destino de las exportaciones de esta cadena fue Venezuela con una participación de 76.4%, seguido por las Antillas Holandesas, Ecuador y Perú.

De la Producción Agropecuaria, el eslabón de pollos y gallinas presentó altos registros de exportaciones e importaciones, 36.2% y 9.1%, respectivamente. Las exportaciones de este eslabón tuvieron como destino los países de Venezuela y Ecuador, aunque 92.8% fueron dirigidas al primero. Por su parte, las importaciones de este eslabón tienen como principal proveedor Estados Unidos, con una participación de 46.6%. La participación más baja en el nivel de importaciones la presentó el eslabón de ganado especies menores. El eslabón de otras aves de corral no registró exportaciones.

De la producción de carnes, los productos del eslabón de carne de ganado vacuno se perfilaron durante el período 2001 – 2003 como aquellos con mayor vocación exportadora la cual presenta la mayor tasa de apertura exportadora (18.80%), además registraron el mayor nivel de participación en las exportaciones de toda la cadena (52.5%). Los principales destinos de las exportaciones de este eslabón fueron en su orden. Venezuela (75.6% de total exportado por el eslabón), Antillas Holandesas (14.5%) y Perú (8.1%).

Por el contrario, los productos de los eslabones de vísceras de bovino y porcino, y de carnes arregladas, presentaron los mayores niveles de tasa de penetración de importaciones, 80% y 61.7% respectivamente. El principal proveedor de ambos eslabones fue Estados Unidos, con participaciones de 52.9% para vísceras de bovino y porcino, y 84.4% para carnes arregladas.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

En cuanto a los proveedores del mercado estadounidense, de acuerdo con USITC, los cuatro principales proveedores de bienes de la cadena de cárnicos para el período 1998 – 2003 (Canadá, Australia, Nueva Zelanda y México) suministraron el 87.9% de las importaciones que realizó este país. Canadá contribuyó con el 53.2%, siendo el proveedor número uno en trece de los dieciséis eslabones que conforman esta cadena, además en seis eslabones del total de la cadena, aportó más de 90%.

Por su parte, Australia, presentó participaciones mayores a 15% en cuatro eslabones, aunque es de destacar el papel que desempeñó como principal proveedor en el eslabón de carne y vísceras de especies menores con 60.1%, convirtiéndolo en el segundo proveedor más importante de la cadena.

En cuanto a la situación competitiva de Colombia frente a otros proveedores de productos cárnicos en el mercado estadounidense, se observa que durante este período sólo exportó bienes de dos eslabones: vísceras de bovino y porcino, y subproductos cárnicos, con participaciones de 0.001% y 0.02% respectivamente. En estos dos eslabones nuestros socios comerciales CAN, no reportaron exportaciones. En el eslabón vísceras de bovino y porcino, Chile participo tan sólo con 0.15% Centroamérica con 0.45% y MERCOSUR con 3.82%, el resto del ALCA no reporta exportaciones. Por su parte, en el eslabón de subproductos carnicos, ni Chile ni Centroamérica reportaron exportaciones, mientras que MERCOSUR participo con 11.48%

En el marco del TLC, Colombia ofreció desgravar los productos de esta cadena diez años después de puesto en marcha el acuerdo, lo cual representará una amenaza para la producción de carne en el país y el Departamento de Caldas, en este sentido es importante destacar que la producción actual es dedicada en un 68% al mercado local y un 32% a la venta en otros departamentos, sin que se presente una venta significativa de este tipo de productos en los mercados internacionales.

Entre las principales empresas productoras de carne en el departamento están Frigocentro y Frigomedio; Ubicadas en el Magdalena Caldense (carne fresca) y centro Sur (carne preparada).

4.1.5.6 Cadena Azúcar, Confitería y Chocolatería

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

Las fortalezas del sector azucarero colombiano le representan al país ventajas competitivas en la producción de confites y chocolates, cuyo mercado internacional se caracteriza por una gran diversidad de productos y de empresas. A nivel mundial las principales empresas productoras son americanas y europeas: Mars (americana), Nestle (suiza) y Cabburys (inglesa). Esto se debe en parte, a las altas inversiones que hacen en el desarrollo, publicidad y lanzamiento de nuevos productos.

Entre 1993 y 2003, la cadena productiva de azúcar, confitería y chocolatería tuvo una participación promedio de 6.1% en la producción industrial, y una participación de 4.1% en el empleo industrial. En 2001, el 93.43% de la producción de la cadena de azúcar, chocolatería y confitera correspondía a seis eslabones: azúcar blanco, confites sin chocolate, galletas, azúcar crudo, chocolate de mesa en pasta dulce y amargo, y barras de chocolate y chocolate relleno. Los derivados del cacao representaron 12.6% de la producción de la cadena y dentro de ellos el eslabón de mayor participación fue el chocolate de mesa en pasta dulce y amargo con 5.9%.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

En Colombia, los cinco eslabones con mayores exportaciones dentro de la cadena son: azúcar crudo (30.1%), confites con chocolate (29%), azúcar blanco (24.4%), galletas (4.6%) y chocolate en pasta dulce y amargo (2.2%). En el caso del azúcar crudo las exportaciones se han dirigido principalmente hacia Venezuela, Estados Unidos, Rusia y Haití. En el caso de los confites sin cho-

colate, los principales destinos de exportaciones han sido Venezuela, Estados Unidos, Ecuador y República Dominicana.

Los eslabones de pasta de cacao, manteca de cacao y cacao en polvo muestran también altas tasas de apertura exportadora. Para el período 2001-2003 las exportaciones de pasta de cacao se dirigieron a Estados Unidos, Bulgaria, Estonia y México; las de manteca de cacao hacia Estados Unidos, Holanda, Reino Unido y Francia; y las de cacao en polvo hacia Chile, Argentina, Venezuela y Estados Unidos. El eslabón de panela muestra igualmente una notable vocación exportadora como una TAE de 44.4%, los principales compradores de este producto son Venezuela, Estados Unidos, España e Italia.

Los cinco eslabones con mayores importaciones entre 2001 y 2003 fueron: azúcar blanco (28.3%), confites sin chocolate (16.9%), galletas (11.3%), barras de chocolate y chocolates rellenos (11%) y cacao (9.5%). De estos eslabones, el que mayor TPI mostró fue confites sin chocolate con 8.7%, los principales proveedores de este tipo de productos en el mercado colombiano son Ecuador, España, México y Estados Unidos.

Las exportaciones totales de la cadena azúcar, confitería y chocolatería para el período 2001-2003 fueron en promedio US\$ 395.8 millones. Los cuatro principales países de destino durante este lapso fueron, en orden de importancia, Venezuela, Estados Unidos, Ecuador y Perú. De las exportaciones del eslabón caña de azúcar 100% se dirige hacia Venezuela, de las del eslabón de panela 50.2% y de las de cobertura de chocolate 47.9%. Hacia el mercado norteamericano, los eslabones que mayor participación poseen son miel de caña (85.3%), manteca de cacao (67.4%) y panela (37.8%).

Las importaciones totales de la cadena para el mismo período alcanzaron en promedio un valor de US\$ 64.2 millones, lo cual indica que la cadena ha tenido un superávit promedio de US\$ 331.6 millones. Durante este lapso los cuatro principales países de origen de las importaciones fueron, en orden de importancia, Ecuador, Bolivia, Estados Unidos y Brasil.

Las importaciones provenientes de Ecuador tienen alta participación en el eslabón de azúcar crudo (65%) y en eslabones asociados con la producción de chocolate, de los productos de la cadena exportados desde Estados Unidos hacia Colombia, el que mayor porcentaje de participación muestra es el eslabón de glucosa. Este aspecto resulta importante debido al uso que se le da a este producto en la fabricación de los confites sin chocolate y en otras industrias del sector alimentos.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Los productos de la cadena con mayor potencial exportador son: el azúcar, los confites sin chocolate (chicles, bombones) y las galletas, en tanto que, las preparaciones de cacao no tienen una mayor vocación exportadora, y son dirigidos principalmente al mercado nacional.

OPORTUNIDADES DE ACCESO A ESTADOS UNIDOS

Al analizar las importaciones de Estados Unidos por país de origen, se observa que los cuatro principales proveedores de productos de la cadena azúcar – chocolatería – confitería son Canadá con 28% del total de las importaciones, México (9%), Reino Unido (6%) y Brasil (6%). Una característica de la oferta realizada por los cuatro principales proveedores de producto de la cadena en el mercado estadounidense es que están concentrados sobre la preparación de chocolate y confites sin chocolate. Brasil, como Colombia, muestra una alta participación en los eslabones de miel de caña (19%) y azúcar crudo (12%). Los competidores directos de Brasil en ambos eslabones son México y Colombia. Colombia presenta una participación de 2% en las importaciones de Estados Unidos, resultado de las exportaciones de azúcar crudo y miel de caña, entre 1998 y 2003, en promedio las exportaciones colombianas de azúcar crudo superaron a las realizadas por México en US\$ 7.4 millones, los segundos eslabones en importancia dentro de las exportaciones colombianas hacia el mer-

cado estadounidense son caña de azúcar, manteca de cacao y confites sin chocolate.

Al comparar la participación de Colombia con el resto de países que conforman la comunidad Andina (CAN), se observa que su participación por sí sola supera la de estos cuatro países (Ecuador, Bolivia, Perú y Venezuela), pero es menor que la participación de los que MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Los competidores directos de Colombia en los eslabones de miel de caña y de azúcar crudo en el mercado norteamericano son, en su orden de importancia, los países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), los países del MERCOSUR, Canadá, México y los países asiáticos. El mercado norteamericano importó un promedio anual durante el período 1998-2003, de 2.995 millones de dólares en productos relacionados con esta cadena; los principales proveedores son: Canadá, que cubre el 6.0 %, Brasil 5.8 %.

Las posibilidades para Caldas en este sector están relacionadas con la parte del mercado que es cubierta por otros orígenes que representa el 51.7% del total importado, por un valor de U \$ 1.512 millones.

Por productos se puede destacar:

Producto	Importaciones USA Millones U\$	Participación de Colombia	Principal Competidor	Potencial Exportador Caldas
Confitería Chocolate	849	1.8 %	Canadá 29.5 %	Si
Manteca de Cacao	215	2.1 %	México 3.0 %	Si
Cacao en Polvo	150	0%	Brasil 5.3%	Si
Miel de Caña	89	10.1%	Brasil 19.3%	Si
Chocolate de Mesa en pasta	69	1.2%	Canadá 57.6 %	Si.

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

Colombia en su oferta de desgravación en el marco del TLC, propone desgravar el cacao, chocolate y productos de confitería a los 10 años después de entrar en vigencia el tratado, lo cual representa una amenaza.

GANANCIAS O PÉRDIDAS EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

Para observar la situación de los productos colombianos en el mercado americano, se compara la tasa de crecimiento de las exportaciones colombianas a Estados Unidos para los productos considerados en esta cadena, con la tasa de crecimiento de las importaciones totales estadounidense de estos mismos productos.

- Tasas de crecimiento positivas tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones que Colombia hacia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos competitivos», en el sentido que el mercado objeto de estudio los ha demandado de forma creciente, y las exportaciones colombianas a ese mercado crecieron. Un ejemplo de esta situación sería el producto de los demás, chocolates en bloques, tabletas o barras rellenos, sin adición de azúcar, del eslabón de barras de chocolate y chocolates rellenos, en el cual las importaciones totales estadounidenses crecieron en promedio 100.5% y los provenientes de Colombia en 93.8%.
- Tasa de crecimiento negativas en las importaciones de Estados Unidos pero positivas en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos vulnerables», debido a que Estados Unidos ha reducido su demanda y sin embargo las exportaciones colombianas a ese mercado han venido creciendo. Tal es el caso del producto chancaca (panela, raspadura), donde las exportaciones colombianas hacia el mercado estadounidense crecieron en promedio 9.7% y las importaciones totales de Estados Unidos decrecieron en promedio 97.6%.

- Tasa de crecimiento positivas en las importaciones totales de Estados Unidos pero negativas en las exportaciones colombianas a ese mercado, los productos ubicados en esta categoría son catalogados «oportunidades perdidas», dado que Estados Unidos está demandándolos en forma creciente, pero sus importaciones provenientes de Colombia están decreciendo. Las importaciones totales que hizo Estados Unidos del producto los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, por ejemplo, crecieron en promedio 65.6% mientras que las exportaciones que realizó Colombia del mismo producto decrecieron en promedio 14.8%.

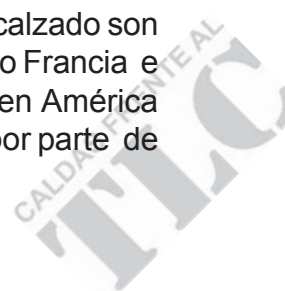
Entre las partidas arancelarias para las cuales se obtuvieron datos, se encontraron 11 productos competitivos, de los cuales 36% pertenecen al eslabón de confites sin chocolate y 27% al de barras de chocolate y chocolates rellenos. Así mismo, se encontraron 9 productos vulnerables, de los cuales 3 (azúcar y melaza caramelizados, los demás jarabes, incluido el azúcar invertido; y melaza de caña) pertenecen al eslabón de miel de caña. Se observan 6 productos e la categoría «oportunidades perdidas» que pertenecen a los eslabones de glucosa, cacao en polvo, modificadores de leche con chocolate y barras de chocolate y chocolates rellenos.

4.1.5.7 Cadena Cuero, Calzado e Industria Marroquinera

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

El perfil que se presenta a continuación estudia las cuatro grandes actividades de la cadena de cuero, calzado e industria marroquinera: la producción de cuero crudo, el procesamiento de la piel en la actividad de curtiembre, la producción de productos de marroquinería, y talabartería y la industria del calzado.

En el ámbito internacional, los países productores de calzado son los compradores más importantes de cuero, tales como Francia e Italia en la Unión Europea, China en Asia y Brasil en América Latina. A partir del año 2000, la creciente demanda por parte de



los países productores de productos de cuero hizo que los precios del cuero y las pieles se incrementaran en forma sustancial, lo que originó un desabastecimiento de las industrias nacionales. A nivel internacional, la industria del calzado ha mostrado desde mediados del siglo pasado una relocalización de plantas productoras, desde los países desarrollados hacia China, Corea, Hong Kong, Indonesia, Taiwán y Brasil. La producción de calzado en estos países es intensiva en mano de obra y se ha enfocado en calzado deportivo y de consumo masivo. Dos factores han condicionado el proceso de relocalización en la industria del calzado : a) bajo costo de la mano de obra en los países mencionados antes; b) Falta de regulación ambiental en el proceso de curtido de los cueros y pieles.

Otro aspecto importante de la industria del calzado a nivel mundial es el aumento en el uso de materiales sustitutos del cuero como son los sintéticos para capelladas y el poliuretano (plástico para fabricar suelas).

En Colombia la cadena del cuero, calzado e industria marroquinera depende en gran medida de la matanza de ganado bovino de la cual se obtiene gran parte de la oferta de cuero y pieles. No obstante, esta oferta no puede ser aprovechada completamente, debido al bajo cuidado que se realiza al cuero durante el proceso de levante del ganado vacuno y durante su sacrificio. Esta situación se debe en gran parte a la baja capacitación que existe dentro del sector ganadero en el manejo del cuero y pieles. El proceso industrial de la cadena en Colombia se inicia con el proceso de curtido y va hasta la elaboración de calzado, productos de marroquinería y talabartería. Según la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), la cadena de cuero, calzado e industria marroquinera tuvo en 2003 una participación de 1% dentro de la producción industrial y 2.6% dentro del empleo industrial.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

Los eslabones de marroquinería, maletas de plástico, artículo de carnaza y otros de cuero y pieles curtidas de ganado vacuno cuentan con la mayor vocación exportadora. El eslabón calzado de cuero muestra una TAE baja, a pesar de la importancia relativa que cuenta dentro de la cadena. Los eslabones de calzado de caucho o plástico de calzado de textiles muestran una TPI promedio de 70%; y el eslabón de marroquinería y maletas de plástico una tasa de 90%. Esto refleja una fuerte incursión de los productos extranjeros en el mercado nacional, especialmente en el sector de calzado.

Durante la década pasada, el sector del cuero y el calzado se caracterizó por contar con un constante superávit comercial, tendencia que se mantiene para el periodo 2001-2003 con una balanza comercial promedio de US\$ 66 millones. Sin embargo, a nivel de eslabón, se observa que los productos finales de la cadena relacionados con el calzado y con las maletas de plástico muestran balanzas comerciales negativas.

Los cuatro principales destinos de los productos de la cadena, en orden de importancia, son Estados Unidos, Italia, Venezuela y Hong Kong. De las exportaciones dirigidas al mercado norteamericano se destacan las de los eslabones de marroquinería y maletas, y de artículos de carnaza; hacia Italia se destacan las exportaciones del eslabón de pieles curtidas de otras especies. Las exportaciones hacia Ecuador se concentran sobre los eslabones relacionados con el calzado de cuero y con los productos de marroquinería.

Los cuatro principales proveedores de los productos de la cadena en Colombia, en orden de importancia, son China, Ecuador, Brasil e Italia. Las importaciones provenientes de China son fundamentalmente de calzado de cuero, producto en el cual este país ha ganado competitividad frente a la mayoría de los países. De los

productos provenientes de Ecuador se destaca las del eslabón de pieles de ganado vacuno sin curtir. De los productos traídos de Italia se observa que los eslabones de mayor participación corresponden a los de materia primas para la fabricación de calzado.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Al analizar las importaciones de Estados Unidos por país de origen, se observa que los cuatro principales proveedores de productos de la cadena cuero, calzado e industria marroquinera son China (58.4%), Italia (8.2%), Brasil (5%) e Indonesia (4.2%). Las importaciones provenientes de China tienen una participación importante en los eslabones de calzado de caucho o plástico y de calzado de textiles, ya que representan las dos terceras partes de las importaciones que realiza Estados Unidos. El más fuerte competidor de China en estos dos eslabones es Italia, aunque presenta una mayor participación en el eslabón de calzado de cuero. Las importaciones estadounidenses de calzado y pieles sólo representan 3.7% de las importaciones totales de la cadena y ninguno de los principales proveedores poseen participaciones importantes.

El mercado norteamericano importó un promedio anual de 24.032 millones de dólares en el período 1998-2003; el principal proveedor fue China con 58.4 %, seguido por Italia 8.2 %, Brasil 5.0 %, Indonesia 4.2 %, otros proveedores cubrieron el 24.2 % del mercado, Colombia participó con el 0.17 %.

Las oportunidades para Caldas están en los siguientes productos.

Producto	Importaciones USA U\$ Millones	Participación de Colombia	Principal Competencia	Potencial Exportador Caldas
Calzado caucho y plástico	3.584	0.01%	China 82.3%	si
Calzado de cuero	9.976	0.03%	China 56.5%	Si
Partes para calzado	399	0.31%	China 31.7%	Si
Marroquinería Maletas	1.090	2.17%	China 50.6%	Si
Calzado de textiles	1598	0.01%	China 71.7%	Si

FUENTE: *Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP*

La participación de Colombia es reducida, aunque supera la participación de los países de la comunidad Andina (CAN). No obstante, se encuentra bastante lejos la participación que tiene los países de MERCOSUR, los cuales tienen una participación importante en los eslabones de pieles curtidas de ganado vacuno, teñido y acabado, y calzado de cuero. Es de resaltar que la participación de los países del MERCOSUR es superior a la de Canadá y México. Sin embargo, los resultados muestran que los países del Asia son los más fuertes competidores dentro del mercado norteamericano, en particular en los productos finales de la cadena.

- Tasa de crecimiento tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones de Colombia hacia ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos competitivos», en el sentido que el mercado objeto de estudio los ha demandado de forma creciente, y las exportaciones colombianas a ese mercado han crecido. En esta situación se encuentran los productos relacionados con los eslabones calzados de cuero, calzado de caucho y calzado de textiles. Un ejemplo es el producto calzado para deporte con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero en el cual las importaciones totales estadounidenses crecieron en promedio 100.7% y las provenientes de Colombia crecieron en promedio 158.4%.
- Tasa de crecimiento negativas en las importaciones de Estados Unidos pero positivas en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos vulnerables» Tal es el caso del producto cueros y pieles enteros, en bruto, de bovino o de equino, donde las exportaciones colombianas hacia el mercado estadounidense crecieron en promedio 24.7% y las importaciones totales de Estados Unidos decrecieron en promedio 38.6%.
- Tasa de crecimiento negativas tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos en retirada», debido a que Estados Unidos

los ha demandado menos y a la vez las exportaciones colombianas a ese mercado han decrecido.

- Tasas de crecimiento positivas en las importaciones totales de Estado Unidos pero tasa negativas en las exportaciones colombianas a ese mercado. Los productos ubicados en esta categoría son catalogados «oportunidades perdidas». En esta categoría se encuentran productos de marroquinería como sacos de viaje y mochilas con superficie exterior de cuero natural, regenerado o charolado, para el cual las importaciones totales que hizo Estados Unidos crecieron en promedio 37.2%, mientras que las exportaciones realizadas por Colombia del mismo producto decrecieron en promedio 26.8%. Otro ejemplo es el producto bolsos de mano, incluso con bandolera o sin asas, con superficie exterior de hojas de plástico o material textil, para el cual las importaciones de Estados Unidos crecieron en promedio 145.9%, mientras que las exportaciones que realizó Colombia del mismo producto decrecieron en promedio 72.2%

4.1.5.8 Cadena Lácteos

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

Esta cadena comprende la producción de leche cruda, el proceso de pasterización y la producción de leches ácidas y quesos. La producción de la cadena agroindustrial de lácteos es suficiente para cubrir la demanda doméstica.

La actividad lechera en la última década fue creciente y sostenida: mientras en 1990 se producían 3.9 millones; la tasa de crecimiento anual de la producción lechera en este período ha estado por encima de 3%, lo que ha permitido alcanzar un nivel de autoabastecimiento de 98%. La producción de leche fresca ha sido reforzada a través del manejo técnico de los hatos ganaderos, del impulso y mejoramiento genético y de la modernización de los sistemas de alimentación del ganado por medio del uso de pastos tecnificados. La ganadería de leche aporta 3.18% del empleo total nacional, equivalente a 13.92% de los empleos generados por el sector agropecuario.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

La balanza comercial de la cadena para el periodo 2001-2003 fue, en promedio anual, cercano a los US \$18 millones. Durante este periodo el principal producto lácteo exportado por Colombia fue la leche en polvo (partidas arancelarias 04029110 y 04022119), del cual se vendieron al mundo más de US\$35 millones. Las exportaciones del eslabón de queso fueron de US\$5.5 millones, con una participación de 9% sobre el total de la cadena. El eslabón de leche en polvo sobresale con una tasa de penetración de importaciones (TPI) de 23.2% y una tasa de apertura exportadora (TAE) de 24.6%.

Los principales mercados de destino de la oferta colombiana son: Venezuela que participa con 90.3%, Ecuador con 6%, Estados Unidos con 1.6%. La capacidad exportable de la cadena de lácteos se concentra en la leche en polvo, producto de mayor vida útil y valor agregado, con una participación en las exportaciones totales de la cadena de 83% y una balanza comercial de US\$13 millones. Las exportaciones del eslabón de queso se dirigieron principalmente hacia Venezuela (77.1%) y Estados Unidos (12.1%). El hecho de que en Colombia aún se registren zonas con aftosa, ha servido de pretexto a algunos países, especialmente centroamericanos, para impedir la entrada de lácteos, a pesar de ser elaborados en las zonas que han sido declaradas libres de esa enfermedad.

Los principales países de origen de las importaciones de la cadena son Irlanda, Uruguay, Nueva Zelanda y Argentina. El eslabón con mayor valor de importaciones leche en polvo con US\$ 36.4 millones, 20% de estas importaciones tuvieron como origen a Irlanda. Las importaciones de leche en polvo se utilizan para la elaboración de leche líquida y para cubrir la demanda de la industria de confites y de helados.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Los cuatro principales proveedores de lácteos hacia los Estados Unidos, agrupados de acuerdo con la estructura de la cadena productiva colombiana, suministran el 55.6% de las importaciones que realiza ese país en esta cadena. Nueva Zelanda y Canadá son los principales proveedores de leche pasteurizada y leche en polvo en el mercado estadounidense; Dinamarca exporta principalmente a Estados Unidos, en tanto que las importaciones de Irlanda se concentran sobre leche azucarada, helado y postres.

4.1.5.9 Cadena Cerveza Malta y Licores. En Colombia esta cadena comprende la fabricación de cerveza y otras bebidas alcohólicas como aguardiente y vino.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

Los productos colombianos de esa cadena no han podido penetrar mercados internacionales de manera significativa. Las exportaciones totales de la cadena sólo llegan a US\$ 16 millones y la mayor tasa de apertura exportadora sólo es de 10% en el eslabón de malta y cebada. En cuanto a importaciones de la cadena, el valor total alcanza US\$ 54 millones. El déficit comercial se evidencia en cada uno de los eslabones, excepto en el de malta y cebada. Los eslabones que reúnen productos terminados, es decir los de vino, cervezas y licores, registran los mayores valores de importación. En el caso de alcoholes y vinos, estos valores llegan a representar 44% y 37%, respectivamente de la demanda local; así lo muestra el indicador de la tasa de apertura exportadora.

La naturaleza de los productos importados difiere de los productos nacionales y puede decirse que la demanda externa está aplicada por la diferenciación de productos. Los consumidores buscan licores y vinos de marcas prestigiosas de *whisky* y ron, por lo cual

la producción nacional no puede competir con estos productos. Los mercados que han logrado penetrar los empresarios colombianos de esta cadena son los de la comunidad Andina y en alguna medida el de los Estados Unidos.

Ecuador es el principal cliente de las exportaciones de cerveza y malta principalmente. En el eslabón de vinos, el principal mercado es el de Venezuela, que reúne 89% de las exportaciones colombianas del eslabón.

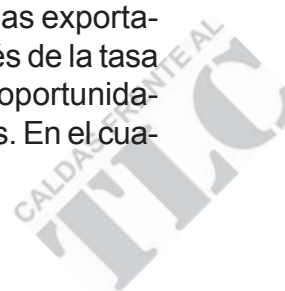
SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Con el fin de establecer la situación competitiva y las oportunidades de acceso al mercado de los Estados Unidos, en esta sección se presenta el análisis de las importaciones realizadas por Estados Unidos de los productos pertenecientes a la cadena y clasificados por el eslabón.

Para el periodo 1998–2003, las importaciones de Estados Unidos de cerveza, vinos, y licores ascendieron a US\$ 7.537 millones, de los cuales 53% fue provisto por cuatro países: Francia, México, Holanda y Reino Unido. El Reino Unido registra participaciones marginales en los eslabones mencionados, pero en el eslabón de licores (el cual incluye el *whisky*), su significativo valor de ventas a los Estados Unidos lo sitúa entre principales proveedores de la cadena, con unas importaciones de US\$ 652 millones, equivalente a 27.8% del total de importaciones de este eslabón.

Colombia tiene una pequeña participación en el eslabón de licores, que llega a 0.11%, equivalente a US\$2.6 millones. Chile tiene interesantes participaciones en los de vinos y mosto de uva, sin embargo, el mercado de estos eslabones es dominado por los países de la Unión Europea.

Al comparar los productos que registran dinamismo en las importaciones realizadas por los Estado Unidos con los de las exportaciones colombianas realizadas a dicho mercado a través de la tasa de crecimiento es posible establecer cuales son las oportunidades que se presentan para los productores colombianos. En el cua-



drante de productos competitivos, es decir, aquellos que han logrado aprovechar el crecimiento del mercado en los Estados Unidos, aparecen 11 productos. Los más destacados son, ron y demás aguardientes de caña y cerveza de malta. Estos registran una tasa de crecimiento alta, sus valores absolutos continúan siendo bajos. Otros 6 productos de la cadena se encuentran en el cuadrante de oportunidades perdidas, es decir que el mercado en los Estados Unidos creció, pero la participación de los productos colombianos disminuyó. Aquí se encuentran los productos como los demás aguardientes.

4.1.5.10 Cadena Textil Confecciones

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La cadena textil–confecciones, es diversa y heterogénea en cuanto a la multiplicidad de sus productos finales. Las actividades de la cadena, vista de manera muy general y según su grado de transformación, van desde la producción de materia prima (fibras naturales, artificiales y sintéticas) hasta la manufactura de aquella gran variedad de productos semiacabados y acabados.

Los procesos intermedios de la cadena son la fabricación de hilos (hilatura), el tejido (plano y de punto) y el teñido y acabado de telas. La diferencia entre tejido plano y de punto es revelante porque, como etapa previa a la elaboración de prendas de vestir, uno y otro tipo de tejido implica un paso adicional en la cadena del valor.

Del tejido plano se elaboran telas que han de ser moldeadas y cortadas para, mediante la costura, confeccionar las prendas de vestir (camisas, pantalones, vestidos, por ejemplo). El tejido del punto en cambio se realiza simultáneamente con la confección de la prenda de vestir. Tal es el caso de las medias, las camisetas, alguna ropa interior, los suéteres, entre otros.

El mercado mundial de textiles-confecciones es altamente concurrencial, las tecnologías de los bienes de capital usados en su producción, se difunden con rapidez y su uso tiende a generalizarse, de manera que el desafío para la industria es diferenciar sus pro-

ductos, encontrar nichos de alto potencial competitivo y adoptar estrategias logísticas, de atención al cliente y de alianzas, que incluso sobrepasan las fronteras nacionales.

La industria nacional de textiles y confecciones dispone de alto potencial de crecimiento. Se beneficia de sistemas especiales de exportación e importación y de incentivos aun vigentes como las zonas francas, el plan vallejo y el régimen de comercializadoras internacionales, entre otros.

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA

Los eslabones iniciales de la cadena tiene un estrecho vínculo con el sector agropecuario a través de las fibras de origen natural, vegetal y animal (como el algodón y la lana principalmente, y en menor medida otras fibras como seda natural, lino, fique, yute, etc.), y con la industria petroquímica, de la cual insume una amplia gama de fibras sintéticas tales como el nailon y poliéster.

Otras fibras que habitualmente se catalogan como artificiales tienen origen natural, como el acetato y el rayón-viscosa, y su producción se orienta tanto a la confección de prendas de vestir (rayón-viscosa) como a la industria del tabaco (el acetato de los filtros de cigarrillo).

Por último, la cadena comprende también la producción de los mencionados textiles técnicos que, además del uso de fibras predominantemente sintética de origen petroquímico, insume fibras de materiales inorgánicos como el vidrio, el metal, el carbón, la cerámica y el asbesto.

PRODUCCIÓN, NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE EMPLEO

Se agrupó la cadena textil-confecciones en 21 eslabones, comprenden 271 ítems a ocho dígitos de la clasificación CIIU y 617 del universo arancelario colombiano. En conjunto, produce 4.5 billio-

nes de pesos y los eslabones de mayor participación en la producción son las confecciones de algodón, los tejidos planos de fibras artificiales y/o sintéticas y las confecciones de estos últimos tejidos y los tejidos planos de algodón.

En respuesta a la participación relativamente pequeña de los eslabones iniciales de la cadena en su producción total, la demanda por bienes intermedios en los eslabones finales es atendida en buena medida por importaciones. Con todo, hay que destacar la producción de hilados, tanto de algodón como de fibras sintéticas, que se ubica en torno al 4.7% y a 6.4% de la producción total.

Los artículos de fibras textiles, diferentes de prendas de vestir son, en general, poco producidos por la industria nacional. Ninguno de los eslabones productores de este tipo de bienes supera 2% de la producción total de la cadena, con excepción de los artículos de algodón, que alcanzan 5,2%.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

Durante los tres últimos años, en promedio, la cadena fue exportadora neta. Sin embargo hay que destacar que las exportaciones superiores a las importaciones ocurren en las etapas iniciales de la cadena, en fibras, hilados y tejidos la producción es deficitaria, mientras que los eslabones asociados a la producción de confecciones son intensamente exportadores. Ello sin embargo, no significa que estos eslabones finales estén libres de competencia de bienes importados.

Como lo indican las altas tasas de penetración de importación (TPI), el consumo doméstico de las materias primas y bienes intermedios de la cadena es satisfecho en buena medida por importaciones, por el contrario, en confecciones -bienes finales- la producción nacional no sólo permite atender al mercado interno (menores TPI), sino que contribuye de manera muy importante a las exportaciones totales de la cadena.

Estados Unidos es, de lejos, nuestro principal demandante de productos de la cadena; su primacía se debe fundamentalmente al

impacto positivo de las preferencias otorgada por el ATPDEA y, por contraste a la contracción de las ventas hacia Venezuela registradas en 2003.

Agrupadas las exportaciones colombianas por eslabones, resulta interesante notar que mientras las ventas externas de los productos de los eslabones finales de la cadena se destinan de manera preponderante a Estados Unidos (y en menor medida, a Venezuela), las ventas colombianas hacia Ecuador y México se concentran en los eslabones intermedios de la cadena tejidos.

Aun cuando en términos relativos al valor total de las exportaciones de la cadena, son muy pequeñas las ventas externas de los productos agrupados en textiles técnicos, tapices, cordelería, y otros artículos similares (no más de US\$50 millones anuales, en conjunto), es destacable también que estos tengan presencia en el mercado de Estados Unidos. Ahora bien, en todos los eslabones, con excepción del que agrupa los productos iniciales como la lana, se registran exportaciones a diversos destinos diferentes a aquellos que forman los principales de la cadena en su conjunto.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

El mercado de textiles y confecciones en Estados Unidos supera los US\$ 55 mil millones. Sus principales proveedores individuales son, en su orden, México, China, Hong- Kong e India. Las mayores importaciones de la cadena corresponden a confecciones de algodón en tejido plano y de punto y de confecciones de fibras artificiales y/o sintéticas y en ambos grupos de productos se destaca México.

Por agrupaciones de países, NAFTA - debido a la participación de México en este acuerdo comercial, es el principal proveedor del mercados de los Estados Unidos y lo sigue en importancia los países de Centroamérica con los que Estados Unidos acaba de firmar un Tratado de Libre Comercio. Colombia apenas abastece 0.6% del mercado, aun cuando es relativamente destacable su participación en el rubro de ropa de algodón en tejido plano,

donde alcanza 1% de las compras totales que realiza Estados Unidos.

No obstante este grupo de productos, si bien concentra el mayor valor de importaciones de Estados Unidos, es también el más competitivo en relación con los demás eslabones de la cadena: Los productos de esta agrupación procedentes de México cubren 22.5% del total de las compras estadounidenses, Hong Kong 7.3%, China abastece 4.3% de ese mismo mercado, los países centro-americanos 13.6% y otras naciones participantes del ALCA, en conjunto, venden a Estados Unidos 7.4%. México, es un importantísimo competidor en prácticamente la totalidad de los eslabones de la cadena, y China, si bien también lo es, se concentra en las etapas intermedias y finales.

Con cifras nacionales, Colombia exportó a Estados Unidos un promedio de US\$ 295 millones en el período 2001-2003. En virtud de la nueva ley de Preferencias Arancelarias Andinas, en 2003 y 2004 las ventas colombianas hacia ese nuevo destino crecieron de manera significativa, y alcanzaron los US\$ 756.4 millones en 2003 y US\$ 349 millones en los primeros cinco meses de 2004. Del conjunto de productos de la cadena que registran exportaciones colombianas hacia el mercado de Estados Unidos, en total 617 productos que de acuerdo con la clasificación arancelaria nacional pertenecen a la cadena textil- confecciones, 371 reportaron algún valor de comercio entre 1996 y 2003.

De ese total 102 productos pueden ser clasificados en una situación competitiva óptima, porque se trata de bienes en los cuales las ventas colombianas crecen en un mercado que también crece. Este grupo de productos representa 82% del valor total de las exportaciones colombianas hacia el mercado de los Estados Unidos en el período 2000-2003.

El listado de productos que conforman este grupo de bienes calificados como competitivos abarca exportaciones de la mayoría de eslabones intermedios y finales, pero los más importantes en cuanto a valor de las exportaciones hacia Estados Unidos son: pantalones de algodón, camisetas *T-shirts* del mismo material e hilados de fibras entorchados de fibras artificiales y sintéticas.

Esta es una de las cadenas más amplias por el número de productos que la conforman y por el tamaño de mercado medido en dólares.

Durante el período 1998-2003, la Economía Norteamericana importó en promedio 55.000 millones de dólares anuales; una característica que hace atractiva esta cadena es la baja concentración en cuanto a proveedores, no se observa un competidor que domine el mercado, esto se refleja en que el 37.6 % de las importaciones fueron hechos por diversos países; el más importante proveedor fue México con el 13.2 %, seguido de China con el 8.3%, Hong Kong con 6.5% e India con 4.4%; Colombia participó con el 0.6 %.

Los productos más importantes sobre los que Caldas podría desarrollar estratégicos de producción y exportación son:

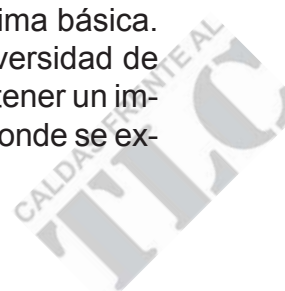
Producto	Importaciones US Millones de Dólares	Participación Colombia	Principal Competidor	Potencial Exportador Caldas
Ropa de Algodón en tejidos planos	16.327	1.0 %	México 22.5%	Por desarrollar
Confecciones de Lana	4.511	0.4 %	Hong Kong 15.9 %	Por desarrollar
Confecciones de fibra artificial o sintética	11.692	0.4 %	México 13.8 %	Por desarrollar
Ropa de algodón en tejidos de punto	11.029	0.5 %	México 8.2 %	Por desarrollar

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

4.1.5.11 Cadena Madera y Muebles de Madera

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La cadena productiva de madera y muebles de madera comprende las actividades de explotación de la madera, aserrado y fabricación de mueble y accesorios – excepto los que son principalmente metálicos o de otros materiales -. No incluye la reforestación comercial, necesaria para la obtención de materia prima básica. Debido a la segmentación del mercado y a la alta diversidad de productos y diseños, esta industria se caracteriza por tener un importante número de grandes y pequeñas empresas, donde se ex-



hiben diversos productos para todos los gustos y niveles económicos.

En 2001 existían en Colombia 460 establecimientos productores de madera y muebles de madera y 13.907 personas empleadas en las actividades que conforman la cadena. Las principales empresas son: Pizano S.A., Muebles y Almacenamiento Técnico, Carvajal S.A., Tableros, Maderas de Caldas S.A., IMA – Industria de artículos de madera S.A., Industria de Artículos de Madera S. A, Industrias Spring S.A., Industria de Muebles del Valle Ltda., INVAL, Muebles y Accesorios Ltda., Manufacturas terminadas S.A. y Maderas del Darién S.A.

En la última década la cadena de madera y muebles ha perdido participación en la producción y el empleo en la industria manufacturera; en términos absolutos, el empleo se ha reducido mientras que la producción ha aumentado.

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA

La unidad de análisis de esta sección es el eslabón o la familia de productos. Cada una de estas agrupaciones incluye un conjunto de productos relativamente homogéneos en cuanto a las características técnicas de producción o de uso económico similares. La cadena de madera y muebles de madera está conformada por los siguientes eslabones: Artículos diversos, chapas, colchonería, estructuras y accesorios para la producción (incluye pisos y techos), madera aserrada, madera inmunizada, manufacturas de corcho, muebles en mimbre, muebles para el hogar, muebles para oficina y de uso industrial, tableros aglomerados y tableros contrachapados. El proceso de producción de la cadena madera y muebles de madera se origina en las plantaciones forestales y en los bosques naturales explotados en su mayoría sin ningún control; las dos fuentes de materia prima son los bosques nativos y las plantaciones forestales.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

Entre 2001 y 2003 la cadena de madera y muebles de madera de Colombia presentó una balanza comercial positiva, al registrar exportaciones por US\$ 63.818.791 e importaciones por US\$ 36.543.353; lo que significa, que Colombia es un exportador neto de madera y muebles de madera.

El eslabón con mayor participación dentro de las exportaciones de la cadena es de muebles para el hogar (46.3%), seguido por los de tableros aglomerados (15.1%), muebles para oficina y de uso industrial, (11.1%), y artículos diversos (6.7%). Según los cálculos de las tasas de apertura exportadora (TAE), la producción nacional de la cadena de madera y muebles de madera se utilizan principalmente para proveer el mercado doméstico; sin embargo, los eslabones de artículos diversos y muebles para oficina y de uso industrial destinan casi la mitad de su producción hacia otros países.

El 39.2% del total de las importaciones de la cadena corresponden al eslabón de tableros aglomerados. Le siguen en importancia el de artículos diversos con 23.2% de participación y el de tableros contrachapados con 7,7%.

El principal destino de los productos colombianos de madera y muebles madera es Estados Unidos, a donde se dirige 41,5% de las exportaciones totales de la cadena. Le siguen en importancia Venezuela (20,0%), República Dominicana (10,9%) y Panamá (5,0%). El eslabón de muebles para el hogar concentra 67,7% de las exportaciones a Estados Unidos. Ecuador es el principal proveedor extranjero de productos de madera en Colombia 19,5%, seguido por Venezuela (17,2%), Chile (13,5%) y China (12,7%). Ecuador provee 56,2% de las importaciones de los tableros contrachapados, Venezuela 94,2% de la madera aserrada y China 47,8% de los artículos diversos de esta cadena.

Las importaciones de Estados Unidos en esta cadena en el período 1998-003, fueron de 26.615 millones de dólares promedio anual, esta cadena presenta una alta concentración en cuanto al origen de las importaciones, siendo Canadá el principal proveedor con una participación del 46.9 % del mercado, seguido por China con 17.9%, Italia con 4.3%, Indonesia con 3.8%, Colombia participa con el 0.08%, otros proveedores cubren el 27.1 % del Mercado.

Un elemento importante de destacar es el relacionado con los tableros aglomerados que importa 2.263 millones de dólares en promedio anual y el de tableros enchapados que importa 1.210 millones de dólares en promedio anual. Colombia participa con el 0.30 % y el 0.07 % del mercado respectivamente, pensar en este mercado puede constituir una oportunidad importante para reabrir la planta de TABLEMAC.

Por productos se puede destacar.

Producto	Importaciones US Millones de Dólares	Participación Colombia	Principal Competidor	Potencial Exportador Caldas
Muebles para el hogar	7.106	0.14 %	China 31.5%	Por desarrollar
Muebles para oficina y de uso Industrial	2.017	0.03 %	Canadá 29.2 %	Por desarrollar
Estructuras y accesorios para la construcción	1.747	0.02 %	Canadá 65.8%	Por desarrollar
Tableros aglomerados	2.263	0.30 %	Canadá 80.2%	Por recuperar
Tableros enchapados	1.210	0.07 %	29.7 %	Por recuperar

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Colombia tiene grandes ventajas en términos de suelo y clima que le permiten la proliferación rápida de bosques; además, tiene dos veces el potencial chileno en términos de bosques; es decir que en el país, los cultivos de especies aptas tardan la mitad del tiempo

que tardan en Chile para crecer y empezar a ser productivas. De igual forma, la cercanía relativa de Colombia con los grandes mercados (Norte América y Europa), hacen del país y de la cadena de madera y muebles de madera (desde el cultivo del bosque plantado hasta las industrias finales de muebles y editorial) escenarios muy atractivos.

Por otra parte, gracias a los ejercicios de zonificación para plantaciones forestales Industriales adelantados por la Corporación Nacional de Investigación y Fomento Forestal (CONIF), en los núcleos forestales de los departamentos de Antioquia, Caldas, Córdoba, Santander- Sur, Bolívar-Sur, Cesar, Magdalena y Orinoquía, Existen 4,5 millones de hectáreas de suelos con aptitud forestal comercial sin restricciones y 11,5 millones de hectáreas de suelos con restricciones menores.

También existen en el país ciertos incentivos tributarios que favorecen el desarrollo en el sector. Dentro de los beneficios e incentivos a la inversión, derivados de la nueva Reforma Tributaria (Ley 788 de 2002) se destaca la exención en el Impuesto de Renta para actividades de explotación de maderas con fines comerciales, particularmente el aprovechamiento de nuevas plantaciones forestales incluida la guadua. También gozan de exención las inversiones en aserríos para la explotación comercial y quienes posean plantaciones de árboles maderables debidamente registrados.

POSICIÓN COMPETITIVA EN ESTADOS UNIDOS

Los principales proveedores de madera y muebles de madera en Estados Unidos son: Canadá, China, Italia e Indonesia, con una participación de 72,9%. Canadá es de lejos el principal proveedor ya que 46,9% de las importaciones que realiza Estados Unidos en esta cadena provienen de ese país.

En cuanto a la situación competitiva de Colombia frente a sus competidores en el mercado estadounidense, su participación de como proveedor con relación al resto del mundo es bastante reducida, aun cuando se le compara con otros países y regiones del hemisferio, puesto que se ve superada de lejos por la CAN, Centroamérica

(Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Costa Rica), México y Chile y apenas es comparable al resto de países del ALCA. Sin embargo, el valor de las exportaciones hacia Estados Unidos es importante, ya que alcanza en promedio los US\$ 21 millones de dólares.

Durante el período estudiado, las exportaciones colombianas hacia el mercado norteamericano se concentran en los eslabones de tableros aglomerados y muebles para el hogar. De hecho, 80% de las exportaciones se concentran en estos dos eslabones. Además, 42% de las importaciones norteamericanas de muebles para el hogar provenientes de la CAN, tienen como origen Colombia; un caso similar se presenta en el eslabón de tableros aglomerados, donde 80% de las importaciones totales originarias de la CAN provienen de Colombia.

De las 40 partidas para las que se tuvieron datos, 17 son productos competitivos, 13 son oportunidades perdidas, 9 son productos en retirada y 1 es producto vulnerable. De las oportunidades perdidas, 5 son del eslabón de artículos diversos, 2 de chapas, 3 de manufacturas en corcho y los 3 restantes pertenecen a madera aserrada, muebles en mimbre y estructuras y accesorios para la construcción.

De los productos competitivos 4 son del eslabón de estructuras y accesorios para la construcción, 3 de artículos diversos, 3 de tableros aglomerados, 2 de madera aserrada, 2 de muebles para el hogar, 2 de muebles para oficina y de uso industrial y 1 de muebles en mimbre. De los 9 productos en retirada, 4 son del eslabón tableros aglomerados y 3 de artículos diversos.

4.1.5.12 Cadena Cosméticos y Aseo

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La cadena productiva de cosméticos y aseo comprende la producción de detergentes y productos de aseo, jabones y cosméticos. Este perfil presenta las principales características de la estructura de mercado y su evolución, describe la estructura de pro-

tección y evalúa oportunidades de acceso al mercado de los Estados Unidos.

La industria de jabones cuenta con un buen número de empresas, muchas de capital nacional y algunas filiales de compañías multinacionales, las firmas que más se destacan son: Colgate Palmolive, Unilever Andina – Varela, Jabonería Central, Lloreda Grasas y Aceites Vegetales y Jabonerías Hada. Existe cierta diferenciación en el tipo de integración vertical de estas empresas, la mayoría concentran su producción en la fase final y algunas producen desde la materia prima hasta el producto final.

La caracterización empresarial de la industria de cosméticos es más compleja que la de detergentes y jabones, debido a la multiplicidad de productos que se elaboran, sus diversos insumos, usos y proceso productivos. Las empresas pertenecientes a esta actividad se encuentran a lo largo de un amplio espectro, desde empresas pequeñas de fabricación artesanal hasta formales y de gran tamaño, que en sus procesos productivos utilizan tecnología relativamente más sofisticada.

Las empresas nacionales, de tamaño medio, enfocan su producción principalmente hacia la línea de productos de maquillaje, tratamientos para la piel y el cabello aunque algunas también tienen líneas de producción para champú, dentríficos y desodorantes.

Las empresas nacionales como las filiales se abastecen de forma abundante de materias primas importadas, especialmente para la provisión de moléculas activas y de constructores como el dodecílbenzeno alcano, el tripolifosfato sódico, el sulfato de sodio, el fosfato de calcio .

En la última década la cadena se reacomodó no sólo debido a la presencia de más empresas competidoras de capital extranjero, sino a las nuevas estructuras de precios de las materias primas, como consecuencia de la reducción generalizada de los aranceles. La cadena de cosméticos y aseo perdió importancia relativa dentro del conjunto de la industria manufacturera, participando en

2003 con 2.6% del PIB industrial y 4.3% del empleo del total de la industria.

A nivel mundial, la producción de jabones, detergentes y artículos de tocador representó 12% de la producción del sector químico. El 65% de la producción mundial de jabones y artículos de tocador se concentra en Estados Unidos, Canadá y los países de Europa Occidental. Asia aporta 27%, mientras que América Latina le sigue de lejos con 7% de participación (Euromonitor 2002).

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

El sector de cosméticos y aseo no ha tenido en su trayectoria de desarrollo en Colombia una orientación clara hacia el comercio exterior. Antes del inicio de la apertura económica el flujo comercial de este sector era principalmente de importaciones de productos intermedios o de productos finales listos para su comercialización. Las exportaciones eran relativamente marginales, ya que la producción nacional se destinaba al consumo interno y, por tanto, el monto exportado respondía normalmente al excedente de oferta en el mercado nacional. A partir de la apertura económica, el flujo comercial en este sector comenzó a tener una dinámica de crecimiento importante, tanto en las importaciones como en las exportaciones, convirtiéndose así en un sector atractivo para inversionistas extranjeros.

Estados Unidos fue el mayor comprador (51.6%), principalmente de los productos pertenecientes al eslabón de detergentes y otros productos. La participación de los productos de la cadena en los mercados de Venezuela, Perú y Ecuador se incremento paulatinamente, ya que a principio de la década pasada, menos de 10% de las exportaciones se dirigían a estos países y en los 3 últimos años éstas alcanzaron cerca de 24%. El eslabón con mayor participación dentro del mercado de Venezuela fue el de glicerina seguido por el de jabones; En el mercado de Perú los productos asociados a los eslabones de productos para la conservación de champú y otros productos para el cabello fueron los que mostraron mayor participación; y hacia el mercado de Ecuador el eslabón que mayores exportaciones tuvo fue detergentes de uso industrial.

Respecto a los principales países de origen de las importaciones, se puede afirmar que Estados Unidos, México Alemania y Venezuela fueron los principales proveedores externos de cosméticos y productos de aseo consumidos en promedio en el país en el periodo 2001-2003. Detergentes de uso industrial, esmalte para uñas, productos sólidos en polvo y productos de protección y uso industrial fueron los eslabones de mayor relevancia provenientes de los Estados Unidos. De México se resaltan as importaciones de champú y productos para le cabello.

Las importaciones de Estados Unidos en productos de esta cadena en el periodo 1998-2003 fueron de 3.740 millones de dólares en promedio anual, el principal proveedor fue Francia con el 21.01%, seguido por Canadá con 20.97%, Alemania con 8.09 %, Reino Unido con 8 %, otros proveedores 41.92 %, Colombia participó con el 0.03%.

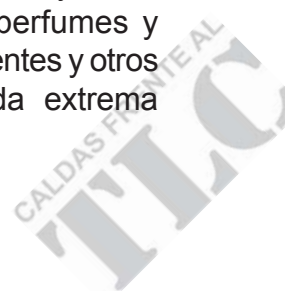
Las oportunidades para Caldas están en los siguientes productos.

Producto	Importaciones USA Millones de Dólares	Participación Colombia	Principal Competidor	Potencial Exportador Caldas
Jabones	193	0.07%	Canadá 31.69%	Si
Glicerina	27	0.01%	Alemania 23.64%	Si
Detergentes y otros productos	702	0.01%	Canadá 30.55 %	Si

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

SITUACION COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Estados Unidos importó del mundo más de US\$ 3.740 millones en promedio anual entre 1998-2003, productos cosméticos y aseo. Los productos pertenecientes a los eslabones de perfumes y lociones, los productos cosméticos grasos y los detergentes y otros productos de aseo contribuyeron con la mayor demanda extrema de Estados Unidos.



Los principales proveedores de los Estados Unidos fueron Francia (21%), Canadá (20.9%) y Alemania (8%) y el Reino Unido (8%). La oferta de Francia estuvo explicada por los eslabones de perfumes y lociones, de productos cosméticos grasos y de champú. Las ventas hechas por Canadá a Estados Unidos se concentraron en jabones, detergentes y otros productos de aseo, champú y productos para el cabello, y productos para la higiene bucal. Las importaciones provenientes de Alemania se concentraron en productos para la conservación, protección, y detergentes y otros productos de aseo.

Al comparar la participación de Colombia con el resto de países que conforman la comunidad Andina (CAN) se observa que su participación fue ampliamente superada por los de estos cuatro países (Ecuador, Bolivia, Perú y Venezuela). La participación de los países que conforman MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) aunque menor a 1%, superó al de Colombia y la del resto de países de la CAN.

4.1.5.13 Cadena Siderurgia

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La cadena siderurgia, comprende la obtención del acero, la fabricación de artículos laminados en caliente como las barras, varillas láminas y alambón (utilizados en obras de infraestructura), artículos laminados en frío (utilizados en la metalmecánica para la fabricación de electrodomésticos), planos revestidos (utilizados para la fabricación de cubiertas y envases) y tubería con costura. Estos productos son obtenidos a partir de procesos de fundición, laminación y forjados, entre otros.

La industria siderúrgica se caracteriza por la existencia de altos costos fijos – por tanto altas economías de escala- alta intensidad en capital, requerimientos de personal con alto nivel de calificación e impacto ambiental significativo del proceso productivo. Su importancia radica en su relación con otras industrias.

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA

La unidad de análisis de esta sección es el eslabón o familia de productos. Cada una de estas agrupaciones incluye un conjunto de productos relativamente homogéneos en cuanto a sus características técnicas de producción: materias primas comunes, usos finales o intermedios comunes y tecnologías productivas similares.

En la etapa de obtención del acero, la forma más común en el mundo es a través de la siderurgia semi-integrada, que es un conjunto de procesos que utilizan como materia prima la chatarra de hierro o acero, el ferro aleaciones, el coque y la cal. Sin embargo, en Colombia se realiza este procedimiento paralelamente con la siderurgia integrada, que es el conjunto de procesos en los que se obtiene el acero a partir de mineral de hierro, coque y caliza, sin utilizar material reciclado.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

La existencia de economías de escala ha determinado la especialización de la producción colombiana en algunos productos que abastecen el mercado nacional y compiten en algunos mercados internacionales. Todos los eslabones de la cadena registran flujos de comercio hacia y desde Colombia, y los más representativos desde el punto de vista de las exportaciones son tuberías y los productos planos laminados en caliente, estos últimos también registran un valor importante dentro del total de importaciones de la cadena, cerca de 33%. La cadena registra una balanza comercial deficitaria para el periodo 2001-2003, que llega a US\$ 328 millones. Esta situación se replica para cada uno de los eslabones de la cadena, excepto mineral de hierro, y alcanza el mayor déficit en el eslabón de productos laminados en caliente.

Los eslabones de productos laminados en frío, de tubería y de laminados en caliente, se caracterizan por exportar cantidades significativas de su producción, 52%, 42% y 35% respectivamente. Al

mismo tiempo, 69% de la demanda promedio de los tres eslabones es provista por producción foránea.

Los mercados externos de los productos colombianos son principalmente Venezuela, Estados Unidos, Ecuador y Costa Rica. Estados Unidos sobresale como comprador de tubería al concentrar 58% de las exportaciones colombianas de este eslabón. Venezuela fue el destino más importante y con mayor diversificación. Todos los eslabones de la cadena exportaron a Venezuela y el más importante valor se registro en tubería, con US\$ 10 millones como promedio entre 2001 y 2003.

Venezuela es principal proveedor de productos de la cadena con una participación de 32% de las importaciones de la cadena; le sigue Japón con 18%, Brasil con 12% y Estados Unidos con 8%. La más alta participación que registra Venezuela se da en el eslabón de chatarra (75%), palanquilla (50%) y productos laminados en frío (53%). Es decir que Venezuela es proveedor tanto de materias primas como de productos.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Los cuatro principales proveedores suministran 45% de las importaciones que realiza EEUU en esta cadena. Dichos proveedores son Canadá, Japón, México y Alemania. Como se puede apreciar, en los primeros eslabones de la cadena, es decir los que reúnen los productos necesarios para la obtención del acero (desde mineral hasta palanquilla), el valor de las importaciones que realizan los Estados Unidos es inferior al valor de importaciones de los eslabones finales, es decir manufacturas de acero.

Esto sugiere que el mercado de los Estados Unidos demanda productos con alto valor agregado, en relación con otras cadenas donde la importación se caracteriza por ser de productos primarios con un grado de elaboración bastante bajo.

Conforme se avanza a lo largo de la cadena, es decir desde productos con poco grado de elaboración hacia productos bastante

elaborados puede apreciar que el número de proveedores disminuye. Mientras que los Estados Unidos dependen del aprovisionamiento de Canadá para 25% del mineral de hierro y 55% de la chatarra, en eslabones como el de productos laminados en frío, este valor desciende a sólo 10%.

Como se puede apreciar, Colombia no tiene una participación importante en el mercado de Estados Unidos. En eslabones con un grado de elaboración importante como son las manufacturas de acero, MERCOSUR alcanza una pequeña participación en el mercado de los Estados Unidos.

Las oportunidades de acceso en el mercado de Estados Unidos al comparar la tasa de crecimiento de las importaciones de ese país provenientes de Colombia frente a las del resto del mundo entre 1996 y 1999 y de 2000 a 2003. –las importaciones de Estados Unidos aumentaron y Colombia no logró aprovechar el incremento en la demanda y por el contrario se vio desplazado por registrar una variación negativa de sus ventas a Estados Unidos. Este es el caso de productos como los demás aceros aleados en lingotes o en formas primarias, alambro de hierro o acero y perfiles en hierro y acero sin alear.

La tasa de variación de las importaciones de Estado Unidos fue positiva representando oportunidades para los productores de la cadena, que efectivamente fueron aprovechadas por los productores colombianos, dentro de esta categoría sobresalen productos como las barras de acero inoxidable, tubos de los utilizados en extracción petrolera y tubos soldados.

Las importaciones de Estados Unidos en esta cadena durante el período 1998-2003 fueron de 15.601 millones de dólares en promedio anual, el principal proveedor fue Canadá con el 19.08 %, seguido por Japón con 9.63%, México con 8.54%, Alemania 7.58 %, otros proveedores 55.17 %, Colombia participó con el 0.23%. Como se puede ver, no hay un gran abastecedor del mercado norteamericano en esta cadena.

Es importante destacar que la empresa SICOLSA que pertenece

a esta cadena exporta un volumen importante de su producción a USA; al igual sucede con ACASA, por lo tanto, hay una experiencia exportadora importante en esta cadena.

Las oportunidades para Caldas están en:

Producto	Importaciones USA Millones de Dólares	Participación Colombia	Principal Competidor	Potencial Exportador Caldas
Productos planos laminados en caliente	4.105	0.08%	Japón 17.74%	Si
Productos largos y Alambión	3.337	0.05%	Canadá 23.05%	Si
Tubería	2.566	0.72%	Canadá 23.86%	Por desarrollar
Productos planos laminados en frío	1.258	0.0%	Canadá 10.99%	Por desarrollar

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

4.1.5.14 Cadena Metalmecánica

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

Este perfil se centra en el estudio de la cadena de producción de artículos metálicos elaborados y la maquinaria no eléctrica. Los primeros son el resultado de cambios en forma y/o volumen por deformación mecánica de los metales, proceso que se da generalmente en frío. El segundo grupo se dedica a la construcción de máquinas no eléctricas para usos industriales a través del ensamble de piezas y su gran mayoría metálica.

Los productos más representativos de la cadena por su participación en la producción total son: molinos manuales, máquinas de afeitar no eléctricas, machetes, ollas de presión, ollas de aluminio, grapas de alambre, machetes y similares, alambre de púas, tambores de lámina de acero, cerradura para puertas, láminas de hierro, clavos, puntillas, tornillos, ventanas de aluminio, tapas coronas, envases de hojalata, muebles metálicos para la oficina, partes y accesorios para maquinaria industrial, partes y accesorios para

maquinaria y equipo de refinar petróleo, y partes y accesorios para ascensores.

La cadena no incluye los materiales ferrosos y no ferrosos, aun cuando el procedimiento de transformación de estos que se desarrolla la industria básica de hierro y acero, y las industrias de metales no ferrosos, hace parte del proceso productivo de la cadena siderurgia que genera los insumos para la obtención de los productos de la metalmecánica.

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA

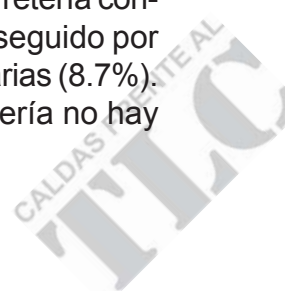
La cadena metalmecánica está conformada por los siguientes eslabones: artículos para la oficina, herramientas y artículos para hogar y ferretería, artículos agropecuarios, artículos de aluminio, envases metálicos, muebles metálicos, maquinaria para otras industrias, máquinas primarias, máquinas para el sector alimentos, para laminaria, agropecuaria, para metalurgia y madera-textil-impresión para la oficina, para el comercio, y maquinaria para la construcción.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

Colombia es un importador neto de los productos de metalmecánica. Entre 2001 y 2003, la cadena presentó una balanza comercial deficitaria al reportar exportaciones por US\$ 222 millones e importaciones por US\$ 873.8 millones. Esta situación es especialmente marcada en los eslabones de máquinas primarias, de maquinaria para metalurgia y madera-textil-impresión, y de herramientas para hogar y ferretería.

El eslabón de herramientas para artículos de hogar y ferretería concentraron 47.1 % de las exportaciones de la cadena, seguido por el de artículos de aluminio (11.5%) y de máquinas primarias (8.7%). Entre las herramientas y artículos para hogar y ferretería no hay



productos predominantes, no obstante los bienes que más se exportaron son los demás construcciones y sus partes; claves de hierro y de acero sin aislar y puntos, calvos y chinchetas.

Teniendo en cuenta las cifras de las tasas de apertura exportadora (TAE), 60% de la producción nacional se orientó principalmente hacia el mercado doméstico. No obstante, existen eslabones como el de maquinaria para el sector de alimentos y el de maquinaria para el comercio, que exportaron más de 80% de su producción. En estos eslabones los bienes que más se exportaron fueron máquinas para cerrar y capsular, y máquinas y aparatos mecánicos con función propia.

Los eslabones que participaron con mayor proporción dentro de las importaciones totales de la cadena fueron los de máquinas primarias (33.8%), de herramientas para artículos de hogar y ferretería (19.7%), y de maquinaria para metalurgia y madera-textil-imprenta (12.9%). Estas importaciones provinieron principalmente de los Estados Unidos. Siendo este país el principal proveedor de productos de la cadena de metalmecánica para Colombia.

Las tasas de penetración de las importaciones (TPI) muestran que en Colombia entre 2001 y 2003 la demanda interna de artículos metalmecánicos fue atendida por la producción nacional mientras que la maquinaria no eléctrica fue satisfecha por bienes extranjeros. El promedio de la TPI de primer grupo mencionado fue 32.7%, mientras que el promedio del segundo grupo fue 91.2%.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Entre 1998 2003, Estados Unidos importó un promedio anual de US\$ 63.011.97 millones de productos de metalmecánica, de los cuales 33.2% estuvo representado por productos del eslabón de máquinas primarias, seguido por el de herramientas y artículos para hogar y ferretería (25.8%). Durante el período, los cuatro principales proveedores suministraron en promedio 51.3% del total importado de productos de la metalmecánica de este país. Estos proveedores fueron: Canadá (15.8%), Japón (12,9%), China

(12.4%) y Alemania (10.2%). Los principales bloques económicos proveedores de bienes de la cadena de metalmecánica a Estados Unidos fueron: Asia (37.2% del total importado), Unión Europea (34.5%) y NAFTA (22.6%). Colombia participó únicamente con 0.1% del total de importaciones que hace Estados Unidos de productos de este sector.

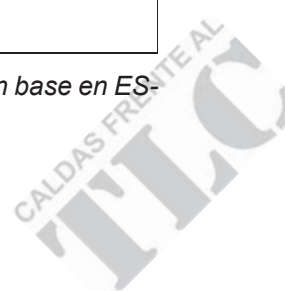
En el eslabón de maquinas para alimentos, en el cual Colombia exportó en promedio anual 85% de su producción nacional, la Unión Europea surtió a Estados Unidos 58.5% de las importaciones de los bienes de este eslabón. Los eslabones que mayor participación tuvieron dentro de las exportaciones colombianas totales de la cadena fueron: herramientas y artículos para hogar y ferretería; artículos de aluminio; y máquinas primarias. En el primero el principal proveedor de Estados Unidos fue China (23.5%), en el segundo fue Canadá (16.4%) y, en el último, Japón (15.2%).

Esta es una de las cadenas en las que Estados Unidos presenta el mayor volumen de importaciones, con un promedio anual de US\$ 63.012 millones en el periodo 1998-2003; el atractivo de esta cadena está en la baja concentración de sus proveedores, la mayor participación del mercado lo tiene Canadá con el 15.8%, seguido por Japón con el 12.9%, China 12.4%, Alemania 10.2%, otros proveedores el 48.7%; Colombia participa con el 0.1%.

Caldas tiene posibilidades de inversión en los siguientes productos:

Producto	Importaciones USA millones de US\$	Participación de Colombia	Principal Competidor	Potencial Exportador Caldas
Herramientas, artículos de hogar y ferretería	16.283	0.1%	China 23.5%	Si
Muebles metálicos	5.718	0.1%	China 40.3%	Si
Maquinas primarias	20.935	0.0%	Japón 14.9%	Si
Artículos de Aluminio	1.322	0.5%	Canadá 16.4%	

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP



- Tasas de crecimiento positivas tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones que Colombia hace a ese mercado; son catalogadas productos competitivos, un ejemplo de esta situación sería el producto cuchillos de hoja fija, excepto de mesa, del eslabón de herramientas y artículos para el hogar y ferretería, en el cual las importaciones totales estadounidenses crecieron en promedio 24.1% y las provenientes de Colombia 47.6%.
- Tasa de crecimiento negativas en las importaciones de Estados Unidos pero positivas en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los bienes ubicados en esta categoría son catalogados productos vulnerables, tal es el caso del producto rejas y discos para máquinas y aparatos y artefactos agrícolas y hortícolas, donde las exportaciones colombianas hacia el mercado estadounidense crecieron el promedio 64% y las importaciones totales de Estados Unidos decrecieron en promedio 14.6%.
- Tasa de crecimiento negativas tanto en las importaciones totales de Estado Unidos como en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados productos retirada. Las importaciones totales estadounidenses del producto compactadoras y apisonadoras autopropulsadas, perteneciente al eslabón maquinaria para la construcción, por ejemplo, decrecieron en promedio, 23.8% y las exportaciones de Colombia a ese país decrecieron en promedio 50.4%.
- Tasas de crecimiento positivas en las importaciones totales de Estados Unidos pero negativas en las exportaciones colombianas a ese mercado. Los bienes ubicados en esta categoría son catalogados oportunidades perdidas dado que las importaciones totales que hizo Estados Unidos del producto partes de turborreactores o turbopropulsores del eslabón maquinas primarias, por ejemplo, crecieron en promedio 42.2%, mientras que las exportaciones que realizó Colombia del mismo producto decrecieron en promedio 32.8%.

4.1.5.15 Cadena Productiva Maquinaria y Equipo Eléctrico:

La cadena maquinaria y equipo eléctrico es una cadena con mucho potencial productor y exportador, además de ser soporte de mucha importancia para otros procesos industriales de otras cadenas. Se encuentra soportada por insumos de otras cadenas, principalmente provenientes de la cadena petroquímica; la producción mundial de maquinaria y equipo eléctrico está altamente concentrada en cinco países: USA, Japón, Alemania, Francia e Italia; los cuales contribuyen con más del 75% del valor agregado en el ámbito mundial.

El inicio del proceso productivo de la cadena se origina con la fabricación de insumos básicos a partir de materiales y componentes provenientes de otras cadenas, que son incorporados como partes y piezas de ensamble de los productos de la cadena y están divididos en tres eslabones: cables y conductores; piezas eléctricas y carcasas, estructuras y otros componentes. Los cables y conductores, además de ser utilizados como conectores en las instalaciones eléctricas de los demás productos de la cadena, se constituyen en productos finales necesarios en la construcción de redes de transporte de energía de alta, media y baja tensión en las redes de telecomunicaciones que transportan voz y datos y en el ensamble del sistema eléctrico de los vehículos automotores.

El eslabón de piezas eléctricas incluye elementos de conexión, partes electromecánicas, resistencias eléctricas, que requieren para su fabricación materiales de la industria petroquímica. El eslabón de carcasas, estructuras y otros componentes tiene productos considerados como partes o accesorios que se incorporan a la maquinaria eléctrica y que son fabricados a partir de materiales provenientes de las industrias minera y petroquímica, y de otros metales. Los productos intermedios se caracterizan porque si bien tienen una función específica, por sí solos no pueden suplir las necesidades de suministro o transformación de la energía en las aplicaciones industriales o domésticas, luego son productos intermedios destinados a formar parte integral de sistemas completos.

Hacen parte de este grupo de productos las máquinas y equipos que convierten la energía eléctrica en otro tipo de energía o viceversa tales como: transformadores, motores y generadores; las

fuentes de corriente directa como baterías y acumuladores; los equipos de iluminación y los equipos de protección y control.

OPORTUNIDADES DE ACCESO

Los cuatro principales proveedores del mercado norteamericano y sus respectivas participaciones dentro de las importaciones totales del eslabón fueron escogidos de acuerdo al valor total de las importaciones de la cadena provenientes de cada país de origen. Hay que tener en cuenta que esta agrupación refleja la estructura productiva colombiana, y no implica que Estados Unidos siga el mismo esquema. Usamos nuestra estructura productiva para analizar la situación colombiana en Estados Unidos.

Los cuatro principales proveedores a Estados Unidos (México, Japón, China y Canadá en ese orden) suministraron 65% de las importaciones totales de los productos incluidos en este análisis. Del total de productos de esta cadena importados por Estados Unidos el peso más importante los registraron los agrupados en el eslabón de equipos de protección y control (25%), seguido por motores y generadores (15%) y por equipo industrial (13.3%).

Para este mismo periodo, vale la pena resaltar la participación que Colombia tuvo dentro de las importaciones de los productos pertenecientes a los eslabones de transformadores y de cables conductores; aunque inferior a la participación de los otros competidores, hay que anotar que estos son agrupaciones de países, mientras Colombia representa la participación de un único país. Lógicamente los países del NAFTA registraron la participación más importante en casi todos los eslabones, teniendo en cuenta que tanto México como Canadá estuvieron entre los cuatro proveedores individuales más importantes de la cadena.

El mercado norteamericano importó un promedio anual de US\$31.118 millones, en el periodo 1998-2003 de productos incluidos en esta cadena, el principal proveedor fue México con una participación de 27.8%, seguido por Japón con el 18.2%, China 10.3%, Canadá con el 8.6%, otros proveedores cubrieron el 35.1%, Colombia participo con el 0.03%.

Las oportunidades Comerciales se pueden destacar en los siguientes productos:

Producto	Importaciones USA millones de US\$	Participación de Colombia	Principal Competidor	Potencial Exportador Caldas
Cables y conductores	3423	0.14%	México 36.3%	
Piezas eléctricas	3015	0.0%	México 24.3%	
Baterías y acumuladores	3640	0.0%	Japón 39.6%	
Transformadores	2041	0.16%	México 26.5%	
Carcasas, estructuras y otros componentes	215	0.02%	Canadá 21.5%	
Equipo de iluminación	1398	0.4%	China 18.9%	

FUENTE: Elaborados por grupo de Economía Internacional con base en ESTRUCTURAS DE CADENAS PRODUCTIVAS DNP

En la matriz de competitividad se compara la tasa de crecimiento de las exportaciones colombianas a Estados Unidos con la tasa de crecimiento de las importaciones totales estadounidenses, para los productos considerados en esta cadena. Así se puede observar mejor la situación de los productos colombianos en el mercado americano, al tener en cuenta las condiciones de demanda de uno de los socios comerciales más importantes del país.

El análisis se hace a nivel de partida arancelaria. Cada producto podría presentar una de cuatro situaciones:

- Tasa de crecimiento positivas tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones que Colombia hace a ese mercado, los ubicados en esta categoría son catalogados «productos competitivos», en el sentido que el mercado objeto de estudio ha venido demandándolos de forma creciente, y las exportaciones colombianas a ese mercado han decrecido.

- Tasa de crecimiento negativas tanto en las importaciones de Estados Unidos pero positivas en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos vulnerables», debido a que Estados Unidos ha reducido su demanda y sin embargo las exportaciones colombianas a ese mercado han decrecido.
- Tasa de crecimiento negativas tanto en las importaciones totales de Estados Unidos como en las exportaciones de Colombia a ese mercado. Los ubicados en esta categoría son catalogados «productos en retirada», debido a que Estados Unidos ha demandado menos de estos productos y a la vez las exportaciones colombianas a ese mercado han decrecido.
- Tasa de crecimiento positivas en las importaciones totales de Estados Unidos pero tasa de crecimiento negativas en las exportaciones colombianas a ese mercado. Los productos ubicados en esta categoría son catalogados «oportunidades perdidas», dado que Estados Unidos está demandándolos en forma creciente, pero sus importaciones provenientes de Colombia están decreciendo.
- Buenas partes de las partidas para las que se obtuvieron datos son oportunidades perdidas (23 partidas), productos en los que Estados Unidos ha venido demandando crecientemente y Colombia no le ha suplido. Los competitivos representan 29% de las partidas para las cuales se obtuvieron datos, mientras que los productos en retirada representa 19%. Los productos vulnerables, por su parte, son 4 partidas representando 7.7%.

4.1.5.16 Cadena Electrónica y Equipo de Telecomunicaciones

GENERALIDADES DE LA CADENA PRODUCTIVA

La cadena electrónica es la parte del sector de la electrónica la informática y las telecomunicaciones que reúne todas aquellas actividades de investigación, desarrollo, fabricación, integración, ins-

talación y comercialización de componentes, partes, subensambles, productos y sistemas físicos y lógicos, fundamentados en la tecnología electrónica.

Esta cadena tiene vínculos con otras, principalmente con la de metales, la de plásticos, y la de maquinaria y equipo electrónico a través de los insumos necesarios para la producción de los equipos electrónicos. Así mismo afecta otras cadenas, al estar estrechamente ligada con la modernización, tecnificación y sistematización de los demás sectores productivos de la economía, de los que hacen parte de las demás.

Actualmente la cadena electrónica en Colombia está conformada por empresas dedicadas en especial al campo de la electrónica profesional, que comprende productos dirigidos a aplicaciones y sectores especializados, los cuales brindan soluciones diseñadas a la medida. Las empresas nacionales presentan cierta ventaja competitiva respecto a las extranjeras en este nicho. Algunos de los productos más representativos fabricados en el país son alarmas antirrobo para vehículos y edificaciones, reguladores de voltaje, inversores, cargadores de batería, controles de acceso, circuitos impresos de doble cara y teclados de membrana.

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA

La unidad de análisis es el eslabón, en esta oportunidad destacamos los eslabones más relevantes para la industria electrónica nacional. La cadena está organizada en niveles que agrupan eslabones con características similares:

Nivel 1: Insumos básicos

Incluye los productos a partir de los cuales se construyen los equipos electrónicos. Los insumos básicos agrupan los siguientes eslabones: Componentes eléctricos, materiales conductores y semiconductores, partes y accesorios, caja y *racks*, antenas para telecomunicaciones, componentes eléctricos y cables para comunicaciones.

Nivel 2: Productos intermedios

Productos intermedios son los productos de subensamble, eje central en la fabricación de los equipos electrónicos. Los dos eslabones en este nivel son circuitos electrónicos y parte y tarjetas para computadores.

Nivel 3: productos finales o terminados

En este nivel se encuentran los eslabones que contienen los productos listos para salir al mercado. A este pertenecen cinco eslabones. Los cuales por participación en la industria son los más importantes de la cadena; estos son equipos de instrumento y control de electrónica de potencia, de telecomunicaciones, computadores y equipos para el tratamiento de datos, y electrónica de consumo.

Nivel 4: Integración de sistemas

Los sistemas integrados, resultantes de la integración de subensambles y productos de niveles anteriores mediante el diseño, se puede clasificar en sistemas de automatización industrial y enredos de telecomunicaciones.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

El valor total de las importaciones de la cadena es 64 veces el valor de sus exportaciones. Incluso visto por eslabón, en todos ellos el valor de las importaciones equivale al valor de las exportaciones duplicado varias veces. En el eslabón de mayor producción, por ejemplo, las importaciones son 177 veces las exportaciones.

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de la cadena, con 48,8% del total de exportaciones. Le sigue Ecuador (14,7%), Venezuela (6,2%) y Costa Rica (6,1%). A los demás países se destina 24% de las exportaciones.

Componentes electrónicos, el eslabón con la mayor participación dentro de las exportaciones, tiene como destino principal de sus productos a los Estados Unidos con 96% de las exportaciones del eslabón. De hecho en los tres eslabones con mayor participación dentro de las exportaciones (65% de las exportaciones de la cadena, en conjunto), el principal destino es el mismo país. Otros que aparecen como principales destinos de exportación a nivel de eslabón son los demás países de la Región Andina. Estados Unidos es el principal destino del 79% de las exportaciones de la cadena.

Estados Unidos es el principal proveedor externo de Colombia, con una participación de 29% en las importaciones totales de la cadena. Le sigue México con una participación de 18%, China también hace parte de los cuatro principales proveedores, y el resto de proveedores presentan 35% de las importaciones. En los dos eslabones con mayor participación en las importaciones de la cadena, con una participación conjunta de 63.7% del total de importaciones, el principal proveedor es Estados Unidos.

Otros proveedores que aparecen como principales a nivel de eslabón son México, China, Brasil y Japón, entre otros. Estados Unidos es el principal proveedor colombiano del 85% de las importaciones totales de la cadena.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

ACCESO A ESTADOS UNIDOS

Japón, es el segundo proveedor de la cadena, pero dentro de cada eslabón hay varios en los que tienen mayor participación que México, el principal proveedor. En otros orígenes se incluyen los proveedores diferentes a los cuatro principales de la cadena, y por esto las participaciones son tan significativas.

En esta cadena los cuatro principales proveedores (México, Japón, China y Malasia en ese orden) suministran 51% de las importaciones que Estados Unidos realiza de los productos incluidos en este análisis.

Colombia no tiene una participación importante a nivel global dentro de la cadena, y a nivel de eslabón las importaciones hechas de Colombia son inferiores a las de otros orígenes (hay que anotar que los otros orígenes son agrupaciones de países, luego no implica que Colombia esté por debajo de los demás países individualmente).

4.1.5.17 Cadena Sector Automotor. Esta situación es especialmente marcada en los eslabones de enseres mayores de calentamiento y enseres menores personales. En contraste, los eslabones de refrigeración comercial y doméstica presentan una balanza comercial positiva.

Al analizar las importaciones de Estado Unidos por país de origen se observa que los principales proveedores de aparatos electrodomésticos en ese país son China, México, Canadá y Corea con una participación de 74.5%. En cuanto a la situación competitiva de Colombia frente a sus competidores en el mercado estadounidense, su participación como proveedor es bastante reducida; adicionalmente Colombia exporta a Estados Unidos 94% del total de las exportaciones de todo la CAN en le eslabón de refrigeración comercial.

La cadena que se presenta a continuación incluye desde el cultivo de la caña de azúcar y el cacao hasta la producción de chocolate y de confites. Este perfil se centra en dos líneas de producción: la primera inicia con la producción de caña de azúcar, continuando con los productos intermedios que se obtienen a partir de ella y termina con la producción de confites sin chocolate (bombones, chicles, galletas, etc. La segunda inicia con la producción del cacao, continuando con los productos intermedios y finaliza con la preparación de chocolate con azúcar.

Durante la década pasada, el azúcar crudo y blanco mostró superávit comercial con países de la Comunidad Andina (CAN), Unión Europea (UE) y NAFTA. Respecto a los confites sin chocolate y específicamente para los chicles, se tiene que los principales destinos de exportación durante la década pasada fueron Perú, Venezuela y Estados Unidos.

Respecto a los productos de la industria de la confitería, Colombia presentó déficit con Ecuador durante la década pasada, lo que indica que este país ha ganado participación en el mercado interno, aunque Colombia es el principal exportador de productos de confitería hacia Ecuador. La participación de los productos de chocolatería colombianos en los mercados de Perú y Bolivia es poco significativa, el principal exportador hacia ambos países de este tipo de productos es Chile. En 1996, Colombia era el principal exportador de productos de chocolatería hacia Venezuela, pero hacia 2000 había perdido participación en dicho mercado frente a Ecuador y Perú.

En términos de eslabones, en la década anterior, se observa que el de cobertura de chocolate presentó una disminución de las exportaciones y un aumento de las importaciones. Por su parte, el eslabón de modificadores de leche con chocolate mostró una importante diversificación de destinos.

La cadena productiva de automotor autopartes en Colombia comprende la actividad de ensamble de vehículos automotores y la fabricación de partes y piezas de vehículos utilizadas en el ensamble y como repuestos. Además involucra artículos producidos en otras cadenas producidas como las de metalmecánica, petroquímica (plástico y caucho) y textiles.

En la producción de autopartes la concentración industrial disminuye y se puede encontrar un gran número de empresas dedicadas a la fabricación de partes de los vehículos para proveer a las ensambladoras o para abastecer el mercado de repuestos. Las empresas de autopartes han logrado reconocimiento importante por la calidad de sus productos, la incorporación de innovaciones y la presencia en mercados internacionales. En este segmento también hay una importante presencia y medianas empresas. Entre 1993-2001 la participación de esta cadena en el total de la producción industrial fluctuó entre 7% y 3%, mientras que la participación en el total del empleo industrial permaneció cercana a 3.8%.

DESCRIPCIÓN Y ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA

La cadena no responde a una línea de transformación de materias primas; la actividad de ensamble de vehículos se reduce a operaciones de armada, montaje y pintura.

ASPECTOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS

COMERCIO INTERNACIONAL

Debido a que la característica fundamental de esta cadena es el ensamble, la vinculación con los flujos internacionales de comercio es bastante estrecha. Los eslabones de esta cadena más vinculados con los mercados internacionales son los de automóviles y comerciales. Estos eslabones aportaron 69% de los US\$ 256 millones exportados en promedio por la cadena entre 2001 y 2003. Otros eslabones como los de dirección, frenos y suspensión, y equipo eléctrico registraron valores de exportación que alcanzaron los US\$20 millones promedio anual y constituyeron la oferta exportable de las empresas de autopartes colombianas. Sin embargo, esta cifra fue significativamente más baja que la de importaciones, la cual ascendió a US\$82 millones para los dos eslabones mencionados y US\$856 millones para el total de la cadena. Al considerar eslabón por eslabón se registró un déficit comercial significativo en todos los eslabones, con excepción de los de ruedas, llantas y neumáticos y acabados interiores, para los cuales las exportaciones superaron a las importaciones por US\$1,2 y US\$2,6 millones respectivamente. La participación de Colombia en las importaciones que realiza Estados Unidos de esta cadena no fue significativa, sólo en el eslabón de dirección, frenos y suspensión se realizaron exportaciones por encima de competidores como Centro América y Chile.

La comparación entre el valor de las exportaciones y el valor de la producción, evidencia que en promedio el 26% de la producción de la cadena se destinó al mercado externo, lo cual es bastante significativo y se explica en buena medida, por la penetración de mercados que han venido adelantando las empresas de autopartes,

y la diversificación de mercados propuesta por las ensambladoras ubicadas en Colombia. Desde el punto de vista de la demanda local, en promedio, cerca de 45% de los productos de esta cadena fueron provistos a través de importaciones, dentro de las cuales se destacaron las de productos de los eslabones motor y lubricación, y transmisión y cajas de velocidad, cuya tasa de penetración de importaciones alcanzó 83%. Otro caso fue el del eslabón de accesorios y empaques, que reunió productos cuya demanda fue abastecida principalmente por las importaciones, haciendo que la tasa de penetración de importaciones alcanzara un valor de 70%. Para los eslabones de carrocerías de automóviles; vehículos comerciales; y vidrios, no fue posible el cálculo de estos indicadores por deficiencias en el registro de información de producción.

El destino de las exportaciones colombianas de la cadena en los últimos años ha estado concentrado en Venezuela y Ecuador. En el último año Ecuador se convirtió en el principal destino, pero para el promedio 2001-2003, Venezuela se mantuvo como el mercado más importante, con un total de 52% del total exportado. La participación de Ecuador llegó a 33% y los demás destinos tuvieron baja participación.

Estados Unidos fue el mercado más importante para el eslabón de dirección, frenos y suspensión con US\$4 millones. Aunque estas exportaciones registraron valores modestos en comparación con el total de la cadena y sobre todo en comparación con los competidores en el mercado de los Estados Unidos, constituye un precedente importante para un conjunto de productos que tienen encadenamientos con otras industrias y que generan empleo en forma significativa.

SITUACIÓN COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Los cuatro principales proveedores de esta cadena, suministran el 82% de las importaciones de Estados Unidos, dichos proveedores son Japón, Canadá, México y Alemania; la participación de Colombia en esta no fue significativa, sólo en el eslabón de dirección, frenos y suspensión se realizaron exportaciones por encima de competidores como Centroamérica y Chile.

Una buena parte de productos de la cadena han logrado aumentar sus ventas en un porcentaje superior al crecimiento del mercado, lo que significa un aumento de su participación; son 71 posiciones arancelarias entre las que se pueden destacar productos como ruedas y sus partes, válvulas para neumáticos y guarniciones para frenos. Otros 50 productos se consideran oportunidades perdidas, debido a que se presentó un crecimiento de las importaciones de los Estados Unidos, pero los productos colombianos no lograron crecer al mismo ritmo, lo que implica una pérdida de participación en el mercado, los principales productos son: radiadores, ejes sin diferencial, motores de émbolo, filtros de aire entre otros.

5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Para el cumplimiento de los objetivos propuestos en este trabajo y a partir de la información suministrada, se procede a desarrollar las potenciales amenazas y oportunidades resultantes de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; a partir del análisis de cadenas productivas

En la cadena productiva del café se puede ver una oportunidad importante para el departamento de Caldas, teniendo en cuenta el volumen de producción registrada, la cual se destina en un 80% al mercado externo como materia prima con un bajo nivel de valor agregado y sólo el 20% se destina a la industria local, para su proceso de transformación; esto ha implicado una baja capacidad de arrastre en la economía Departamental, no obstante ser uno de los principales productos del sector agrícola caldense. Desde el punto de vista del café transformado Caldas presenta potencial para desarrollar inversiones que permitan agregar valor a sus materias primas y de esta forma participar en el siguiente eslabón de la cadena.

De acuerdo con la oferta de desgravación de productos agrícolas hecha por Colombia en el marco del TLC, en el mediano plazo, se puede presentar una amenaza para las empresas vinculadas a la cadena de café en el departamento de Caldas, toda vez que diez años después de la firma del tratado, será desgravada la importación de café no descafeinado sin tostar.

Lo anterior puede llevar a que en Caldas se dé el planteamiento de la teoría del capitalismo periférico, según la cual los países de la periferia se convierten en economías de subsistencia, con eviden-

tes atrasos tecnológicos, poco dinamismo interno con mercados locales autarquizados, desconectados de la región y de la nación, donde el crecimiento se fundamenta en la explotación de los recursos naturales y su participación en el comercio internacional se realiza a través de productos básicos con muy poco valor agregado.

Pero de la misma forma, la teoría centro periferia plantea que los procesos de acumulación productiva se hacen posibles en la medida que los países de la periferia avancen hacia la industrialización, con énfasis inicial actividades agroindustriales, generadoras de excedentes exportables, que sirvan como apalancamiento del crecimiento y desarrollo económico, permitiendo la retención y aprehensión de procesos tecnológicos, por lo anterior y teniendo en cuenta la estructura productiva del Departamento de Caldas, se le debe dar un importante apoyo a los procesos agroindustriales que cubran inicialmente los mercados locales y regionales y posteriormente ingresen al mercado de los Estados Unidos aprovechando las ventajas del TLC.

No obstante lo anterior, es necesario tener en cuenta los planteamientos de Stiglitz en el sentido de las barreras no arancelarias que se manifiestan entre otras a través de las enormes subvenciones que Estados Unidos otorga a sus empresas agroindustriales y a un grupo selecto de grandes productores, y su negativa a reconsiderarlas; estos apoyos le impiden el acceso de muchos productos agrícolas al mercado norteamericano, la ley agrícola estadounidense, que prácticamente duplicó el monto de los subsidios, es «el mejor ejemplo de la hipocresía de la administración Bush en materia de liberalización comercial».

También es importante que los empresarios caldenses tengan en cuenta que los Estados Unidos aplica todos los tipos de barreras no arancelarias a Colombia, lo que afecta directamente a todas las empresas exportadoras del país y se podría afirmar que casi ningún producto está exento de dichas barreras y que éstas, son desconocidas para aquellos que desean exportar sus productos hacia los mercados norteamericanos. Por tal motivo, en este trabajo son enunciadas para que los productores colombianos y en especial los productores caldenses conozcan cuáles son aquellas

barreras no arancelarias a que deben someterse sus productos cuando piensan en una exportación hacia este país.

Aunque la participación de Colombia en el mercado norteamericano del sector de pulpa de papel e industrias gráficas es baja y el mismo es dominado por Canadá, el tamaño medido en millones de dólares lo hace atractivo para analizar las posibilidades de desarrollar industrias en el sector orientadas al mercado Estadounidense en productos tales como: Pulpa para papel y cartón, materiales comerciales y publicitarios, juguetería y juegos de salón, entre otros.

Se puede afirmar que Caldas presenta un potencial exportador importante en la cadena de productos metalmecánicos, teniendo en cuenta la experiencia exportadora que las empresas de este sector han acumulado en los últimos años; además, el tamaño del mercado de los Estados Unidos en este sector lo hace especialmente atractivo; los principales productos con los que se puede incursionar en este mercado son: Herramientas, artículos de hogar y ferretería; muebles metálicos; máquinas primarias y artículos de aluminio entre otros.

Con relación a la cadena maquinaria y equipo eléctrico, el Departamento de Caldas presenta un potencial importante para incursionar en el mercado de los Estados Unidos como resultado de la firma del TLC, en cables y conductores; baterías y acumuladores; equipo de iluminación entre otros. El tamaño del mercado norteamericano en esta cadena es otro factor que lo hace atractivo. En este sector también existe experiencia exportadora mercado norteamericano de los productores caldenses, pero de igual forma debe destacarse que el volumen de las transacciones es muy bajo a pesar de gozar de los beneficios del ATPDEA.

Las posibilidades para Caldas en la cadena Azúcar, confitería y Chocolatería están relacionadas con la parte del mercado que es cubierta por otros orígenes que representa un volumen considerable del total importado, además de la experiencia exportadora de las empresas caldenses vinculadas con esta cadena, entre los principales productos que podrían incursionar en el mercado norteamer-

ricano podemos citar: Confeitería de chocolate, manteca de cacao, cacao en polvo, miel de caña y chocolate de mesa en pasta. Los productos de esta cadena también han gozado de las preferencias del ATPDEA, y los productores caldenses han efectuado exportaciones al mercado estadounidense.

Desde el punto de vista de la cadena hortofrutícola, el Departamento de Caldas podría aprovechar las ventajas que ofrece el mercado estadounidense de los siguientes productos: frutas frescas, vegetales frescos, vegetales en conserva, vegetales congelados, frutas en conservas y envasadas, pulpas y jugos. Es importante destacar que aunque en muy bajos volúmenes, empresarios del Departamento ya han efectuado exportaciones de estos productos al mercado norteamericano.

Sin embargo, también debe destacarse que los productos antes referenciados, gozan de los beneficios del ATPDEA, no obstante, como ya se había señalado el volumen exportado es muy bajo; además debe tenerse en cuenta que estos productos están afectados por barreras no arancelarias, que no son objeto de negociación en el marco del TLC.

En la Cadena Cerveza Malta y Licor, el potencial exportador de Caldas está asociado con los productos de la Industria Licorera de Caldas en alcoholes y licores. En alcoholes las importaciones promedio anual de USA, en el período de análisis sumaron 181 millones de dólares, siendo el principal proveedor Reino Unido con el 4.6 % otros proveedores el 93.6 %, Colombia participó con el 0.01% del mercado, esto permite ver una oportunidad importante de incursionar en este mercado por la baja concentración de los proveedores. El Departamento de Caldas, ha efectuado exportaciones de alcohol etílico al mercado norteamericano, el producto ha gozado de las preferencias del ATPDEA.

Una característica de la cadena textil confecciones que la hace atractiva es la baja concentración en cuanto a proveedores, no se observa un competidor que domine el mercado; además se puede destacar el tamaño del mercado que contribuye con ese atractivo; entre otros los principales productos con los que Caldas podría

competir en este sector son: ropa de algodón en tejidos planos, confecciones de lana, ropa de algodón en tejido de punto, confecciones de fibra artificial o sintética.

En la cadena madera y muebles de madera, un elemento importante de destacar es el relacionado con los tableros aglomerados y tableros enchapados, en el cual Estados Unidos presenta un volumen importa de importaciones. Colombia tiene una pequeña participación de ese mercado, esto puede constituir una oportunidad importante para reabrir la planta de TABLEMAC en la ciudad de Manizales orientando la producción al mercado norteamericano.

En la cadena cosméticos y aseo, el Departamento de Caldas puede aprovechar las ventajas de su experiencia exportadora y la baja concentración de los proveedores en productos tales como: jabones, glicerina, detergentes y otros productos. En esta cadena, se registra experiencia exportadora al mercado norteamericano por parte de los empresarios caldenses en productos como jabones.

En la cadena siderurgia, algunas empresas del Departamento de Caldas ya cuentan con experiencia exportadora al mercado norteamericano y lo vienen haciendo aprovechando ventajas otorgadas a estos productos en otros tratados comerciales internacionales como el ATPDEA.

La firma de un tratado de libre comercio entre Colombia y otros países como Perú, Ecuador y especialmente Estados Unidos, otorgaría al inversionista nacional y extranjero, la seguridad de largo plazo que demandan las grandes inversiones, reduciría el riesgo frente a las frecuentes dificultades económicas ocasionadas por las frecuentes crisis políticas de los países de la Comunidad Andina de Naciones y permitiría explorar los recursos disponibles que ahora se encuentran subutilizados por falta de mercados confiables en el mediano plazo, tales como una mayor utilización de las áreas agrícolas y pecuarias y más aún el aprovechamiento del capital humano y social disponible y que en repetidas ocasiones y de diversas fuentes ha sido reconocido como invaluable por su disciplina y constancia que incrementan la productividad y que motivan la permanencia de las inversiones ya existentes.

Luís Ernesto Blanco Rivero, define la competitividad como la posibilidad que tienen los bienes y servicios provenientes de sectores productivos para poder competir en el mercado internacional. «Son productos competitivos en categoría global aquellos cuyos precios corresponden a la franja de mercado estimada, los que tienen calidad certificada, los que se entregan oportunamente, los que incluyen innovaciones, fruto del conocimiento y la tecnología y los que han sido hechos pensando en el cliente, usuario o consumidor, con la confiabilidad y duración especificadas y garantizadas, además de un conveniente servicio de mantenimiento y posventa». Teniendo en cuenta ésta definición, en Caldas debe generarse una alianza entre los sectores público, privado y académico, que permita la producción bienes competitivos de categoría global, para enfrentar los retos del TLC.

La posible aprobación de un tratado de libre comercio, demandará también del Departamento y en particular de Manizales como ciudad capital, la capacidad para armar un ambiente competitivo en medio de las nuevas condiciones.

El Departamento y la Ciudad deberán competir por la generación de mejores condiciones para la inversión extranjera y nacional y esa competencia será mucho más difícil porque los competidores ya no serán exclusivamente las ciudades vecinas, sino, que en la misma lucha estarán las demás ciudades del país y las de los otros países andinos que eventualmente firmen el TLC, lo mismo que los demás países con los que Estados Unidos viene negociando tratados similares.

El volumen de inversión extranjera que llegue el Departamento de Caldas depende en mucho de la capacidad de sus dirigentes para modernizar la institucionalidad y hacer que esta tierra sea capaz de seducir por la suma de sus características geográficas, económicas y sociales al inversionista nacional y extranjero.

Teniendo en cuenta los documentos sobre política para la productividad y la competitividad de la República de Colombia, elaborados por el Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Comercio Exterior, como documentos guías de la política econó-

mica, en los cuales se considera como parte de la productividad macro factores externos a la empresa que afectan su competitividad la seguridad, la infraestructura física, la regulación y las instituciones económicas, la educación y el entorno macroeconómico; factores que trascienden la gestión privada, es necesario que los gobiernos Nacional, Departamental y Municipal adopten las medidas necesarias para estimular la competitividad del sector productivo nacional y departamental.

Según porter, en términos generales, las empresas de las economías en desarrollo se caracterizan por competir con base en el bajo costo de factores (salarios bajos y recursos naturales abundantes), usan métodos ineficientes, no innovan, imitan y buscan posiciones dominantes en el mercado local. Sus horizontes de planeación son cortos, la inversión en entrenamiento y capacitación de trabajador, en tecnología y en investigación y desarrollo es mínima y, finalmente, su relación con el gobierno la enfocan a obtener concesiones, licencias, subsidios y protección, por lo anterior, las empresas del departamento de Caldas, tendrán que cambiar sus estrategias y tener horizontes de mediano plazo en sus procesos de planeación.

Desde la época de los mercantilistas, se ha planteado que el empleo y la industria nacional se promueven mediante el fomento de las importaciones de materias primas y las exportaciones de productos terminados, originando una balanza comercial favorable; por lo cual el Departamento de Caldas en el marco del TLC, debe buscar el uso de sus materias primas para la producción de bienes manufacturados con mayor valor agregado, esto se puede lograr promoviendo los encadenamientos productivos de acuerdo con los planteamientos de Alburquerque.

Atendiendo los planteamientos de Adam Smith, quien considera como ventaja para la actividad económica interna, el uso del capital para actividades comerciales dentro de las fronteras de la nación, lo cual permite ofrecer un mayor volumen de empleo a la población; y teniendo en cuenta los altos índices de desempleo en Manizales y Caldas es conveniente estimular la inversión local y extranjera de acuerdo con las posibilidades que ofrece la firma del TLC.

El teorema de Heckscher y Ohlin, afirma que un país exportará aquel bien en cuya producción emplea con mayor intensidad el factor que, relativamente abunda en ese país con relación a los otros países con los cuales mantiene relaciones comerciales, e importará aquel bien en cuya producción se ha empleado cantidades abundantes del factor relativamente escaso y costoso; teniendo en cuenta que en Colombia y Caldas el factor abundante es la mano de obra con bajo nivel de calificación, y este produce bienes de bajo valor en los mercados internacionales, es necesario emprender un proceso de formación de capital humano que atraiga la inversión en industrias productoras de bienes con alto valor agregado y que requieran altas inversiones de capital y mano de obra calificada.

En el caso del Departamento de Caldas es importante tener en cuenta la teoría de Prebisch, según la cual, las asimetrías estructurales entre los países del centro y la periferia, tienden a desfavorecer a los países en desarrollo a través de la relaciones comerciales que llevan a que las sociedades capitalistas del centro saquen ventaja al realizar intercambios con los países periféricos usufructuando sus recursos productivos; bienes básicos, recursos naturales, recursos humanos y colocando sus excedentes exportables, sin que los países de la periferia tengan posibilidades de apropiarse de las tecnologías y realizar procesos de acumulación que permitan crecimiento y desarrollo.

Teniendo en cuenta que el sector agropecuario silvicultura y pesca, tiene una participación muy importante como generador de valor agregado para la economía Departamental, es necesario considerar la experiencia mexicana con el TLCAN, que dio origen a un crecimiento sin precedentes en el comercio, creciente productividad y el repentino incremento de las inversiones tanto en cartera como extranjeras directas, lo cual ha producido un aumento de puestos de trabajo en el sector manufacturero entre 1994 y 2002; mientras el sector agropecuario, donde aún trabaja casi la quinta parte de la población mexicana, ha perdido 1.3 millones de puestos desde 1994.

En la oferta de desgravación inicial hecha por Colombia en el marco del Tratado de Libre Comercio, se presenta la desgravación

inmediata de un importante número de productos agrícolas tales como: frijoles, flores, bananos, plátanos, granadillas, maracuyá, cacao, maíz, entre otros; y desgravación a cinco años de productos tales como: cítricos, moras, hortalizas, yuca, frutas frescas, frambuesas, tomates, entre otros; lo anterior representa una amenaza para los productores departamentales de este tipo de bienes.

Con relación a la amenaza anterior, es necesario tener en cuenta que Caldas es un departamento agrícola, en el cual este sector representa el 18% del PIB y en los dos últimos años ha venido presentando una tendencia creciente, especialmente en productos como: plátano, cítricos, tomate chonto; precisamente para los cuales Colombia ha ofrecido desgravación en algunos casos inmediata y en otros a cinco años, lo cual implica que los cultivadores tendrán que enfrentar en igualdad de condiciones, no sólo la competencia norteamericana, sino también la peruana y ecuatoriana.

De otro lado, la oferta inicial de desgravación de productos industriales presentada por Colombia en el marco de las negociaciones del TLC, incluye productos que hacen parte de la actividad económica del Departamento de Caldas, entre otros, calzado, textiles, confecciones, alimentos, bebidas y tabaco, que serán desgravados cinco años después de firmado el acuerdo; las herramientas y construcciones prefabricadas, serán desgravadas a diez años.

No obstante que la gran mayoría de los productos tanto del sector agrícola como industrial del Departamento de Caldas, están incluidos dentro de las preferencias arancelarias otorgadas por el gobierno norteamericano a través del ATPDEA, se puede observar que el volumen de exportaciones a ese mercado es muy bajo, lo que ha llevado a que Estados Unidos sólo sea el quinto socio comercial de Caldas, tanto desde el punto de vista de las importaciones como de las exportaciones; por lo cual se considera como oportunidades perdidas las posibilidades ofrecidas por el libre acceso al mercado más grande del mundo.

De acuerdo con el Foro Económico Mundial, los niveles de competitividad de los tres países andinos que adelantan el actual proceso de negociación, distan mucho del nivel de su próximo so-

cio comercial, quien durante los años 2002, 2003 y 2004, se mantuvo en el segundo lugar a nivel mundial, mientras Colombia ocupó los puestos 61, 63 y 64 respectivamente, en tanto que Perú ocupó los puestos 55, 57 y 67 respectivamente y Ecuador se ubicó en los puestos 73, 86 y 90.

En los tres casos de los países andinos, podemos observar retroceso en el ranking de competitividad internacional, en tanto que USA, ha mantenido su privilegiado lugar; lo cual nos lleva a pensar, que si bien el TLC tiene aspectos positivos, de igual forma acarrea grandes riesgos, especialmente por las características propias de la economía colombiana y caldense y por la velocidad con que se está desarrollando la negociación, los desniveles de competitividad indicados anteriormente entre Colombia y Estados Unidos, podrían generar un cambio de tendencia en la balanza comercial entre los dos países.

El bajo nivel de competitividad que presenta el país, sumado a un proceso de apertura comercial que se desea concretar con la segunda economía más competitiva del mundo, no es una buena señal para pensar que las ventajas que Colombia y Caldas logren del mismo, sean mayores que los riesgos a los que quedarán expuestos a partir de la firma del TLC; la inversión extranjera directa que puede resultar de este proceso, podría contribuir a aumentar el grado de productividad del país y del departamento, si se diera un proceso de transferencia de conocimientos y tecnología a los sectores productivos locales. Sin embargo, en el tema de la inversión, la propuesta norteamericana, plantea que las empresas foráneas no tendrían la obligación de transferir tecnología de todos sus procesos de producción a los países donde desarrollen sus actividades.

De acuerdo con el análisis de la participación en el comercio exterior del Departamento de Caldas, se tiene que los países que actualmente están negociando el TLC, Estados Unidos, se ha venido perdiendo participación como socio comercial del departamento, a partir de la década de los 90; a diferencia del Ecuador que ha ganado terreno comercial con Caldas especialmente en la parte de las exportaciones, ubicándose como el segundo destino de las

ventas de Caldas. Perú es un socio comercial lejano, que ha mantenido una participación baja y constante en el período de referencia.

Prácticamente es inexistente la participación de Caldas en las importaciones del sector agropecuario de los Estados Unidos, a pesar de que existen preferencias arancelarias a través del ATPDEA.

5.1.1 Conclusiones Sobre Las Hipótesis. Sobre la hipótesis principal «La firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos tendrá un efecto positivo sobre la economía del Departamento de Caldas.»; se puede decir que el TLC tiene aspectos positivos, pero de igual forma acarrea grandes riesgos, especialmente por las características propias de la economía caldense; en el escenario más optimista, las ventajas visibles no irían más allá de las que se tienen actualmente bajo el ATPDEA, es decir, la posibilidad de tener un listado permanente de productos con acceso libre de aranceles al mercado norteamericano, y con esto una mayor competitividad de su producción; pero este escenario está amenazado por las barreras no arancelarias que debe soportar la producción colombiana y caldense para el ingreso al mercado de los Estados Unidos.

Sobre las desventajas del TLC para Caldas se puede señalar los desniveles de competitividad entre las dos naciones, lo cual también incluye al Departamento de Caldas; en este caso, las empresas norteamericanas podrán lanzar su oferta de bienes y servicios libres de aranceles al mercado caldense y competir abiertamente con la producción local; mientras las posibilidades de las empresas del Departamento en el mercado norteamericano serán más reducidas; esta situación está evidenciada en la baja importancia del país del norte como socio comercial de Caldas.

Lo anterior está relacionado con la poca capacidad que tendrán las empresas locales, especialmente las PYMES para competir con las transnacionales estadounidenses tanto en el mercado local como en el mercado norteamericano.

Con relación a la primera hipótesis auxiliar, «Sólo unas pocas empresas o sectores específicos podrán beneficiarse del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos» se puede confirmar, teniendo en cuenta la poca vocación exportadora de las empresas tanto del sector agrícola como industrial, además de la baja relación comercial existente entre el Departamento de Caldas y los Estados Unidos; lo anterior a pesar de existir las ventajas arancelarias otorgadas por el ATPDEA; es poco probable que a partir de la entrada en vigencia del TLC, nuevas empresas del Departamento alcancen los niveles de competitividad que se requiere para ingresar al mercado norteamericano.

Sobre la segunda hipótesis auxiliar, «El tratado de libre comercio con los Estados Unidos, Perú y Ecuador, permitirá el desarrollo de sectores estratégicos de la economía caldense»; en esta parte es importante destacar la inestabilidad de la economía Departamental que ha presentado grandes altibajos en su crecimiento, además el sector externo tiene muy poco peso dentro de la economía; además del café no existe otro producto que genere excedentes exportables de importancia para convertirse en el motor de la economía. No obstante lo anterior es necesario destacar el espacio que han venido ganando las exportaciones no tradicionales.

Con respecto a la tercera hipótesis auxiliar, «Es posible que la firma y ejecución del TLC, genere la desaparición de algunos sectores de la producción de bienes y servicios del Departamento de Caldas». Esta hipótesis se confirma, toda vez que la mayor exposición del mercado interno, tanto departamental como nacional a la competencia de las multinacionales norteamericanas puede llevar a la pérdida de participación en el mercado por parte de las empresas caldenses, en este sentido se debe tener en cuenta que la mayor parte de la producción departamental está orientada a los mercados locales y nacionales.

5.2 RECOMENDACIONES

En el plano regional y local, los gobiernos municipales y el departamental, deben convertirse en socios facilitadores de alianzas para el desarrollo de estrategias internacionales, tendientes a asegurar recursos económicos y forjar alianzas con otras regiones.

El Eje Cafetero como región no puede ser ajeno a los desafíos que impone la firma del TLC, para enfrentarlos es necesario diseñar una estrategia local de desarrollo orientada a crear condiciones favorables desde el punto de vista interinstitucional, a fin de construir entornos territoriales facilitadores de la incorporación de innovaciones y nuevos emprendimientos, que faciliten un adecuado uso de los recursos locales, asegurando la generación de nuevos puestos de trabajo y mejores condiciones de vida para la población. Para ello se hace imprescindible la creación de una oferta regional de servicios de apoyo a la producción, que debe ser el resultado de una visión de conjunto, abandonando las tensiones tradicionales características de rivalidades ancestrales, que a pesar de parecer superadas, afloran con mayor fuerza cuando se tratan temas de vital importancia para la región y que obligan a definir ubicación de los diferentes proyectos en un determinado territorio.

Por lo anterior es necesario tener en cuenta el registro de la historia regional y la conformación de elementos culturales de identidad territorial, que constituyen una información fundamental para interpretar las relaciones que se cristalizan en el territorio. Hay que entender que la identidad regional, así como el capital social, no son activos preexistentes resultantes de la conjugación de factores geográficos o históricos anteriores, sino que son activos intangibles que pueden ser construidos local y regionalmente por medio de la generación de espacios de concertación y confianza entre actores para enfrentar los retos comunes.

Teniendo en cuenta que el crecimiento regional obedece a una lógica de causación circular, en la que los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se autorrefuerzan progresivamente; es necesario que el Departamento de Caldas desarrolle

industrias relacionadas en los diferentes sectores con experiencia y potencial exportador, como: cacao, chocolate y confitería; café transformado y sin tostar; envasado de frutas y legumbres; productos metálicos, entre otros.

Los encadenamientos productivos, deben estar basados en la especialización flexible cuya forma espacial sería el de distrito o sistema de pequeñas y medianas empresas unidas por fuertes lazos de cooperación, que contribuyan a generar economías de aglomeración resultantes de procesos productivos autocentrados, basados en recursos productivos y sociales locales.

Teniendo en cuenta la importancia de la innovación tecnológica para enfrentar la competencia resultante de la firma del TLC, es necesario que el Gobierno Departamental, lidere una alianza entre las Universidades y los Empresarios, que contribuyan a generar un proceso acumulativo de sinergias e interrelaciones entre las empresas y las unidades académicas y de investigación, con efectos expansivos en la producción de bienes y servicios avanzados, convirtiendo a Caldas en un departamento innovador.

Lo anterior considerando que la innovación no es el resultado de la actuación aislada del empresario shumpiteriano, sino un fenómeno colectivo en el que las economías externas de la aglomeración y de proximidad son elementos definitivos en el aprendizaje colectivo, que se da a través de cooperación entre firmas, externalidades, efectos de diseminación, aprovechamiento del conocimiento implícito y de intercambios no comerciales de información y movilidad de los trabajadores.

De acuerdo con el planteamiento de la teoría institucionalista, las instituciones juegan un papel muy importante en el crecimiento económico, por lo tanto, para hacer frente a los retos del TLC, es necesario desarrollar el compromiso cívico como componente del capital social, en la población del Departamento de Caldas, de tal forma que se logre un alto grado de identificación de los ciudadanos con los intereses de la comunidad en la que viven, dando como resultado un alto grado de asociatividad, necesaria para los procesos económicos y sociales.

El Departamento de Caldas, puede contar con que tiene condiciones para atraer y retener la inversión nacional y extranjera, evidencia de ello, lo constituye la permanencia en la región de las empresas con inversión extranjera, cuya anclaje no es nuevo y que por el contrario pueden mostrar su desempeño y crecimiento. En este contexto, es conveniente considerar que el mercado dirige las inversiones hacia los territorios más competitivos, por lo tanto para incrementar la acumulación de capital en el Departamento, se requiere una importante dotación de este factor, por lo cual se debe hacer un esfuerzo por incrementar los niveles de inversión actuales.

Con el fin de estimular los encadenamientos productivos en el Departamento de Caldas, es necesario desarrollar políticas como: Estimulo a la cooperación y asociación entre firmas y la creación de otras nuevas; acumulación de capital humano; provisión de infraestructura de servicios avanzados en telecomunicaciones, tecnología y asesoría empresarial; delegación de funciones de promoción económica a instituciones del orden regional y local y el fortalecimiento de los gobiernos locales.

Teniendo en cuenta la baja participación de Caldas en el comercio con los Estados Unidos y considerando que el idioma es una barrera no arancelaria importante, es necesario desarrollar en el Departamento un programa de bilingüismo que habilite al capital humano para desarrollar negocios en ese país.

Históricamente, Estados Unidos como destino de las exportaciones de Caldas no ha ocupado posiciones importantes, ha estado por debajo de Venezuela, Ecuador, México y en algunos casos Perú; para aprovechar las ventajas que se puedan obtener de la firma del TLC, es necesario desarrollar una estrategia orientada a penetrar el mercado norteamericano por parte de los empresarios caldenses.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBURQUERQUE. Francisco. Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local. Ponencia en el Encuentro Internacional «Desarrollo Local en un Mundo Global». Madrid. Diciembre de 2004.
- ARROW. J. Kenneth. Y HAHN. F. H. Análisis General Competitivo. Fondo de Cultura Económica. México 1977.
- AUDLEY, John J. Demetrios G. Papademetriou, Sandra Polaski Y Scott Vaughan. La Promesa y la Realidad del TLCAN. Lecciones de México para el Hemisferio.
- Banco de la República, DANE Informe de Coyuntura Económica Regional Caldas. II semestre del 2004.
- BLANCO. R. Luís Ernesto. Productividad Factor estratégico de Competitividad a Nivel Global. Editorial Escuela Colombina de Ingeniería. Bogotá. 2000.
- BLAUG. Mark. Teoría Económica en Retrospección. Fondo de Cultura económica. México 2001.
- CEPAL, Secretaría Ejecutiva. Globalización y desarrollo. 2002.
- CRECE. Observatorio de Competitividad de Caldas. 2004
- CRECE. Identificación y Subregionalización de los Sectores Estratégicos de Caldas. Manizales. Julio de 2002.
- CHICA. Ricardo. El Crecimiento de la Productividad en Colombia. DNP. COLCIENCIAS. FONADE. Resultados del Estudio Nacional Sobre Determinantes de la Productividad. Bogotá. 1996.
- Departamento Nacional de Planeación. Ministerio de Comercio Exterior. Política para la Productividad y la Competitividad. Cartagena de Indias Julio de 1999.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Cadenas Productivas. Estructura, comercio internacional y protección. Bogotá. 2004.

EKELUND. Robert B y Otro. Historia de la Teoría Económica y su Método. Tercera Edición. Editorial Mac Graw Hill. Madrid 1992

IVANEVICH. John M y Otros. Gestión de Calidad y Competitividad. Editorial Mac Graw Hill. Madrid. 1997.

KARATEV. Ryndina y STEPANOV. Historia de las Doctrinas Económicas. Editorial Grijalbo S.A México.

KOPELMAN. Richard E. Administración de la Productividad en las Organizaciones. Edit Mac Graw Hill. México 1990

MENGER. Carl. Principios de Economía Política. Biblioteca de Economía. Ediciones Orbis S.A. Barcelona. 1986.

MILL. John Stuart. Principios de Economía Política. Fondo de Cultura Económica. Primera Edición en Inglés. 1848. Primera Edición en Español 1943. Tercera Reimpresión México 1996.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Las 100 preguntas del TLC. Oficina de Comunicaciones. Bogotá 2004.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Estructura Productiva y de Comercio Exterior del Departamento de Caldas. Bogotá Mayo de 2004.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Comercio Exterior de Caldas con los Estados Unidos. Bogotá. 2005.

OBSERVATORIO DE LA COMPETITIVIDAD DE CALDAS. Centro de Estudios Regionales Cafeteros y Empresariales. Abril 2004.

NAPOLEONI, Claudio. El Pensamiento Económico En El Siglo XX. Colección «Libros de Economía» Oikos Tau, S.A Ediciones. Barcelona. 1968.

PERFETTI. Mauricio y Otros. Observatorio de la Competitividad de Caldas. CRECE. Abril del año 2004

PORTER. Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Editorial Vergara. Buenos Aires 1991.

PORTER. Michael. E. Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un desempeño Superior. Compañía Editorial Continental, S.A. Décima Cuarta Reimpresión. México, 1997.

RICARDO. David. Principios de Economía Política y Tributación. Fondo de Cultura Económica. México. 1998.

ROBINSON. Joan. Economía de la Competencia Imperfecta. Ediciones Martínez Roca. Barcelona. 1969

ROBINSON. Joan. Ensayos Críticos. Biblioteca de Economía. Ediciones Orbis S.A. Barcelona 1984.

ROLL. Eric HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS. Fondo de Cultura Económica. 1975.

SMITH. Adam. Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones. Ediciones Orbis. Barcelona 1993. Original Escrito en 1794.

World Economic Forum. (2000) «The Global Competitiveness Report» Geneves.

www.mincomex.gov.co

www.proexport.gov.co

www.epa.gov

WWW.PORTAFOLIO.COM.CO

ANEXO A. Ofertas de Desgravación de Colombia Productos Agrícolas

SECTORES DETERMINANTES			SECTORES PROMISORIOS		
Carne de bovinos en canales o medias canales, fresca o refrigerada.	D	3,1	Las demás flores y capullos frescos, cortados para ramos o adornos.	A	2,4
	D	3,1	Tomates frescos o refrigerados.	B	2,5
Los demás cortes (trozos) de carne de bovinos sin deshuesar, fresca o refrigerada.	D	3,1	Frijoles de las especies Vigna mungo (L) Hepper o Vigna radiata (L) Wilczek, para siembra.	A	2,8
	D	3,1	Frijoles de las especies Vigna mungo (L) Hepper o Vigna radiata (L) Wilczek, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
Carne de animales de la especie bovina, deshuesada, fresca o refrigerada.	D	3,1	Frijoles (frijoles, porotos, alubias) Adzuki, para siembra.	A	2,8
	D	3,1	Frijoles (frijoles, porotos, alubias) Adzuki, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
Carne de bovinos en canales o medias canales, congelada.	D	3,1	Frijol (frijol, poroto, alubia, judía) negro, para siembra	A	2,8
	D	3,2	Los demás frijoles (fréjoles, porotos, alubias, judías) comunes, para siembra	A	2,8
Los demás cortes (trozos) de carne de bovinos, sin deshuesar, congelada.	D	3,1	Frijol (frijol, poroto, alubia, judía) negro, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
	D	3,1	Frijol (frijol, poroto, alubia, judía) negro, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
Carne de animales de la especie porcina en canales o medias canales, fresca o refrigerada.	D	3,2	Frijol (frijol, poroto, alubia, judía) negro, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
	D	3,2	Frijol (frijol, poroto, alubia, judía) negro, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
Jamones, paletas y sus trozos de carne de porcino, sin deshuesar, congelados.	D	3,2	Frijol (frijol, poroto, alubia, judía) negro, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
	D	3,2	Frijol (frijol, poroto, alubia, judía) negro, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
Jamones, paletas y sus trozos de porcinos, sin deshuesar, salados o en salmuera, secos o ahumados	D	3,2	Frijol (frijol, poroto, alubia, judía) canario, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
	D	3,1	Los demás frijoles (frijoles, porotos, alubias, judías) comunes, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
Las demás leches y natas (crema), concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	A	3,4	Los demás frijoles (fréjoles, porotos, alubias, judías), para siembra.	A	2,8
	A	3,4	Frijoles (frijoles, porotos, alubias) pallares, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
Desperdicios de pescado.	D	1	Frijoles (frijoles, porotos, alubias) castilla (frijol ojo negro), secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
	D	9	Los demás frijoles (frijoles, porotos, alubias), secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
Café sin tostar, sin descafeinar	D	9	Los demás frijoles (frijoles, porotos, alubias), secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra.	D	2,8
	D	9	Raíces de mandioca (yuca), frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso troceadas o en «pellets».	B	2,10
Café sin tostar, descafeinado	C	10,6	Bananas o plátanos frescos, tipo "plantain" (plátano para cocción).	A	2,2
	C	10,6	Los demás bananas o plátanos frescos.	A	2,2
Café tostado, sin descafeinar, en grano.	C	10,6	Los demás frutos agrios (cítricos), frescos o secos.	B	2,3
	C	10,6	Los demás frutos agrios (cítricos), frescos o secos.	B	2,3
Café tostado, sin descafeinar, molido.	D	9	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa, frescas	B	2,11
	B	9	Granadilla "maracuya" y demás frutas de la pasión, frescas.	A	2,12
Café tostado, descafeinado	D	9	Extractos, esencias y concentrados de café.	D	
	B	9	Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados de café, o a base de café.	B	

Tomate de árbol (lima, tomate y amarillo), fresco.	A	2,14
Maíz para la siembra.	A	2,9
Maíz duro amarillo.	D	2,9
Maíz duro blanco.	D	2,9
Maíz reventón	A	2,9
Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre, de aves de la partida 01.05	D	3,3
Azúcar Blanco/ Refinado. Los demás azucares blancos	B	8
Cacao en grano, entero o partido, crudo	A	2,15
Cacao en grano, entero o partido, tostado	A	2,15
Pan crujiente llamado «Knäckebrot»	C	10,5
Pan de especias	C	10,5
Pan tostado y productos similares tostados	C	10,5
Hortalizas (incluso «silvestres»), frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar (almibarados, glaseados o escarchados).	B	10,7
Preparaciones homogeneizadas de frutas u otros frutos, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	B	10,7
Los demás confituras, jaleas y mermeladas, de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.	B	10,7
Los demás purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.	B	10,7
Las demás frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte	B	10,7
Demás bebidas no alcohólicas, excepto los jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas de la partida 20.09.	B	11
Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo: sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas fermentadas y bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte.	A	11
Los demás licores y demás bebidas espirituosas.	A	11
Cueros y pieles enteros de bovino (incluido el búfalo) o de equino, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10 kg para los salados secos y a 16 kg para los frescos, salados verdes (húmedos) o conservados de otro modo.	A	15
Cueros y pieles enteros de bovino (incluido el búfalo) o de equino, de peso unitario superior a 16 kg (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o	A	15

Los demás cueros y pieles en bruto, de bovino (incluido el búfalo) o de equino, incluidos los crupones, medios crupones y faldas	A	15
Cueros y pieles en bruto, de ovino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), con lana.	A	15
Cueros y pieles en bruto, de ovino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), sin lana (depilados), piquelados.	A	15
Los demás cueros y pieles en bruto, de ovino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir,	A	15
apergaminar ni preparar de otra forma), excepto los excluidos por la Nota 1 c) de este Capítulo, sin lana (depilados		
Cueros y pieles en bruto de caprino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos	A	15
Cueros y pieles en bruto de reptil (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos	A	15
Cueros y pieles en bruto de porcino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos	A	15

**ANEXO B. Ofertas De Desgravación De Colombia
Productos Industriales**

OFERTA DE DESGRAVACION DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

SECTORES DETERMINANTES	TIEMPO DE DESGRAVACION	SECTORES PROMISORIOS	TIEMPO DE DESGRAVACION
Los demás minerales de los metales preciosos y sus concentrados	B Desgravación a los 5 años	Adhesivos a base de caucho o de materias plásticas (incluidas las resinas artificiales).	C Desgravación a los 10 años
Carbón vegetal (incluido el de cáscaras o de huesos defrutados), aglomerado.	A Desgravación inmediata	plastificantes compuestos para caucho o plástico	C Desgravación a los 10 años
Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares.	C Desgravación a los 10 años	Caucho clorado	A Desgravación inmediata
Los demás libros, folletos e impresos similares, en hojas sueltas, incluso plegadas.	A Desgravación inmediata	Los demás derivados químicos del caucho natural.	A Desgravación inmediata
Las demás prendas de vestir de punto, de algodón, fibras sintéticas o artificiales.	B Desgravación a los 5 años	Tubos rígidos de polímeros de etileno, propileno, cloruro de vinilo. Tubos de plásticos de fibra vulcanizada.	C Desgravación a los 10 años
Las demás prendas de vestir para hombres o niños confeccionadas con productos de las partidas.	C Desgravación a los 10 años	Placas, hojas, películas, bandas y láminas de los demás plásticos, sin reforzar.	C Desgravación a los 10 años
Las demás prendas de vestir de algodón, para hombres y mujeres, niños o niñas, excepto los de punto.	B Desgravación a los 5 años	Sacos, bolsas y cucuruchos de los demás plásticos.	C Desgravación a los 10 años

Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural, artificial o regenerado.	B Desgravación a los 5 años	Látex de caucho natural, incluso prevulcanizado.	B Desgravación a los 5 años
Los demás calzados con suela de cuero natural y parte superior de cuero natural, que cubre.	B Desgravación a los 5 años	Los demás neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	C Desgravación a los 10 años
		Madera en bruto, tratada con pintura, creosota u otros agentes de conservación.	A Desgravación inmediata
Los demás calzados, con la parte superior de materia textil.	B Desgravación a los 5 años	Maderas tropicales (virola, mahogany, swietenia spp., imbuya y balsa), aserradas o desbastadas.	B Desgravación a los 5 años
artículos de joyería y sus partes de los demás metales preciosos, incluso revestidos o cha	C Desgravación a los 10 años	Papel y cartón hecho a mano (hoja a hoja).	C Desgravación a los 10 años
Artículos de orfebrería y sus partes, de los demás metales preciosos, incluso revestidos.	C Desgravación a los 10 años	Papeles y cartones kraft crudos, de gramaje superior a 150 g/m2 pero inferior a 225 g/m2	B Desgravación a los 5 años
Productos intermedios de hierro o de acero sin alear, con un contenido de carbono, en peso.	B Desgravación a los 5 años	Los demás asientos con armazón de madera, con relleno, (excepto los de la partida 94.02).	C Desgravación a los 10 años

GOBERNACIÓN DE CALDAS**Universidad de Manizales**

Hachas, hocinos y herramientas similares con filo, de metales comunes.	C Desgravación a los 10 años	Los demás asientos con armazón de metal, con relleno (excepto los de la partida 94.02).	C Desgravación a los 10 años
Serruchos de mano, de metales comunes.	A Desgravación inmediata	Muebles de madera del tipo de los utilizados en oficinas, cocinas y dormitorios.	C Desgravación a los 10 años
Cuchillos de mesa de hoja fija, de metales comunes.	C Desgravación a los 10 años	Papel y cartón soporte para papel y cartón fotosensibles, termosensibles, o electrosensible.	A Desgravación inmediata
Tubos y sus piezas de unión, de metales comunes, aislados interiormente.	A Desgravación inmediata		
Construcciones prefabricadas.	C Desgravación a los 10 años		