



EFFECTOS DE LA FIRMA DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS FRENTE A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN COLOMBIA

Catalina de Lima Gómez

**Pregrado en Administración de Empresas
Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA
Bogotá
2019**

**EFFECTOS DE LA FIRMA DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS FRENTE A
LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN COLOMBIA**

Catalina de Lima Gómez

**Director:
Guillermo Sinisterra**

**Pregrado en Administración de Empresas
Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA**

Bogotá

2019

Tabla de contenido

Resumen.....	6
Introducción	7
1. Marco teórico	9
1.1. ¿Qué es el comercio?.....	9
1.1.1. Ventajas y desventajas del comercio.....	9
2. Estado del arte.....	13
2.1 Estudios sobre el impacto de tratados de libre comercio en el mundo	13
2.1.1. Efectos del TLC frente a la agricultura en la Unión Europea	14
2.1.2. Efectos del TLC entre la Unión Europea y México	14
2.1.3. Efectos del TLC entre Estados Unidos y Chile	14
2.2 Estudios varios	15
3. Evolución normativa del comercio	26
3.1. A nivel mundial (GATT y OMC)	26
3.2. Acuerdos de Colombia.....	29
4. Acuerdo con Estados Unidos.....	33
4.1. Negociaciones	33
4.2. TLC con Estados Unidos	35
4.2.1. Acceso a mercados	36
4.2.2. Agricultura.....	36
4.2.3. Industria.....	37
4.2.4. Servicios	38
4.2.5. Compras públicas	38
4.2.6 Inversión y propiedad intelectual	38
5. Evolución de las exportaciones.....	40

5.1. Exportaciones históricas y sector no tradicional en Colombia	40
5.2. Pymes en Colombia.....	40
6. Metodología	44
6.1. Variables que afectan el comercio	44
6.1.1. Tasa de interés	44
6.1.2. Inflación.....	45
6.1.3. Tasa de cambio	46
6.1.4. Crecimiento del PIB	47
7. Resultados.....	48
8. Conclusiones.....	60
Bibliografía.....	62
Anexos	72

Índice de tablas

Tabla 1. Rondas del GATT.....	27
Tabla 2. Diferencias entre el GATT y la OMC	28
Tabla 3. Acuerdos de libre comercio de Colombia.....	31
Tabla 4. Exportaciones de flores 2012-2017	49
Tabla 5. Exportaciones (USD) por cadena a EEUU 2010-2017.....	51
Tabla 6. TRM trimestral 2007-2017	54
Tabla 7. Regresiones lineales por dólares y volúmenes	55

Índice de figuras

Figura 1. Cuadro de negociaciones nivel I y nivel II.....	34
Figura 2. Distribución de pymes por sectores.....	42
Figura 3. Exportaciones colombianas no tradicionales hacia EEUU 2006-2017 por kilo.....	48
Figura 4. Exportaciones colombianas no tradicionales hacia EEUU 2006-2017 por monto.....	50
Figura 5. Exportaciones (KG) por cadena a EEUU 2010-2017.....	52
Figura 6. Exportaciones tradicionales (USDk) por cadena a EEUU 2010-2017	53
Figura 7. Exportaciones totales y crecimiento del PIB.....	56
Figura 8. Exportaciones totales e IPC.....	57
Figura 9. Exportaciones totales y TRM	57
Figura 10. Exportaciones totales y tasa de interés	57
Figura 11. Exportaciones totales y crecimiento del PIB.....	58
Figura 12. Exportaciones totales e IPC.....	58
Figura 13. Exportaciones totales y TRM	59
Figura 14. Exportaciones totales y tasa de interés	59

Resumen

El siguiente artículo de investigación trata de determinar si el TLC con Estados Unidos tuvo un efecto en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales por medio del análisis del tratado y su alcance para la economía colombiana. Los sectores no tradicionales de exportación se presentan y se analiza el desempeño de las variables independientes como el PIB, la tasa de cambio real y el IPC en su relación con el comportamiento de las exportaciones. Se utiliza una metodología cuantitativa de análisis por medio de regresiones lineales y series históricas y cualitativa para entender la coyuntura general del sector exportador. Las estimaciones y análisis arrojaron dos contribuciones importantes i) por el volumen bajo manejado en las exportaciones no tradicionales, las variables son completamente insignificantes y ii) aunque algunos sectores se vieron beneficiados con el TLC, la mayoría tuvo consecuencias negativas. Se concluye entonces que la firma del tratado no ha sido beneficioso para Colombia.

Introducción

El libre comercio entre países no ha sido siempre una realidad. Este concepto se empezó a desarrollar en 1947, después de la Segunda Guerra Mundial, y con la implementación del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT en inglés). A partir de este, se establecieron reglas internacionales que dictaminan el comercio, se negociaron reducciones para el libre flujo de bienes y servicios y se monitorean y registran transacciones sobre comercio y políticas relacionadas con el intercambio de productos. Hoy en día, el libre comercio es fomentado y apoyado por instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial de Comercio (OMC, anteriormente GATT).

Colombia cuenta con más de veinte tratados de libre comercio (TLC) con diferentes países. El primero en ser firmado fue el Acuerdo Colombia-Comunidad Andina, firmado el 16 de mayo de 1969, y que incluía a Bolivia, Ecuador y Perú. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, “en la última década, la política de comercio exterior de Colombia se fundamentó en la profundización de las relaciones comerciales con la Comunidad Andina y en los esfuerzos para obtener acceso unilateral a ciertos mercados, en especial el de Estados Unidos, a través de los esquemas ATPA/ATPDEA” (Mincomercio, s.f.a, párr.1). Estos acuerdos han incrementado la productividad del país, han ayudado a mantener una relación diplomática estable y han sido determinantes para el desarrollo tanto económico como social de Colombia.

El TLC con Estados Unidos, que fue firmado y entró en vigencia el 15 de mayo de 2012, mejoró las relaciones bilaterales entre países y forzó a Colombia a competir con productos extranjeros. Aunque en un comienzo se pensó que iba a afectar directamente a los campesinos y productores nacionales, se ha evidenciado cómo este tratado ha logrado aumentar las exportaciones no tradicionales en los años que lleva vigente. A través de este se ha logrado tener acceso a mercados, tanto industriales como agrícolas, y este “contribuye a crear empleo y mejorar el desempeño de la economía nacional, pues beneficia a los sectores exportadores que podrán vender sus productos y servicios, en condiciones muy favorables, en el mercado estadounidense” (Mincomercio, s.f., párr. 4).

El alcance del acuerdo no ha favorecido a las exportaciones no tradicionales en Colombia, que incluyen los productos químicos, agropecuarios, metalúrgicos y alimentos. Hoy en día hay facilidad para encontrar productos de diferentes sectores en el mercado y no es sorpresa encontrar marcas nacionales e internacionales. Sin embargo, los niveles se han mantenido en niveles bajos. A partir de esto se plantea la pregunta: ¿cuál fue el efecto de la firma del TLC con Estados Unidos sobre las exportaciones no tradicionales en Colombia?, que tratará de explicar con mayor profundidad y precisión el impacto que se generó en la economía a partir de la firma de este tratado. Se presentan, entonces, tres puntos de discusión principales que son: 1. el tratado del TLC con Estados Unidos dio la oportunidad a productos colombianos de ingresar en el mercado americano a menores costos y por ende ser más competitivos, 2. las pymes sintieron un efecto negativo mientras las grandes empresas se vieron beneficiadas y 3. los sectores más beneficiados con el TLC son los sectores no tradicionales.

Es necesario realizar este tipo de estudios pues la investigación y literatura en cuanto a los acuerdos o tratados comerciales y los impactos que han tenido en los países y en los diferentes sectores de la economía son limitados. Para que un país tome la decisión de firmar o no un tratado, debería primero analizar los efectos que ha tenido en economías similares y decidir si implementarlo o no, pues puede que impulse el desarrollo económico interno, como puede que desestabilice el sistema y frene el crecimiento económico.

En este estudio, se encontró que la relación que hay entre las variables independientes, estas siendo el crecimiento del PIB, la tasa de cambio, la tasa de interés y el IPC, no tienen relación directa positiva con la variable dependiente, es decir, con las exportaciones no tradicionales. Además, se encontró que las pymes, por su tamaño, tienen mayor dificultad en poder exportar y que el proceso para comercializar sus productos es más largo y tedioso por las trabas que tienen tanto internas como externas.

1. Marco teórico

1.1. ¿Qué es el comercio?

1.1.1. Ventajas y desventajas del comercio

El comercio es una actividad socioeconómica que consiste en el intercambio de bienes y servicios, ya sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio de algo por una cosa de menor, mayor o igual valor (Vélez, 2008). Esta rama de los negocios incluye cualquier actividad que, directa o indirectamente, facilita el intercambio de bienes. Cada país regula las actividades comerciales que se dan dentro de este, pero la Organización Mundial de Comercio, o la OMC, es la entidad internacional encargada de regular y vigilar el comercio a nivel mundial. La OMC ha establecido ciertos parámetros que los países deben seguir para poder desarrollar esta actividad económica de manera transparente, incluyendo el comercio sin discriminaciones, el comercio más libre de manera gradual mediante negociaciones, la previsibilidad mediante consolidación y transparencia, el fomento de una competencia leal y la promoción del desarrollo y la reforma económica (Organización Mundial del Comercio, s.f.a.).

La teoría del comercio internacional dicta que los países deben concentrarse en los bienes y servicios que están preparados para producir con mayor eficiencia y obtener de otros países lo que producen con menor eficiencia. A través de la historia se ha tratado de mostrar las ventajas y desventajas que genera el comercio internacional, y autores como David Ricardo y Adam Smith han influido en esto. Smith es reconocido como el fundador de la economía moderna y por ser uno de los primeros que argumentó a favor del libre comercio. A través de *La riqueza de las naciones*, publicación suya de 1776, intentó explicar el comercio internacional a través del concepto de ventajas absolutas, que es la diferencia de costos entre países que producen el mismo bien o servicio (Smith, 1958).

Según Adam Smith (1958), el comercio internacional se deriva de la condición humana de intercambiar una cosa por otra mejor, beneficiándose del intercambio y obteniendo ganancias de esta actividad. Es beneficioso para los países porque los anima a mejorar sus poderes productivos y a aumentar su producción anual al máximo nivel, incrementando así el nivel real de ingresos y de riqueza de la sociedad.

Esta idea se conecta con la división del trabajo, pues argumenta que, cuando se establece un acuerdo comercial con otro país, se aumenta la división del trabajo haciendo que se aumenten los niveles de producción de los bienes y servicios que se producen en ambos países. Esto, entonces, significaría que la riqueza y la población del país crecería de manera exponencial (Schumacher, 2012).

De igual manera, Smith argumenta que otra de las ventajas que trae el comercio internacional es la nueva competencia a la que se enfrentan los productores locales. Esto hace que los monopolios en los diferentes sectores de producción se disminuyan. Además, suscita la transferencia de conocimiento y tecnología entre países que generan un desarrollo económico y, por ende, un aumento en la riqueza (Schumacher, 2012).

Por otro lado, Ricardo desarrolló una teoría del comercio internacional que se basa en la ventaja competitiva y la especialización. Introdujo esta idea en su obra *Principios de economía política y tributación* publicada en el año 1817 en el Reino Unido. La idea principal detrás de la ventaja competitiva es que cada país, independientemente de su capacidad de producción, puede tener actividades de comercio beneficiosas. Un país que tiene ventaja de producción sobre otros no exportaría todo, sino solo los bienes sobre los cuales tiene ventaja. Entonces un país consideraría de su beneficio importar bienes que, aunque los puede producir, los consigue a mejores precios en el exterior. Los países que se encuentran en una desventaja tecnológica y que no tienen ninguna ventaja competitiva pueden exportar los bienes y servicios cuya desventaja comparativa es menor e importar los bienes y servicios cuya desventaja comparativa es mayor. Así, tanto los países con ventaja como los países con desventaja se benefician del intercambio comercial (Irwin, 2017).

Aunque las posturas de Ricardo y de Smith han sido la base de la economía, estas están un poco alejadas de la realidad. Primero por el hecho de que tienen más de 200 años y segundo porque la economía mundial ha cambiado significativamente desde ese entonces. Sin embargo, hay que resaltar que ambos apoyan e impulsan el comercio internacional, describiendo en sus obras los beneficios que este tiene no solo para los países, sino para la economía mundial.

El comercio internacional es importante, pues contribuye a aumentar la riqueza de los países, variable que se mide a través del PIB, el indicador de producción de bienes y servicios que

genera un país anualmente (Millet, 2011). Montserrat Millet (2011) asegura que la libertad de comercio permite la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial que está íntimamente relacionada con la renta económica generada y con su distribución. No obstante, muchos países y administraciones se han mostrado resistentes a la apertura del comercio internacional y el cambio ha costado años de ajustes.

Adicionalmente, el comercio internacional genera economías de escala, pues se utiliza totalmente la capacidad productiva del país, ya que se produce en grandes montos reduciendo costos y aumentando los ingresos. También aumenta la competencia entre las organizaciones haciendo que estas busquen mayor desarrollo tecnológico para innovar en sus procesos productivos, incentiva la transferencia de tecnología y facilita la diversificación de bienes y servicios que permiten que el cliente tenga un rango más amplio de escogencia, generando así un aumento en las utilidades (Millet, 2011).

Según Dani Rodrik (2018), profesor de economía política internacional en la escuela de gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard, el comercio internacional no solo beneficia a ambos países, sino que cubre estándares regulatorios, establece reglas en temas de salud y de seguridad, dicta las pautas para la inversión, el sector financiero y los bancos, regula la propiedad intelectual, el trabajo y el medio ambiente, entre otros. Argumenta que los acuerdos entre países van más allá de las fronteras nacionales y buscan que haya integración en un nivel tanto macro como micro, que abarque más aspectos de los que se tienen en mente.

Aunque el autor mencionado anteriormente presenta ventajas del comercio, también muestra las desventajas que puede tener frente a los países que firman. Afirma que la mayor amenaza es que el país más grande o con mayor poder puede manipular los términos del comercio para su beneficio y al costo de la contraparte por medio de las tarifas óptimas. De igual manera, expone que los países con menor capacidad de producción son más propensos a tener efectos negativos en cuanto a bienes y servicios que sean clasificados bajo propiedad intelectual, pues los precios son más altos, haciéndolos menos competitivos frente a los países desarrollados.

Por otro lado, Dingemans y Ross (2012) afirman que el comercio puede traer diversificación a los países, pues el comercio entonces operaría de manera estratégica, introduciendo mayor estabilidad en los ingresos por exportaciones, puede generar cambios

estructurales positivos en la economía y por ende, impulsar el crecimiento económico sostenido. Sin embargo, exponen que se debe ser cuidadosos a la hora de considerar la diversificación, pues de nada serviría presumir de que las exportaciones son más diversas cuando se logra acceder a 10 mercados nuevos cuando el 95% de las exportaciones totales se dan en un solo mercado.

Aunque los economistas defienden siempre su posición sobre el beneficio incuestionable de pactar y firmar tratados de libre comercio, se debe tener precaución y no se debe basar solamente en la teoría, pues el comercio internacional abarca diversos aspectos en un espectro inmensamente grande. Si bien aquí se presentan algunas ventajas y desventajas, es pertinente hacer un análisis más detallado y a fondo para poder entender las implicaciones que podría tener un acuerdo para así tratar de mitigar los riesgos y en últimas beneficiar al país en todos sus sectores, aumentando la capacidad de producción e impulsando el crecimiento económico.

2. Estado del arte

2.1. Estudios sobre el impacto de tratados de libre comercio en el mundo

Por motivos de la investigación y para poder más adelante comprobar o refutar la idea de que los tratados de libre comercio aumentan las exportaciones de los países generando crecimiento económico, es de vital importancia tener el contexto del impacto de otros tratados en diferentes países. En un estudio titulado *The Impact of Free Trade Agreements Between Developed and Developing Countries on Economic Development in Developing Countries*, llevado a cabo por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido, en donde se analizó el impacto que generaban los tratados de libre comercio entre países desarrollados y no desarrollados, se encontró que el comercio aumenta como consecuencia de los acuerdos. Además, encontraron una relación directa entre los TLC y el crecimiento comercial de los países. Para sustentar esta idea, usan como ejemplo el tratado entre la Unión Europea y Singapur, en donde se vio un crecimiento del 10.4% en un rango de 10 años. Sin embargo, el estudio afirma que, de los tratados analizados, no todos tuvieron impactos positivos en el crecimiento comercial. Por ejemplo, el tratado entre la Unión Europea y MED mostró un impacto positivo en las exportaciones desde la UE hacia MED, pero no de MED hacia la UE (Stevens, Irfan, Massa, & Kennan, 2015).

Este estudio analiza diferentes variables que afectan a los países cuando se firman tratados. No solo se enfocan en la reducción de tarifas, sino que también evalúan el crecimiento tecnológico y la cantidad de inversión extranjera que han generado. Muestran cómo el tratado entre Estados Unidos y Chile ha sido de beneficio para Chile en términos de los reportes financieros de las fincas productoras en dicho país.

Los autores concluyen diciendo que no hay respuesta correcta o incorrecta cuando se trata de responder a la pregunta por el impacto que tienen los TLC entre países desarrollados y países en desarrollo. Aseguran la dificultad que se presenta en el análisis de este tipo por la falta de estudios pre tratados que hay. Entonces, no hay punto de comparación. De igual manera, concluyen que los tratados de libre comercio no son un pase dorado con el cual se llega al punto máximo de comercio, ni son una fuente de peligro las actividades comerciales de los países.

2.1.1. Efectos del TLC frente a la agricultura en la Unión Europea

Por otro lado, la Unión Europea publicó en el 2017 un artículo en que discutían el impacto de los tratados de libre comercio en la agricultura. En él apoyan dichos acuerdos y argumentan que en la próxima década el 90% de la demanda de comida en la UE será producida por fuera y, por ende, es necesario tener acuerdos. En el artículo se enfocan principalmente en tres acuerdos: UE-México (2000), UE-Suiza (2002 y 2005) y UE-Corea del Sur (2011). Muestran cómo los TLC han tenido impacto positivo en la economía de la Unión Europea estimando que entre los tres acuerdos se han aumentado las exportaciones de agricultura en más de €1 billón, creando 20000 empleos directos y 8000 indirectos en este sector de la economía. Los autores aseguran que el comercio y los tratados se dan de mejor manera entre países que comparten lengua y cultura, pues hay conexión directa con los consumidores. En conclusión, afirman que, aunque la mayoría de los términos ocurren dentro del marco del acuerdo, mucho pasa también por fuera (Norton Rose Fulbright, 2017).

2.1.2. Efectos del TLC entre la Unión Europea y México

En una investigación conducida por el Banco BBVA, en la cual se analizaron los efectos del tratado de comercio entre la Unión Europea y México quince años después de su implementación, Serrano, Martínez, Rodríguez y Salazar (2015) encontraron que el tratado benefició los flujos comerciales para cada país donde tenían ventajas competitivas, además del incremento del flujo de inversión directa desde la UE hacia México, lo cual permitió aumentar las exportaciones mexicanas hacia otros países en el mundo. El tratado no solo se enfocó en la liberalización del comercio, sino que también se pactaron términos de servicios e inversión siguiendo los límites que la OMC estableció en términos de la nación más favorecida.

Los autores muestran diferentes gráficas en las cuales se observan las variaciones de las exportaciones de productos entre el 2002 y el 2013, así como los flujos de inversión. Aunque para la investigación se tomaron en cuenta los productos mineros y energéticos, se evidencia un crecimiento sustancial y sostenido en el tiempo desde que se firmó el acuerdo.

2.1.3. Efectos del TLC entre Estados Unidos y Chile

La CEPAL también ha realizado varios estudios en donde se analizan los impactos de los tratados. En uno de ellos, se habla sobre los beneficios que trajo la alianza comercial entre Estados Unidos

y Chile (Durán, de Miguel, & Schuschny, 2001). Se evidenció cómo Chile aprovechó esta alianza y aumentó el envío de diferentes productos hacia el país norteamericano, los cuales fueron mayores que todos los envíos hechos a los demás países. Sin embargo, se exponen diferentes problemas que se dieron a partir de la implementación del acuerdo, como el estancamiento de ciertos sectores por la falta de claridad del TLC.

2.2. Estudios varios

El intercambio de bienes y servicios se puede trazar hasta la era prehistórica de la humanidad, cuando tribus de *Homo sapiens* cambiaban piezas entre ellos para así aumentar sus herramientas y mejorar la caza. La evidencia ha ido mostrando cómo, con el pasar de los años, la especie humana ha aumentado su capacidad de intercambio, desarrollando rutas de comercio y puliendo un sistema de canjeo que hoy en día sigue vigente. Sin embargo, este ha cambiado y se ha ido desarrollando al punto de que existen tratados de comercio entre naciones y países. El modelo de tratados de libre comercio se ha introducido y ha generado beneficios para ambas partes, pues permite exportar e importar diferentes productos y servicios a menores precios y sin las trabas que se aplicaban anteriormente.

Para lograr la apertura económica que permite el desarrollo, Colombia ha estado firmando tratados de libre comercio con diferentes países en diferentes continentes. Es importante tener claridad en el concepto y saber que un tratado de libre comercio (TLC) es un compromiso firmado entre diferentes países para eliminar o disminuir los aranceles entre ellos, independientemente de los aranceles fijados con los países que no se encuentran dentro del acuerdo (Hernández, 2014). Estos acuerdos aumentan la productividad, eficiencia y competitividad de los países y, entonces, un tratado de libre comercio debería ser un instrumento de intercambio y de desarrollo para los países y las regiones que participen en él (Acosta & Falconí, 2005). De igual manera, un tratado de este tipo incorpora temas de acceso a nuevos mercados y aspectos normativos relacionados con el comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico y asuntos laborales. Cuando se tiene claridad sobre el significado de un TLC y el alcance que tiene, se puede argumentar si este tipo de acuerdos genera ventajas o desventajas para los países.

El acuerdo entre Colombia y Estados Unidos cobró vigencia el 15 de mayo de 2012, fecha a partir de la cual se empezó a dar el intercambio de bienes y servicios entre ambos países. Sin embargo, el intercambio comercial se empezó a dar en 1977, cuando Estados Unidos otorgó por primera vez un paquete de preferencias comerciales a Colombia (Cárdenas & García, 2005). A partir de ahí, y aunque se hicieron cambios y modificaciones en el tiempo, el comercio entre Colombia y Estados Unidos ha ido creciendo anualmente. Estos mismos autores estimaron que el comercio bilateral aumentaría en un 40%, dato que ha sido confirmado por María Clara Lacouture, presidente de la Cámara de Comercio Colombo Americana, quien afirma que las exportaciones no mineroenergéticas aumentaron del 16,8% al 40,42% después de la firma del tratado (Dinero, 2019). Actualmente, el TLC firmado ha beneficiado las exportaciones de productos colombianos a Estados Unidos y ha diversificado el portafolio de productos enviados al extranjero, que incluye más de 97 productos. Según el DANE, el sector de agroindustria se ha visto beneficiado con la exportación de frutas como limón Tahití, uchuva y aguacate hass. Cifras oficiales a marzo de 2019 muestran que, históricamente, las exportaciones han crecido y alcanzaron un nivel de US\$3.337,5 millones (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2019).

En el artículo *Impacto del TLC con Estados Unidos sobre los sectores económicos colombianos*, el autor, Silvio Montiel Paternina (2013), describe cuáles han sido los principales sectores económicos colombianos que se han visto afectados por la firma del tratado y que incluyen la ganadería, la agricultura y la avicultura. En su escrito muestra cómo los ganaderos han sentido un efecto negativo por no cumplir con los requisitos establecidos por Estados Unidos para exportar productos cárnicos y lácteos, pero el sector agrícola se ha visto beneficiado por el aumento en exportaciones de flores, café y banano. El autor llevó a cabo la investigación por medio de personas expertas en dichos sectores, incluyendo ministros y presidentes de gremios. Después de exponer la situación específica de cada sector, Montiel concluye que, en los primeros años del tratado, los resultados fueron negativos por falta de infraestructura, tecnología y apoyo del gobierno. Sin embargo, dice que se espera que las exportaciones para los sectores mencionados sean positivas. Es importante recalcar que el autor se basó en información tomada en el 2013 y el balance de las exportaciones ha cambiado en los últimos años.

Adicionalmente, se usa la variable en el artículo *Retos y oportunidades competitivas para el sector textil-confección desde la perspectiva del Tratado de Libre Comercio (TLC) Colombia – Estados Unidos* (Ríos, Martínez, & Carvajal, 2016) para exponer la importancia que tiene este acuerdo y el impacto que tuvo en diferentes sectores productivos del país. Aunque el estudio se enfoca en los retos y oportunidades competitivas del sector textil-confección en Manizales, se presenta la idea de que la importancia no es el tratado en sí, sino el aprovechamiento de este como proceso que ayuda a la transformación y desarrollo de diferentes sectores. La metodología de la investigación es de tipo descriptivo explicativo, a través de la cual se encontró que hay factores del entorno que favorecen el cumplimiento propuesto de las exportaciones alcanzando un nivel deseado en cuanto a productividad y competitividad del sector. Las autoras hacen énfasis en la importancia de aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el tratado de libre comercio con Estados Unidos. Aunque el artículo habla solo de un sector en específico, se tiene en cuenta ya que esta investigación está basada en las exportaciones no mineras o no tradicionales desde Colombia hacia Estados Unidos.

Uno de los sectores con mayores beneficios después de la firma del tratado fue el sector agrícola. En el artículo *Cinco años de implementación del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos: Análisis del desarrollo sobre el sector productor arrocero* (Quintero & Sotomayor, 2018) se evidencia el impacto social y económico que ha habido después de la firma del tratado. El estudio se llevó a cabo a través del análisis de índices de variables macroeconómicas como el índice de complementariedad comercial (ICC) que se usa para identificar el flujo comercial entre ambos países. El artículo explica el proceso por el que ha atravesado Colombia y que ha generado apertura económica y, de igual manera, muestra cómo ha sido la participación social de los arroceros colombianos en esta apertura. El autor concluye que el TLC con Estados Unidos ha sido perjudicial para el sector arrocero, porque existe una desventaja comparativa en términos comerciales y desventajas en las relaciones de intercambio por diferentes factores que incluyen el oligopolio de las molineras o la falta de tecnificación sanitaria y fitosanitaria. Se cierra con una recomendación de mejorar las condiciones del tratado para poder favorecer a campesinos y así incrementar la economía local.

Siguiendo la misma idea del párrafo y del artículo pasado, la investigación *Los efectos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y los precios del maíz colombiano* (Trochez, Valencia, & Salazar, 2018) evalúa los efectos que ha generado el acuerdo sobre los precios y la comercialización de este producto que es un alimento básico en la canasta familiar. Los autores plantean la pregunta de si el aumento de las importaciones de maíz provenientes de Estados Unidos ha tenido un efecto de disminución en los precios de comercialización de maíz cáscara, amarillo y blanco en las plazas de mercado colombianas. Llevan a cabo la investigación a través de un modelo lineal mixto, con la variable de precio comercializado por kilo siendo la dependiente. Estipulan un lapso de 20 años, desde 1996 hasta 2016, dentro de los cuales comparan el cambio en precios antes y después del acuerdo. Los autores concluyen que, aunque el TLC fue provechoso para las industrias alimenticias que usan este producto como insumo, afectó negativamente a los productores pues venden el maíz a menores precios que el maíz importado, percibiendo menos ganancias.

En los artículos presentados anteriormente, la variable independiente es el tratado de libre comercio y en estos se evidencia de qué manera se ha afectado la producción, comercialización e incluso precios de algunos productos no tradicionales como lo son el arroz, el maíz y las producciones textiles. Aún no se puede demostrar si los productos colombianos lograron entrar a menos costos al mercado americano y ser más competitivos, pero sí se tiene certeza de que las exportaciones no minero energéticas aumentaron gracias al tratado.

Conocidas como *pymes*, las pequeñas y medianas empresas son esenciales para la economía de los países. Se han consolidado como un grupo fuerte para los países emergentes pues no solo aportan a la producción de bienes y servicios, sino que también generan empleo y equilibran la balanza de la oferta y la demanda, además de ayudar a que la distribución de la riqueza sea más justa. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, define a este grupo como empresas independientes, no subsidiarias, que emplean un número no significativo de personas (2019). Existen diferentes tipos de pymes dependiendo de las variables que se usan para medir su tamaño, ventas, empleo o capital invertido (Cabrera, de la Cuadra, Galetovic, & Sanhueza, 2009). En Colombia y según Confecámaras, hay aproximadamente 1.500.000 micro, pequeñas y medianas empresas registradas en el Rues. Para que sean clasificadas

como pymes, deben cumplir con los requisitos establecidos en la Ley 905 de 2004, que regula el valor de los activos y el número de empleados de la empresa (Grupo Bancolombia, 2018). Actualmente, y por los beneficios que generan en la economía y en la sociedad, los gobiernos han estado ofreciendo incentivos, líneas de crédito, garantías de acceso a crédito y programas de apoyo para el crecimiento de dichas empresas.

Las pymes, en comparación con las multinacionales y como es mencionado anteriormente, son empresas de tamaño pequeño o mediano que permite que se adapten con mayor facilidad al cambio. Este tipo de empresas tienen una mayor capacidad de reacción frente una demanda inestable o insuficiente y, muchas veces, tienen un contacto directo con los clientes, lo cual genera un valor agregado. Por el contrario, las multinacionales, por su tamaño, pueden aprovechar oportunidades de mercado a nivel internacional, trabajan en economías de escala y tienen mayor competitividad y poder de mercado por sus capacidades económicas. Según Julián Domínguez, presidente de Confecámaras, las pymes contribuyen con el 81% del empleo y aportan al 45% del PIB de Colombia (DataiFX, 2018). Sin embargo, en el 2018, solo el 19% de las pymes del país reportaron exportaciones, y el 39% de estas exportó a Norteamérica (Asociación Colombiana de las micro, pequeñas y medianas empresas, 2018). Aunque el TLC ha quitado barreras y ha incentivado el comercio entre ambos países, los principales motivos que frenan la exportación incluyen el proceso de exportación, la falta de servicios o productos exportables, la falta de competitividad del producto, la falta de certificaciones y la falta de recursos económicos (Asociación Colombiana de las micro, pequeñas y medianas empresas, 2018). Es evidente que las pymes han sentido un efecto negativo, pues los niveles de empresas pequeñas y medianas que han exportado han sido mínimos. Diferentes barreras como la falta de infraestructura, los extensos procesos y los altos costos de producción han hecho que las exportaciones se queden estancadas.

En el artículo *What are the factors that affect innovation in growing SMEs* (Heimonen, 2012), se busca identificar los factores que afectan la innovación que hay detrás del crecimiento de una pequeña y mediana empresa. El estudio usa sistemas de derechos intelectuales de autor como base de la innovación, pues estas incluyen patentes, modelos de utilidad y diseños registrados. El estudio se llevó a cabo en 348 pymes en proceso de expansión en Finlandia. Se desarrolló y se probó un modelo teórico. Para analizar la información, el autor utilizó un modelo

de regresión lógica. Se encontró que, del total de las empresas, alrededor del 8% eran pymes que estaban con crecimiento innovador. La mayoría de estas operan en el sector de servicios y manufactura y tienen una ventaja competitiva en el corto plazo por estar creciendo de manera innovadora. Este artículo es de gran ayuda, pues describe qué son las pequeñas y medianas empresas, cómo operan y cuáles son los factores determinantes de crecimiento de estas. Se puede usar ya que se debe definir la variable *pymes* de la manera más clara para que el lector entienda de lo que se está hablando. Es importante también entender cuáles son los sectores que mayor impacto tienen en la economía y porqué.

Las pymes son entidades fundamentales para el desarrollo de la economía de un país, pues generan empleos, innovan y se adaptan mejor al cambio que las empresas grandes y con mayor trayectoria. En el artículo *La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas* (Velásquez, 2004) se discute la importancia que tienen este tipo de empresas en Colombia y lo que significan para el desarrollo internacional del país. El artículo muestra la manera en la que la estructura económica de países industrializados y en desarrollo contiene un alto número de pymes. También muestra la realidad de las pymes en Colombia y el problema que estas tienen, pues no existen prácticas competitivas para que ellas puedan sobrevivir en el largo plazo. Finalmente, el artículo presenta una serie de recomendaciones en el marco de ventajas competitivas que permitan que las pymes en Colombia aumenten las exportaciones no tradicionales. El artículo escrito por Francisco Velásquez Vásquez es relevante, pues no solo muestra las ventajas económicas que traen las pymes, sino que también muestra la realidad de dichas empresas en diferentes países permitiendo hacer una comparación efectiva con la realidad colombiana.

Por otro lado, el artículo publicado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), *Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach* (2000), se habla de qué son las pymes y qué significan estas empresas a nivel mundial. Se argumenta que las pymes juegan un papel importante en el crecimiento económico, pues generan entre el 60% y el 70% del empleo total de la mayoría de países. Además, se exponen los sectores en los que se encuentran las pymes y el nivel de innovación que estas tienen. Como este artículo no es una investigación, no tiene ninguna metodología. Sin embargo, discute puntos definitivos como el

desarrollo sostenible que deben tener las pymes y los incentivos que los gobiernos deben implementar para apoyar el crecimiento continuo de las pequeñas y medianas empresas. Es importante tener esta información para saber cuál es el marco de las pymes a nivel internacional y así poder tener un mayor entendimiento de esta variable.

Los países han aprovechado los acuerdos comerciales para beneficiarse y volverse más competitivos exportando productos en los que se especializan mientras importan productos y servicios que no tienen. Diferentes sectores económicos se ven afectados o beneficiados por los acuerdos. En el artículo *Alcances de los TLC firmados con Estados Unidos y Corea para las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia: un análisis del discurso* (Yepes-Lugo & Ruiz-Morato, 2017), se evidencia el impacto que han generado estos tratados. Los autores utilizan una metodología descriptiva y cualitativa y plantean varias hipótesis que prueban. Concluyen que hoy en día, y cada vez más, las empresas jóvenes están tomando la decisión de exportar, un fenómeno que se llama *born global*. Identifican, además, los factores que determinan el desarrollo exportador de las pymes y su proceso de internacionalización. Es importante poder comparar los efectos que tratados de comercio con diferentes países tienen con las pymes en Colombia. Aunque el principal enfoque de este estudio es el TLC con Estados Unidos, poder analizar el efecto del TLC de Colombia con Corea es de gran relevancia e importancia.

De igual manera, el artículo *Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia* (Escandón & Hurtado, 2014) habla de los componentes que apoyan el proceso de exportación e internacionalización temprana en Colombia. Las autoras utilizan información de la base de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para poder formular un modelo de ecuaciones estructurales que distinga las variables que afectan dichos procesos. Concluyen que cada día es más común que las pymes apenas empezando tomen la decisión de exportar. Creen que el entorno, la influencia del sector económico, las nuevas tecnologías, las empresas competidoras y la intensidad exportadora llevan a que dichas empresas tomen esta decisión. Es importante tener esta perspectiva, pues esto impulsa la economía y se evidencia cómo el TLC puede ser de beneficio para las pymes que buscan exportar.

Los sectores no tradicionales de exportaciones pertenecen a aquellos productos que se exportan con poca frecuencia y que generan pocas ganancias, haciendo que el país no sea dependiente de estos. Se consideran no tradicionales aquellas distintas del café, el petróleo, el carbón, el oro y el banano, es decir, productos de los sectores de químicos, agro, metalúrgica, alimentos y vehículos (López, López, & Montes, 2015). Con el pasar de los años, estos bienes se han vuelto más apetecidos y demandados internacionalmente. En Colombia, han representado la minoría de ingresos por exportaciones, pero la apertura económica que se dio en la década de los noventa logró que dichos productos exportados contribuyeran a dinamizar el crecimiento económico, debido a sus mayores ganancias en productividad y a las externalidades que transmiten a los demás sectores (Mesa, Cock, & Jiménez, 1999). Las ventas de estos productos se han visto influenciadas y afectadas por diferentes factores, siendo la tasa de cambio contra el dólar el que más efecto genera. Según Martha Misas, María Teresa Ramírez y Luisa Fernanda Silva, autoras del artículo *Exportaciones no tradicionales en Colombia y sus determinantes*, “la tasa de crecimiento de las exportaciones no tradicionales en Colombia se caracteriza por la ausencia de un patrón general de comportamiento, hecho que puede ser corroborado al analizar la evolución de dicha tasa durante diferentes períodos de tiempo” (2001, pág. 4). Es relevante tener claridad en esto, pues, aunque las exportaciones no tradicionales dependen de los tratados y acuerdos comerciales entre países, la tasa de cambio, entre otras variables, es definitiva para el flujo de bienes entre países.

Históricamente, las exportaciones tradicionales han marcado la pauta de exportación para Colombia. Las cifras han sido siempre más altas que las exportaciones no tradicionales por ser los productos más producidos y que mayores incentivos tienen por parte del gobierno. Solamente el año pasado, el monto de las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas fue de US\$2.004,2 millones. Según el DANE, estos productos fueron enviados principalmente a Estados Unidos, con un 24,3 %, seguido por China con 12,4%, Panamá con 6,6% y Turquía con 5,1% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2019). El panorama en las exportaciones del país se ve claro, sin embargo, hay que ser prudentes pues en el escenario internacional hay ralentización y guerras comerciales. La firma del TLC con Estados Unidos ha generado un déficit comercial que superó los 59.000 millones, pues factores determinantes como la tasa de cambio y el aumento de importaciones acompañado de disminución de las exportaciones

han afectado la balanza (Portafolio, 2019). Según el DANE, las exportaciones de productos no mineroenergéticos pasaron de US\$21.982 millones en 2012 a US\$10.023 millones en 2016 desde que entró en vigor el tratado (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2019).

En cuanto a las exportaciones tradicionales, se podría decir que estas determinan el crecimiento o declive de ciertos sectores en la industria y generan una identidad del país en el mercado internacional. En el artículo *El desarrollo de la marca país: base para posicionarse a través de las exportaciones no tradicionales* (Barrientos, 2014), se habla de cómo la identidad del país ayuda a aumentar dichas exportaciones. El autor habla del concepto de la marca país, el significado de esta y el impacto que genera, incluyendo el favorecimiento de la introducción de marcas domésticas en el exterior y la potencialización de las exportaciones. Explica cómo estudios realizados determinan dos variables que influyen en el comercio exterior: el gobierno y las oportunidades. Entre sus diferentes conclusiones, Barrientos afirma que la marca país está siendo implementada por los países para posicionarse frente a sus competidores y establecer una oferta clara de sus bienes y servicios. Dice también que las ideas que hay frente al comercio exterior están directamente relacionadas con la importancia y relevancia que se le dé a la marca país.

El sector tradicional abarca muchos factores e industrias. Cuando se dio la transición de un modelo económico proteccionista a un modelo de apertura económica, Colombia se vio tremendamente beneficiada, pues impulsó la producción de las pequeñas y medianas empresas aumentando los niveles de exportación históricos y generando ingreso de capital al país. Para poder entender los efectos que tuvo el TLC sobre las exportaciones no tradicionales, es importante entender los hechos históricos que llevaron a la apertura económica en los años 90 impulsada por el presidente César Gaviria Trujillo. El artículo *Apertura económica en Colombia y el sector externo (1990-2004)* (Nájar, 2012) provee información al lector sobre los antecedentes del comercio internacional, los planes nacionales de desarrollo que se tenían y cómo estos se implementaron con el propósito de apoyar las exportaciones. La autora concluye que el sector mayormente afectado por la apertura económica fue el sector agrícola, pues los campesinos se vieron afectados negativamente por la baja rentabilidad de los productos gracias a la entrada de productos del extranjero debido a los bajos aranceles. Sin embargo, se afirma que, en dicho rango

de años, el PIB aumentó gracias a las exportaciones no tradicionales, incluidas las del sector industrial de confecciones, textiles, productos químicos y cueros.

Otro factor determinante para las exportaciones es la tasa de cambio con la cual se esté trabajando en el momento. Esto es porque, a partir de esta, los productos pueden ser más baratos o más costosos, haciendo que las ganancias de los productores varíen. Botero y Meisel (1988) explican en su artículo *Funciones de oferta de las exportaciones menores colombianas* la manera histórica en la que Colombia ha llevado las exportaciones enfocándose en las exportaciones menores, es decir, todas las que no son café, carbón, oro, petróleo y sus derivados. Utilizaron un modelo de variables independientes, incluyendo el precio relativo real, la capacidad instalada y el salario real, y encontraron que las exportaciones no tradicionales que llegan a Estados Unidos están principalmente regidas por dichas variables. Afirman que las exportaciones menores en Colombia están constituidas por excedentes, pero que todas dependen de las variables que plantearon y que la tasa de cambio afecta tanto la producción como la socialización de los bienes y productos producidos internamente. Aunque este artículo tiene más de 20 años, es útil, pues explica la evolución y además se enfoca en las exportaciones por regiones, lo cual permite un mayor entendimiento de la economía del país.

Es importante también tener claridad sobre lo significativos que son los diferentes sectores económicos para la economía colombiana y las diferentes regiones del país. Es por eso por lo que se toma el artículo *Panorama financiero empresarial en Colombia 2009-2010: un análisis por sectores* (Correa & Castaño, 2011), pues en este se analiza el desempeño financiero que reportaron diferentes empresas de diferentes sectores a la Superintendencia de Sociedades de Colombia y que incluyen sectores como agricultura, minería, servicios, industria, comercio y construcción. Aunque este es un artículo con casi diez años, es relevante, pues se llevó a cabo justo antes de que se implementara el tratado de libre comercio con Estados Unidos. Los autores concluyen que el sector minero sigue siendo el más fuerte en cuanto a exportaciones y producción, mientras que el sector agrícola es el que presenta mayores dificultades no solo por problemas de liquidez, rentabilidad o endeudamiento, sino también por problemas de cambio climático y competencia internacional. Sería de mayor relevancia poder comparar estos resultados con los resultados financieros de años

cercanos para así ver el cambio que ha habido en los sectores y cómo el TLC ha afectado los sectores no tradicionales.

Por último, en el artículo *Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar* (Durán, de Miguel, & Schuschny, 2001), se discuten los beneficios que tendría un tratado de comercio entre estos países. Cabe resaltar que este artículo se publicó antes de que entrara en vigor el TLC de Colombia con Estados Unidos. Los autores, miembros de la CEPAL, dan varias razones por las cuales un tratado sería beneficioso para ambas partes utilizando un modelo que trata de explicar el comercio entre países. Concluyen que cuantificar los efectos de un acuerdo comercial es extremadamente difícil por los diferentes factores macros que afectan la economía, incluyendo las políticas públicas que establezcan los gobiernos entrantes en los diferentes períodos. Afirman que un tratado de libre comercio no puede ser sustituto de las políticas activas de desarrollo, pues afectaría el tratamiento especial de los productos sensibles. Aunque este artículo explora las posibilidades del acuerdo entre tres países andinos diferentes, muestra los efectos en Colombia y la comparación entre dichos países ayuda a tener un mayor entendimiento de los beneficios y desventajas que trae un acuerdo comercial con un país primermundista y con un desarrollo por encima del nuestro.

El sector no tradicional o no mineroenergético en Colombia ha sido tradicionalmente descuidado por el gobierno por no ser el que mayores ingresos le genera al país, a diferencia de los tradicionales, que, como se ha mencionado previamente, incluyen el banano, los productos y derivados del petróleo, el café y el carbón. Sin embargo, los sectores no tradicionales han estado creciendo y aumentando sus niveles de exportaciones ayudados por los tratados de libre comercio que se han firmado con diferentes países. Productos como alimentos procesados, frutas, textiles, plásticos y cosméticos han impulsado las exportaciones y han logrado llegar a mercados previamente cerrados. Los gobiernos de los últimos años se han enfocado en impulsar dichos sectores para diversificar la economía y no depender 100% de las exportaciones tradicionales.

3. Evolución normativa del comercio

3.1. A nivel mundial (GATT y OMC)

Con el pasar de los años, los procesos de comercio internacional se han ido mejorando para evitar problemas que lleven a rupturas que afecten la economía mundial. Se han firmado diferentes tratados y hay varios agentes que tienen un rol importante que jugar en los acuerdos. Para poder hablar de comercio internacional, es importante entender qué es el GATT y cuáles son sus funciones. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT por sus siglas en inglés (la cual se usará de aquí en adelante en esta investigación), es un acuerdo firmado por más de 90 países en 1947, dos años después del fin de la Segunda Guerra Mundial. Tiene como objetivo principal impulsar un ordenamiento comercial a escala mundial más abierto, estable y transparente y luchar contra el proteccionismo y la discriminación, haciendo que el ejercicio del comercio sea más completo y haya una utilización eficiente de los recursos mundiales para aumentar los niveles de empleo, ingresos y bienestar de la humanidad (Banco de la República de Colombia, s.f.a).

El GATT fue un acuerdo provisional que las fuerzas aliadas y Estados Unidos planearon para mitigar los efectos de la guerra en las relaciones de comercio internacional y poder liberalizar el comercio eliminando las barreras y sustituyéndolas por la cooperación entre países. Este fue pensado como un acuerdo preliminar antes de la creación de la Organización Mundial de Comercio y se dio por la urgencia que había de aliviar tensiones comerciales. Se pensó que el GATT iba a tener una menor duración de la que tuvo. Sin embargo, pasaron muchos años antes de la creación de la OMC y el acuerdo fue el referente según el cual se han basado los países para disminuir las barreras impuestas al comercio internacional.

Este acuerdo cuenta con algunas premisas que incluyen el trato comercial no discriminatorio entre países, el trato nacional que hace referencia a que los productos importados deben ser tratados de la misma manera que los productos locales, y la prohibición del uso de restricciones cuantitativas, es decir, cualquier medida que impida o restrinja la cantidad o valor del servicio o bien intercambiado (Organización Mundial del Comercio, s.f.b).

La firma del GATT se dio en Bretton Woods, estado de New Hampshire, Estados Unidos, si bien la primera ronda ocurrió en Ginebra y contó con la presencia de más de 23 países en donde

se estableció la idea principal de este acuerdo. En los quince años siguientes, se dieron nueve rondas adicionales.

Tabla 1. Rondas del GATT

Rondas del GATT				
Nombre de la ronda	Fecha	Valor	# de países participando	Resultados
Ginebra	1947	USD\$10b	23	45.000 tarifas reducidas -35%
Annecey (Francia)	1949	n/a	12	Reducción de tarifas
Torquay (Inglaterra)	1950-51	n/a	28	Reducción de tarifas
Ginebra	1956	USD\$2.5B	26	Reducción de tarifas
Ronda Dillon	1960-61	USD\$4.9B	26	Reducción de tarifas Reducción de 35% en bienes industriales
Ronda Kennedy	1962-67	USD\$40B	62	Reducción de 34% en bienes industriales
Ronda Tokio	1973-79	USD\$155B	102	Se incluyen servicios de intercambio y propiedad intelectual. Se crea la OMC.
Ronda Uruguay	1986-93	USD\$3.7T	123	Incorpora completamente servicios de agricultura y facilitación de comercio.
Ronda Doha	2001	n/a	148+	

Fuente: Elaboración propia

Como se ha mencionado anteriormente, el GATT fue un acuerdo creado provisionalmente mientras se establecían los parámetros para la Organización Mundial de Comercio. Paralelamente, en la primera ronda, se creó también el Fondo Monetario Internacional, que sigue vigente hoy en día. En las primeras tres rondas, se reducen las tarifas arancelarias que estaban impuestas al comercio internacional. En estos primeros años el acuerdo apenas se estaba consolidando y los países estaban haciendo los cambios internos para poder ser miembros, intercambiando concesiones de tarifas y bajando los niveles que tenían. En la ronda de Ginebra de 1956 se redujo un total de USD\$2.5 billones en tarifas y se admitió a Japón en los acuerdos. La quinta ronda, *Ronda de Dillon*, tuvo como resultado la concesión de tarifas por USD\$4.9 billones de comercio mundial. La sexta y la séptima ronda tuvieron el mismo resultado, solo que la cifra aumentó a USD\$40 billones y USD\$300 billones, respectivamente. Por último, la ronda de Uruguay dio vía libre a la creación de la OMC, Organización Mundial de Comercio, y extendió el rango de negociaciones, logrando mayores aumentos, casi del 40%, en reducción de las tarifas y otorgando subsidios para que diferentes países pudieran acceder a propiedad intelectual y a materiales como textiles (Unger, 2017).

El primero de enero de 1995, y después de las negociaciones de la ronda de Uruguay, se dio la creación de la Organización Mundial de Comercio, OMC. Esta entidad entró a reemplazar directamente al GATT y busca generar una apertura de comercio. Según la página oficial, la OMC “es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países y el objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores e importadores a llevar adelante sus actividades” (Organización Mundial del Comercio, s.f.c, párr. 1).

La OMC es una organización internacional mucho más eficaz y los principales cambios fueron en la naturaleza de la agenda de la negociación, la membresía más numerosa y heterogénea, las alteraciones en la influencia relativa de las coaliciones domésticas interesadas en temas de comercio y la emergencia de nuevos actores (Bouzas & Zelicovich, 2014). Estos cambios se dieron gracias a la estabilidad que tuvo el GATT durante los años anteriores y este marco regulatorio ayudó a que hubiera mayor cooperación entre diferentes economías y a que nuevos miembros se incorporaran a la OMC.

Tabla 2. Diferencias entre el GATT y la OMC

GATT	OMC
<ul style="list-style-type: none"> - Solamente un acuerdo, un tratado multilateral, sin institución. - De carácter <i>ad hoc</i> y provisional. - Tenía partes contratantes. - No contaba con estructura ni personalidad jurídica. - Se enfocaba solamente en la regulación del comercio de mercancías. - Toleraba ciertas políticas proteccionistas en sectores como industrial y textil. 	<ul style="list-style-type: none"> - Es una organización internacional. - Tiene estructura y personalidad jurídica. - Tiene miembros. - Se enfoca e incluye comercio de bienes y servicios, propiedad intelectual, inversiones. - Administra un solo paquete de acuerdos que incluye a todos los países miembros.

Fuente: Elaboración propia.

La principal diferencia entre la OMC y el GATT es que, mientras el segundo se enfocó principalmente en el comercio de mercancías, el primero abarca el comercio de servicios y la propiedad intelectual (Organización Mundial del Comercio, s.f.d). Esta fue la razón por la cual se

decidió hacer un cambio, pues las necesidades de los países y los actores económicos había cambiado. Hoy en día, la OMC cuenta con 164 miembros que representan el 98% del comercio mundial y el principal logro ha sido reducir las medidas de proteccionismo gracias al incremento de transparencia en las medidas comerciales a través del fortalecimiento de la vigilancia, la supervisión y las consultas (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015). De igual manera, ha logrado que se firmen varios acuerdos comerciales, tales como el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

En el marco político actual, la Organización Mundial de Comercio está colgando de un hilo delgado, pues la guerra comercial que hay entre las potencias mundiales de Estados Unidos y China ha generado polémica y ha puesto en entredicho la labor de esta organización. El presidente Donald Trump no cree que la OMC esté cumpliendo su función y argumenta que está favoreciendo a China. Además, este conflicto está generando disputas que afectan las tarifas al comercio, pues los países sostienen que están usando políticas de protección nacional como una justificación para el alza en dichas tarifas. Esto genera entonces una crisis, pues la OMC tiene una ley que permite que los miembros tomen cualquier medida con tal de mantener la seguridad nacional. Es de vital importancia entender no solo la organización, sino también el contexto mundial para poder saber cómo afecta la OMC al comercio mundial.

3.2. Acuerdos de Colombia

La política económica es la estrategia que formulan los países para dirigir su economía e incluye la política fiscal, la política monetaria, la política comercial, entre otros. La última hace referencia a las decisiones que toma un gobierno frente al comercio exterior. A través de esta regula las relaciones comerciales con otros países, la orientación, la estructura y el volumen que tendrán. Los gobiernos utilizan diferentes herramientas para medir y controlar el comercio, que se pueden definir en dos grandes grupos:

- Medidas Arancelarias (MA): los dos objetivos principales que tienen son proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera y contribuir a incrementar los gastos fiscales de un país.

- Medidas No Arancelarias (MNA): es cualquier intervención del gobierno en la producción y el comercio, con excepción de los aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales. Pueden afectar el intercambio internacional de bienes (Centro de Comercio Internacional, s.f.).
- La política de comercio exterior en Colombia ha cambiado, con el pasar de los años, de ser una política proteccionista a ser una política abierta. Para antes de 1991, el país había adoptado una posición cerrada, en donde los consumidores debían satisfacer sus necesidades con bienes y servicios del mercado local y las exportaciones estaban limitadas y necesitaban licencias para poder llevarse a cabo. En este momento del tiempo, el país era un país plano en cuanto a exportaciones y solo se llevaban a cabo las tradicionales, que incluyen el café, el petróleo, el carbón y metales como el ferróníquel (Solano, 2013).

Entre 1991 y 1994, Colombia empezó a tratar de implementar una política comercial de apertura y se dio una modificación total a las exportaciones e importaciones a través de la Ley 7 de 1991, que dictaminó la reducción de aranceles y las tarifas a estas actividades económicas. Sin embargo, la situación difícil de conflicto armado y narcotráfico por la que atravesaba el país hizo que toda la atención del gobierno se desviara hacia esto. En el 2002, se planteó el Plan Nacional de Desarrollo a través del cual el país reinstauró la política comercial y se marcaron pautas de comercio, a través de la estimulación y el desarrollo de la industria del país (Solano, 2013). Para poder lograr esta apertura y desarrollo comercial, el país empezó a firmar acuerdos de comercio internacional con otros países.

Tabla 3. Acuerdos de libre comercio de Colombia

Acuerdos de libre comercio		
Acuerdo/Parte(s) signatarias(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
Alianza del Pacífico	Febrero 10, 2014	Mayo 1, 2016
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	Noviembre 25, 2008	Julio 1, 2011
Canadá	Noviembre 21, 2008	Agosto 15, 2011
Chile	Noviembre 27, 2006	Mayo 8, 2009
Corea	Febrero 21, 2013	Julio 15, 2016
Costa Rica	Mayo 22, 2013	Agosto 1, 2016
Estados Unidos	Noviembre 22, 2006	Mayo 15, 2012
México	Junio 13, 1994	Enero 1, 1995
Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)	Agosto 9, 2007	Noviembre 12, 2009
Unión Europea	Junio 26, 2012	

Fuente: Elaboración propia

TLC Colombia-México: El acuerdo se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigencia el primero de enero de 1995. Incluyó una importante apertura económica de mercado para bienes y servicios, y estableció reglas claras y transparentes en cuanto al comercio y la inversión generando desgravación por un período de 10 años y dentro del cual se excluyó la mayoría del sector agropecuario. En el 2009, ambos países adecuaron el tratado en temas como acceso a los mercados y las reglas de origen (Mincomercio, s.f.b).

TLC Colombia-Chile: este acuerdo se firmó el 27 de noviembre de 2006 y permitió ampliar y dinamizar las relaciones comerciales entre ambos países. Colombia entonces ganó un socio comercial con un mercado de más de 18 millones de consumidores. El acuerdo cubre temas como defensa comercial, inversión y servicios, facilitación del comercio y acceso al comercio de mercancías (Mincomercio, s.f.d).

TLC Colombia-Canadá: el acuerdo se llevó a cabo el 21 de noviembre de 2008 y generó una iniciativa de mayor integración comercial alcanzada después de cinco rondas de negociación. El principal objetivo de este acuerdo es crear un espacio libre sin restricciones para el crecimiento y desarrollo económico de ambos países. El tratado beneficia a los sectores de exportación para que puedan vender sus bienes y servicios en condiciones favorables y fomenta de igual manera la

inversión. Contempla temas relacionados con el acceso de mercados de productos agrícolas, el comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, las políticas de competencia, asuntos laborales y ambientales y la cooperación comercial (Mincomercio, s.f.e).

Acuerdo Colombia-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA): este acuerdo fue aprobado el 25 de noviembre de 2008 y tiene como partes a Colombia y a cuatro estados miembros de la AELC, que son Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia. El alcance del acuerdo se puede resumir en tres puntos: ampliación de mercados, expansión y diversificación de inversiones y fortalecimiento de lazos de integración con países en Europa. El primero es prioritario para fortalecer el acceso de las exportaciones colombianas con mayor valor agregado a mercados con alto poder adquisitivo. El segundo punto se enfoca en potenciar la expansión y la diversificación de las inversiones de dichos países en Colombia. Y el tercer punto hace referencia al fortalecimiento de lazos económicos, de inversión y de cooperación (Mincomercio, s.f.f).

TLC Colombia-Unión europea: este acuerdo se dio el 26 de junio de 2012 y tuvo un enfoque en materia de comercio de bienes, servicios y flujos de inversión. Este acuerdo permitió que Colombia entrara a un mercado de 503 millones de personas para vender sus productos y exportar. Se pactó la eliminación de barreras que limitan la participación de Colombia en el mercado europeo, la reducción y eliminación de aranceles a exportaciones industriales y agrícolas colombianas, entorno favorable para las inversiones y menores precios y mejores opciones en bienes y servicios (Mincomercio, s.f.g).

Alianza del Pacífico: según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la Alianza del Pacífico es “un mecanismo de articulación política, económica, y de cooperación e integración entre Chile, Colombia, México y Perú” que busca impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías participantes a través de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas (Mincomercio, s.f.j). Esta alianza contribuye a que Colombia profundice las relaciones comerciales con las demás economías y a que se incremente nuestra oferta exportable. Ser miembro de esta alianza permite que la estrategia de internacionalización de Colombia se lleve a cabo, específicamente en la región Asia Pacífico.

4. Acuerdo con Estados Unidos

4.1. Negociaciones

Para poder entender cómo funcionan las negociaciones de política exterior, hay que entender la teoría planteada por Robert Putnam en la que explica cómo hay dos niveles que entran a hacer parte de estas decisiones. El primer nivel es la negociación en ámbito internacional que está sujeta a la aprobación de ambos gobiernos. Según Putnam, en este nivel “los gobiernos nacionales buscan maximizar su propia habilidad para satisfacer las presiones domésticas, mientras minimizan las consecuencias adversas de los procesos internacionales¹” (1988, pág. 434). De igual manera, se ven presionados por grupos opositores y los electores del gobierno actual, quienes también demandan que se cumplan sus intereses.

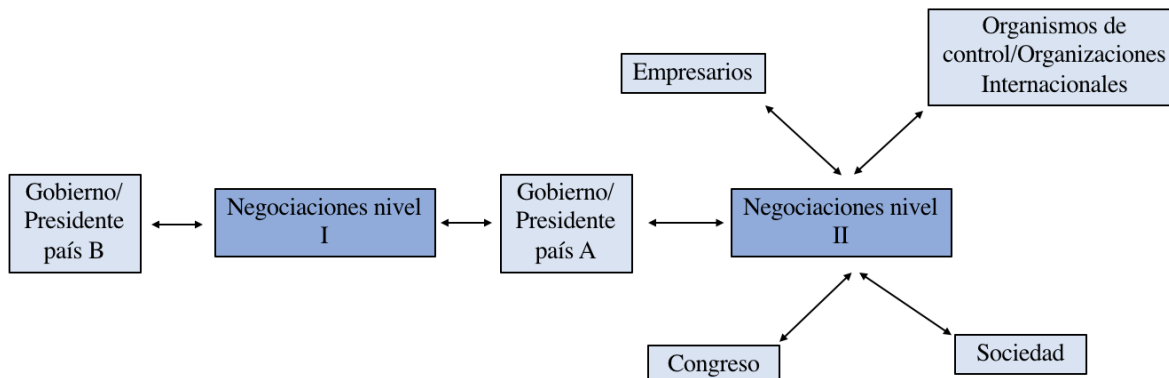
En el segundo nivel, al interior de cada grupo los miembros discuten si se aprueba o no la negociación para satisfacer las necesidades nacionales. Putnam describe cómo “grupos domésticos persiguen sus propios intereses mediante presiones al gobierno para que adopte políticas que le sean favorables, mientras los políticos buscan poder por medio de coaliciones con estos grupos de interés²” (1988, pág. 434). En este nivel también se encuentran organizaciones internacionales con las cuales el gobierno ha adquirido previos compromisos y a las cuales les debe cumplir.

El presidente y su equipo negociador está presente en ambos niveles y muchas veces le toca apaciguar las posiciones divergentes que se puedan dar entre ambos niveles para que la negociación sea viable y alinear la estrategia diplomática con los grupos de interés y los participantes.

¹ Traducción propia.

² Traducción propia.

Figura 1. Cuadro de negociaciones nivel I y nivel II



Fuente: Elaboración propia a partir de Silva (2007).

Adicionalmente, el autor plantea la idea del *win-set*, algo que define como todo el set de posibilidades de acuerdos a nivel I que puede haber, es decir, obtener la mejor opción dentro del marco de lo que se está negociando (Putnam, 1988). El *juego de dos niveles* sostiene que “entre mayor sea la dimensión del *win-set*, mayor probabilidad de políticas coincidentes, y por lo tanto, de aprobación de las propuestas” (Silva, 2007, pág. 117). Y si el *win-set* propuesto es bajo, entonces las probabilidades coincidentes son bajas y por ende se puede suspender o desertar la negociación por falta de cumplimiento de acuerdos de nivel I con los actores del nivel II (Silva, 2007).

Una vez entendida la teoría de Robert Putnam, se puede explicar el proceso de negociación que se dio entre Colombia y Estados Unidos. El 30 de abril de 2003, el entonces presidente de Colombia, Álvaro Uribe Vélez, le propuso al gobierno americano un acuerdo de comercio para ambos países. Diferentes factores pudieron haber hecho que se propusiera esta idea, como la cercanía de ambos gobiernos o que otros países de la región estaban negociando con Estados Unidos. El 18 de mayo de 2004 se dio la primera ronda, en la cual Estados Unidos dio a conocer su primer *win-set* y el texto preliminar que habían preparado. Sin embargo, el texto de los americanos era muy breve, mientras que el colombiano era muy extenso. (Silva, 2007).

La situación política de Colombia en esa época estaba bastante movida, pues se acercaba el proceso de reelección del presidente Álvaro Uribe y las negociaciones pasaron a un segundo plano. No solo eso, sino que el grupo de empresarios que se adhirió al Consejo Gremial Empresarial estaba dividido y había tensiones entre los sectores agrícolas e industriales. Entonces, el esfuerzo del gobierno se centró en flexibilizar el *win-set*, pero sin perder de vista a los sectores domésticos que los apoyaban. A través de la agenda interna para la competitividad del país, que pretendía implementar la internacionalización del país a través de siete líneas estratégicas de competitividad, que incluían el desarrollo empresarial, la innovación y el desarrollo tecnológico, ahorro e inversión y desarrollo productivo y agropecuario, el equipo negociador logró contener a los grupos de interés internos y bajar la presión que estaban ejerciendo estos sobre la firma del acuerdo (Portafolio, 2018).

Finalmente, después de más de 9 rondas de negociaciones y de varias suscripciones en el 2006 y 2007, el 12 de octubre de 2011 el congreso de Estados Unidos aprobó el acuerdo, seguido por la sanción de la ley aprobatoria por el entonces presidente Barack Obama el 21 de octubre de 2011. A partir de aquí, se llevó a cabo la etapa de implementación de normatividad del acuerdo en Colombia y se hicieron los canjes entre ambos gobiernos después de la VI Cumbre de las Américas que se celebró en Cartagena de Indias, en donde se decidió con certeza la fecha de entrada en vigor del TLC (Mincomercio, s.f.k).

4.2. TLC con Estados Unidos

El texto final del acuerdo quedó consolidado en 23 capítulos y anexos e incluyen disciplinas tanto multilaterales como unilaterales. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo el acuerdo tiene tres grandes bloques. El primero de ellos es la compatibilidad jurídica del TLC con la CAN para luego introducir los temas relacionados con los aspectos institucionales del tratado, incluyendo acuerdos de transparencia y resolución de controversias. El segundo bloque describe el acceso de productos industriales, agropecuarios y de servicios a los mercados de ambos países; presenta la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, normas de origen, defensa comercial y compras públicas. El tercer y último bloque presenta los temas transversales que incluyen las normas de propiedad intelectual y competencia, asuntos laborales e industriales, la inversión y el fortalecimiento de la capacidad comercial (Mincomercio, s.f.l).

El TLC trajo consigo muchos beneficios. Validaba a Colombia como un país en necesidad de desarrollo e internacionalización que debía mejorar su capacidad comercial a través de diferentes condiciones favorables. Por esto se creó la Comisión de Libre Comercio, conformada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en representación de Colombia y el Representante Comercial de los Estados Unidos, USTR, por sus siglas en inglés. El principal rol de esta comisión era monitorear de manera directa los efectos que tendría el TLC en las pymes (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, s.f.). Aparte de este comité, se crearon otros para cumplir diferentes funciones y directamente ligados con capítulos específicos del acuerdo. Todos ellos trabajan para supervisar y garantizar el cumplimiento del tratado.

4.2.1. Acceso a mercados

El objetivo de este es remover las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Esto, en consecuencia, genera un acceso preferencial y un trato nacional en el mercado externo para que los productos puedan entrar en mejores condiciones que otros.

4.2.2. Agricultura

En materia de agricultura, Colombia ya había consolidado las preferencias para estos productos en la APTDEA, que favorecía principalmente a las flores. Sin embargo, para productos de este grupo, el TLC ofrece condiciones más estables, pues no es necesario renovar el TLC cada cierto tiempo, mientras que si era necesario renovar el APTDEA.

Entonces se promueven las exportaciones de productos como frutas, flores, productos cárnicos, azúcar (y productos derivados de este, tales como chocolates y confites), cigarrillos, arroz, pollo y oleaginosas. Para el arroz y el pollo, dos productos considerados altamente sensibles, se logró una protección de 19 años y un esquema de revisión nueve años después de implementado el tratado para ver los efectos que el acuerdo estaba teniendo sobre estos productos (Mincomercio, s.f.l).

En cuanto a los lácteos y los productos cárnicos, se pactaron cuotas de acceso preferencial para nueve mil y cinco mil toneladas de producto, respectivamente, y se negoció la desgravación de carnes finas. La cuota de productos lácteos presenta una gran oportunidad de trabajo en el

campo, pues se agrupan y se incluyen varios productos como las mantequillas, las leches saborizadas, queso y yogures.

El tabaco tuvo una cuota de cuatro mil toneladas y con ello un impacto en el empleo rural, pues genera más de 250 jornales por hectárea de tabaco sembrada. Esto hace que el desempleo disminuya, puesto que la demanda de tabaco por parte de Estados Unidos es muy alta (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, s.f.). Se logró también la eliminación de barreras sanitarias y fitosanitarias que evitaban el comercio fluido entre Colombia y Estados Unidos. En cuanto al maíz, se pactó un contingente de exportación de maíz amarillo de dos millones de toneladas, creciendo así a un 5% anual. El arancel que estaba predeterminado en un 25%, llegará a cero en 12 años a partir de la implementación del acuerdo.

El enfoque de Colombia para el TLC estuvo bastante sesgado por la importancia que debía tener este sobre el sector agrícola, pues es uno de los sectores de la economía más importantes y que más peso tiene. Es por esto por lo que el acuerdo se fijó en las preferencias que iban a tener los productos de este sector. El TLC ayuda a que el país modernice sus procesos y aumente la competitividad, pero es necesario que el país cumpla los estándares internacionales relacionados con el agro para poder tener un comercio fluido y no depender de ciertos productos.

4.2.3. Industria

Para la industria, se logró hacer que no sólo productos como textiles y confecciones tuvieran un trato especial, sino que se empezaron a incluir productos como confecciones para el hogar y cerámica. Para los textiles y vestidos, se logró una eliminación de los aranceles de prenda de ropa interior femenina, confecciones de prendas para el hogar y los trajes de baño para hombres y mujeres. La cerámica, los calzados y el cuero también se posesionaron, pues algunos de ellos habían sido excluidos del ATPDEA. En cuanto a grasas, combustibles y aceites se logró una norma de origen flexible para incorporar esta materia prima que en su mayoría usa el aceite de palma como base (Mincomercio, s.f.1).

Con lo acordado en términos de industria, las pymes se ven beneficiadas, pues los costos de producción son reducidos de manera significativa e implica el uso de la tecnología para la mejora de procesos y el aumento de eficiencia y eficacia.

4.2.4. Servicios

En cuanto a los servicios, se trató de lograr eliminar las barreras de acceso para que no se diera trato discriminatorio hacia los proveedores, promover la competencia como impulsadora de la competitividad, la garantía de la autonomía del gobierno y la eliminación de los productos digitales como programas de video, imágenes y grabaciones de sonido (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, s.f.).

De igual manera, se creó un grupo de trabajo para servicios profesionales, de modo que grupos de ambos países puedan trabajar de la mano en temas de reconocimiento mutuo y desarrollo de estándares para licenciamiento (Mincomercio, s.f.1).

4.2.5. Compras públicas

Se buscó obtener una apertura bilateral de las compras y se establecieron medidas que eliminan barreras que impedían que el mercado colombiano pudiera hacer compras públicas al nivel federal de los Estados Unidos, en valores calculados por encima de US\$300 mil millones al año. Viendo la importancia de dicho mercado, Colombia estableció una reserva exclusiva, es decir unas discrecionalidades para las pymes con contratos hasta por US\$125 mil, y en empresas de contratación como el DANE, Colciencias o Coldeportes se estableció un límite de US\$250 mil (Mincomercio, s.f.1).

Lo que se logró en temas de servicios genera un ambiente favorable para Colombia, pues aumenta la competitividad, genera un desarrollo tecnológico profundo, aumenta la atracción de inversión extranjera directa, aumenta la creación de empleos y se logra exportar a una de las potencias mundiales con uno de los mercados globales más grandes.

4.2.6 Inversión y propiedad intelectual

En cuanto a la inversión, Colombia buscaba establecer un marco jurídico justo y transparente para promover la inversión extranjera directa por medio de la creación de un ambiente estable y seguro que permitiera al inversionista tener certeza de que su inversión iba a ser constante en el país. Se dio, además, la cláusula del trato igualitario para inversionistas en ambos países.

Las cuatro ideas principales fueron el trato no discriminatorio para el inversionista, el trato mínimo al inversionista que le asegure su protección física y jurídica, la libre transferencia de capitales relacionados con la inversión, la ausencia de requisitos obligatorios de cuanto al desempeño de las inversiones y de requisitos de nacionalidad para los directivos o los administradores de la inversión y, por último, el respeto de los derechos del inversionista sobre sus inversiones.

Para la propiedad intelectual, el mayor reto es incentivar y proteger la generación del conocimiento y la investigación. Se trató de establecer reglas para una protección adecuada de los derechos de la propiedad intelectual para facilitar el comercio de bienes intangibles. El fin es generar creatividad intelectual, el desarrollo de las artes y las letras, promoviendo avances científicos y culturales (Mincomercio, s.f.l).

Aunque el TLC tuvo un alcance mucho mayor al presentado aquí, por motivos de investigación nos enfocaremos principalmente en el tema de industria, agricultura y servicios, puesto que son las exportaciones no tradicionales de Colombia ante Estados Unidos.

5. Evolución de las exportaciones

5.1. Exportaciones históricas y sector no tradicional en Colombia

Como se ha mencionado anteriormente, en Colombia las exportaciones han estado regidas por la demanda de productos tradicionales tales como el café, el banano, las flores y todo lo que entra dentro de la categoría minero-energético. Con el pasar de los años, se han generado esfuerzos conjuntos del gobierno con el sector privado para impulsar las exportaciones no tradicionales y así permitir mayor flujo en la economía y, por ende, en el crecimiento del país.

Actualmente, Colombia es la quincuagésima quinta mayor economía exportadora del mundo y los principales productos que se encuentran dentro de la canasta exportadora no tradicionales son productos químicos, agropecuarios, productos metalúrgicos y productos alimenticios. La apertura económica permitió que una variedad de productos llegara a países y que Colombia se fuera posicionando como productor diverso. Según el Ministerio de Agricultura, en los primeros cinco meses del año 2018, las ganancias por las exportaciones no tradicionales sumaron US\$189,7 millones, representando un incremento del 0,9% (Minagricultura, 2018). Aseguran, además, que los principales productos del sector agro que se exportaron fueron el limón Tahití, leche y sus derivados y el aguacate Hass. De igual manera, los productos como la panela, la trucha, el mango y la uchuva tuvieron aumentos importantes de 46,3%, 33,8%, 46,1% y 30,4%, respectivamente.

5.2. Pymes en Colombia

Para poder entender el contexto de las exportaciones no tradicionales, es importante comprender los rasgos de las pymes en Colombia. Aunque se sabe que las pymes componen un tejido empresarial importante para las exportaciones no tradicionales, aún queda mucho recorrido por hacer para que estas puedan tener el nivel de competitividad y puedan exportar a un nivel mayor. Por eso, se presenta una caracterización de lo que son las pymes en Colombia.

Las pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el desarrollo económico de un país. Estas ayudan a la producción y el desarrollo de bienes y servicios de un país y además tienen una gran capacidad de flexibilidad y adaptación frente a los cambios tecnológicos que se dan, haciendo

que el nivel de riqueza esté directamente relacionado con la situación de estas. No obstante, y, aunque se hacen esfuerzos desde el gobierno, su creación y perduración está muy afectada, pues “se ven fuertemente condicionadas por la alta tasa de mortalidad en sus primeros años de vida” (Franco-Ángel & Urbano, 2014).

Las pymes están sujetas a tres factores determinantes que son los consumidores, el mercado tanto de demanda como de oferta y las regulaciones que les sean impuestas por el gobierno. Y, aunque en Colombia se ha demostrado que hay mercado en el cual actuar, las barreras para la correcta fundación y desarrollo de estas han sido muy grandes. En la práctica, se generan diferentes barreras que impiden el correcto funcionamiento de las pymes, como las dificultades para acceder al crédito y la financiación.

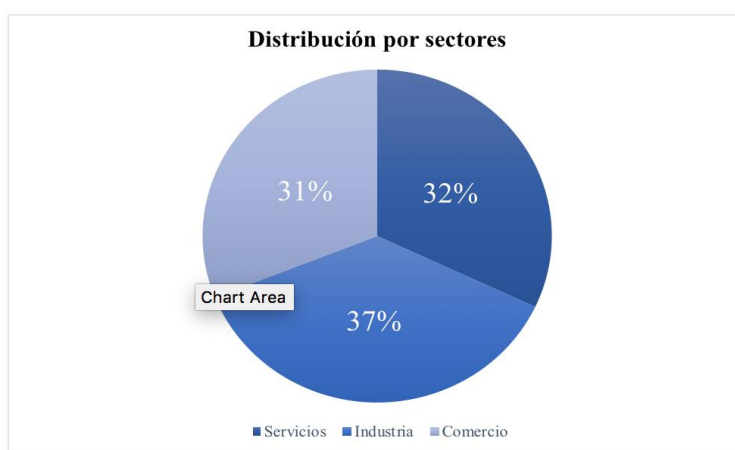
En primer lugar, las pymes no tienen un fácil acceso al crédito porque la mayoría de las veces no cumplen con los requisitos que les son exigidos, pues tienen falencias técnicas cuando presentan solicitudes frente a los bancos, como la estructuración del proyecto y de una estrategia. Entonces hay un faltante de información que genera altos riesgos de financiamiento, haciendo que los bancos sean reacios a la hora de generar un préstamo crediticio (Ferraro, 2011). Se observa que no hay garantías suficientes que permitan a los bancos generar créditos y que permitan el crecimiento orgánico de estas.

En Colombia, se han hecho reformas directas al sistema financiero para permitir y fomentar el financiamiento a empresas pequeñas y medianas. En primera instancia se privatizó la Corporación Financiera Popular y luego el Banco de la República, que gestionaba recursos financieros para la promoción de la industria, y se dio paso a otras entidades como el Instituto de Fomento Industrial (IFI), que empezó a canalizar créditos para las pymes y a su vez permitió la creación del Fondo Nacional de Garantías (Ferraro, 2011).

Hoy en día, la institución que se ocupa de hacer créditos y líneas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas es Bancóldex, el banco de desarrollo que promueve el crecimiento y el comercio exterior de Colombia y que está adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Ferraro hace énfasis en que Bancóldex “dispone de cupos especiales para las empresas de menor tamaño, destacándose aquel que se destina a apoyar la productividad y la competitividad de las pymes” (2011, pág. 33).

Para el primer semestre del 2019, la ANIF presentó los resultados de la Gran Encuesta Pyme, en los que plasmaron un deterioro en la percepción de los empresarios acerca de la evolución de sus negocios y la demanda durante el segundo semestre del 2018, esto gracias al bajo crecimiento de la economía, como el bajo crecimiento del PIB real, 2.6%, frente al 3% esperado. De igual manera, se reportó un menor optimismo frente el desempeño empresarial del primer semestre del año actual, pues hay una debilidad en la demanda agregada del país (Asociación Nacional de Instituciones Financieras, 2019).

Figura 2. Distribución de pymes por sectores



Fuente: Tomado de GEP - ANIF 2019

En la gráfica anterior se puede evidenciar cómo la distribución por sectores económicos de las pymes está distribuida casi uniformemente. Los tres sectores de han visto afectados por el bajo crecimiento económico, el precio del dólar y la situación preocupante en temas de inestabilidad política del país. A partir del estudio realizado, se encuentran ciertos faltantes, fundamentales para mejorar, como lo son la capacitación del personal de las pequeñas y medianas empresas para que estén preparados para cambios, obtener las certificaciones de calidad para poder operar de manera correcta en el mercado y en el sector económico y diversificación del mercado para poder generar nuevos ingresos.

Según la CEPAL, las pymes constituyen el 99% del total de las empresas en América Latina y generan casi el 67% del empleo total en el país (Comisión Económica Para América Latina y el Caribe, s.f.). Es importante saber esto ya que, en Colombia, y como lo afirma María Claudia Lacouture, quien fue Ministra de Comercio, Industria y Turismo para el año 2016-2017,

las pymes son de gran importancia para “la economía en la Colombia moderna que estamos consolidando, por el peso que tienen en la generación de empleo y por lo que representan en términos del PIB” (Dinero, 2016). Para el 2017, las pymes generaron el 80% de los empleos totales del país y facturaron casi COP19.000 millones para dicho año.

Las pymes son el motor de la economía, pues aportan al desarrollo económico del país. Ayudan a la producción y desarrollo de bienes y servicios, así impulsando la demanda de productos. Aunque el gobierno actual está haciendo esfuerzo grande para impulsar el crecimiento orgánico de estas, hay que seguir apoyándolas para que los objetivos de internacionalización de dichas empresas se hagan realidad y, por ende, el país mejore.

6. Metodología

Se llevó a cabo una metodología mixta y se tomaron dos modalidades para poder entender completamente el proceso del TLC y los efectos numéricos que este tuvo frente a las exportaciones tradicionales y no tradicionales. En cuanto a la metodología cuantitativa, se tomaron datos de fuentes secundarias para poder armar cuadros y tablas que representaran las fluctuaciones que tuvieron los sectores no tradicionales, es decir, cuáles aumentaron, cuáles disminuyeron y por qué. Adicionalmente, se hizo una regresión lineal en la que se analizó la manera en que la variable dependiente (exportaciones) fluctuaba con las variables independientes (PIB, tasa de cambio nominal, IPC y tasa de interés). Por otro lado, la investigación tuvo componentes cualitativos para entender a fondo cómo se estructuró el tratado de libre comercio con Estados Unidos, los sectores que fueron objeto de estudio y cómo diferentes tratados en otros países tuvieron efecto sobre el comercio. El análisis de la investigación cualitativa y cuantitativa permitió llegar a unos resultados y posteriormente sacar conclusiones y recomendaciones frente las hipótesis planteadas y los objetivos específicos.

Se usó la fórmula $E = \alpha + \beta \text{ inflación} + \lambda \text{ tasa de cambio} + \epsilon \text{ tasa de interés} + \delta \text{ crecimiento en el PIB}$ y los datos que se utilizaron fueron tomados principalmente del DANE, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ProColombia y el Banco de la República. Para la información sobre las exportaciones tradicionales y no tradicionales por cadenas o sectores y por volúmenes y monto en dólares se tomaron en base los años desde 2006 a 2017 con fuente DANE-DIAN y MinCit. Se usaron las variables independientes que afectan a las exportaciones no tradicionales, y estas se analizaron de forma trimestral desde el año 2007 hasta el año 2017. El crecimiento en el PIB, el IPC, la tasa de cambio y la tasa de interés fueron tomadas con fuente DANE y Banco de la República.

6.1. Variables que afectan el comercio

6.1.1. Tasa de interés

Según el Banco de la República, “la tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Cuando hay más dinero, la tasa baja y cuando hay escasez, sube” (s.f.b, párr. 1). La entidad financiera afirma que “cuando la tasa de interés sube, los demandantes desean comprar menos y

solicitan menos recursos en préstamos a los intermediarios financieros, mientras que los oferentes buscan poner más recursos (CDTs, cuentas de ahorro)” (Banco de la República de Colombia, s.f.b, párr. 2). Lo contrario pasa cuando la tasa de interés baja, pues los oferentes retiran sus ahorros y los demandantes buscan instrumentos. Es similar a la ley de oferta y demanda.

Actualmente en Colombia hay dos tipos de tasas de interés. La primera es la tasa pasiva o de captación, que es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. La segunda es la tasa activa o de colocación, que es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. La última siempre es mayor y, además, genera utilidades. La diferencia que existe entre la tasa activa y la tasa pasiva es comúnmente llamada el margen de intermediación (Banco de la República de Colombia, s.f.b). En Colombia, las tasas de interés más usadas son el DTF, la corrección monetaria, la TBS (tasa básica de la superintendencia financiera) y TIB (tasa interbancaria).

6.1.2. Inflación

La inflación es un aumento constante en los precios de los bienes y servicios en un país. Cada año, los bancos centrales de cada país determinan un nivel de inflación para dicho periodo, teniendo en cuenta el tamaño, importancia y dimensión de su economía. Alcanzar o mantener los niveles de inflación pactados al principio del año es de fundamental importancia, porque genera confianza no solo en el consumidor, sino también en los demás actores de la economía. Según Luis Vallejo (2016), es importante controlarla, pues afecta la capacidad de compra que tiene el ingreso de los trabajadores, ya que, si la inflación es muy alta y los salarios se mantienen iguales, el poder adquisitivo disminuye porque alcanza menos.

Además, afirma que una inflación alta incide en la redistribución del ingreso y afecta más a las personas de menos ingresos, ya que los productores trasladan el aumento de precios al consumidor final, haciendo que la desigualdad y la pobreza aumenten (Vallejo, 2016).

Ahora bien, la inflación tiene un efecto directo en las exportaciones, pues, si los niveles son muy altos, los productos nacionales pierden valor y competitividad frente al mercado y los productos extranjeros, y genera menos posibilidades de que estos sean transados en los mercados

internacionales. Esta variable está determinada por la política monetaria de Colombia. Para el 2018, la inflación cerró en 3,18% y, para agosto 2019, se contaba con un nivel de 3,75%,

Si la inflación es baja se controlan las tasas de interés, se incentiva el consumo y se genera crecimiento.

6.1.3. Tasa de cambio

Según la definición del Banco de la República, la tasa de cambio “mide la cantidad de pesos que se deben pagar por una unidad de moneda extranjera” e igual que el precio de cualquier producto la tasa de cambio sube o baja dependiendo de la oferta y la demanda (Banco de la República de Colombia, s.f.c, párr.1). Actualmente, la tasa de cambio está presente en cualquier transacción que se dé entre países y de comercio exterior, y en Colombia hemos tenido periodos de alta fluctuación y volatilidad que han afectado el mercado, tanto a los consumidores como a los productores. El cambio en la tasa afecta de manera negativa a los importadores, porque les cuesta más cualquier movimiento, y beneficia a los exportadores, pues generan una mayor ganancia cuando celebran una transacción.

En Colombia, se usa como base el dólar para calcular el cambio de la TRM y saber si hubo una devaluación o una revaluación. La primera situación se refiere a cuando la moneda local pierde valor frente al dólar, o a la moneda que se tome como base. La segunda situación es cuando la moneda local se fortalece y gana valor frente a la moneda base.

La balanza comercial depende completamente de los movimientos que haya tanto en las importaciones como en las exportaciones. Sin embargo, la tasa de cambio afecta directamente la balanza comercial por el valor, pues “implica que las exportaciones se vuelven más caras valoradas en moneda doméstica y que las exportaciones se vuelvan más baratas para los compradores externos”. El segundo efecto es el efecto volumen asociado con la disminución de las importaciones y el incremento de las exportaciones (Campoverde, 2007).

En un estudio de Steiner y Wüllner (1994) en que analizan el efecto de la volatilidad de la tasa de cambio en las exportaciones no tradicionales, llegan a la conclusión de que no hay soporte suficiente para dictaminar que la inestabilidad de la tasa de cambio que está relacionada con el régimen cambiario de Colombia genere un efecto negativo en las exportaciones no tradicionales.

Sin embargo, hay que tener presente que dicho estudio tiene más de 20 años y puede estar desactualizado.

6.1.4. Crecimiento del PIB

El PIB o producto interno bruto es el total de bienes y servicios producidos en un país durante un período de tiempo determinado e incluye la producción generada por nacionales residentes y extranjeros residentes en el país y excluye la producción de nacionales residentes en el exterior (Banco de la República de Colombia, s.f.d).

En Colombia, el PIB ha fluctuado por eventos que han hecho que este tenga movimientos. Sin embargo, el DANE reveló que, en el segundo trimestre de 2019, el PIB creció al 3%, siendo la cifra más alta desde el 2015. Según esta entidad, los sectores económicos que más aportaron a dicho crecimiento fueron el comercio, la administración pública y las actividades profesionales, científicas y técnicas. Frente al 2018, se evidencia un crecimiento, pues, para dicho período, el PIB registrado fue de 2,9% (Presidencia de la República, 2019).

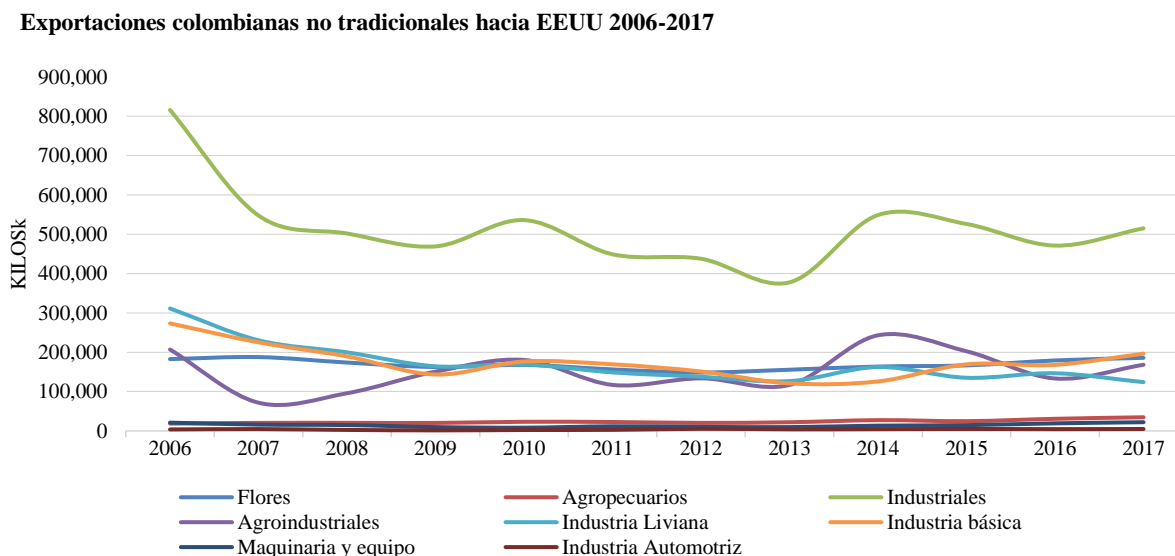
Las variaciones que tiene el PIB pueden tener efectos tanto positivos como negativos en las exportaciones. Teniendo en cuenta que el PIB es simplemente la canasta de productos y bienes que produce un país en un periodo de tiempo determinado, se puede analizar que las variaciones que tiene el PIB pueden tener efectos tanto positivos como negativos en las exportaciones. Según José Roberto Concha, doctor en negocios de Tulane University, se puede establecer que, a medida que los países incrementan sus exportaciones totales, también aumentan los índices de PIB por habitante. Sin embargo, aclara que toda la mejora en los países depende de las condiciones económicas previas de este (Concha, 2002).

7. Resultados

El TLC no ha beneficiado a Colombia de la manera en la que se esperaba. El comercio total ha tenido una reducción de 37,4%, pues en el 2012 se percibían ingresos por US\$36.075 millones mientras en el 2017 los ingresos fueron de US\$22.568 millones. De igual manera, hubo un déficit en la balanza comercial de US\$864 millones en el 2017, mientras en el 2012 había un superávit por US\$8.254, lo que da una pérdida de US\$9.118 millones (Observatorio TLC, 2016).

Estas pérdidas y reducciones impactan directamente el sector exportador y productor de los insumos que son incluidos en el sector no tradicional. En la siguiente tabla se observa la manera en la que las exportaciones colombianas no tradicionales han disminuido desde el 2006 hasta el 2017. En esta tabla se analizan los sectores no tradicionales por miles de kilos y, en general, se presenta una reducción en los niveles desde el año 2011.

Figura 3. Exportaciones colombianas no tradicionales hacia EEUU 2006-2017 por kilo



Fuente: DANE-DIAN. MinCIT. Elaboración propia

Si se desglosa por productos, se puede ver que los beneficiados son las flores, los agropecuarios y la industria básica. Colombia es un país con una gran diversidad de flora y fauna y cuenta con más de 1500 variedades de flores identificadas y aproximadamente 7000 hectáreas cultivadas a lo largo de todo su territorio. Esto ha permitido que sea el principal exportador de

flores hacia Estados Unidos y el segundo exportador de flores al mercado mundial, con una trayectoria de más de 45 años (ProColombia, s.f.). El TLC benefició dicho sector, pues desde la entrada en vigor se dio una desgravación total, lo que impulsa la producción y las exportaciones.

Según ProColombia (s.f.), esta industria generó US\$1.463 millones en el 2018 y, en el mismo año, se exportaron más de 259.523 toneladas de flores hacia Estados Unidos, ya que este país tiene un 78% de la participación del mercado floricultor. La siguiente tabla muestra el aumento en los niveles tanto en kilos como en dólares de las exportaciones de flores desde el 2012. Aunque los oficiales están sólo hasta el 2017, es evidente que dicha industria ha crecido en los últimos años y las exportaciones han sido significativas para el país.

Tabla 4. Exportaciones de flores 2012-2017

Exportaciones de flores hacia EEUU						
k	2012	2013	2014	2015	2016	2017
USD	422,322	433,480	440,643	474,513	482,072	545,785
Kilos	148,380	155,513	163,544	166,448	179,031	185,697

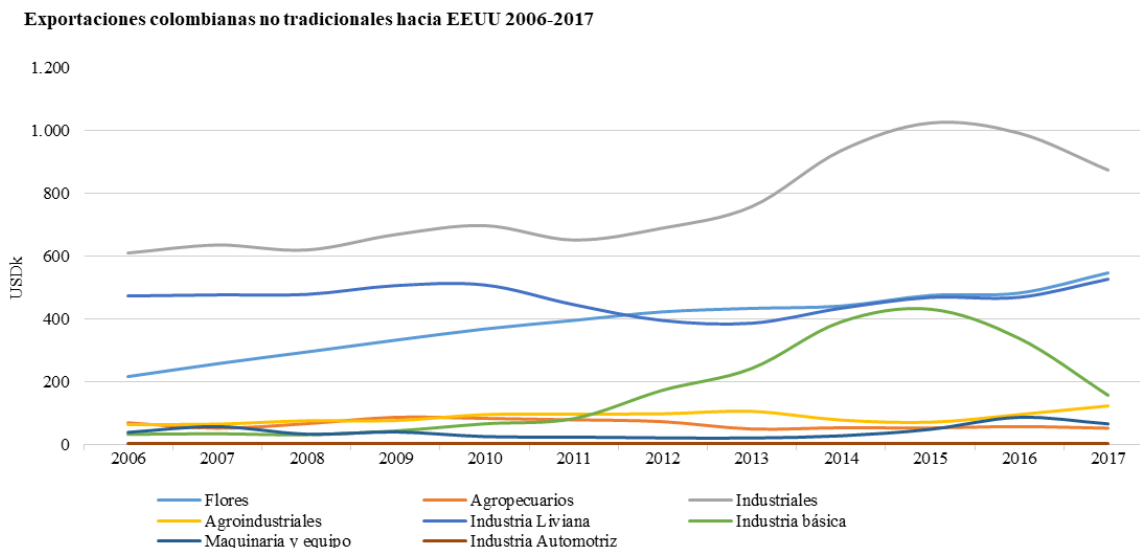
Fuente: DANE-DIAN. MinCIT. Elaboración propia.

En cuanto a los textiles, se evidencia un aumento desde la firma del TLC. Estados Unidos es el principal comprador de dichos productos. Este sector está caracterizado por la creación de productos hilados, tejidos, fibras técnicas y textiles para empaques, como cuerdas. Los principales productos que van hacia este país son hilados de lana, tejidos de lana, confecciones de lana, ropa de algodón en tejidos planos y tejidos de punto, artículos de algodón, tapices y tapetes de lana, tapices y artículos de cordelería de algodón. El presidente de Analdex, Javier Díaz declaró que “al principio, se habló de que las ventas externas de la cadena textil podían ser USD1.000 millones, pero nunca llegó a concretarse” (Portafolio, 2019).

Hay que tener en cuenta que dicho sector se encuentra altamente amenazado por la entrada ilegal de mercancía y productos chinos a precios bajos, pues impide una competencia limpia y real frente a lo producido a nivel nacional. Adicionalmente, la revaluación del peso frente al dólar afecta la exportación de textiles. Sin embargo, en el 2007 se impuso un arancel a los productos chinos, en el cual Colombia restringía la entrada de ciertos productos textiles al país.

Los productos que entran bajo el marco del sector no tradicional se han visto afectados por el TLC, mientras las exportaciones de los productos tradicionales continúan creciendo. Colombia ha tenido una economía históricamente dependiente del sector minero y del petróleo.

Figura 4. Exportaciones colombianas no tradicionales hacia EEUU 2006-2017 por monto



Fuente: DANE-DIAN. MinCIT. Elaboración propia.

Si se analizan las exportaciones por importe en dólares, se ve un aumento en el total de las industrias. Sin embargo, el sector agropecuario, agroindustrial y la industria básica han sufrido impactos. Los productos como el arroz, el maíz y los productos avícolas han tenido un impacto negativo. Esto se da principalmente por la alta producción y oferta de estos productos que hay en Estados Unidos. Cuando se firmó el TLC, el gobierno colombiano incentivó a los arroceros y a los campesinos a que aumentaran sus cultivos en casi un 20%, sin prever que dichos productos serían igualmente importados a Colombia desde Estados Unidos a menores precios, haciéndolos más accesibles y más competitivos frente a los locales.

Tabla 5. Exportaciones (USD) por cadena a EEUU 2010-2017

Exportaciones por cadena a EEUU								
USDk	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Agroalimentos	2.293.101	2.633.739	2.395.268	2.412.194	2.706.830	2.623.230	2.628.022	2.812.429
Industrias 4.0	22.170	17.904	14.538	7.183	5.303	4.982	4.902	4.736
Metalmecánica	420.130	402.402	445.232	414.819	432.340	504.592	588.284	645.374
Químicos y ciencias de la vida	265.616	279.650	264.031	260.031	318.516	298.503	300.685	271.178
Sistema moda	312.825	303.939	293.020	327.036	328.473	366.629	310.438	286.401
Total	3.313.842	3.637.634	3.412.090	3.421.264	3.791.461	3.797.937	3.832.332	4.020.119

Fuente: Pro Colombia. Elaboración propia.

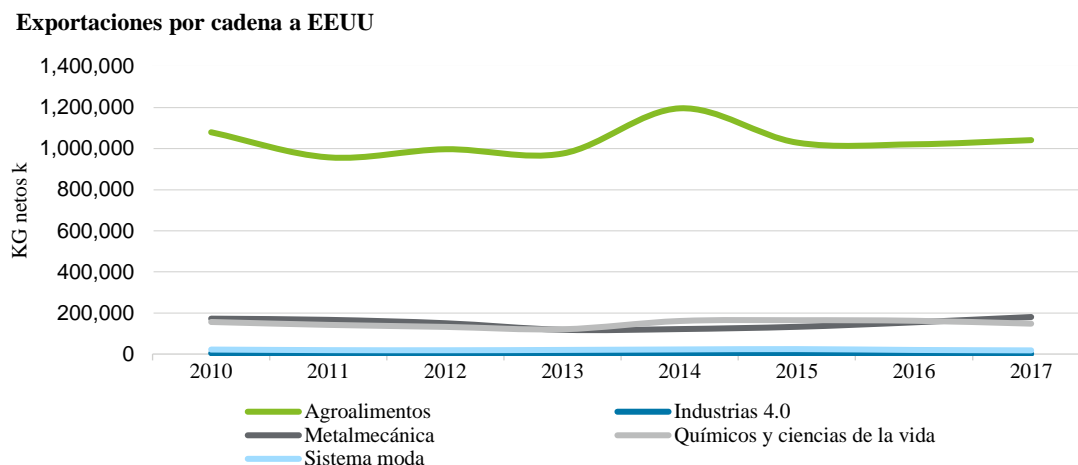
Es relevante analizar las exportaciones por cadena a Estados Unidos, pues en estas se agrupan todos los productos de los sectores no tradicionales. En la cadena de agroalimentos se encuentran los sectores de acuícola y pesca, agrícola, agroindustrial, flores, plantas y pecuario y se incluyen las aceites y grasas, alimentos para animales, azúcares y mieles, cacao, cárnicos, cereales, flores frescas, frutas, lácteos y productos de confitería y panadería. Como se ha mencionado antes y se ratifica en esta tabla, ha sido uno de los pocos sectores en los que las exportaciones han aumentado. Así mismo, el sector de metalmecánica que se encarga de transformar el acero en bienes materiales ha crecido gracias a los incentivos del gobierno y los altos estándares de calidad que tiene, haciendo que los productos sean demandados en el extranjero.

Según la tabla anterior, las cadenas productivas más afectadas son la de industrias 4.0, que incluyen BPO, software, salud, audiovisuales y contenidos digitales y comunicación gráfica y editorial, con una disminución de más del 50% a través de los 7 años analizados y el de sistema moda, que como es mencionado en análisis previos ha sido fuertemente afectado. Aunque en la tabla se puede observar que ha mantenido cierta constancia, en el último período de análisis disminuyó, algo que es principalmente explicado por la tasa de cambio con tendencia al alza.

En general, si se analizan los totales de las exportaciones presentadas en la *Tabla 8* por cantidad de dólares, se percibe un aumento con el pasar de los años. Sin embargo, este está sesgado por el gran porcentaje de importancia que tiene el sector agro frente a las demás cadenas. Dichas cantidades de esta cadena se pueden explicar principalmente por las exportaciones de azúcar, que,

generalmente, tienen una cuota fija que debe ser cumplida y, por ende, las fluctuaciones no son tan variadas.

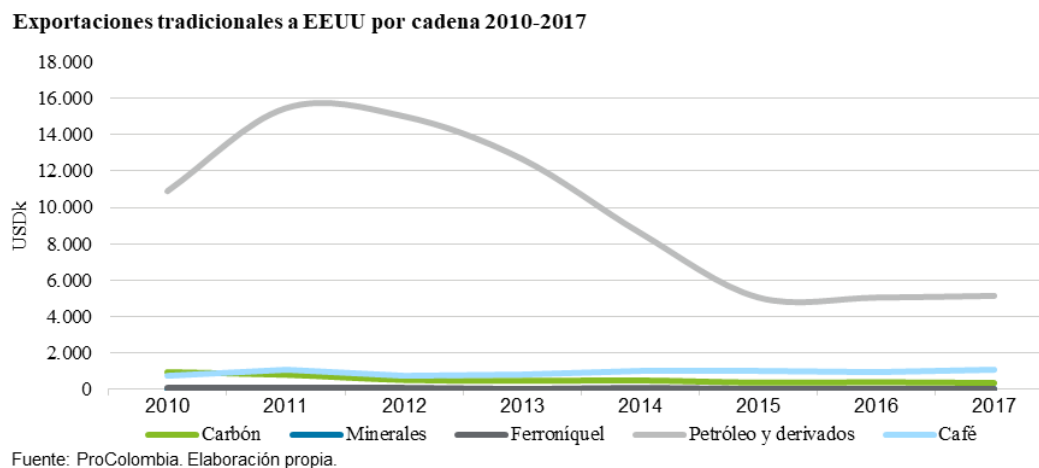
Figura 5. Exportaciones (KG) por cadena a EEUU 2010-2017



Si se analiza por cadena y por kilogramos, se obtiene la misma información que la tabla en dólares. Se observa que las cadenas que están aumentando son los agroalimentos y la cadena de metalmecánica. La suma de las diferentes cadenas ha tenido fluctuaciones, pero siempre con tendencia de aumento. El estudio de las variaciones en las exportaciones tradicionales tanto en dólares como en toneladas o kilogramos permite entender el comportamiento de las diferentes cadenas y sectores que los componen.

Si se hace una comparación con las exportaciones tradicionales para el mismo período de tiempo, se observa que los niveles totales de exportaciones son muy altos frente a las no tradicionales. Sin embargo, se ven unas disminuciones en todas las cadenas a través de los años. Aunque el alcance de esta investigación no incluye las exportaciones tradicionales, es importante poder comprender que los niveles de las no tradicionales tanto en dólares como en volúmenes es exponencialmente más pequeño.

Figura 6. Exportaciones tradicionales (USDk) por cadena a EEUU 2010-2017



En la *Tabla 10* se evidencian los altos niveles en comparación con las exportaciones no tradicionales en dólares, pero también se evidencia el decrecimiento de todas las cadenas desde el 2010 hasta el 2017. Para el 2017, el total de las exportaciones tradicionales cayó en casi el 50%.

Por otro lado, y según lo analizado, las pymes sí sintieron un efecto negativo frente a la firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos, mientras que las grandes empresas se vieron beneficiadas. Esto se debe a diferentes factores previamente mencionados, como las trabas y procesos largo y costos que enfrentan las pymes a la hora de decidir exportar e incluso las importaciones y llegada de productos que hacen que su capacidad de competencia a nivel nacional se vea reducido y, por ende, exportar no está en sus planes.

Según una encuesta conducida por la Anif, el 10% de las pymes perciben efectos negativos del TLC, mientras en 34% tiene incertidumbre sobre sus ventas. Esto se explica porque sólo el 12% de las pymes exportó en el 2015. Cabe recordar que el tejido empresarial colombiano está compuesto en un 95% por micro, pequeñas y medianas empresas (Observatorio TLC, 2016). En Colombia, más del 50% de las pymes están en Bogotá, 30% de ellas en el Valle del Cauca, y 15% en Antioquia. Esto es llamado el triángulo de oro del país, pues son las principales ciudades del país que están situadas en el centro-occidente, lo cual dificulta la conectividad de dichas regiones con los puertos de salida (Márceles, 2015).

Hay diferentes razones por las cuáles los niveles de exportaciones se pueden haber visto afectados de manera negativa. De las variables que son presentadas anteriormente y que afectan

dicha actividad comercial, la más importante para tener en cuenta es la tasa de cambio. Si se observan las gráficas, se puede ver que, en general, hubo una caída entre los años 2008 y 2009. Debemos recordar que en el 2008 hubo una crisis económica en Estados Unidos y, para poder solventar el problema, el gobierno americano decidió impulsar y tratar de recuperar la economía a través de la introducción de dólares al mercado.

Tabla 6. TRM trimestral 2007-2017

TRM - serie histórica 2007-2017				
	Marzo	Junio	Septiembre	Diciembre
	IT	IIT	IIIT	IVT
2007	2.231,94	1.900,09	2.160,99	2.043,11
2008	1.845,17	1.744,01	1.932,20	2.318,00
2009	2.555,89	2.140,66	2.057,81	1.998,45
2010	1.932,32	1.971,55	1.826,31	1.932,63
2011	1.907,37	1.797,83	1.780,26	1.948,51
2012	1.766,85	1.833,00	1.825,21	1.831,25
2013	1.814,28	1.907,76	1.935,43	1.931,88
2014	2.046,75	1.900,64	1.918,62	2.206,19
2015	2.496,99	2.533,79	3.079,97	3.142,11
2016	3.319,80	3.089,65	2.956,53	3.085,60
2017	2.919,17	2.921,00	2.948,09	3.006,04

Fuente: BanRep. Elaboración Propia.

Si se observa la tabla de las variaciones de la tasa de cambio entre los años 2007 y 2017, se puede ver una fuerte caída del valor del dólar frente al peso. Después de la crisis del 2008, el nivel del dólar muestra una caída fuerte que afecta directamente las exportaciones. Como es mencionado anteriormente, a los exportadores les conviene una tasa de cambio más alta, pues les pagan más por sus bienes, mientras a los importadores les conviene una tasa baja. Aunque el TLC no entró en vigor hasta el 2012, esta variable ya había afectado el comercio entre ambos países.

Para poder obtener resultados y un mejor entendimiento del comportamiento de las exportaciones no tradicionales en los últimos años, se hizo una regresión lineal usando tanto las exportaciones tradicionales como las no tradicionales en dólares como en volumen. Las variables que se tomaron como referencia fueron el IPC, la tasa de interés, la tasa de cambio real y la variación en el PIB.

Tabla 7. Regresiones lineales por dólares y volúmenes

Variable	Tradicional USD	No tradicional USD	Tradicional volumen	No tradicional volumen
IPC	43.91***	0.433	157.0***	6.093
Tasa de interés	-4,013	2,183**	-17,405	5,730
Tasa de cambio real	-55,05***	-5,962***	3.618	-19.09
PIB	8,511**	106.3	30,090*	-3,879
Observaciones	44	44	44	44
R2	0.772	0.350	0.515	0.042

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Elaboración propia

La regresión lineal se usa para entender la relación entre las variables. En la *Tabla 12* las variables que tienen tres asteriscos son las que tienen mayor relevancia, pues se acercan a 0.00, las que tienen dos asteriscos tienen relevancia media y la de un asterisco tiene relevancia baja. Si no tienen asteriscos, entonces la variable no es para nada significativa, pues se aleja mucho del valor relevante. Para todas las regresiones, hubo una observación de 44, es decir que se tomaron 44 datos para cada una de ellas.

En las exportaciones tradicionales, el IPC, la tasa de cambio real y el PIB son las variables que mayor relevancia tienen. Hay relación positiva con el IPC y cada punto de este genera USD\$20 adicionales de exportaciones. De igual manera, la tasa de cambio real tiene una fuerte relevancia en las exportaciones tradicionales, pero no se explica por qué es negativo. El crecimiento del PIB también es importante, ya que afecta de manera directa y positiva a las exportaciones en dólares. Para esta regresión, el R2 es de 77.2%, lo cual muestra que hay una fuerte relación entre las variables dependientes y la variable dependiente y que más de la mitad de los cambios de las exportaciones en dólares pueden ser explicadas por las variaciones de las variables.

En cuanto a las exportaciones no tradicionales en dólares, se observa que la tasa de cambio real y la tasa de interés son las variables con mayor relevancia. La primera variable es determinante en todos los aspectos, pues, como se ha explicado, mientras mayor sea es mejor para los exportadores, pues se generan mayores ganancias. La tasa de interés tiene una relación positiva y muestra que si esta sube se generan adiciones en las exportaciones. El R2 de 35% es bajo y no es tan relevante.

Si se analiza por volúmenes en las exportaciones tradicionales, el IPC es la variable que más peso tiene y se explica que a mayor IPC se dan mayores precios y, por ende, generan mayor empleo en el corto plazo. Además, un aumento en el IPC permite que aumente la capacidad de adquisición de las personas. De igual manera, el PIB tiene una relación positiva directa, aunque es significativo solo al 10%. El R2 de 51.5% muestra que la mitad de la variable dependiente está determinada por las variables independientes, en este caso principalmente por el IPC.

Por último, la regresión de las exportaciones no tradicionales por volumen genera varias dudas, porque ninguna de las variables independientes tiene relación directa con la variable dependiente y todas superan los niveles mínimos de relación. El R2 es muy pequeño e insignificante. Que no haya dependencia significa que las exportaciones no tradicionales por volúmenes son tan bajas que no obedecen a los determinantes tradicionales de las exportaciones.

Para hacer estos cálculos, se utilizaron las variables del PIB y de desempleo de manera simultánea para verificar si el modelo era robusto y se comprobó que lo era. Entonces, para simplificar el análisis, se incluyó únicamente la variable del cambio en el PIB en la *Figura 7*. Con las regresiones lineales, se concluye que las variables tienen efecto directo solamente en las exportaciones tradicionales y no tradicionales, pero en dólares y no en volumen. Esto puede generar preocupación en diferentes sectores, pues, aunque las variables aumenten o disminuyan, se impide que se aumente el importe de las exportaciones.

Figura 7. Exportaciones totales y crecimiento del PIB

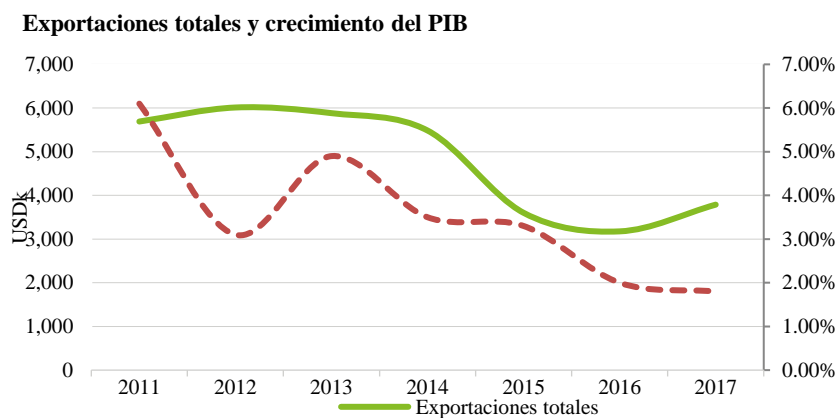


Figura 8. Exportaciones totales e IPC

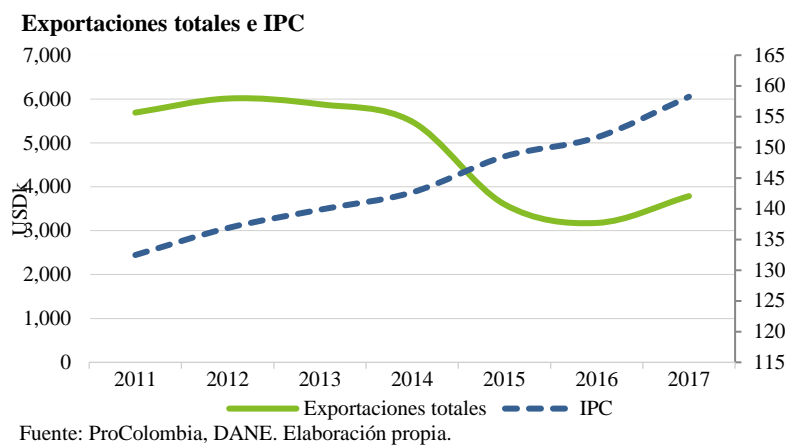


Figura 9. Exportaciones totales y TRM

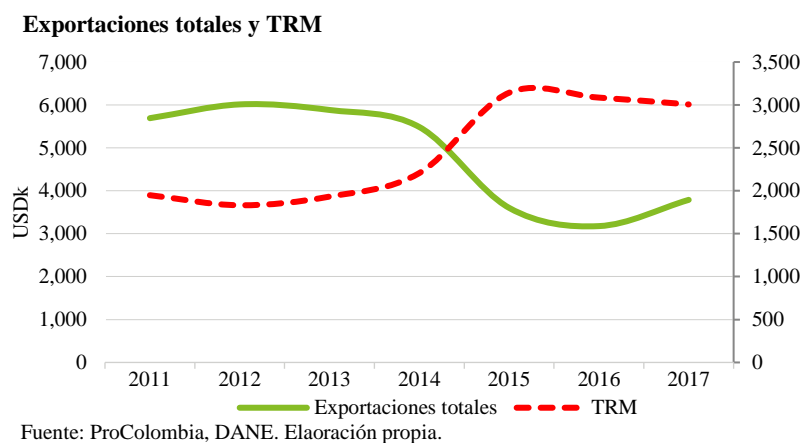
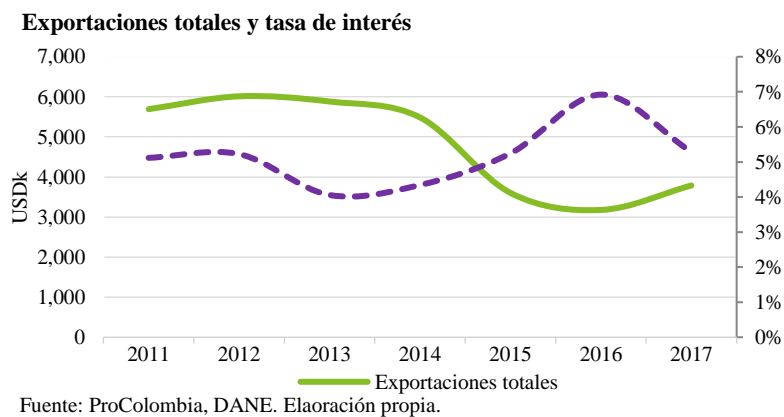


Figura 10. Exportaciones totales y tasa de interés



En las figuras anteriores, se puede ver cómo las variables independientes muchas veces tienen efectos contrarios frente a la variable dependiente en el monto exportado. De las cuatro variables, se puede decir que la que más relación tiene proporcionalmente directa es el crecimiento en el PIB, mientras las otras generan el efecto contrario al crecimiento o al aumento en exportaciones. Lo mismo se puede evidenciar con las variables y las exportaciones totales en volúmenes. Las relaciones que hay no son positivas y esto fortalece la idea de que las variables tienen poco efecto en las exportaciones.

Figura 11. Exportaciones totales y crecimiento del PIB

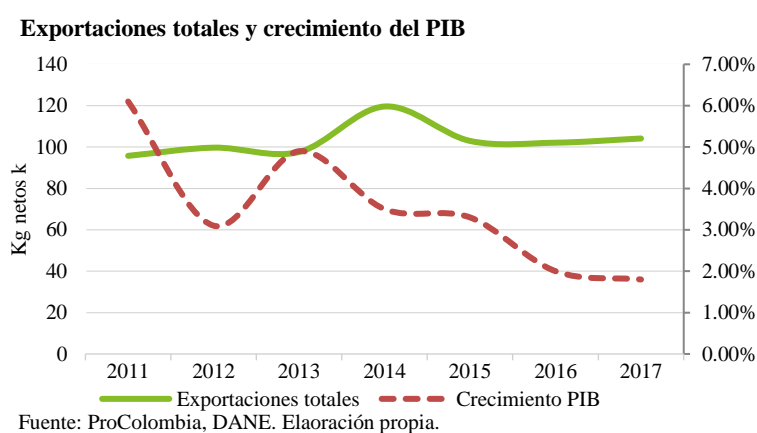


Figura 12. Exportaciones totales e IPC

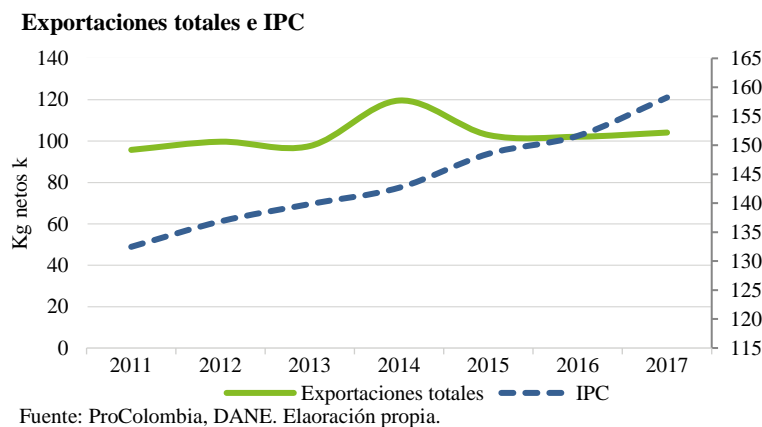


Figura 13. Exportaciones totales y TRM

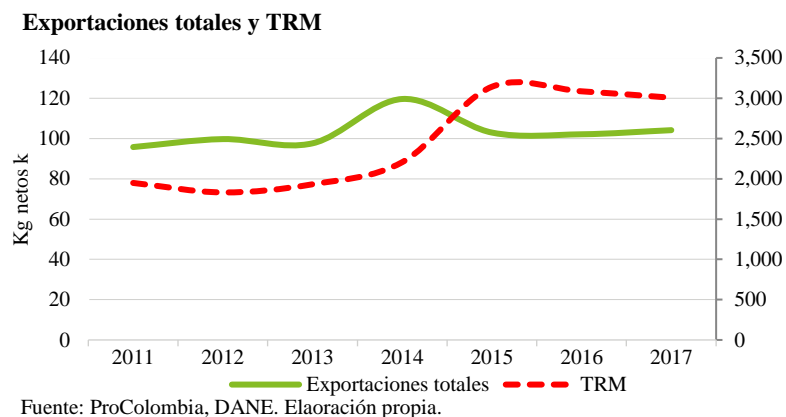
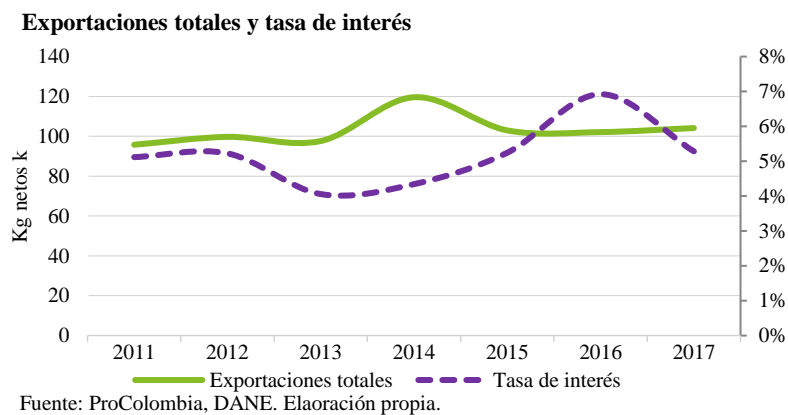


Figura 14. Exportaciones totales y tasa de interés



8. Conclusiones

En general, las exportaciones desde Colombia hacia Estados Unidos no han alcanzado el nivel que se esperaba hace 7 años, cuando se firmó el acuerdo comercial. Ha afectado de manera negativa a casi todos los productos incluidos en el sector no tradicional y los productores se han visto en aprietos por el incremento de las importaciones a precios más competitivos y de mayor calidad. Muchas de las empresas que están queriendo exportar son pymes, y, a diferencia de las grandes superficies o empresas, no han tenido la facilidad de llevar a cabo dicha actividad.

Varios factores afectaron de manera negativa el acuerdo comercial, como la coyuntura política del país y el proceso de transición por el que está atravesando. De igual manera, se generaron grietas en el texto del acuerdo final, pues, por ejemplo, no se pactó de manera concreta cómo debían ser las exportaciones de productos con los cuales Estados Unidos tenía una ventaja comparativa significativa; ni siquiera se escribió un capítulo sobre esto. Además, las condiciones del país, como la falta de infraestructura adecuada como puertos, aeropuertos y una malla vial desarrollada, hace que se imposibiliten las labores de los campesinos a la hora de exportar.

A partir del análisis cualitativo hecho a través del marco teórico y el análisis cualitativo de las tendencias exportadoras durante los años, se puede concluir que los tratados de libre comercio no han tenido impactos positivos en diferentes países y lo mismo ocurrió en Colombia. Para que sean beneficiosos para ambos países, debe haber una balanza comercial y una igualdad de condiciones para que cada país pueda intercambiar los bienes y servicios con los cuales tiene ventaja comparativa.

Adicionalmente, es claro que el país no ha obtenido los niveles de exportaciones de productos no tradicionales que se habían propuesto y esperado desde el principio. Las pymes no se han beneficiado, los niveles han disminuido y las empresas grandes son las únicas que tienen las capacidades monetarias.

De igual manera, no se encuentra ninguna relación directa con las exportaciones no tradicionales, el cambio en el PIB, la tasa de cambio real, tasa de interés efectiva anual y el IPC.

Una explicación para este fenómeno es el bajo nivel en volúmenes de las exportaciones de productos no convencionales frente a las exportaciones tradicionales.

Considero que Colombia ha sido tradicionalmente bastante flexible y acomodado en torno a la política comercial del país. El Gobierno se dio cuenta de las fluctuaciones que se estaban presentando en las exportaciones y decidió implementar una estrategia de diversificación. Sin embargo, los niveles alcanzados no han sido los esperados. Entonces, se recomienda que la política comercial del país siga facilitando el comercio a través del aprovechamiento de acuerdos comerciales, y así poder evolucionar a una economía no solamente basada en las exportaciones minero-energéticas para alcanzar la meta que tiene un valor de USD 26.084 millones, plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo.

Finalmente, se recomienda a las empresas pequeñas y medianas que deseen exportar hacer un plan exportador de la mano de entidades públicas como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o ProColombia. Dichas entidades los pueden impulsar y apoyar en el proceso de internacionalización, aumentando así las probabilidades de éxito. Considero que, aunque el gobierno está haciendo un esfuerzo para impulsar a las pymes, debe aumentar el apoyo a estas empresas para así seguir independizando la economía del petróleo y otros minerales.

Bibliografía

- Acosta, A., & Falconí, F. (2005). *TLC, más que un tratado de libre comercio*. Ecuador: FLACSO (Organization).
- Asociación Colombiana de las micro, pequeñas y medianas empresas. (septiembre de 2018). *Encuesta de desempeño empresarial: 3er trimestre de 2018*. Obtenido de [acopi.org.co: https://acopi.org.co/wp-content/uploads/2019/06/ENCUESTA-DESEMPEÑO-EMPRESARIAL-TERCER-TRIMESTRE-2018.pdf](https://acopi.org.co/wp-content/uploads/2019/06/ENCUESTA-DESEMPEÑO-EMPRESARIAL-TERCER-TRIMESTRE-2018.pdf)
- Asociación Nacional de Instituciones Financieras. (2019). *La gran encuesta pyme, lectura regional: Primer Semestre 2019*. Obtenido de [anif.co: http://anif.co/sites/default/files/encuestas_pyme/2019/08/anif-gep-regional0819.pdf](http://anif.co/sites/default/files/encuestas_pyme/2019/08/anif-gep-regional0819.pdf)
- Banco de la República de Colombia. (s.f.a). *¿Qué es el Acuerdo general de aranceles y comercio (GATT)?* Obtenido de www.banrep.gov.co: <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-acuerdo-general-aranceles-y-comercio-gatt>
- Banco de la República de Colombia. (s.f.b). *¿Qué es la tasa de interés?* Obtenido de www.banrep.gov.co: <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-tasa-inter-s>
- Banco de la República de Colombia. (s.f.c). *¿Qué es la tasa de cambio?* . Obtenido de www.banrep.gov.co: <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-tasa-cambio>
- Banco de la República de Colombia. (s.f.d). *¿Qué es producto interno bruto PIB?* . Obtenido de www.banrep.gov.co: www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-producto-interno-bruto-pib
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015). *La OMC cumple 20 años: logros y desafíos*. Obtenido de conexionintal.iadb.org: <https://conexionintal.iadb.org/2015/12/21/la-omc-cumple-20-anos-logros-y-desafios/>
- Barrientos, P. (enero - junio de 2014). El desarrollo de la marca país: base para posicionarse a través de las exportaciones no tradicionales. *Finanz. polit. econ.*, 6(1), 115-140. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/fype/v6n1/v6n1a06.pdf>
- Botero, C., & Meisel, A. (junio de 1988). *Funciones de ofertas de las exportaciones menores colombianas*. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/>:

- <http://www.banrep.gov.co/es/funciones-oferta-las-exportaciones-menores-colombianas-pags-5-26>
- Bouzas, R., & Zelicovich, J. (2014). La Organización Mundial de Comercio, los acuerdos mega-regionales y los usos estratégicos del regionalismo. *Estudios de economía aplicada*, 32(3), 1-32. Obtenido de https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/47185/CONICET_Digital_Nro.aa694bd6-2dec-4a5d-89a9-d7ab4f0a5626_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Cabrera, A., de la Cuadra, S., Galetovic, A., & Sanhueza, R. (2009). Las pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas. *Estudios Públicos*(116), 229-385. Obtenido de https://www.cepchile.cl/cep/site/docs/20160304/20160304095131/rev116_AGaletovic_otros.pdf
- Campoverde, R. (2007). *Efectos del tipo de cambio en la balanza comercial: condición marshall-lerner para el caso ecuatoriano (1990-2007) (tesis de pregrado)*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/>: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6542/1/D-39026.pdf>
- Cárdenas, M., & García, C. (2005). El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Coyuntura Económica*, 35, 47-72. Obtenido de www.repository.fedesarrollo.org.co: https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/947/Co_Eco_Junio_2005_Cardenas_y_Garcia.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Centro de Comercio Internacional. (s.f.). *Identificando las medidas no arancelarias*. Obtenido de www.intracen.org: <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/>
- Comisión Económica Para América Latina y el Caribe. (s.f.). *Acerca de Microempresas y Pymes*. Obtenido de <https://www.cepal.org/>: <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- Concha, J. (julio - septiembre de 2002). ¿Cuándo los países aumentan sus exportaciones les va mejor? *Estudios Gerenciales*, 18(84). Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300005

- Correa, J., & Castaño, C. M. (diciembre de 2011). Panorama financiero empresarial en Colombia 2009-2010: un análisis por sectores. *Perfil de Coyuntura Económica*(18), 145-165. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/pece/n18/n18a7.pdf>
- DataiFX. (13 de septiembre de 2018). *99% de las empresas que se crean anualmente en Colombia son Mipymes y aportan el 45% del PIB: Confecámaras*. Obtenido de www.dataifx.com: <https://www.dataifx.com/noticias/99-de-las-empresas-que-se-crean-anualmente-en-colombia-son-mipymes-y-aportan-el-45-del-pib>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (marzo de 2019). *Exportaciones: Marzo 2019*. Obtenido de www.dane.gov.co: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_mar19.pdf
- Dinero. (15 de septiembre de 2016). *Pymes contribuyen con más del 80% del empleo en Colombia*. Obtenido de <https://www.dinero.com/>: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/porcentaje-y-contribucion-de-las-pymes-en-colombia/231854>
- Dinero. (13 de mayo de 2019). *Entonces: ¿Ha servido el TLC con Estados Unidos?* Obtenido de www.dinero.com: <https://www.dinero.com/economia/articulo/balance-del-tlc-entre-colombia-y-estados-unidos/271679>
- Dingemans, A., & Ross, C. (diciembre de 2012). Free trade agreements in Latin America since 1990: an evaluation of export diversification. *Cepal Review*, 27-48. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11602/108027048I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Durán, J., de Miguel, C., & Schuschny, A. (2001). Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar. *Revista de la CEPAL*(91), 67-94. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11171/91067094E_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Escandón, D., & Hurtado, A. (abril - junio de 2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172-183. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592314001168>

- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/1/S2011124_es.pdf
- Franco-Ángel, M., & Urbano, D. (abril - junio de 2014). Dinamismo de las PYMES en Colombia: un estudio comparativo de empresas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 19(66), 319-338. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29031265009.pdf>
- Grupo Bancolombia. (12 de julio de 2018). *Conoce todo sobre las pymes en Colombia*. Obtenido de www.grupobancolombia.com: <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios-pymes/actualizate/legal-y-tributario/todo-sobre-las-pymes-en-colombia>
- Heimonen, T. (20 de enero de 2012). What are the factors that affect innovation in growing SMEs? *European Journal of Innovation Management*, 15(1), 122-144. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/14601061211192861/full/html>
- Hernández, G. (enero - junio de 2014). Una revisión de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. *Lecturas de Economía*(80), 49-77. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/263511308_Una_revision_de_los_efectos_del_Tratado_de_Libre_Comercio_entre_Colombia_y_Estados_Unidos
- Irwin, D. (19 de abril de 2017). *Ricardo and comparative advantage at 200*. Obtenido de voxeu.org: <https://voxeu.org/article/ricardo-and-comparative-advantage-200>
- López, D., López, E., & Montes, E. (2015). Colombia en el comercio mundial (1992-2012): desempeño de las exportaciones colombianas. *Borradores de economía*(885). Obtenido de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_885.pdf
- Márceles, V. (2015). Incidencia del TLC Colombia - Estados Unidos en las pymes con vocación exportadora. *Revista Dictamen Libre*(17), 101-108. Obtenido de <http://ojsinvestigacion.unilibrebaq.edu.co/ojsinvestigacion/index.php/dictamenlibre/articulo/view/550/525>
- Mesa, F., Cock, M., & Jiménez, A. (junio de 1999). Evaluación teórica y empírica de las exportaciones no tradicionales en Colombia. *Revista de Economía del Rosario*, 2(1), 63-105. Obtenido de <https://revistas.urosario.edu.co/index.php/economia/article/view/984>

- Millet, M. (2011). La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC. *Colección Estudios Económicos*(24). Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Montserrat_Millet/publication/40943305_La_Regulacion_del_comercio_internacional_del_GATT_a_la_OMC/links/5a8abeaaa6fdcc6b1a42d4c6/La-Regulacion-del-comercio-internacional-del-GATT-a-la-OMC.pdf
- Minagricultura. (26 de julio de 2018). *El top tres de los productos no tradicionales que se exportan lo conforman la lima Tahití, leche y aguacate* . Obtenido de www.minagricultura.gov.co: <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/El-top-tres-de-los-productos-no-tradicionales-que-se-exportan-lo-conforman-la-lima-Tahití,-leche-y-aguacate.aspx>
- Mincomercio. (s.f.a). *Resumen del acuerdo*. Obtenido de [tlc.gov.co](http://www.tlc.gov.co): <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/contenido/resumen-del-acuerdo>
- Mincomercio. (s.f.b). *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia*. Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/tratado-de-libre-comercio-entre-los-estados-unidos>
- Mincomercio. (s.f.c). *Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala*. Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/tratado-de-libre-comercio-entre-la-republica-de-co>
- Mincomercio. (s.f.d). *Acuerdo de Libre Comercio Chile - Colombia* . Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-chile-colombia>
- Mincomercio. (s.f.e). *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá* . Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republica>
- Mincomercio. (s.f.f). *Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA)* . Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-entre-la-republica-de-co>

- Mincomercio. (s.f.g). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú*. Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea>
- Mincomercio. (s.f.h). *Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Corea*. Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/corea>
- Mincomercio. (s.f.i). *Tratado de libre comercio entre Colombia y Costa Rica*. Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/costa-rica>
- Mincomercio. (s.f.j). *Alianza del Pacífico*. Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/alianza-del-pacifico>
- Mincomercio. (s.f.k). *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América*. Obtenido de www.tlc.gov.co: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1>
- Mincomercio. (s.f.l). *Texto Final del Acuerdo*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/>: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/contenido/texto-final-del-acuerdo>
- Misas, M., Ramírez, M., & Silva, L. (abril de 2001). *Exportaciones no tradicionales en Colombia y sus determinantes*. Obtenido de <http://www.banrep.gov.co/>: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra178.pdf>
- Montiel, S. (2013). Impacto del TLC con Estados Unidos sobre los sectores económicos colombianos. *Saber, ciencia y libertad*, 8(1), 125-130. Obtenido de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/1885/1410>
- Nájar, A. (enero - junio de 2012). Apertura económica en Colombia y el sector externo (1990 - 2004). *Apuntes del Cenes*, 26(41), 85-106. Obtenido de <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/192>
- Norton Rose Fulbright. (julio de 2017). *Impact of Free Trade Agreements in the EU*. Obtenido de <https://www.nortonrosefulbright.com/>: <https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/68984354/impact-of-free-trade-agreements-in-the-eu>

- Observatorio TLC. (12 de julio de 2016). *mpacto de los TLC en las pymes de Colombia*.
Obtenido de observatoriotlc.com: <https://observatoriotlc.com/impacto-de-los-tlc-en-las-pymes-de-colombia/>
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.a.). *Los principios del sistema de comercio*. Obtenido de www.wto.org: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.b). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)*. Obtenido de www.wto.org:
https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.c). *¿Qué es la OMC?* Obtenido de www.wto.org:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.d). *Historia del sistema multilateral de comercio*.
Obtenido de www.wto.org:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/history_s/history_s.htm
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2000). *Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach*. Obtenido de <http://www.oecd.org/>:
<http://www.oecd.org/cfe/leed/1918307.pdf>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2019). *Las PYMEs están impulsando el crecimiento del empleo, pero necesitan una mayor inversión en habilidades, innovación y tecnología para aumentar los salarios y la productividad*.
Obtenido de <https://www.oecd.org/>:
<https://www.oecd.org/centrodemexico/medios/laspymesestanimpulsandoelcrecimientodelempleo.htm>
- Portafolio. (3 de mayo de 2018). *Balance agrídulce en seis años del TLC con Estados Unidos*.
Obtenido de www.portafolio.co: <https://www.portafolio.co/economia/balance-agridulce-en-seis-anos-del-tlc-con-estados-unidos-516796>
- Portafolio. (6 de marzo de 2019). *Déficit comercial de EE.UU. en 2018 fue el mayor registrado en 10 años*. Obtenido de www.portafolio.co:
<https://www.portafolio.co/internacional/deficit-comercial-de-ee-uu-en-2018-fue-el-mayor-registrado-en-10-anos-527124>

- Portafolio. (17 de febrero de 2019). *Ventas al exterior de textiles y confecciones, con buena cara*.
Obtenido de [www.portafolio.co](https://www.portafolio.co/negocios/ventas-al-exterior-de-textiles-y-confecciones-con-buena-cara-526461): <https://www.portafolio.co/negocios/ventas-al-exterior-de-textiles-y-confecciones-con-buena-cara-526461>
- Presidencia de la República. (15 de agosto de 2019). *El Dane reveló que en el segundo trimestre de 2019, el PIB de Colombia creció al 3%, la cifra más alta desde 2015* . Obtenido de [id.presidencia.gov.co](https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190815-El-Dane-revelo-que-en-el-segundo-trimestre-de-2019-el-PIB-de-Colombia-crecio-al-3-la-cifra-mas-alta-desde-2015.aspx): <https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190815-El-Dane-revelo-que-en-el-segundo-trimestre-de-2019-el-PIB-de-Colombia-crecio-al-3-la-cifra-mas-alta-desde-2015.aspx>
- ProColombia. (s.f.). *Flores*. Obtenido de <http://tlc-eeuu.procolombia.co/>: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/agroindustria/flores>
- Putnam, R. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization*, 42(3), 427-460. Obtenido de <http://www.guillaumenicaise.com/wp-content/uploads/2013/10/Putnam-The-Logic-of-Two-Level-Games.pdf>
- Quintero, A., & Sotomayor, S. (enero - junio de 2018). Cinco años de implementación del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos: análisis del desarrollo sobre el sector productor arrocero. *AXIOMA - Revista Científica de Investigación, Docencia y Proyección Social*.(18). Obtenido de [axioma.pucesi.edu.ec › index.php › axioma › article › download](http://axioma.pucesi.edu.ec/index.php/axioma/article/download)
- Ríos, D., Martínez, D., & Carvajal, M. (2016). Retos y oportunidades competitivas para el sector textil-confección desde la perspectiva del Tratado de Libre Comercio (TLC) Colombia-Estados Unidos. *Revista de investigaciones de la Escuela de Administración y Mercadotecnia del Quindío EAM*, 8, 61-81. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5732167>
- Rodrik, D. (2018). What Do Trade Agreements Really Do? *Journal of Economic Perspectives*, 32(2), 73–90. Obtenido de https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/what_do_trade_agreements_really_do.pdf
- Schumacher, R. (23 de noviembre de 2012). Adam Smith's theory of absolute advantage and the use of doxography in the history of economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 5(2), 54-80. Obtenido de <https://doi.org/10.23941/ejpe.v5i2.105>

- Serrano, C., Martínez, A., Rodríguez, A., & Salazar, S. (mayo de 2015). *Evaluación de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México en el Comercio Bilateral y la Inversión*. Obtenido de https://www.bbvaresearch.com/https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2015/05/DT15-13_TLCUEM.pdf
- Silva, L. (enero - junio de 2007). El proceso de negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Colombia Internacional*, 65, 112-133. Obtenido de <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint65.2007.05>
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (s.f.). *Tratado de libre comercio Colombia - Estados Unidos: Resumen*. Obtenido de www.sice.oas.org: http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf
- Smith, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones: nueva traducción y estudio preliminar de Gabriel Franco*. México: Fondo de cultura económica.
- Solano, C. (20 de agosto de 2013). *La política comercial de Colombia: del pasado al futuro*. Obtenido de www.ictsd.org: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-politica-comercial-de-colombia-del-pasado-al-futuro>
- Steiner, R., & Wüllner, A. (1994). *Efecto de la volatilidad de la tasa de cambio en las exportaciones no tradicionales*. Obtenido de www.repository.fedesarrollo.org.co: https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/2264/Co_Eco_Diciembre_1994_Steiner_y_Wullner.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Stevens, C., Irfan, M., Massa, I., & Kennan, J. (2015). *The impact of free trade agreements between developed and developing countries on economic development in developing countries*. Department for International Development: Overseas Development Institute. Obtenido de https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/448862/REA_FreeTradeAgreements.pdf
- Trochez, J., Valencia, M., & Salazar, J. (enero - junio de 2018). Los efectos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y los precios del maíz colombiano. *Apuntes de Cenes*, 37(65), 151-172. Obtenido de <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/5988>

- Unger, M. (7 de diciembre de 2017). *GATT Rounds: Who, What, When*. Obtenido de [tradevistas.org](https://tradevistas.org/gatt-rounds-who-what-when/): <https://tradevistas.org/gatt-rounds-who-what-when/>
- Vallejo, L. (julio - diciembre de 2016). La inflación en Colombia. *Apuntes del Cenes*(62), 9-10. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-30532016000200001&lng=en&tlng=es
- Velásquez, F. (octubre - diciembre de 2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. *Estudios Gerenciales*, 20(93), 73-97. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v20n93/v20n93a03.pdf>
- Vélez, E. (2008). Concepto de comercio. *El Comercio al por mayor y al por menor en Sonora (tesis de pregrado)*. Obtenido de <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/19276/Capitulo1.pdf>
- Yepes-Lugo, C., & Ruiz-Morato, N. (2017). Alcances de los TLC firmados con Estados Unidos y Corea para las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia: un análisis del discurso. *Revista Científica General José María Córdova*, 15(19), 217-236. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1900-65862017000100217&script=sci_abstract&tlng=es
- Zúñiga, H. (2018). Retos de la Organización Mundial del Comercio como consecuencia de la Undécima Conferencia Ministerial en Buenos Aires. *Agenda Internacional*(36), 151-167. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/viewFile/20325/20275>

Anexos

Exportaciones tradicionales a EEUU por cadena 2010-2017								
USDk	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Carbón	933.185	790.692	507.062	456.911	483.254	358.828	385.361	340.388
Minerales	24.106	19.662	4.897	2.520	962	1.193	647	702
Ferroníquel	93.175	65.763	75.905	52.996	119.935	28.890	17.480	8.478
Petróleo y derivados	10.885.783	15.434.324	14.997.155	12.659.044	8.603.924	5.053.610	5.043.413	5.135.536
Café	735.232	1.084.542	781.583	811.824	1.001.671	1.035.823	990.267	1.095.153
Total	12.671.481	17.394.983	16.366.602	13.983.296	10.209.746	6.478.344	6.437.168	6.580.257

Fuente: Pro Colombia. Elaboración propia.

Exportaciones por cadena a EEUU								
KG netos k	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Agroalimentos	1.079.697	957.572	997.057	976.106	119.609	1.029.504	1.021.060	1.041.341
Industrias 4.0	4.028	3.299	2.398	1.262	792	877	832	650
Metalmecánica	172.422	166.585	150.132	118.182	121.742	132.735	154.583	180.325
Químicos y ciencias de la vida	156.215	142.041	132.391	120.721	161.017	164.785	162.187	148.052
Sistema moda	22.041	19.173	18.609	20.188	22.511	24.160	20.084	18.021
Total	1.434.402	1.288.670	1.300.587	1.236.459	425.671	1.352.062	1.358.745	1.388.390

Fuente: Pro Colombia. Elaboración propia.

Exportaciones colombianas no tradicionales hacia EEUU 2006-2017												
USDk	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Flores	217,091	257,911	294,988	332,583	368,014	395,302	422,322	433,480	440,643	474,513	482,072	545,785
Agropecuarios	68,711	51,923	65,999	85,844	82,350	77,908	72,158	49,516	53,299	52,705	57,065	51,859
Industriales	610,386	635,896	620,057	669,117	698,005	651,845	690,057	758,468	936,486	1,025,126	992,890	875,140
Agroindustriales	65,103	66,547	76,987	77,823	96,543	97,947	99,078	106,581	79,554	72,424	96,587	123,830
Industria Liviana	473,924	477,358	478,902	507,026	509,198	446,366	395,546	386,658	434,542	469,140	469,543	527,495
Industria básica	30,964	32,788	29,661	42,110	64,688	81,342	172,441	242,437	391,719	432,792	339,402	156,519
Maquinaria y equipo	38,389	56,446	32,899	39,633	25,290	23,560	21,080	20,701	27,457	47,548	85,160	64,836
Industria Automotriz	2,006	2,757	1,608	2,526	2,286	2,631	1,911	2,090	3,215	3,223	2,198	2,461
Total	1,506,574	1,581,626	1,601,100	1,756,662	1,846,375	1,776,901	1,874,594	1,999,932	2,366,915	2,577,469	2,524,917	2,347,923

Fuente: DANE-DIAN. MinCIT. Elaboración propia.

Exportaciones colombianas no tradicionales hacia EEUU 2006-2017												
KILOSk	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Flores	182,571	187,629	173,704	162,306	167,690	156,209	148,380	155,513	163,544	166,448	179,031	185,697
Agropecuarios	18,611	20,291	20,464	20,148	23,112	22,541	20,309	21,943	27,257	24,713	30,700	34,586
Industriales	815,844	547,567	501,843	469,042	535,915	448,993	437,615	377,588	548,746	525,998	471,044	514,950
Agroindustriales	206,876	71,647	95,693	150,615	180,299	116,847	133,514	116,701	243,005	202,356	133,151	168,017
Industria Liviana	311,181	230,321	199,655	164,182	168,876	148,666	137,651	126,522	162,319	135,024	146,456	123,813
Industria básica	273,226	225,119	189,323	143,322	176,420	169,216	150,919	120,831	125,742	169,140	167,840	196,309
Maquinaria y equipo	20,935	15,908	14,755	9,639	8,140	11,645	10,247	9,576	13,317	14,601	19,172	22,025
Industria Automotriz	3,626	4,572	2,418	1,283	2,180	2,619	5,284	3,959	4,363	4,877	4,425	4,786
Total	1,832,869	1,303,054	1,197,855	1,120,538	1,262,632	1,076,735	1,043,918	932,633	1,288,292	1,243,157	1,151,820	1,250,184

Fuente: DANE-DIAN. MinCIT. Elaboración propia.