



Libertad y Orden

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia

Las negociaciones comerciales

Jorge Humberto Botero

Ministro de Comercio, Industria y Turismo

Bogotá, 10 de marzo de 2004

- 1. ¿Por qué negociamos acuerdos comerciales?**
- 2. Temas de las negociaciones comerciales**
- 3. Las negociaciones comerciales que adelanta Colombia**
- 4. Retos y oportunidades que implica un Tratado de Libre Comercio**
- 5. Construcción de la posición nacional**
- 6. ¿Qué pasa si Colombia no firma el Tratado de Libre Comercio con EE.UU.?**
- 7. Conclusiones**

1. Por qué negociamos acuerdos comerciales

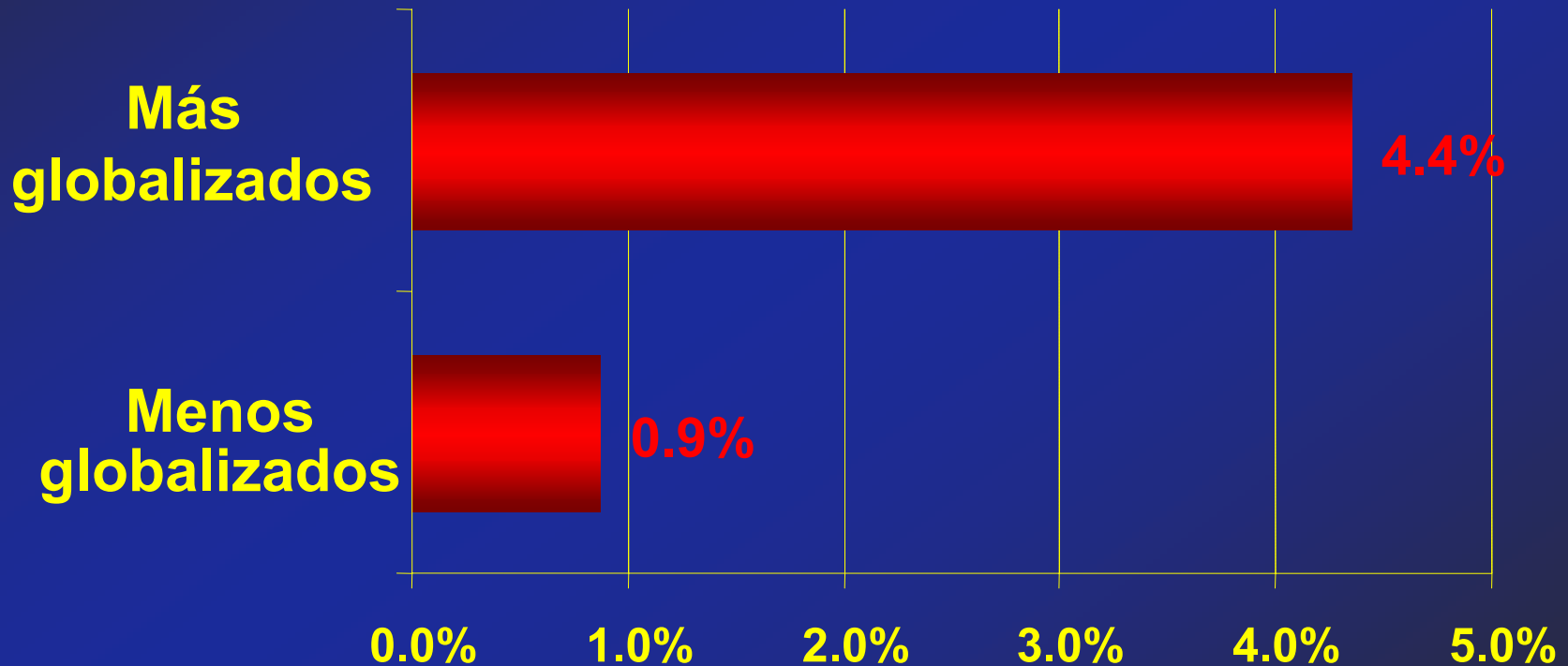
1. ¿Por qué negociamos?

Los países más globalizados crecen a tasas mayores

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



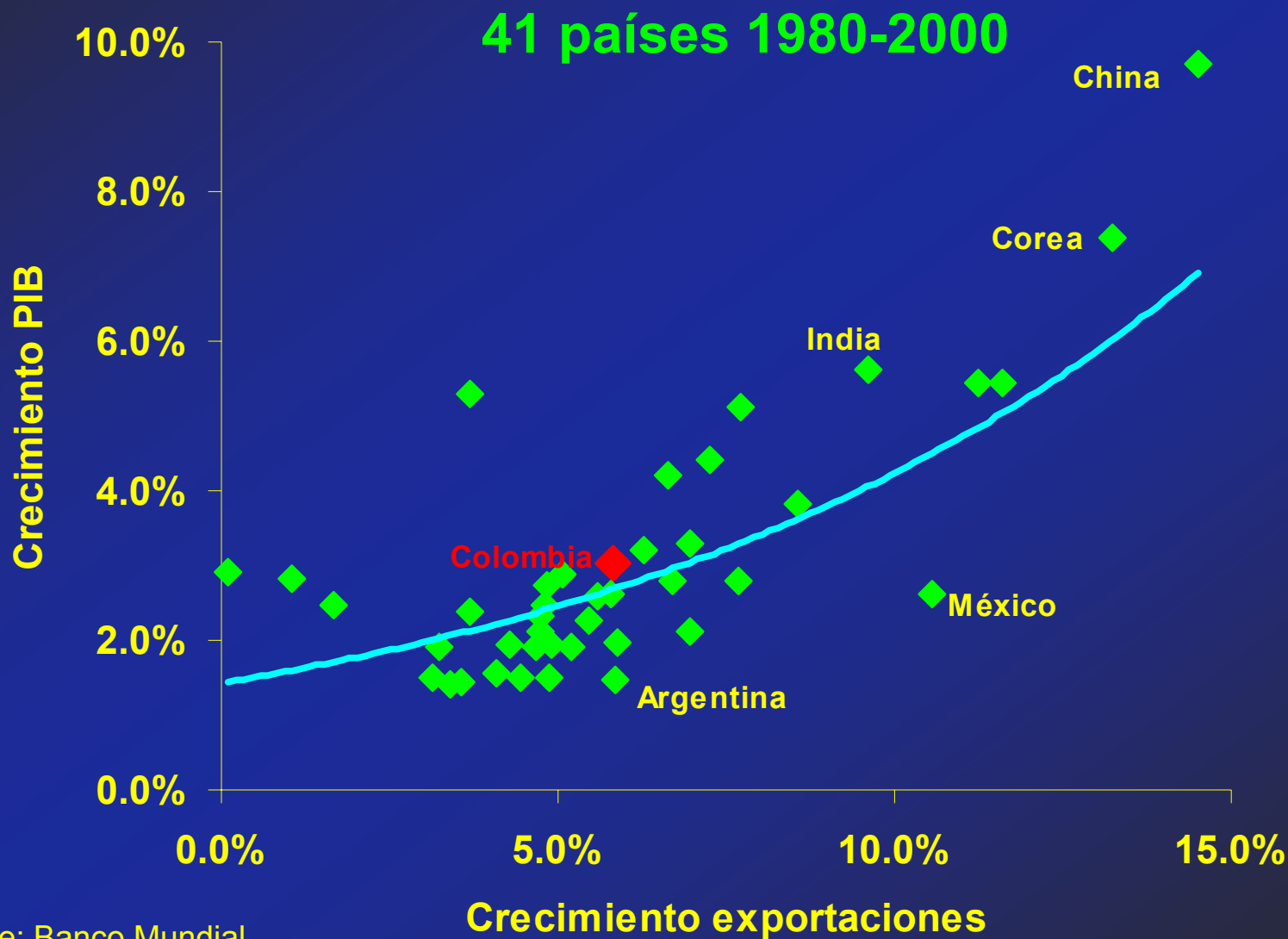
Crecimiento anual promedio del PIB per cápita 1990-2001



1. ¿Por qué negociamos?

Las exportaciones impulsan el crecimiento

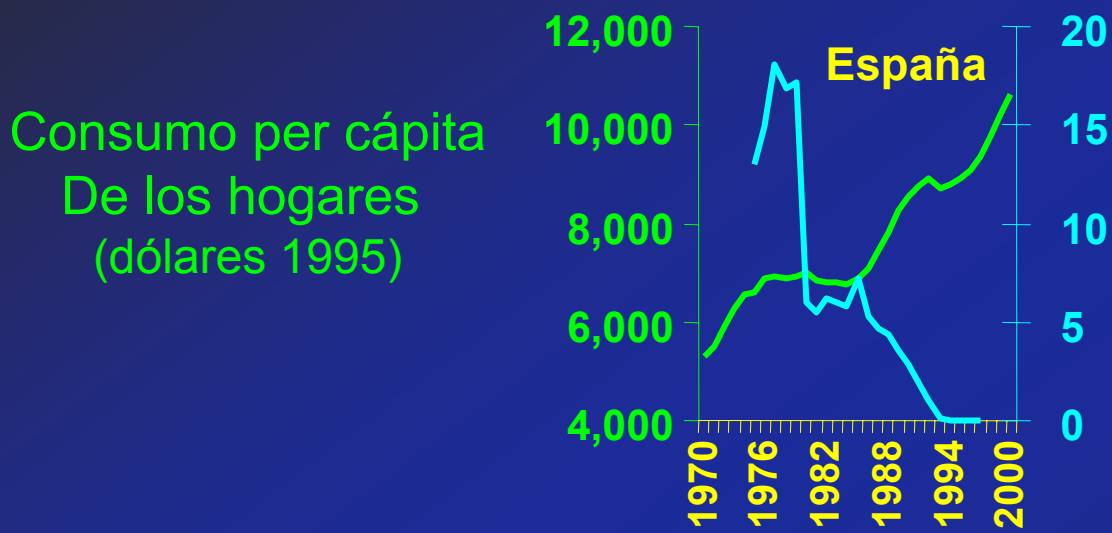
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



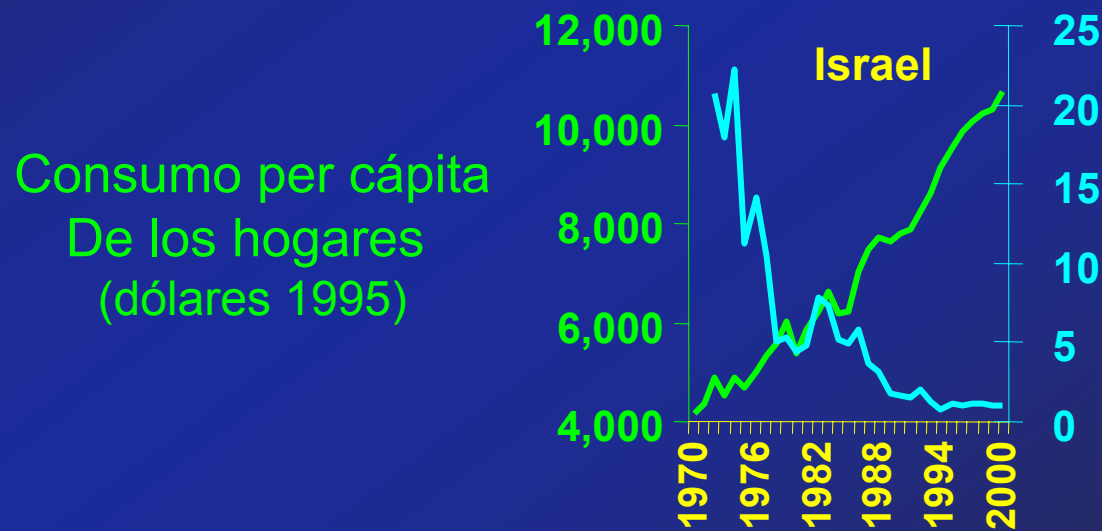
1. ¿Por qué negociamos?

La mayor apertura aumenta el bienestar de los hogares

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



Recaudo de aranceles (% de las Importaciones)



Recaudo de aranceles (% de las Importaciones)

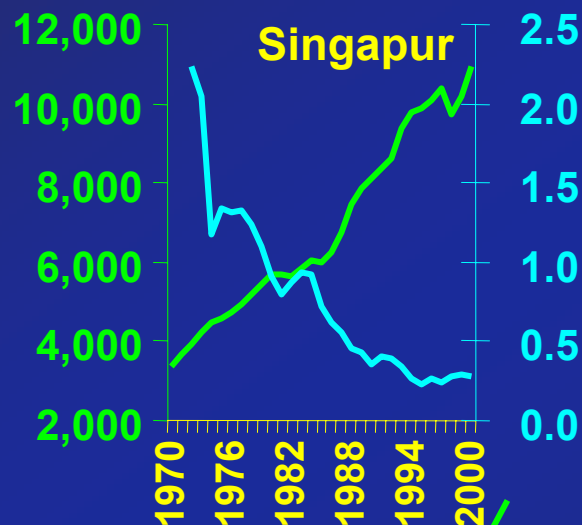
1. ¿Por qué negociamos?

La mayor apertura aumenta el bienestar de los hogares

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

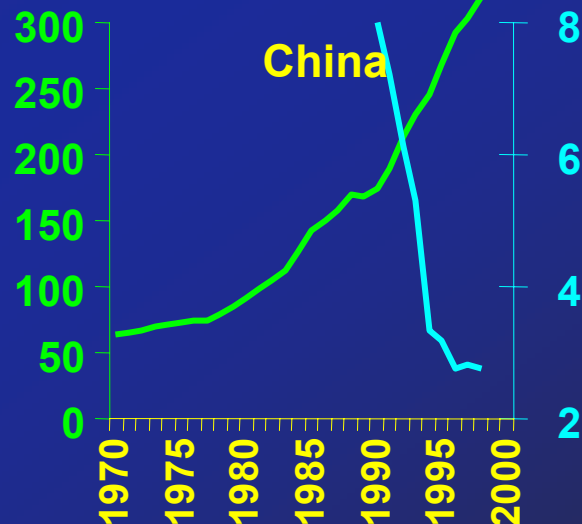


Consumo per cápita
De los hogares
(dólares 1995)



Recaudo de
aranceles
(% de las Importaciones)

Consumo per cápita
De los hogares
(dólares 1995)



Recaudo de
aranceles
(% de las Importaciones)

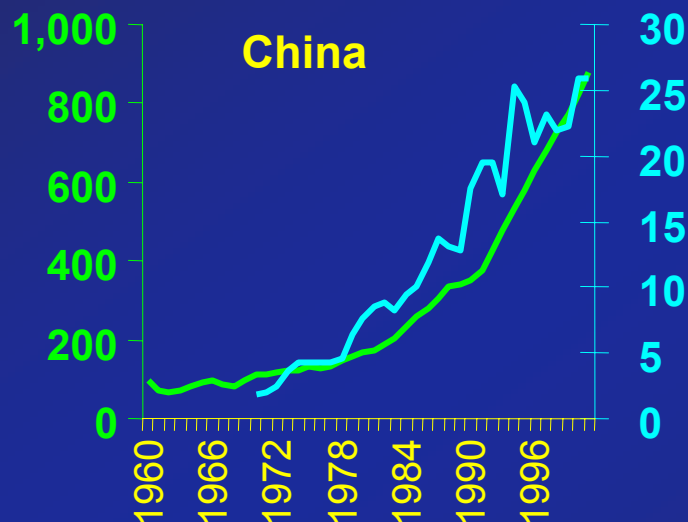
1. ¿Por qué negociamos?

Mayores exportaciones mejoran el ingreso per cápita

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

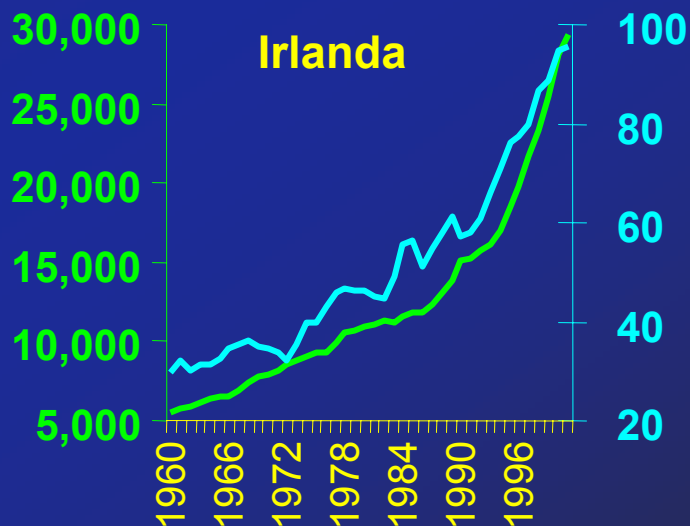


PIB per cápita
(dólares 1995)



Exportaciones / PIB
(Porcentaje)

PIB per cápita
(dólares 1995)



Exportaciones / PIB
(Porcentaje)

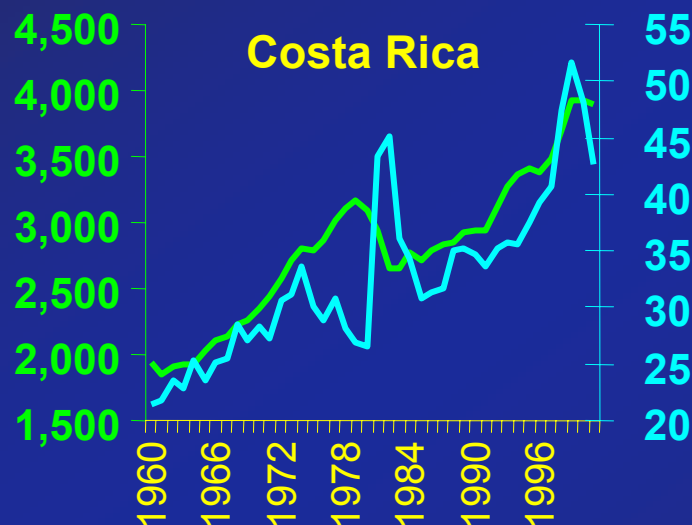
1. ¿Por qué negociamos?

Mayores exportaciones mejoran el ingreso per cápita

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

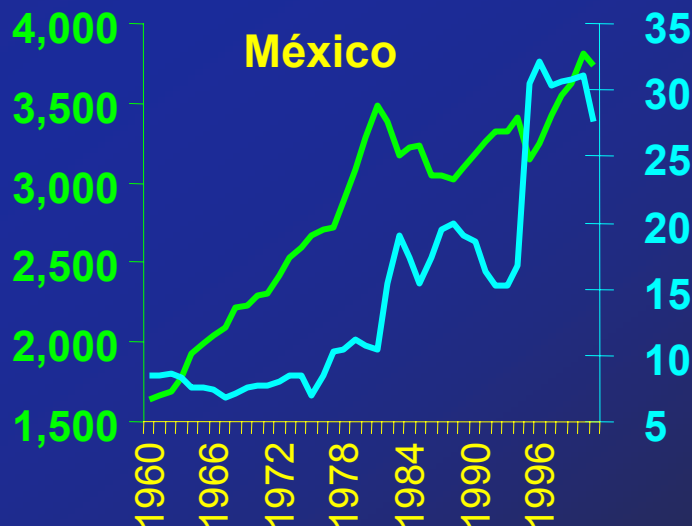


PIB per cápita
(dólares 1995)



Exportaciones / PIB
(Porcentaje)

PIB per cápita
(dólares 1995)



Exportaciones / PIB
(Porcentaje)

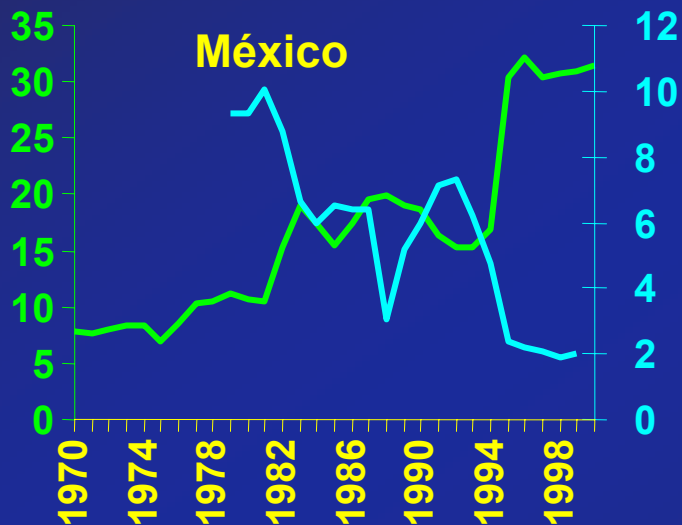
1. ¿Por qué negociamos?

Los países menos proteccionistas exportan más

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

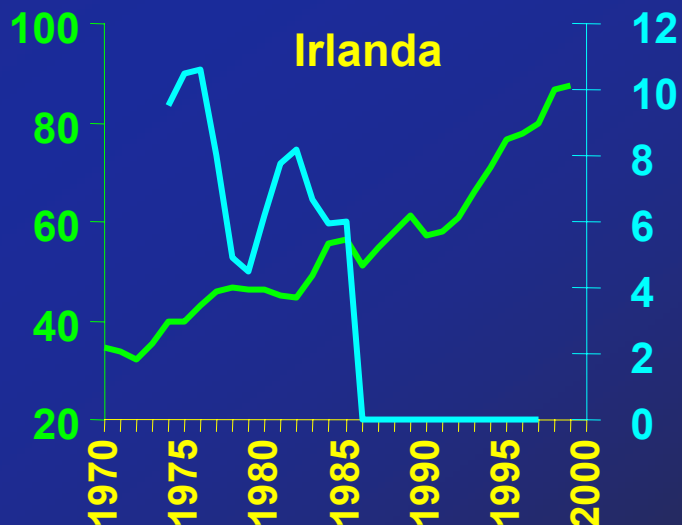


Exportaciones / PIB
(Porcentaje)



Recaudo de
aranceles
(% de las Importaciones)

Exportaciones / PIB
(Porcentaje)

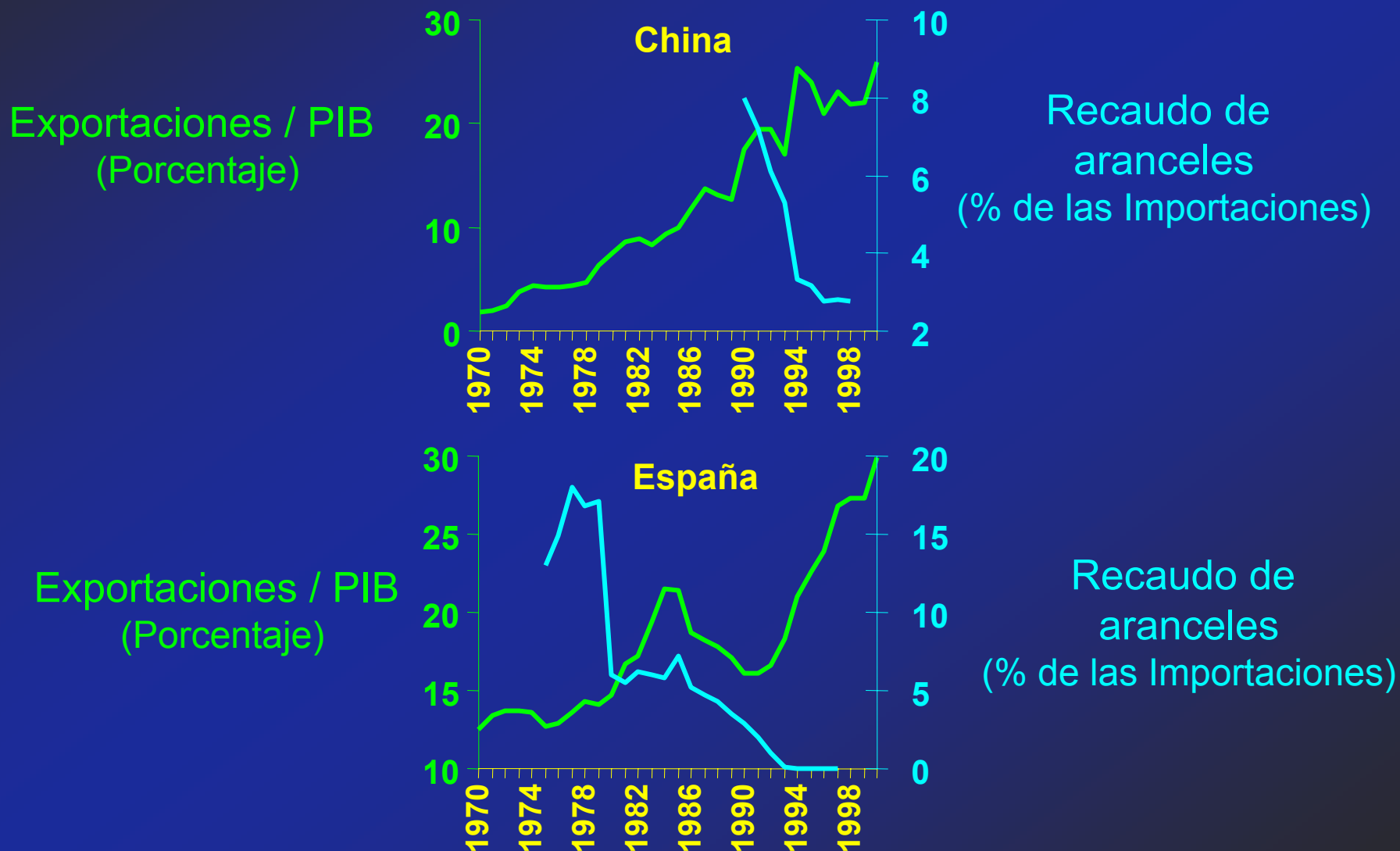


Recaudo de
aranceles
(% de las Importaciones)

1. ¿Por qué negociamos?

Los países menos proteccionistas exportan más

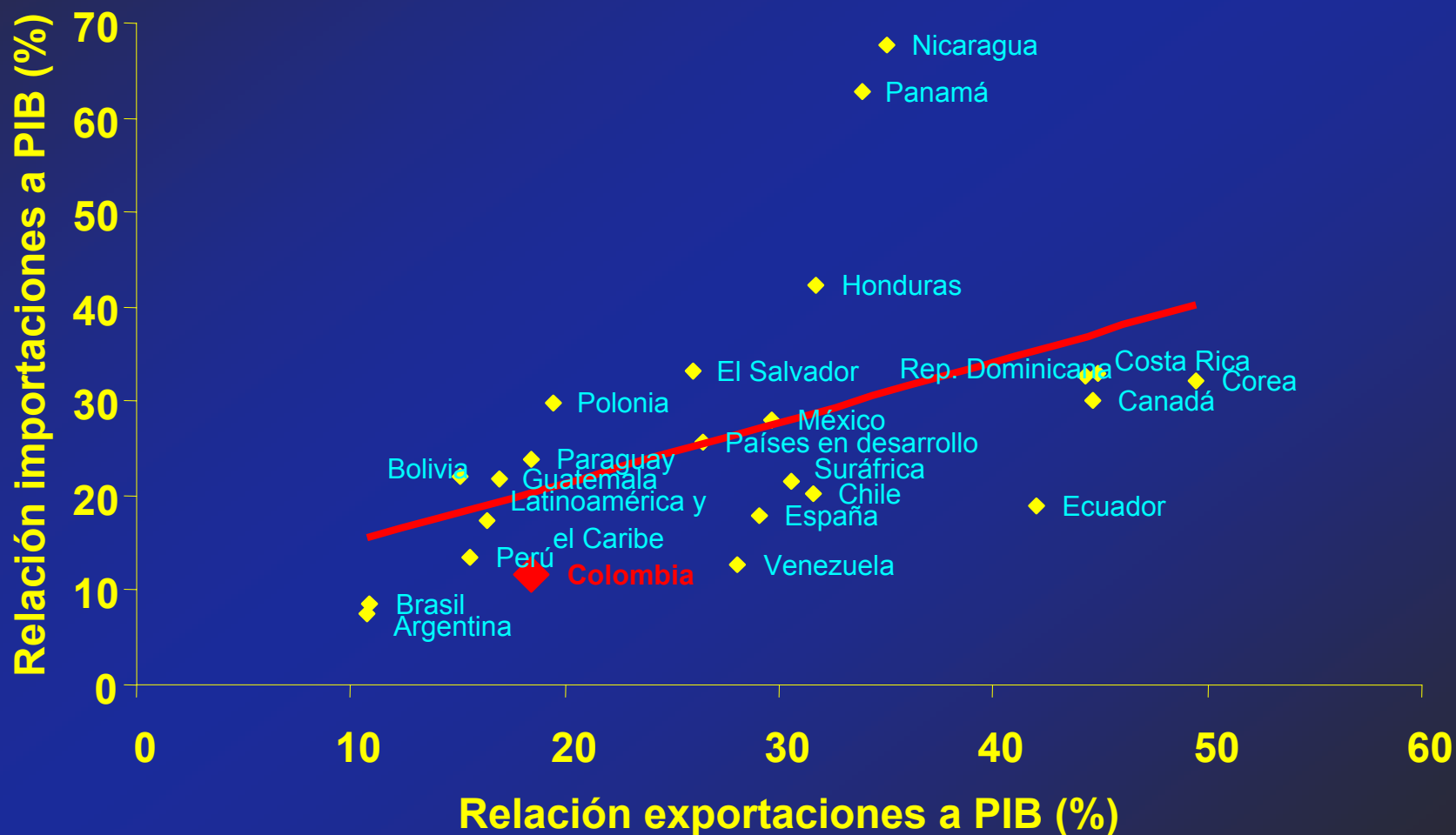
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



1. ¿Por qué negociamos?

Exportar implica importar

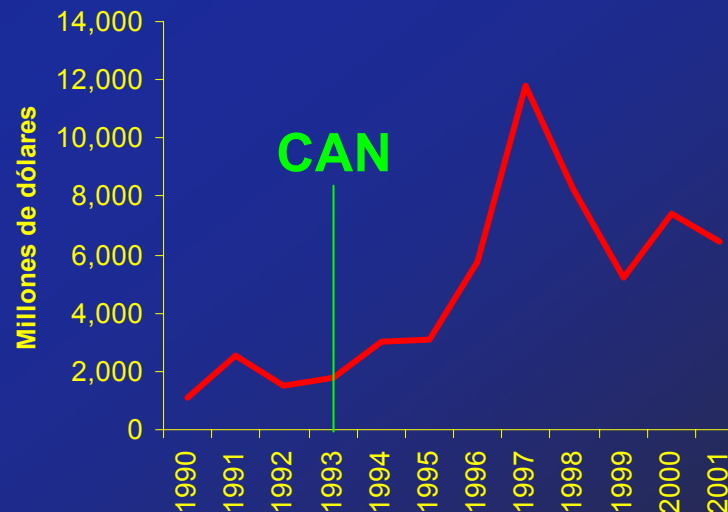
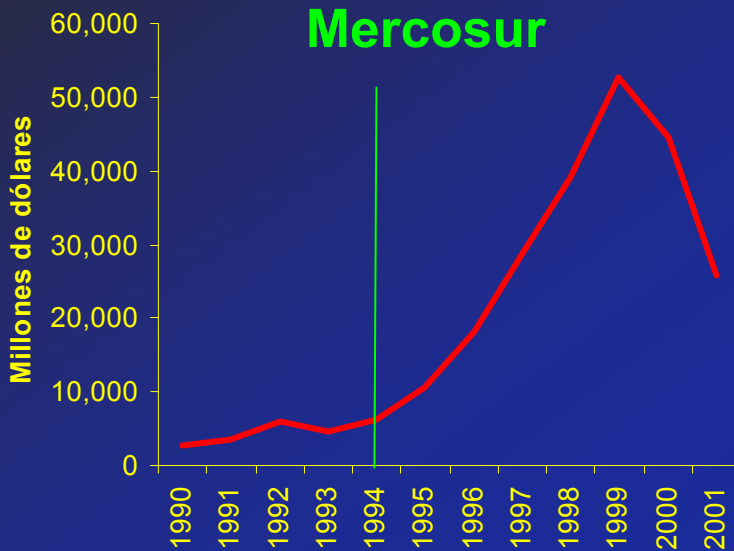
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



1. ¿Por qué negociamos?

Los acuerdos aumentan la inversión extranjera

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



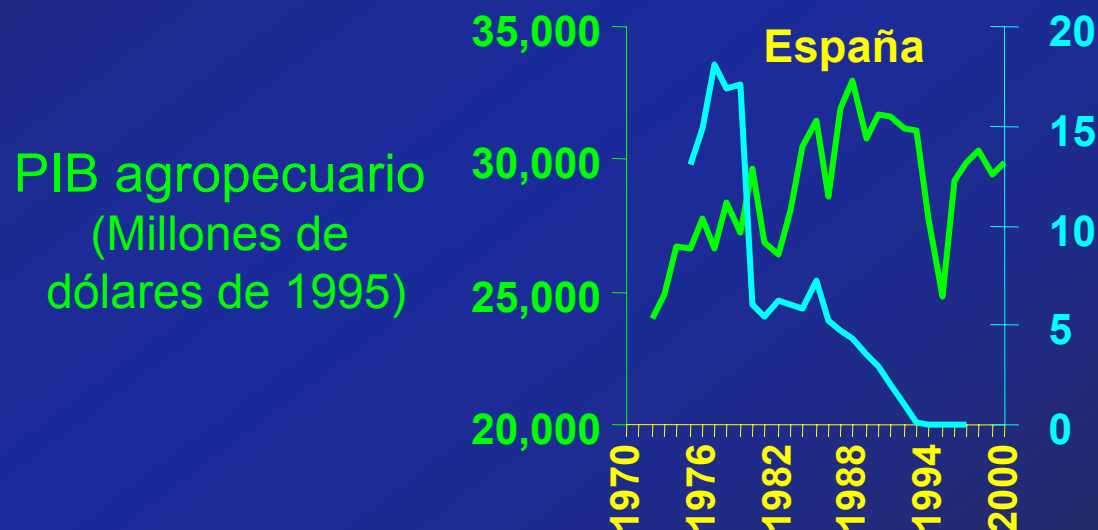
1. ¿Por qué negociamos?

El sector agropecuario puede crecer con mayor apertura

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



Recaudo de aranceles (% de las Importaciones)



Recaudo de aranceles (% de las Importaciones)

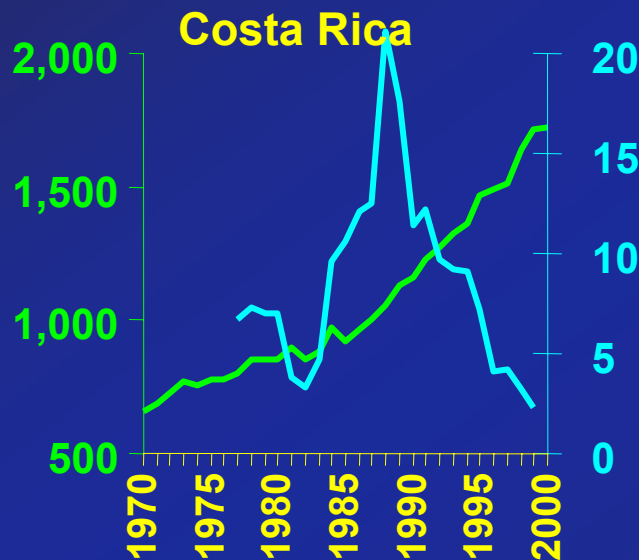
1. ¿Por qué negociamos?

El sector agropecuario puede crecer con mayor apertura

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

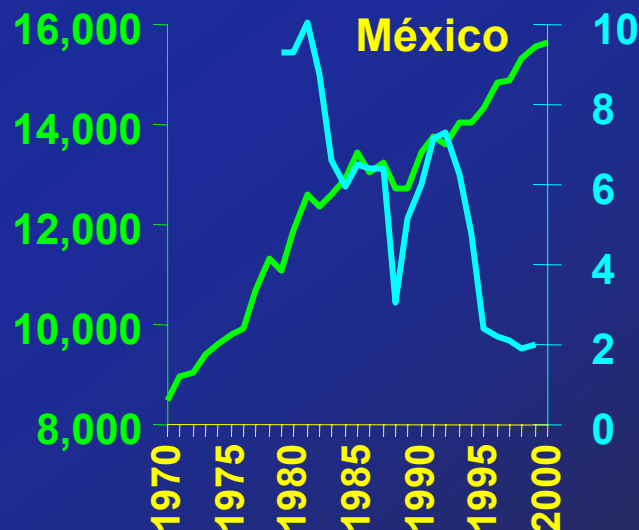


PIB agropecuario
(Millones de
dólares de 1995)



Recaudo de
aranceles
(% de las Importaciones)

PIB agropecuario
(Millones de
dólares de 1995)



Recaudo de
aranceles
(% de las Importaciones)

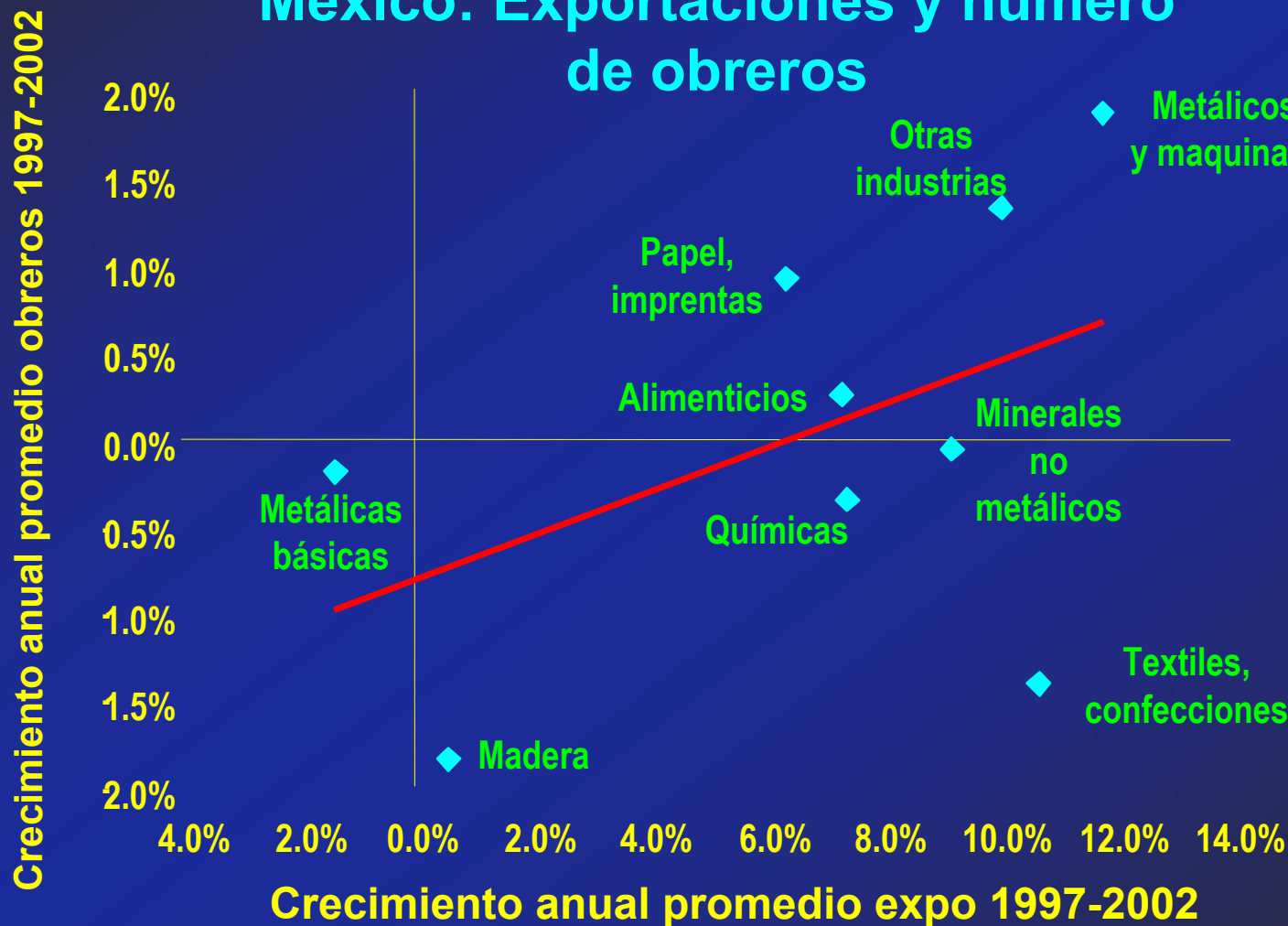
1. ¿Por qué negociamos?

Las exportaciones estimulan la contratación de obreros

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



México: Exportaciones y número de obreros



1. ¿Por qué negociamos?

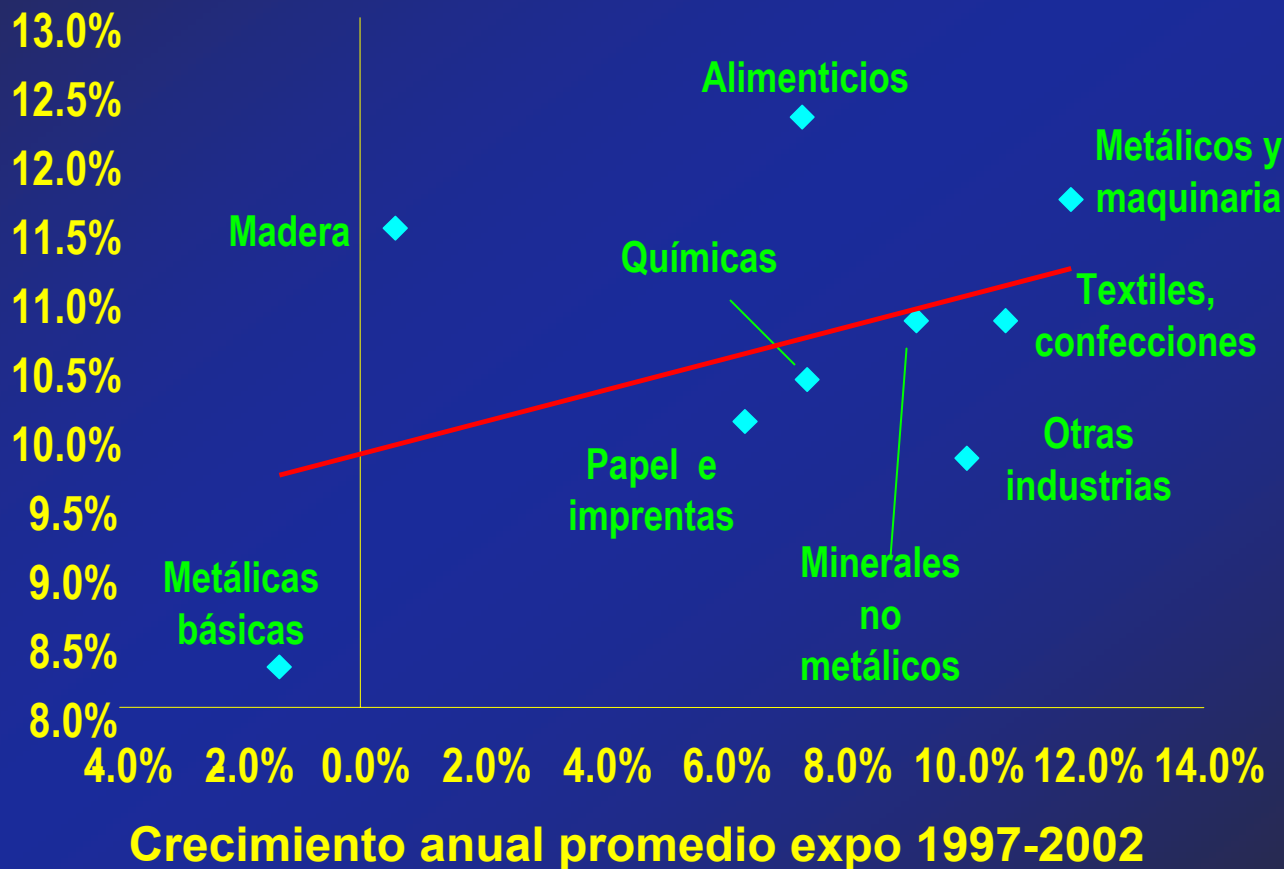
Las exportaciones aumentan la remuneración a los obreros

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



Crecimiento anual promedio salarios 1997-2002

México: Exportaciones y salarios



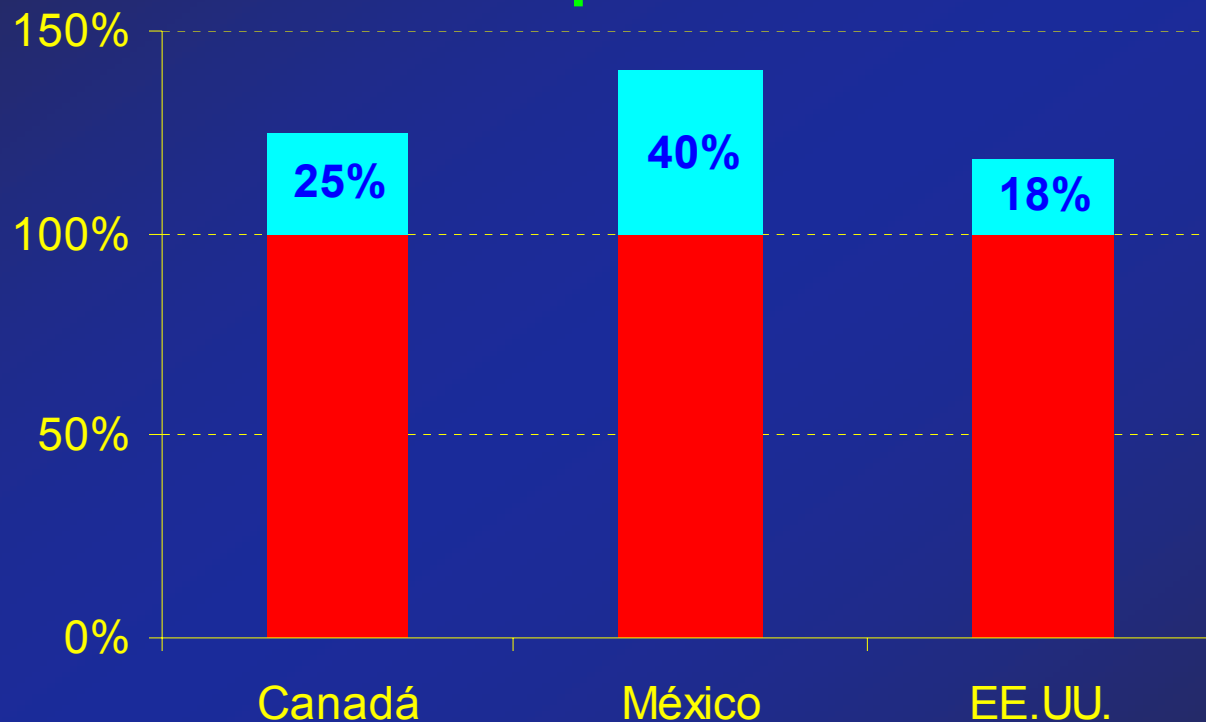
1. ¿Por qué negociamos?

Las empresas con orientación exportadora pagan salarios más altos

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



Excedente salarial en empresas con orientación exportadora

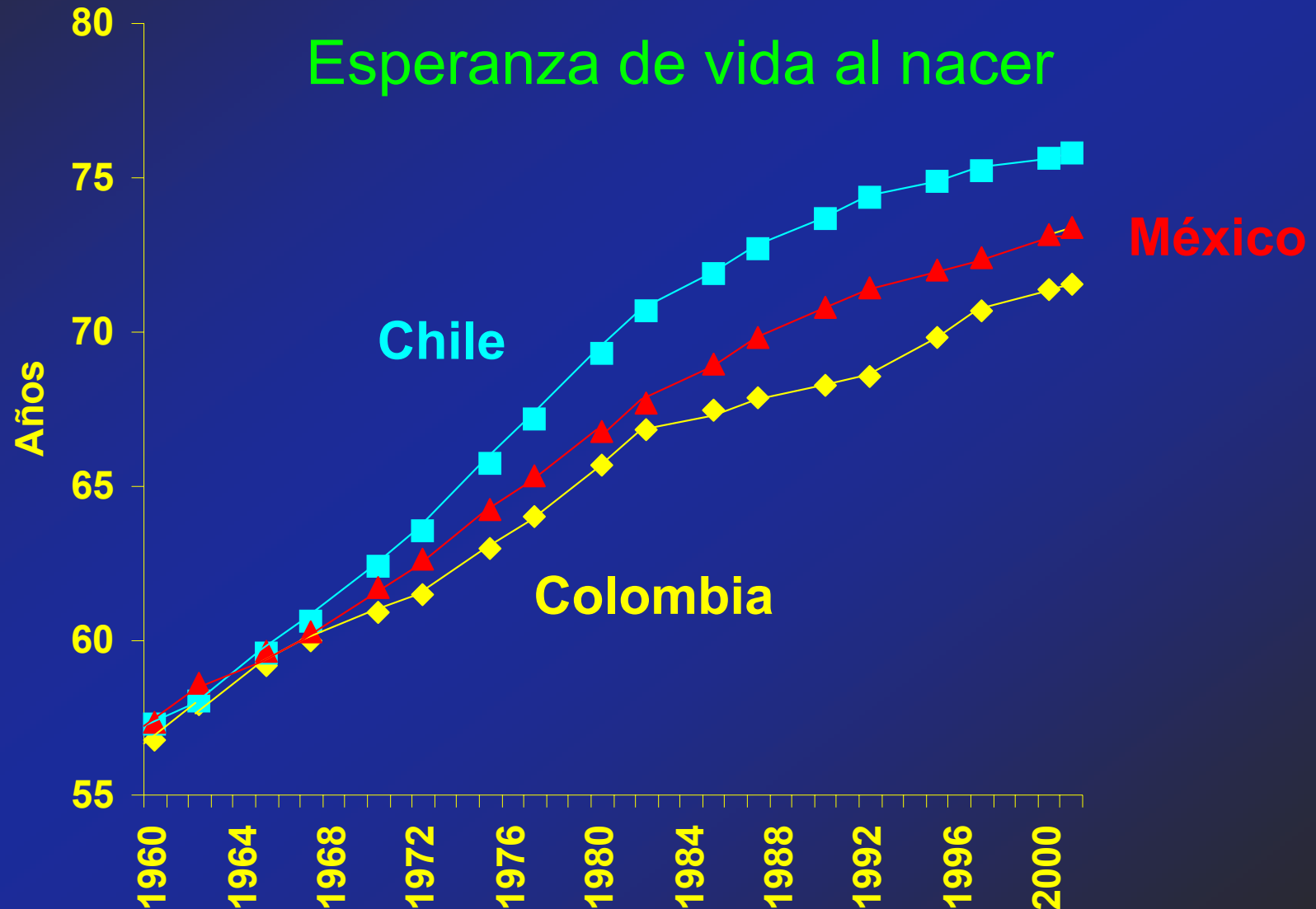


- Excedente salarial por orientación exportadora
- Salario promedio nacional

1. ¿Por qué negociamos?

El progreso social no se ha detenido

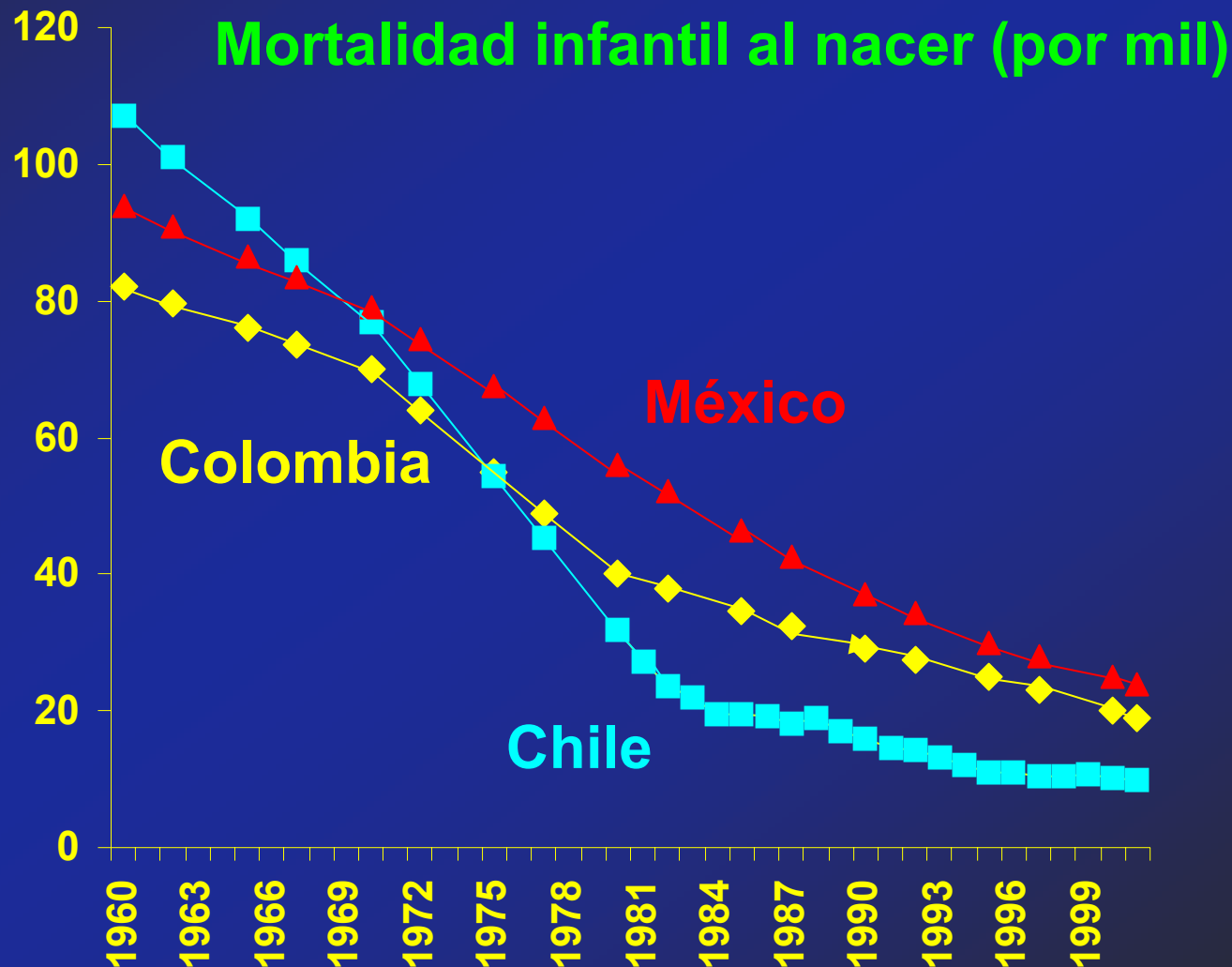
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



1. ¿Por qué negociamos?

El progreso social no se ha detenido

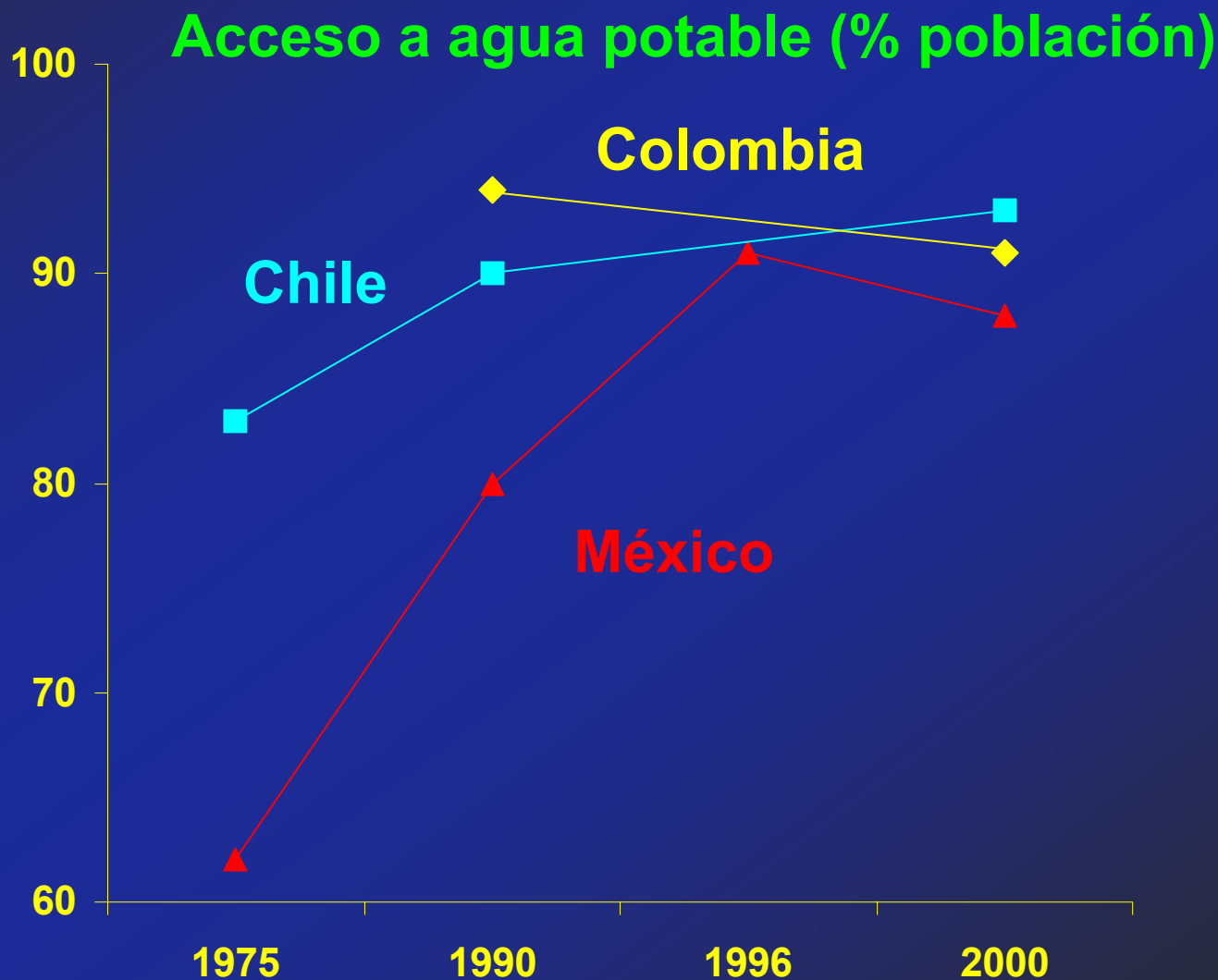
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



1. ¿Por qué negociamos?

El progreso social no se ha detenido

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



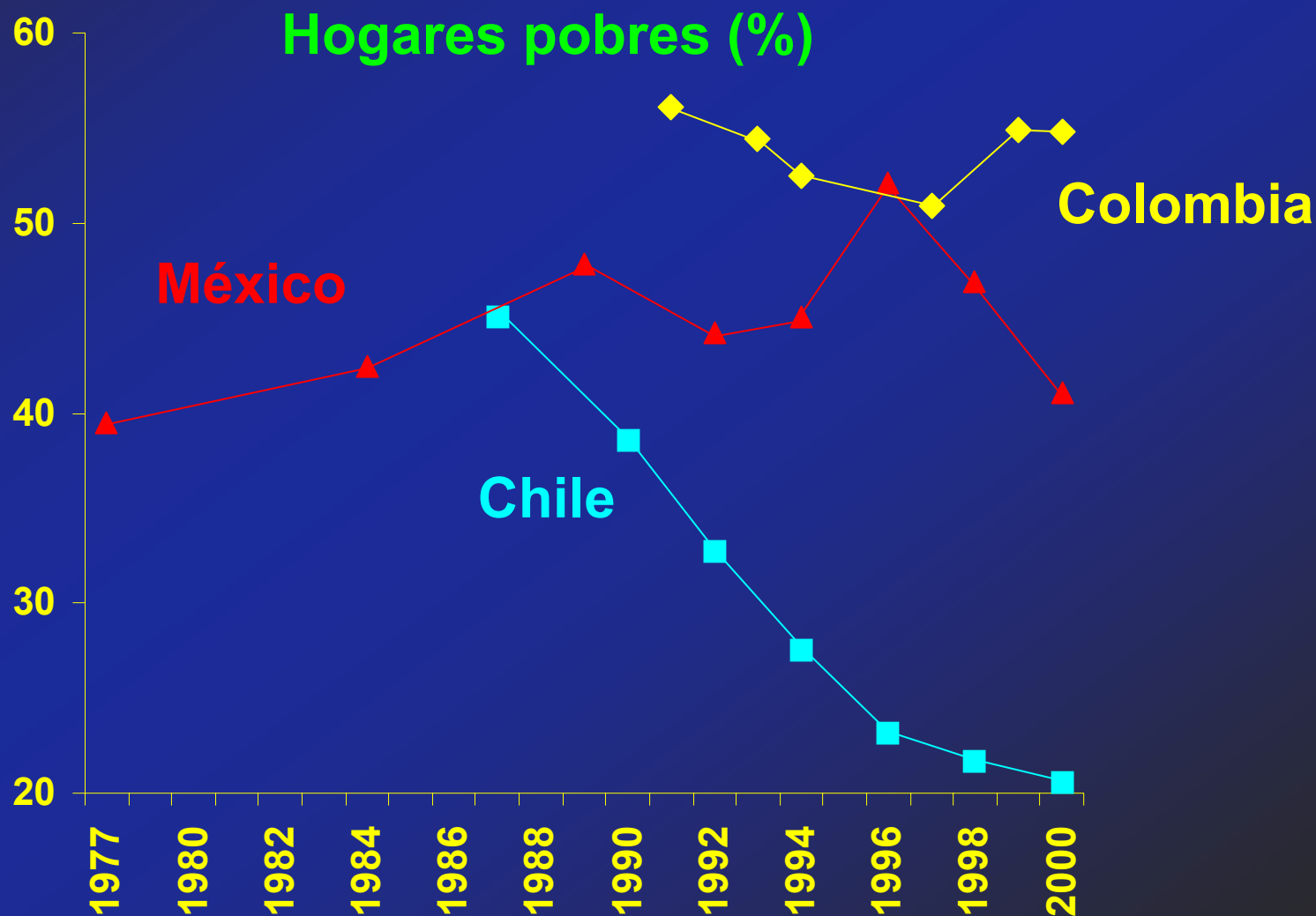
1. ¿Por qué negociamos?

Los resultados en pobreza han sido heterogéneos

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



Existen otras políticas determinantes del progreso social



2. Temas de las negociaciones comerciales

2. Temas de las negociaciones

ACCESO

- Agricultura
- Bienes industriales
- Servicios
- Compras públicas
- Inversiones

REGLAS

- Antidumping, subvenciones y medidas compensatorias
- Solución de diferencias
- Política de competencia
- Propiedad intelectual
- Laboral y medio ambiente

3. Las negociaciones comerciales que adelanta Colombia

3. Negociaciones comerciales de Colombia

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



Negociaciones en curso o por iniciarse:

- **Área de Libre Comercio de las Américas**
- **Mercosur**
- **Estados Unidos**

Negociaciones por concretar:

- **Canadá**
- **Unión Europea**

4. Retos y oportunidades que brindan las negociaciones comerciales

- Sector agropecuario
- Sector industrial
- Sector servicios
- Propiedad Intelectual

4. Retos y oportunidades



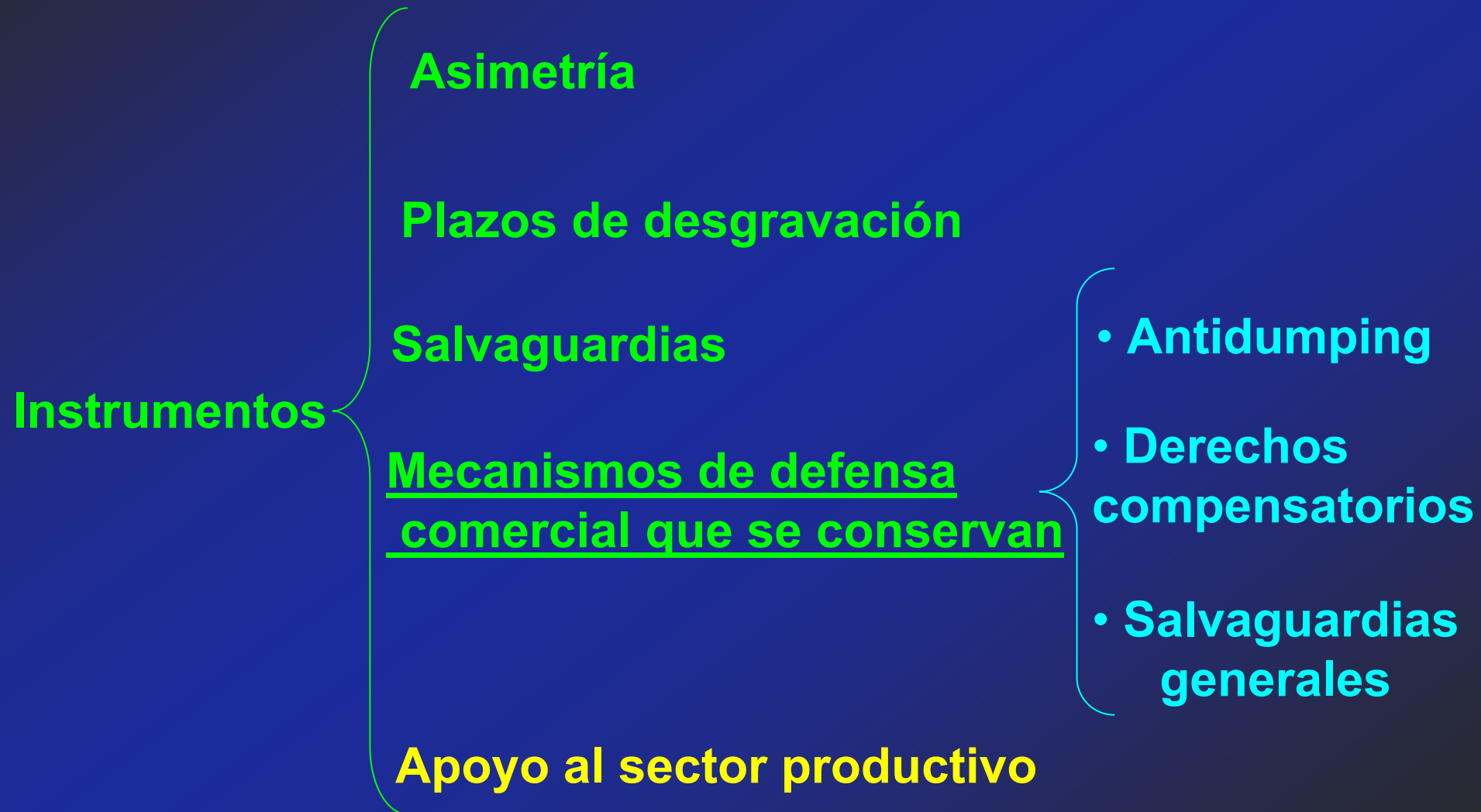
Sectores

Alta protección actual

**Alta participación
en el empleo**

**Afectados por subsidios
internacionales
(ciertos productos agrícolas)**

4. Retos y oportunidades



4. Retos y oportunidades

Asimetría en los acuerdos

México

Velocidad de desgravación (años)	México otorga a EE.UU	EE.UU. otorga a México
0	35.9%	61.0%
>10	60.8%	33.2%

Chile

Velocidad de desgravación (años)	Chile otorga a EE.UU	EE.UU. otorga a Chile
0	90.4%	94.7%
>10	1.6%	1.7%

4. Retos y oportunidades

4.1 Sector agropecuario

Sector agropecuario

Productos exportados

- Café
- Banano
- Flores

Productos con potencial exportador

- Frutas
- Hortalizas
- Cacao
- Azúcar
- Palma de aceite
- Tabaco
- Carne
- Lácteos

Productos con competencia externa

Sensibles

- Arroz
- Maíz
- Algodón

Otros

- Trigo
- Cebada

4. Retos y oportunidades

4.1 Sector agropecuario



Los productos que reciben mayores subsidios en EE.UU.:

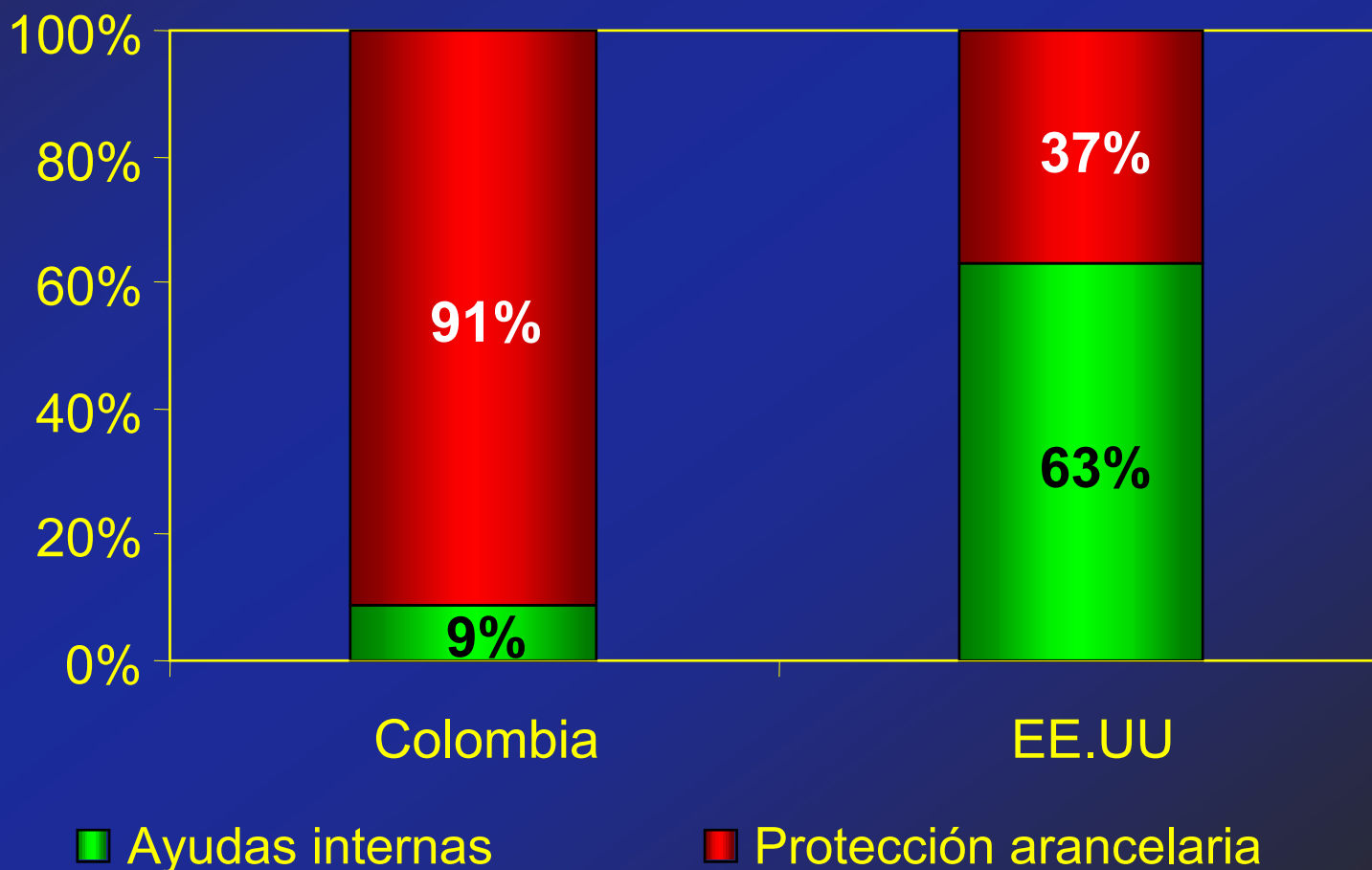
- Leche
 - Azúcar
 - Arroz
 - Oleaginosas
 - Carnes de bovino y pollo
 - Trigo
 - Maíz
- Autosuficientes y con potencial exportador
- Importadores netos

4. Retos y oportunidades

4.1 Sector agropecuario



Distribución del subsidio equivalente al productor promedio 2000-2002, principales productos agropecuarios exportables e importables



4. Retos y oportunidades

4.1 Sector agropecuario



En México, los productos tropicales intensivos en empleo han sido los más dinámicos:

Hortalizas

Tomates frescos

Pepinos

Legumbres

Cebolla

Dátiles

Melones

Uvas pasas

Con el TLC a Colombia se le abrirán oportunidades en este tipo de productos:

Hortalizas

Papaya

Melón

Legumbres

Piña

Mango

Maracuyá

Uchuva

....entre otros

4. Retos y oportunidades

4.1 Sector agropecuario

Intereses de Colombia:

- **Consolidar las preferencias ATPDEA**
- **Eliminación de barreras sanitarias**
 - Carne de bovino
 - Leche y derivados lácteos
 - Frutas tropicales
 - Hortalizas
 - Plantas medicinales y plantas vivas
 - Recursos marinos
- **Salvaguardia agrícola**
- **Eliminar subsidios a la exportación**
- **Liberalización inmediata de nuestra oferta exportable**

4. Retos y oportunidades

4.2 Sector industrial

Sector industrial intensivo en empleo ha sido un gran ganador

Crecimiento de las exportaciones mexicanas a EE.UU

Exportaciones	Crecimiento de las exportaciones 1980 - 2002
Manufacturas	25 veces
Agropecuarias	123%
Petroleras	39%
Otras	81%
Total	8 veces

4. Retos y oportunidades

4.2 Sector industrial

Productos importados por EE.UU. con mayor dinamismo entre 1997 y 2002:

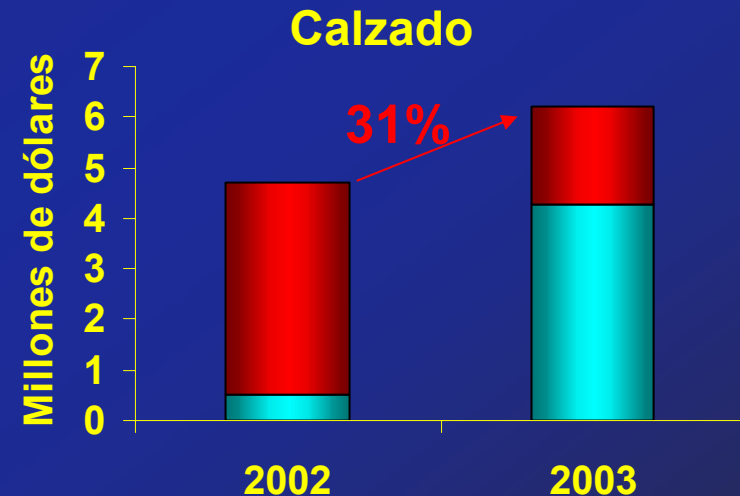
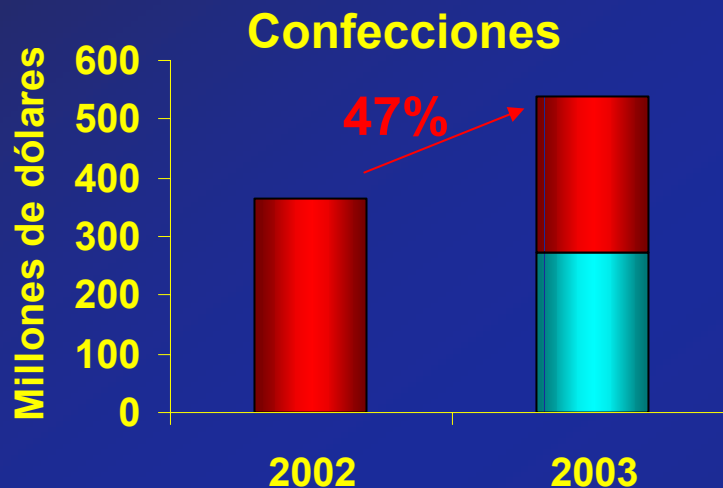
- Confecciones para el hogar
- Manufacturas diversas
- Extractos de café
- Química básica orgánica
- Carnes
- Panadería y galletería
- Harinas
- Cosméticos
- Bebidas
- Autopartes

4. Retos y oportunidades

4.2 Sector industrial

Impacto de las preferencias arancelarias ATPDEA

Exportaciones colombianas a EE.UU.



■ Con ATPDEA ■ Sin ATPDEA

■ Con ATPDEA ■ Sin ATPDEA

Estas preferencias, que se vencen en 2006, serán permanentes gracias al TLC con EE.UU.

4. Retos y oportunidades

4.2 Sector industrial



Intereses de Colombia:

- **Consolidar las preferencias ATPDEA**
- **Normas de origen que favorezcan las exportaciones colombianas**
- **Liberalización inmediata de nuestra oferta exportable**
- **Eliminación de barreras técnicas al comercio**

4. Retos y oportunidades

4.3 Sector Servicios



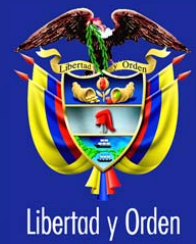
El sector de servicios en Colombia se encuentra abierto: las negociaciones comerciales consolidarían la apertura actual.

Oportunidades:

- **Salud**
- **Construcción**
- **Servicios profesionales**
- **Servicios de distribución**
- **Educación**

4. Retos y oportunidades

4.3 Servicios



Intereses de Colombia:

- Acceso a EE.UU. de prestadores temporales de servicios

Temas sensibles:

- Telecomunicaciones
- Financiero

4. Retos y oportunidades

4.4 Propiedad intelectual

Intereses de Colombia:

- Respeto y adecuado aprovechamiento de la biodiversidad y patrimonio cultural
- Transferencia de tecnología
- Derechos de Autor

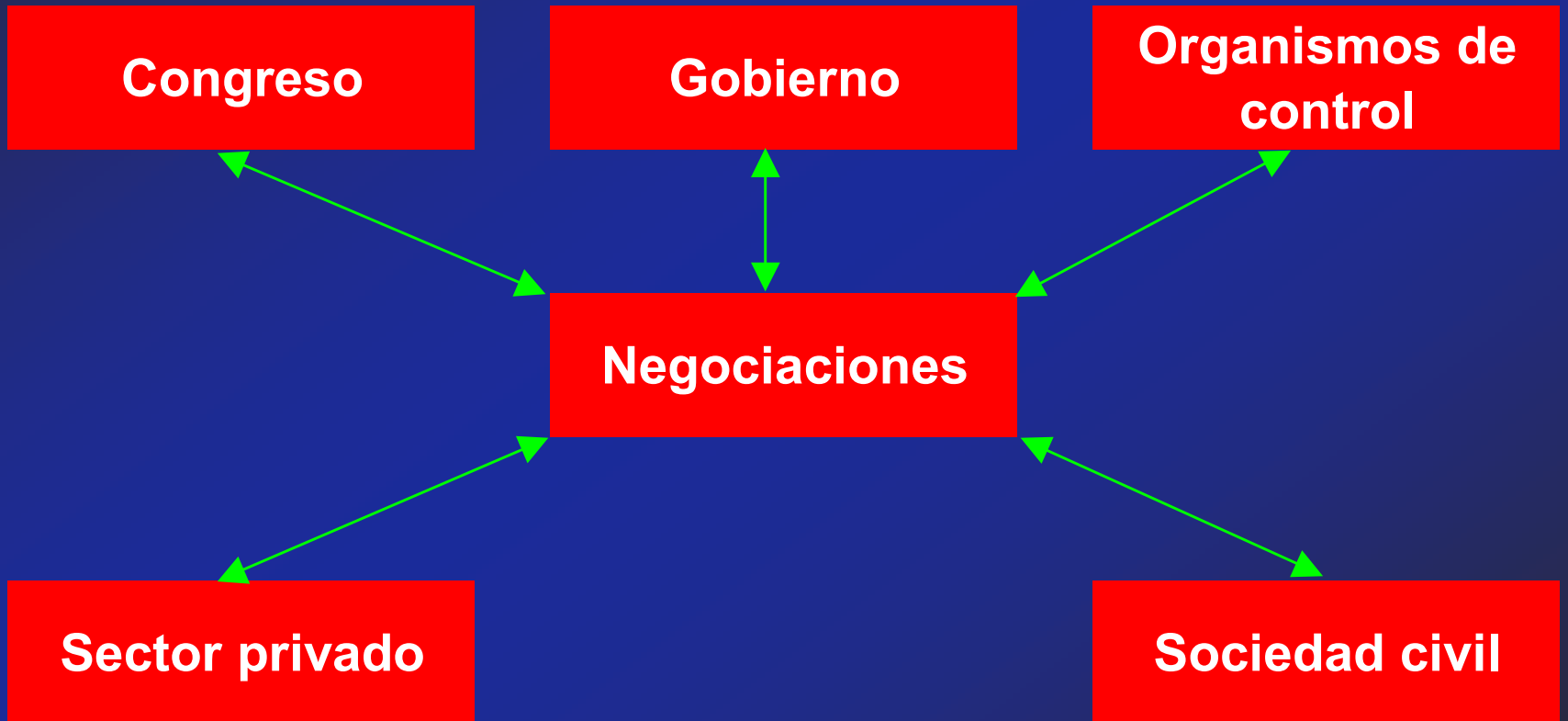
Temas sensibles:

- Acceso de los colombianos a medicamentos de buena calidad a precios justos
- Acceso de los agricultores a agroquímicos a precios competitivos.

5. Construcción de la posición nacional

5. Construcción de la posición nacional

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia

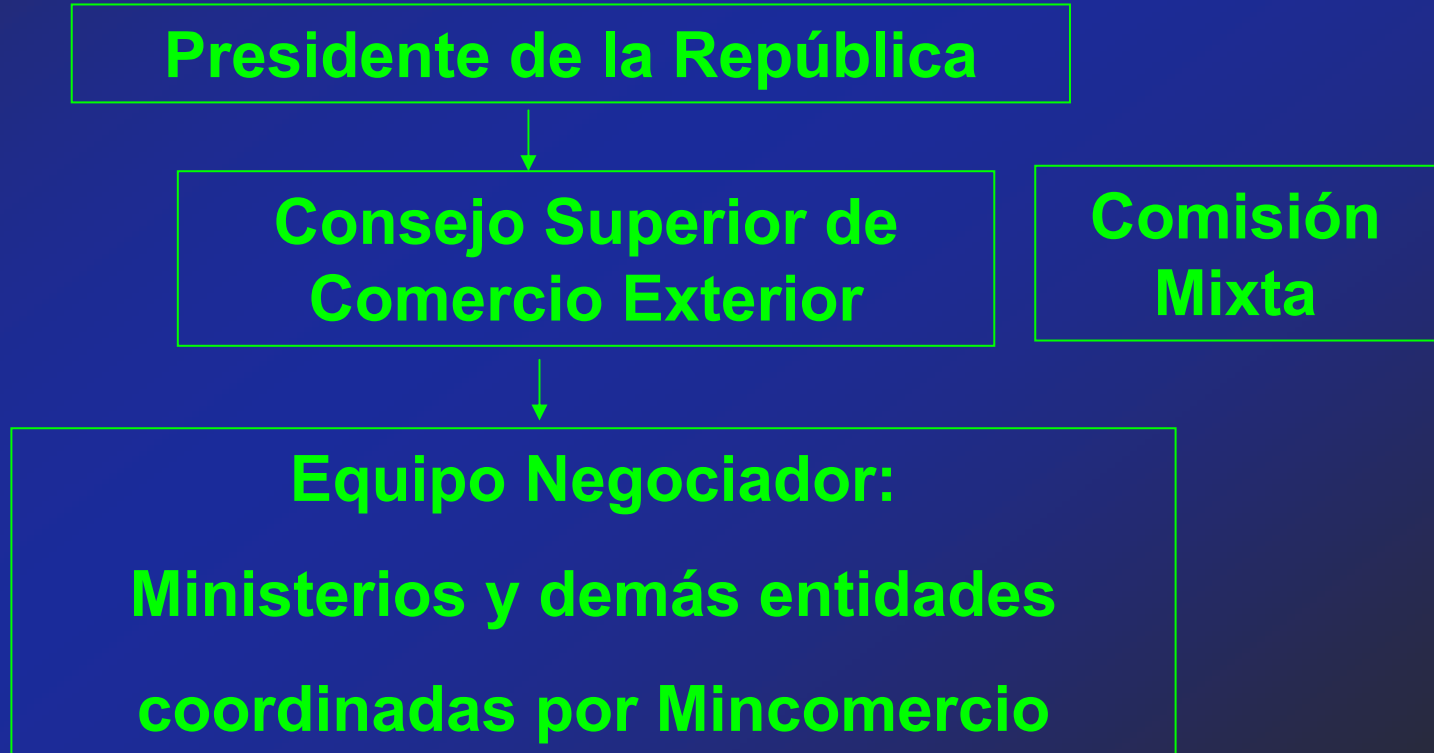


5. Construcción de la posición nacional

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



Organismos gubernamentales de construcción de la posición nacional



5. Construcción de la posición nacional

Equipo negociador del TLC con EE.UU.

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



5. Construcción de la posición nacional

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



Constitución Política de Colombia

“Artículo 226: El Estado promoverá la internacionalización de las relaciones políticas, económicas, sociales y ecológicas sobre las bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional.”

6. ¿Qué pasa si Colombia no firma un Tratado de Libre Comercio con EE.UU.?

6. ¿Qué pasa si Colombia no firma un TLC con EE.UU.?

Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
República de Colombia



- **Las exportaciones colombianas a EE.UU. serían desplazadas por las de países con preferencias.**
- **Se perderían las preferencias ATPDEA en 2006, cerca de 50% de las exportaciones a EE.UU., poniendo en peligro su viabilidad.**
- **Colombia perdería competitividad con Centroamérica, Chile y con los socios andinos.**
- **La inversión extranjera se desviaría hacia países con mejor acceso al mercado de EE.UU. y garantías para los inversionistas.**

7. Conclusiones

7. Conclusiones

- **Los Acuerdos Comerciales:**
 - Son parte fundamental de la estrategia de desarrollo del país y contribuirán a acelerar el crecimiento y el bienestar de todos los colombianos.
 - Tienen un impacto social positivo: aumento en el consumo de los hogares y en el ingreso per cápita.
 - Brindan oportunidades de desarrollo en el sector agrícola, industrial y de servicios.

7. Conclusiones

- **Se garantizará una negociación altamente conveniente para el país basados en los principios constitucionales de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional.**
- **La negociación de los Acuerdos Comerciales es una tarea de todo el país que adelanta el Gobierno Nacional, en consulta permanente con la sociedad civil, el Congreso, el sector privado y los organismos de control.**

7. Conclusiones

- **Estas negociaciones deben ser complementadas por la política de desarrollo y la política social, con el fin de maximizar los beneficios de los Acuerdos Comerciales.**
- **No firmar un Tratado de Libre Comercio con EE.UU. tendría serias repercusiones en la competitividad de las exportaciones colombianas y reduciría la inversión; y por ende el crecimiento y el empleo.**



Libertad y Orden

www.mincomercio.gov.co

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia