

REVISIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE COLOMBIA Y CANADÁ
(2001-2010)

YURI ANDREA ROMERO ACUÑA

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS

PROGRAMA DE ECONOMÍA

BOGOTÁ D.C.

2012

**REVISIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE COLOMBIA Y CANADÁ
(2001-2010)**

YURI ANDREA ROMERO ACUÑA

Monografía para optar por el título de Economista

Tutor: Fabio Fernando Moscoso Durán

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS

PROGRAMA DE ECONOMÍA

BOGOTÁ D.C.

2012

AGRADECIMIENTOS

A Dios porque es él quien me dio luz y me acompañó en este recorrido hacia la vida profesional.

A mis padres, quienes me dieron la oportunidad de iniciar este camino y la inspiración por continuar construyéndolo.

A mi hermana por su apoyo y comprensión.

A Juan por hacer parte de la fuerza que me impulsa a seguir adelante.

A Fabio porque con su guía permitió la culminación de este proyecto y la apertura de las puertas de la siguiente etapa como profesional.

CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	3
CONTENIDO	4
TABLAS E ILUSTRACIONES	8
GLOSARIO	10
RESUMEN.....	12
INTRODUCCIÓN	13
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	14
OBJETIVOS	17
JUSTIFICACIÓN	18
MARCO TEÓRICO.....	20
1. COMERCIO INTERNACIONAL	21
1.1. Libre comercio.....	23
1.2. Proteccionismo	24
2. POLÍTICA COMERCIAL	25
2.1. Instrumentos de Política Comercial	26
2.2. Efectos de la Política Comercial.....	28
3. BALANZA COMERCIAL	29
3.1. Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR)	30

3.2.	Índice Herfindahl – Hirschman (IHH)	31
3.3.	Índice de Similitud Exportadora	31
4.	NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES	31
4.1.	Acuerdos comerciales preferentes	32
4.1.1.	Acuerdos de Complementación Económica	33
4.1.2.	Acuerdos de Integración Económica	33
4.1.3.	Tratados de Libre Comercio	34
4.1.4.	Acuerdos de alcance parcial	34
4.1.5.	Acuerdos comerciales regionales	34
4.1.6.	Uniones aduaneras	35
4.1.7.	Preferencias comerciales	35
4.2.	Acuerdos Comerciales Vigentes de Colombia y el resto del mundo	35
4.3.	Tratado de Libre Comercio Colombia-Canadá	37
4.3.1.	Contenido del acuerdo	38
5.	MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP	44
	MARCO METODOLÓGICO	48
I.	REVISIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES COLOMBIA – CANADÁ	
	2001-2010	50
1.1.	COLOMBIA	50
1.2.	CANADÁ	54

II.	REVISIÓN DE LOS NIVELES DE COMPETITIVIDAD COLOMBIA -	
CANADÁ		58
2.1.	REQUERIMIENTOS BÁSICOS	64
2.2.	POTENCIADORES DE EFICIENCIA	68
2.3.	FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN	76
2.4.	FACTORES MÁS PROBLEMÁTICOS PARA HACER NEGOCIOS	79
III.	INTERCAMBIOS COMERCIALES DE BIENES	82
3.1.	COMERCIO DE BIENES ENTRE COLOMBIA Y CANADÁ (2001-2010) ...	82
3.2.	REVISIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL CON RESPECTO A LOS PAÍSES DE ESTUDIO	85
3.3.	CRONOLOGÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES CON CANADÁ – POLÍTICA COMERCIAL APLICADA	89
3.3.1.	Revisión Histórica de las Relaciones Colombo-Canadienses	90
3.4.	RESULTADOS DEL COMERCIO DE BIENES BILATERAL (2001 – 2010) 93	
3.4.1.	Exportaciones desde Colombia hacia Canadá	96
3.4.2.	Importaciones desde Canadá hacia Colombia	101
3.4.3.	Apreciaciones frente a los resultados	104
	CONCLUSIONES	106
	RECOMENDACIONES	108
	BIBLIOGRAFÍA	109

ANEXO I. Posiciones arancelarias Matriz BCG, Exportaciones Colombia-Canadá (2001-2010)	
.....	114
ANEXO II. Posiciones arancelarias Matriz BCG, Importaciones Colombia-Canadá (2001-2010)	
.....	116

TABLAS E ILUSTRACIONES

Tabla 1. Efectos de la Política Comercial	28
Tabla 2. Acuerdos Comerciales en Vigor - Colombia	36
Tabla 3. Indicadores Clave	60
Tabla 4. Índice de Competitividad Global 2012-2013.....	61
Tabla 5. Subíndices de Competitividad Global 2012-2013	62
Tabla 6. Pilares y Subíndices	63
Tabla 7. Instituciones	65
Tabla 8. Infraestructura	66
Tabla 9. Entorno Macroeconómico	67
Tabla 10. Salud y Educación Básica	69
Tabla 11. Educación Superior y Técnica	70
Tabla 12. Eficiencia del mercado de bienes.....	71
Tabla 13. Eficiencia del Mercado laboral	72
Tabla 14. Desarrollo del Mercado Financiero	73
Tabla 15. Disponibilidad Tecnológica	74
Tabla 16. Tamaño del Mercado	75
Tabla 17. Sofisticación de los Negocios	76
Tabla 18. Innovación.....	78
Tabla 19. Factores más problemáticos para hacer negocios.	79
Tabla 20. Destino de las Exportaciones Canadienses	83
Tabla 21. Variación de las exportaciones canadienses según destino	83
Tabla 22. Origen de las Importaciones Canadienses	84

Tabla 23. Variación de las importaciones canadienses según origen	84
Ilustración 1. Matriz Boston Consulting Group.....	46
Ilustración 2. Canadá: Inversión Extranjera Directa e Inversión Directa en el exterior Acumuladas, 1971-2007 (Como porcentaje del PIB)	55
Ilustración 3. Canadá Tendencias de la Inversión Directa en el Exterior 1970-2006 (En millones de dólares canadienses y porcentajes).....	56
Ilustración 4. Índice de Balanza Comercial Relativa Colombia	85
Ilustración 5. Índice de Balanza Comercial Relativa Canadá	86
Ilustración 6. Comportamiento del IHH en Canadá.....	87
Ilustración 7. Comportamiento del IHH en Colombia	87
Ilustración 8. Índice de Similitud de las canastas exportadoras de Canadá y Colombia	88
Ilustración 9. Cronología Tratado de Libre Comercio Colombia- Canadá.....	92
Ilustración 10. Exportaciones colombianas a Canadá (2001-2010).....	100
Ilustración 11. Importaciones Canadienses a Colombia (2001-2010).....	103

GLOSARIO

APERTURA ECONÓMICA: Proceso a través del cual un país elimina las barreras comerciales existentes hacia los bienes y servicios provenientes del extranjero, y procura por incrementar los niveles de competitividad de los nacionales.

COMERCIO INTERNACIONAL: Intercambio de bienes y servicios entre dos o más países.

EXPORTACIÓN: Envío de bienes y/o servicios por fuera de las fronteras nacionales.

IMPORTACIÓN: Recepción de bienes y/o servicios exportados por otros países al interior de las fronteras nacionales.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC): Organización Internacional que tiene por objetivo la apertura del comercio mundial.

POLÍTICA COMERCIAL(o de comercio exterior): Diseño y aplicación de acciones gubernamentales en temas de comercio exterior e integración económica, los cuales tienen efectos sobre los ingresos del Estado y, de esta forma, sobre el gasto que éste mismo hace.

POLÍTICA ECONÓMICA: Estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países. Esta estrategia utiliza la manipulación de ciertas herramientas para obtener unos fines o resultados económicos específicos.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC): Mecanismo comercial a través del cual los países firmantes acuerdan la eliminación gradual o automática de restricciones al comercio

internacional entre sí, con el fin de incrementar los volúmenes transados, y en consecuencia, mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos.

RESUMEN

El presente documento, dividido en tres partes, ofrece en primera medida, una revisión de las políticas comerciales de Colombia y Canadá entre 2001 y 2010. Como segundo capítulo, se hace un estudio comparativo de los niveles de competitividad entre ambos países de acuerdo al Informe de Competitividad Global 2012, con el fin de contrastar las acciones políticas con los resultados obtenidos dos años más tarde.

En la tercera parte, como complemento a las políticas comerciales antes analizadas, se dispone al lector un análisis del intercambio comercial de bienes colombianos y canadienses durante la primera década del siglo XXI. La revisión del comportamiento comercial previo a la aplicación del TLC en firme (2001 – 2010), permitió evaluar la aplicabilidad de la política comercial desarrollada hasta entonces, y del mismo modo, mostró el contexto en el que se encontraban compitiendo los bienes con anterioridad a la entrada en vigencia del tratado, que se dio a partir de 2011.

Finalmente, los desafíos de la sociedad colombiana en temas de libre comercio, son amplios y de compromiso conjunto, razón por la que todas las partes han de desarrollar trabajos mancomunados en torno al mejoramiento de las capacidades competitivas del país en todos los niveles, desde el micro, las empresas, hasta el macro, el gobierno y en las acciones que surgen a partir de las allí planteadas en términos de impuestos, aranceles comerciales y de integración.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo busca enmarcar el desarrollo del mercado internacional colombiano, con énfasis en el colombo-canadiense, de acuerdo a los avances que los últimos gobiernos presidenciales han realizado en términos de políticas e intercambios comerciales.

El origen del presente documento surge del análisis de las relaciones comerciales bilaterales entre Colombia y Canadá entre 2001 y 2010, a través de las cuales se determinaron los productos de mayor crecimiento y proporción de comercio en términos de importaciones y exportaciones de ambos países, de manera que con tal resultado, se propuso hacer una revisión de las políticas comerciales establecidas previamente en torno a las acciones gubernamentales dirigidas hacia el fortalecimiento del comercio internacional a nivel mundial.

De igual forma, el propósito de este trabajo es nutrir en temas de políticas comerciales colombianas el Observatorio de Globalización de la Universidad EAN, iniciativa del grupo de investigación Entorno Económico de la institución, para posteriores análisis con otros países y regiones económicas del mundo. De forma tal que, como resultado de esta investigación, se continúe en la profundización de aspectos de tipo empresarial y económico, desarrollado desde el ámbito académico en la Universidad EAN.

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La integración de Colombia con el mercado mundial ha estado enmarcada dentro de un sinnúmero de propuestas y acciones llevadas a cabo desde entes gubernamentales y empresariales, que en conjunto, han generado tanto resultados deseados, como no esperados. Con la meta del gobierno colombiano de tener para 2010 nueve tratados firmados con 45 países, la promoción del fortalecimiento del comercio internacional, se ha convertido en una pieza clave para el desarrollo industrial y comercial del país.

En este sentido, entre los años 2004 y 2006, los gobiernos norteamericano y colombiano se enfocaron en el planteamiento del TLC entre Colombia y Estados Unidos, sin embargo, la coyuntura del momento, impidió la aprobación definitiva de éste, y por tanto impulsó al gobierno nacional a focalizarse en la búsqueda de nuevos mercados a nivel mundial, los cuales permitieran al país diversificar sus exportaciones en zonas aún no aprovechadas comercialmente.

De modo que, el 21 de noviembre de 2008 Colombia y Canadá firmaron el Tratado de Libre Comercio (TLC) cuya entrada en vigencia se dio el 15 de agosto de 2011. Un tratado de gran importancia para el país, dadas las características económicas de la contraparte, debido a que Canadá es el primer país desarrollado con el cual Colombia firmó un TLC, la quinta economía más grande del mundo, hace parte del Grupo de los ocho (G8) y, es un país de altos niveles de importaciones, donde Colombia puede participar competitivamente.

Este acuerdo tuvo un desarrollo concienzudo y paciente tras cinco rondas de negociación que se llevaron a cabo desde julio de 2007, frente a las acciones que desarrollarían los

empresarios colombianos para participar en mayor proporción al ingresar por primera vez al mercado canadiense, por lo que las instituciones gubernamentales como Proexport y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT) han permitido el libre acceso a información de alta importancia con respecto al conocimiento del mercado canadiense para que los productores colombianos se preparen y accedan por la vía de la competitividad a este nuevo e inmenso mercado.

En este sentido, la revisión de las políticas comerciales del gobierno colombiano enfrenteado al comportamiento del comercio del país de estudio, Canadá, permite visualizar con claridad la eficacia y pertinencia de dichas acciones y estrategias desarrolladas desde el gobierno colombiano frente al fortalecimiento de las relaciones internacionales a través del comercio.

En consecuencia, contar con una línea base de revisión del comercio bilateral de 10 años permitirá hacer una comparación en dos frentes, el primero en términos de relaciones comerciales bilaterales previas a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, que con posterioridad podrá ser analizado frente al desempeño comercial en períodos futuros.

El segundo frente tiene una mirada hacia atrás, y es el que este documento busca dilucidar, relacionado con las políticas comerciales establecidas desde el gobierno con relación al fortalecimiento de las relaciones comerciales internacionales con países de altos niveles de demanda por sus calidades de economías de primer nivel, como Canadá, con el objeto de hacer la revisión de las políticas y lineamientos que rigen el comercio internacional y los acuerdos comerciales del país con otros países del mundo.

Así que, dicha revisión, permitirá destacar las ventajas y desventajas de las políticas desarrolladas desde la primera década del siglo XXI, de manera que sea posible destacar lo funcional, y plantear los desafíos que han de surgir al empresario y al gobierno colombiano en torno a posiciones competitivas en un mercado internacional dinámico y exigente.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Analizar las políticas comerciales de Colombia entre 2001 y 2010, frente al comercio internacional con Canadá, con el fin de evaluar su pertinencia y eficacia durante dicho período.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Destacar del examen de políticas comerciales de Colombia entre 2001 y 2010, los objetivos y acciones encaminadas hacia el fortalecimiento del comercio internacional entre las dos naciones.
- Analizar los desafíos empresariales y gubernamentales que han de enfrentar las partes del comercio internacional, por la inserción de Colombia en un mercado globalizado; con base en las políticas ya desarrolladas y en las que han de aplicarse para propender hacia la dinámica del mercado interno y hacia la satisfacción de las necesidades a nivel mundial.
- Estudiar un marco de acción que permita enfocar esfuerzos empresariales en sectores y productos específicos para transar, de acuerdo a los datos arrojados en el análisis previo a la entrada en vigencia del TLC con Canadá.

JUSTIFICACIÓN

Los resultados obtenidos en este estudio harán parte de una investigación en transcurso de mayor alcance dirigida por el grupo de investigación Entorno Económico y del Observatorio de Globalización de la Universidad EAN, permitiendo así el fortalecimiento de la batería de indicadores relacionados con comercio exterior.

De allí que, la información resultante podrá ser utilizada para revisar las políticas comerciales del país aplicadas y aquellas que han de ser propuestas por el gobierno, para hacer del análisis económico una herramienta de visualización de pertinencia y apropiación desde el ámbito académico hacia la participación internacional en el mercado dinámico de hoy.

De igual forma, la revisión del comercio colombo-canadiense durante la primera década del siglo XXI, permitirá hacer una exploración objetiva de los flujos comerciales antes de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio. Con lo cual será posible seleccionar los productos destacados en términos de proporción de exportaciones e importaciones y sus correspondientes comerciantes, con el fin de compendiar los datos de las empresas presentes antes del TLC, en un futuro cercano.

Este documento también ofrecerá una visión del mercado internacional en términos de alcances empresariales, basados en las políticas desarrolladas desde el gobierno con el objetivo de fortalecer el espectro internacional, y hacer de la globalización un elemento propio y de pensamiento integrado en las acciones gubernamentales y empresariales del país

La relevancia de este estudio toma mayor importancia con la creciente aprobación de Tratados de Libre Comercio con otros países, que como consecuencia traerán mayores beneficios para el país, si éste toma acciones planificadas y direccionadas hacia el fortalecimiento de la empresa, de la sociedad, de los ciudadanos, y del comercio internacional, en general, en torno al mundo globalizado dentro del cual se halla.

De manera personal, la investigación permite a su ejecutora involucrarse en la metodología y análisis de un proceso serio de investigación, de modo que, a través de este se aplican las competencias investigativas desarrolladas durante el pregrado y se muestran a través del resultado obtenido en este documento.

MARCO TEÓRICO

El comercio internacional y las políticas comerciales surgieron como resultado de la globalización, lo que implica que las barreras geográficas establecidas por el hombre, han empezado a desaparecer por el uso histórico de las relaciones comerciales entre naciones, a través de las cuales se desarrollaron mecanismos que permitieran a cada país participar en el nuevo entorno global, en la búsqueda del menor perjuicio y el mayor beneficio social y comercial para sus habitantes, a partir de una serie de lineamientos definidos para tal fin.

Como lo plantea Krugman (1979), en su teoría acerca de la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTC), “el comercio puede originarse no sólo por la presencia de ventajas comparativas, sino también por la existencia de economías de escala en la producción” (Jimenez & Lahura, 2012), lo que ha posibilitado la participación de un gran número de países en el mercado mundial.

En ese sentido, se aborda el concepto de comercio internacional, y sus modos de presentarse, tales como, libre comercio o intervencionismo, para llegar al concepto de política comercial, que representa la herramienta a través de la cual los gobiernos gestionan el desarrollo comercial internacional de sus naciones. A continuación se tratan las negociaciones comerciales multilaterales como concepto y como contextualización, para darle entrada a la presentación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, país de estudio del presente documento.

1. COMERCIO INTERNACIONAL

El Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. (Peña, 2009). Sin embargo, este intercambio de mercancías involucra más que los elementos físicos representados en productos, dado que en tales relaciones comerciales se transan procesos de creación de valor en servicios, en monedas y en capital humano.

Según Krugman y Obstfeld (2006) “el análisis del comercio internacional pone el acento en las transacciones reales de la economía internacional, es decir, en aquellas transacciones que implican un movimiento físico de bienes o un compromiso tangible de recursos económicos”. De manera que a través de tales transacciones se generan relaciones entre países, que generalmente procuran desarrollo de su economía interna en pro del desarrollo de la capacidad exportadora de sus empresarios.

De modo similar, Dani Rodrik (2001) sostiene que "ningún país se ha desarrollado exitosamente dándole la espalda al comercio internacional y a los flujos de capital de largo plazo"; y Joseph Stiglitz (2003) menciona que "abrirse al comercio internacional ha ayudado a muchos países a crecer mucho más rápido de lo que hubieran crecido de no hacerlo". (Rodrik (2011) y Stiglitz (2003) citados en Botero, 2004).

El comercio internacional es la nueva dinámica a través de la cual los países se desempeñan en un entorno global, donde las líneas geográficas divisorias resultan casi

imperceptibles dados los procesos de integración entre naciones, hacia la búsqueda y alcance de la globalización a nivel mundial.

Así, Samuelson y Nordhaus (2010) indican que la naturaleza del comercio internacional se da como producto de la especialización, la división del trabajo y el comercio en sí, ya que incrementan la productividad y las posibilidades de consumo, de manera que los beneficios se presentan entre los países comerciantes, así como al interior de estos, pues es el consumidor quien al final percibe tal incremento en el bienestar, y en conjunto, el país desarrolla crecimiento a nivel general.

Incluso, presentan que “la base del comercio internacional es el principio ricardiano de la ventaja comparativa” (Samuelson & Nordhaus, 2010), que se da porque cada país obtendrá beneficios si se especializa en la producción y exportación de aquellos bienes que produce a costos relativamente bajos, que resulta en bienes diversificados por factores como las diferencias en las condiciones de producción, las reducciones de costos y por diversidad de gustos. De allí que los intereses propios de ciertas regiones se propaguen, o se diluyan por efecto de la diversificación en tipos de productos y en los gustos que sean percibidos a nivel mundial, luego la especialización en diversificación impulsa el intercambio de bienes y servicios a nivel mundial.

En este sentido, después de hallar el comercio internacional como medio hacia el desarrollo económico, se presentan dos corrientes que se debaten entre la libertad o la intervención por parte del estado, de allí, que a continuación se presenten los modos en que se presenta cada una de las opciones, y los efectos que producen dentro del comercio nacional.

1.1. Libre comercio

El libre comercio hace parte de la concepción de mercados perfectos del comercio internacional, en el que no existen barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, y los movimientos internacionales de bienes y servicios se producen exclusivamente por razones de precio y calidad.

Esta es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menores costos. Y para ello, lo necesario es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología. (Peña, 2009).

Frente al tema, Samuelson y Nordhaus (2010) señalan que un comercio totalmente libre iguala los precios de los bienes negociables en casa con los bienes en los mercados mundiales. No deberían existir intermediaciones estatales que generen desperdicios económicos, pues el libre comercio equilibra los precios y permite el flujo de bienes entre mercados de bajos precios a mercados de altos precios.

Como lo sostienen Krugman y Obstfeld (2006), las naciones son soberanas de establecer sus políticas frente al comercio internacional, de allí que utilicen algunos instrumentos para beneficiar a sus ciudadanos a cambio de alguna pérdida de competitividad en términos reales.

La economía internacional comprende naciones soberanas, y cada una es libre de escoger sus propias políticas económicas. Desgraciadamente, en una economía mundial integrada, las políticas económicas de un país afectan también, normalmente, a los demás países. (Krugman & Obstfeld, 2006). Lo que implica que la existencia como tal del libre comercio, será real en el

momento en que los países otorguen el poder de la gestión del mercado, al mercado en sí, cuyas fuerzas propias habrán de equilibrarlo hasta llegar a la libertad como máxima.

1.2. Proteccionismo

El proteccionismo es la doctrina mediante la cual se concede sentido económico a las fronteras geográficas, a través del uso de las facultades gubernamentales para intervenir en las condiciones comerciales de una nación. De manera que, utilizando medios como derechos de aduana y demás restricciones a las importaciones, se propende por proteger las producciones nacionales de la competencia extranjera, con el fin de alcanzar un nivel industrial mínimo y obtener un desarrollo económico armónico entre las diferentes regiones y áreas de la actividad económica.

Esta concepción intervencionista fortalecida desde Keynes (1936) posibilita al estado participar desde las políticas comerciales y monetarias en el comportamiento de la economía interna nacional, y por tanto en la internacional, a través de las barreras al libre comercio disponibles desde la creación de impuestos, hasta el establecimiento de normas técnicas y legales de limitación en temas transaccionales de bienes y servicios entre los países.

Lo anterior, se opone al desarrollo del libre mercado, y generalmente se aplica en naciones de bajo desarrollo industrial, con el fin de impulsar al interior del país los sectores económicos, que puedan competir con la producción extranjera, bajo ciertas condiciones que son definidas por el gobierno en torno al ingreso de bienes extranjeros y a la exportación de bienes nacionales a otros países.

2. POLÍTICA COMERCIAL

Según Padilla (2008), la política comercial se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo; comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos que gravan las operaciones del comercio exterior, añadiendo un componente artificial al precio del artículo y volviéndolo, por tanto, menos competitivo.

En este sentido, la política, como forma de acción por parte del Estado cumple un papel de gran importancia para el desarrollo del mercado interno, en aspectos de competitividad como precio, calidad y cantidad. Tales decisiones surgen desde la participación de gremios, consumidores, y gobierno en general, en procura por generar beneficios a la población, desde el impulso industrial y/o del consumo de los hogares.

Igualmente, Cárdenas (2009) menciona que “la política comercial abarca todo el conjunto de instrumentos de política que los gobiernos implementan para regular e intervenir en el comercio exterior, con muy diversos objetivos”. De allí, que la participación del país en la esfera global y viceversa, sea producto de las decisiones tomadas desde el ejecutivo.

2.1. Instrumentos de Política Comercial.

A continuación se enumeran los instrumentos de política comercial que se aplican generalmente frente a procesos de comercio internacional, con el fin de procurar por el bienestar de sus ciudadanos en términos de producción, oferta y demanda.

2.1.1. Aranceles

Es un impuesto aplicado cuando se importa un bien. Pueden ser fijos, cuando se exige una cantidad fija por cada unidad del bien importado, o advalorem, como un porcentaje del valor de los bienes importados. Generalmente el arancel produce un incremento en el costo del traslado de bienes a un país. (Krugman & Obstfeld, 2006).

2.1.2. Subsidios a la exportación

Consisten en impuestos negativos, monetarios o en especie, cuyo fin es promover la competitividad de los productos exportables. (Arango, 2011). Los otorga el gobierno mediante distintos modos, de tipo donación, créditos a bajos costos, entre otros, su objetivo es facilitar la competencia frente a importaciones de menor precio, permitiendo así reducir el propio para competir directamente.

2.1.3. Cuotas de Importación

Se refiere a una restricción directa frente a la cantidad de productos que se importan hacia un país, controlando las unidades que ingresan al mercado, con el fin de manejar los disponibles en el mercado nacional.

2.1.4. Restricción Voluntaria de exportación

Es una variación de las cuotas de importación, a partir de la cual se establecen límites de cantidades de bienes exportables por parte del país exportador.

2.1.5. Subsidios al crédito a la exportación

Funcionan como préstamos a los exportadores a tasas más bajas, con el fin de darle mayores recursos al exportador.

2.1.6. Compras estatales

La participación directa o indirecta del estado a través de la compra de bienes por parte de compañías estatales o mixtas, crea barreras para ingreso al mercado, o para la competencia, dada la posición que en ocasiones se presenta de monopsonio, o monopolio, según el caso.

2.1.7. Barreras administrativas

Son las herramientas burocráticas de los gobiernos para impedir el ingreso de productos extranjeros de manera informal, a través de requerimientos en temas de salubridad, seguridad, o de aduana, evitando el ingreso de aquellos que no cumplan con tales especificaciones.

En general, estos y otros instrumentos de políticas comerciales son utilizados por los gobiernos a nivel mundial de acuerdo a las características propias de sus productos, de los sectores industriales y de las condiciones de la competencia. Incluso, más allá de los instrumentos aquí mencionados, empiezan a hallarse otro tipo de medios que cumplen la labor de

protección, y que no se muestran directamente como tal, como lo mencionan Trujillo y Posada (2011), es un nuevo proteccionismo que utiliza las medidas anti-dumping y salvaguardias.

La literatura internacional ha identificado, sobretodo en el caso de Estados Unidos, el surgimiento y desarrollo de un nuevo tipo de proteccionismo comercial. Se basa en la erección de barreras no arancelarias a las importaciones, entre ellas las medidas anti-dumping. La razón de este nuevo proteccionismo es la extensión adquirida por los acuerdos de libre comercio. (Trujillo & Posada, 2011).

2.2. Efectos de la Política Comercial

Los instrumentos de política comercial estudiados, presentan efectos sobre cada una de las partes, en la Tabla No. 1 se relacionan tales situaciones a modo de comparación:

Tabla 1. Efectos de la Política Comercial

INSTRUMENTO ASPECTO INVOLUCRADO	ARANCEL	SUBSIDIO A LA EXPORTACIÓN	CUOTA DE IMPORTACIÓN	RESTRICCIÓN VOLUNTARIA A LA EXPORTACIÓN
EXCEDENTE DEL PRODUCTOR	AUMENTA	AUMENTA	AUMENTA	AUMENTA
EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR	DISMINUYE	DISMINUYE	DISMINUYE	DISMINUYE
INGRESOS PÚBLICOS	AUMENTAN	DISMINUYEN (EL GASTO PÚBLICO AUMENTA)	SIN CAMBIO (RENTA A LOS TENEADORES DE LICENCIAS)	SIN CAMBIO (RENTA A LOS EXTRANJEROS)
BIENESTAR NACIONAL GLOBAL	AMBIGUO (DISMINUYE PARA UN PAÍS PEQUEÑO)	DISMINUYE	AMBIGUO (DISMINUYE PARA UN PAÍS PEQUEÑO)	DISMINUYE

Fuente: Krugman & Obstfeld, 2006.

Como se aprecia, cada tipo de instrumento beneficia en su mayoría al productor, perjudica al consumidor, no influye sobre los ingresos públicos, y en general, el bienestar nacional global no presenta aportes significativos, por el contrario, para países pequeños, o en desarrollo, como Colombia, persiste la disminución de éste, de manera que, tal intervención estatal no es del todo sana en términos de intercambio y de bienestar para la sociedad en general.

Aún así, los países han optado por administrarlos de acuerdo a objetivos de desarrollo propios, generando procesos adicionales de gestión del comercio a nivel mundial, a partir de los cuales han surgido Acuerdos de Negociación Multilateral en los cuales ciertos países participan, generando así, círculos de asociación comercial de desarrollo global.

3. BALANZA COMERCIAL

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), la balanza comercial es la diferencia que existe entre el total de las exportaciones e importaciones de un país. Esta información, hace parte de las revisiones comerciales que posibilitan la comparación comercial con otros países, para ello, además se utilizan indicadores adicionales con los cuales se evalúan características de similitud, o complementariedad con otras balanzas comerciales.

Algunos de ellos son:

3.1. Índice de Balanza Comercial Relativa (IBCR)

Se utiliza para determinar la tendencia importadora o exportadora a nivel intrasectorial del comercio entre dos naciones, ya que éste índice relaciona la balanza comercial (exportaciones netas) de un producto, con el comercio total del mismo (exportaciones más importaciones). (Avendaño, Alvarez, & Castro, 2010)

“La BCR para el producto o sector i, se calcula mediante la fórmula:

$$BCR_i = ((X-M)_i / NR) / (X+M)_i / NR$$

El numerador se refiere a la balanza comercial entre el país N y el país (o región) R para el producto o sector i; el denominador es el comercio total bilateral entre el país N y el país (o región) R.

El rango de la BCR se ubica entre -1 y 1, reflejando una ventaja competitiva cuando es positivo y una desventaja cuando es negativo. La ventaja será mayor entre más cercana esté de 1 y la desventaja mayor entre más se acerque a -(1).

La BCR puede variar debido a cambios en su balanza comercial bilateral (numerador) o en el monto del comercio total bilateral (denominador) o de ambos simultáneamente, siendo la variación directamente proporcional en el primer caso e inversamente proporcional en el segundo.” (Garay, 2004).

3.2. Índice Herfindahl – Hirschman (IHH)

El IHH es utilizado para medir la concentración del mercado. Este índice es sugerido como un indicador de estructura de mercado, dado que tiene en cuenta tanto el número de competidores como su participación relativa en el mismo, y se calcula como la suma al cuadrado de la participación porcentual de la i -ésima empresa de la industria. (Gutiérrez & Zamudio, 2008)

3.3. Índice de Similitud Exportadora

Consiste en la evaluación de la composición de las canastas exportadoras entre dos países, con el fin de definir si ésta es idéntica o diferente. (Avendaño, Alvarez, & Castro, 2010)

4. NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

La negociación comercial de tipo internacional surgió y se acrecentó en mayor medida en la época de la postguerra, tiempo en el cual los países requirieron recursos y bienes que, dadas sus características de devastación, no era posible producir. En tal sentido, Estados Unidos, inició un proceso de liberalización de las fronteras hacia ciertos países, definiendo elementos clave en procesos de negociación, a través de los cuales establecía la posición de cada parte y los bienes que se iban a transar de una región a otra. Este proceso fue generando un sinnúmero de redes ilimitadas, a través de las cuales se fortalecían las relaciones internacionales de los países, un

proceso que para la segunda mitad del siglo XX trajo consigo procesos de mejora tecnológicas, y de crecimiento económico, aunque inequitativo, a nivel mundial.

Por tanto, los negocios internacionales surgen como resultado de las transacciones entre dos o más países (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010), resultado de las necesidades propias de cada país, y del aprovechamiento de la competitividad a nivel mundial.

Del surgimiento de acuerdos multilaterales, uno de los más exitosos fue el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, 1947), sus cláusulas fueron incorporadas a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, las cuales tratan acerca del incremento de los niveles de vida a través de “reducciones sustanciales de aranceles y otras barreras de comercio, y la eliminación de tratamientos discriminatorios en el comercio internacional”. (Samuelson & Nordhaus, 2010). De allí, que la OMC, se dedique a reducir las barreras del comercio entre sus países miembros (153 a 2008), los cuales representaban el 90% del comercio mundial. (Organización Mundial del Comercio, 2012).

4.1. Acuerdos comerciales preferentes

Consiste en el establecimiento de aranceles más bajos entre dos o más países que hagan parte del acuerdo, con el fin de reducir la tarifa general que aplica para cualquier país, y así permitir el acceso de productos definidos de un país a otro. Este tipo de acuerdos preferentes se establecen como formas de vínculos en las relaciones internacionales comerciales, donde el gobierno y los gremios participan en la toma de decisiones frente a la suma de descuento y a los productos que han de salir e ingresar del exterior. (Universidad ICESI, 2008)

A continuación se describen los tipos de acuerdos comerciales que posee el país a la fecha:

4.1.1. Acuerdos de Complementación Económica

Denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de mercancías, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los ACE apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los acuerdos de alcance parcial.

4.1.2. Acuerdos de Integración Económica

El proceso de globalización es alimentado en gran medida por los esfuerzos de las naciones para culminar y cerrar acuerdos de integración en sus diferentes niveles o formas; la internacionalización de empresas, las fusiones y el comercio interregional son factores que influyen en el camino hacia la integración económica de las naciones. Se pueden presentar de acuerdo al número de participantes:

- Acuerdos bilaterales

Tratados entre dos países, por lo general son denominaciones para acuerdos económicos que incluyen la participación de los países en cuestión.

- Acuerdos multilaterales

Acuerdos concertados dentro del marco jurídico institucional de la OMC, que son aceptados y de carácter obligatorio para todos los países miembros de este organismo multilateral. Estos acuerdos son los pilares sobre los que se basa la Organización.

4.1.3. Tratados de Libre Comercio

Es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social.

4.1.4. Acuerdos de alcance parcial

Tipo de acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias que persigue liberar parcialmente el comercio de listados acotados de productos. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.

4.1.5. Acuerdos comerciales regionales

Integración económica regional es uno de los instrumentos de que disponen los países de América Latina para avanzar en su desarrollo económico y social, a fin de asegurar una mejor calidad de vida para sus pueblos.

4.1.6. Uniones aduaneras

Integración económica en la que se transforman dos o más territorios aduaneros en uno solo, dentro del cual los aranceles u otras restricciones al comercio son eliminados; se aplican, en general, idénticos aranceles y regulaciones al comercio con terceros países.

4.1.7. Preferencias comerciales

Instrumento idóneo para impulsar la expansión del comercio internacional e igualmente propiciar la participación equitativa de los países en desarrollo, en los intercambios comerciales a fin de obtener mejores oportunidades de alcanzar, por sí mismos, un mejoramiento autónomo de su destino económico, social y político.

Fuente: Universidad ICESI (2008).

4.2. Acuerdos Comerciales Vigentes de Colombia y el resto del mundo

Según palabras del ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díazgranados, respecto a la política de comercio exterior en Colombia, mientras hace 40 años el país solo tenía vigente un acuerdo comercial, hoy son 9 y la meta es contar con 16 hacia 2014, “lo cual nos permitirá acceder a un mercado de 1.500 millones de consumidores, que representan 54% del PIB mundial y 61% de las compras en todo el planeta”. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012).

A continuación se relacionan los acuerdos comerciales en vigor según el Sistema de Información de Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos (SICE-OEA):

Tabla 2. Acuerdos Comerciales en Vigor - Colombia

<u>Acuerdos Multilaterales</u> Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
Miembros de la OMC	30 abril 1995 (Parte contratante del GATT 1947 desde 03 octubre 1981)
<u>Uniones Aduaneras</u> Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
Comunidad Andina	26 mayo 1969
<u>Acuerdos de libre comercio</u> Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	25 noviembre 2008
Canadá	21 noviembre 2008
Chile	27 noviembre 2006
El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte)	09 agosto 2007
México	13 junio 1994
Estados Unidos	22 noviembre 2006
<u>Acuerdos de Alcance Parcial</u> Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
Países miembros de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador y Venezuela) – MERCOSUR	18 octubre 2004
CARICOM	24 julio 1994
Costa Rica	02 marzo 1984
Nicaragua	02 marzo 1984
Panamá	09 julio 1993
Venezuela	28 noviembre 2011

Fuente: SICE OEA. En http://www.sice.oas.org/ctyindex/col/colagreements_s.asp 2012.

4.3. Tratado de Libre Comercio Colombia-Canadá¹

El Acuerdo de Libre Comercio con Canadá tiene como objetivo crear un espacio libre de restricciones en busca del crecimiento y el desarrollo económico continuo de los países signatarios.

El TLC con Canadá comprende tres Acuerdos independientes, que se relacionan entre sí.

- Acuerdo de Libre Comercio, que contiene el grueso de las disciplinas comerciales que regirán la relación entre los dos países.
- Acuerdo de Cooperación Laboral, que contiene obligaciones en materia de protección de los derechos laborales y cumplimiento de las normas internas.
- Acuerdo sobre Medio Ambiente, que contiene las obligaciones de las partes en materia de estándares de protección ambiental a aplicar en sus territorios.

El Acuerdo está enmarcado en los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. Beneficia a los sectores exportadores porque podrán vender sus productos y servicios, en condiciones favorables, en el mercado canadiense, y se fomentará la inversión. Beneficia también a los productores nacionales que ahora tendrán la capacidad de adquirir bienes y servicios a precios más competitivos sobresaliendo la eficiencia y competitividad.

El contenido del TLC incluye tres grandes bloques de materias, que no siguen necesariamente el orden de los capítulos del Acuerdo, pero facilitan su comprensión:

¹ Tomado de Resumen del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, en: <https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=721>.

En primer lugar están los temas relacionados con el acceso de mercados en los que se incluyen materias como acceso de mercancías (agrícolas y no agrícolas), reglas de origen, procedimientos de origen y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y medidas de defensa comercial.

En segundo lugar se presentan los aspectos vinculados con la inversión y los servicios, en los que se destacan temas puntuales como la inversión, el comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros y la entrada temporal de personas de negocios.

En tercer lugar, se describen los temas transversales, que establecen disciplinas a las que se someten las actividades comerciales de ambos países; incluye las políticas de competencia, los asuntos laborales y ambientales, la contratación pública, el comercio electrónico, la cooperación relacionada con el comercio y la solución de controversias.

Fuente: Mincomercio (2012).

4.3.1. Contenido del acuerdo

Se trata de un Acuerdo Comercial, que no solamente contempla la liberalización del comercio de mercancías, sino que incluye también compromisos sobre el comercio de servicios, inversiones, temas ambientales y laborales relacionados con el comercio. También comprende, un capítulo de fortalecimiento de las capacidades comerciales (cooperación), para maximizar las oportunidades del Acuerdo. Es la primera vez que Canadá acepta incorporar dentro de un acuerdo comercial, compromisos en estas materias.

De manera didáctica el contenido del Acuerdo puede describirse así:

Acceso de mercancías

- Agrícolas
- No Agrícolas
- Reglas de Origen
- Procedimientos de Origen y Facilitación de Comercio
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Obstáculos Técnicos al Comercio
- Medidas de defensa comercial

Inversión y Servicios

- Inversión
- Comercio Transfronterizo de Servicios
- Telecomunicaciones
- Servicios Financieros
- Entrada Temporal de Personas de Negocios

Temas Transversales

- Política de Competencia
- Contratación Pública
- Comercio Electrónico
- Asuntos Laborales

- Medio Ambiente
- Cooperación
- Solución de Diferencias

Aspectos Institucionales

El tratado contiene diversos aspectos institucionales orientados a garantizar que el proceso de implementación, desarrollo y modificaciones futuras se realicen sin tropiezos. Para todas las labores de administración del tratado se estableció la Comisión de Libre Comercio, conformada por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, en representación de Colombia, y el Representante Comercial de Canadá, en representación de Canadá. Le corresponde a la Comisión, entre otras responsabilidades, supervisar el proceso de implementación del tratado, supervisar su desarrollo, buscar la solución a las controversias que surjan y examinar la labor de todos los comités, consejos y grupos de trabajo creados en el tratado.

Estos aspectos abarcan las declaraciones de tipo político y mecanismos de administración del Tratado, provisiones para promover la transparencia, mecanismos para recoger observaciones y mecanismos para solucionar controversias y los artículos que abarcan son:

- Capítulo 1. Disposiciones Definiciones Iniciales: Su objetivo es establecer una zona de libre comercio y la definición de conceptos generales y específicos de las partes.
- Capítulo 20. Administración del Tratado: Su objetivo es establecer la Comisión de Libre Comercio y el Comité para el fortalecimiento de las capacidades comerciales.

- Capítulo 21. Solución de Controversias: Tiene como objetivo Crear un mecanismo que se aplicará a la prevención o la solución de las controversias entre las Partes relativas a la interpretación o aplicación del Acuerdo.
- Capítulo 23. Disposiciones Finales: Definir anexos, apéndices, enmiendas, modificaciones, adhesiones como parte integrante del Acuerdo.

Fuente: Mincomercio (2012).

- Acceso a los mercados de bienes no agrícolas:

En materia de acceso a los mercados de bienes no agrícolas, se benefician de los programas de liberación aquellas mercancías que hagan uso de los instrumentos de promoción de exportaciones como Plan Vallejo y Zonas Francas. También se incorporaron en el Acuerdo algunos productos remanufacturados como maquinaria y equipo que permitirán el desarrollo de la industria nacional y la reconversión industrial a un menor costo. Se permite mantener la política nacional de ingreso de bienes usados, desechos, desperdicios y vehículos fríos.

- Acceso a los mercados de bienes agrícolas:

En bienes agrícolas, Colombia consolidó las preferencias del Sistema Generalizado de Preferencias en el Acuerdo y obtuvo asimetría en las modalidades de desgravación a su favor, teniendo en cuenta de manera especial el impacto sobre la producción. Excepcionalmente, en productos avícolas y productos lácteos se ofrecen desgravaciones sobre los contingentes que ese país mantiene bajo los compromisos en la OMC.

- Otros temas:

Se establecieron reglas de origen favorables para productos claves como agropecuarios, textil-confección, calzado, y siderurgia, entre otros. También se negociaron disposiciones sobre transparencia y agilidad en los procedimientos de retiro de mercancías antes del pago de impuestos; esquemas de cooperación entre autoridades aduaneras; y despacho rápido mercancías de bajo riesgo; entre otros en el capítulo de procedimientos de origen y facilitación del comercio.

En el Capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, se pactaron disposiciones (ej. reconocimiento mutuo, equivalencia, evaluación de riesgo, etc.) e instancias (Comité) para facilitar el acceso de productos agropecuarios y alimentos.

En Obstáculos Técnicos al Comercio se acordaron disposiciones sobre normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad para fomentar el comercio y evitar barreras encubiertas.

En materia de Defensa Comercial se convino establecer la posibilidad de aplicar salvaguardia bilateral de naturaleza arancelaria para facilitar el reajuste de sectores determinados.

En materia de Inversiones se pactaron reglas que ofrecerán mayor certidumbre, y protección a los inversionistas de ambas partes mediante compromisos en materia de trato nacional; nación más favorecida; estándar mínimo de trato; expropiaciones sin compensación; y transferencias de capitales, entre otros.

- Temas transversales:

El capítulo sobre Política de Competencia contiene disposiciones para proscribir prácticas anticompetitivas que restrinjan el comercio y la inversión, según las legislaciones nacionales, con el fin de evitar que los beneficios del Acuerdo puedan perderse en presencia de prácticas anticompetitivas.

En Contratación Pública se establecieron reglas sobre no discriminación en las Compras Públicas que cubre las entidades del ámbito central en ambos países. Cabe anotar que con estas disposiciones se obtuvo acceso para los empresarios colombianos a un mercado de US\$17.000 millones. (Mincomercio, 2012).

En cuanto a Comercio Electrónico se estableció una regulación para evitar pago de aranceles y cargos al comercio de productos por medios electrónicos; en asuntos laborales y medio ambiente se convino no estimular el comercio o la inversión a través del debilitamiento o reducción de la protección de las legislaciones nacionales. (Se desarrollan mayores compromisos en los Acuerdos sobre estas materias).

En Cooperación se diseñó un mecanismo permanente para fortalecer capacidades comerciales y lograr el aprovechamiento del Acuerdo.

Fuente: Mincomercio (2012).

5. MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP

La matriz del Boston Consulting Group (BCG)², desarrollada por la empresa que le dio su nombre, está diseñada para mejorar los esfuerzos de una empresa multidivisional en la formulación de estrategias. La cual, como lo menciona David (2008), representa gráficamente las divisiones autónomas de una organización y sus diferencias en términos de participación del mercado y tasa de crecimiento industrial, para que las organizaciones, apoyadas en esta herramienta, puedan desarrollar estrategias específicas por centro de utilidades estudiado.

La matriz BCG permite que una organización multidivisional maneje su cartera de negocios examinando la posición relativa de participación del mercado y la tasa de crecimiento (David, 2008). Lo anterior se logra a través de la metodología descrita por el BCG, mediante la cual, se llevan a cabo una serie de procesos matemáticos que concluyen en una gráfica de cuatro cuadrantes, donde cada uno muestra unas características frente a la unidad de negocio en términos de proporción en el mercado, tasa de crecimiento, aporte a las utilidades globales y significancia de las utilidades percibidas.

De este modo, y bajo los lineamientos definidos se ubica, y traza cada unidad de negocio en un punto dentro de la matriz que lo dispone en alguno de los cuatro cuadrantes de la matriz, que caracteriza, de acuerdo a la ubicación, a las unidades de negocio y por tanto enfoca las acciones y estrategias a desarrollar, dado un entorno definido de acuerdo a la gráfica realizada.

² BCG es una empresa de consultoría privada de administración con sede en Boston.

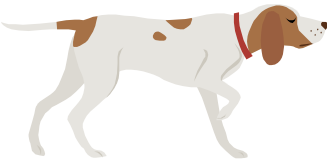
En ese sentido, la matriz BCG, se compone de cuatro cuadrantes detallados así, y ubicados como se presenta en la gráfica a continuación, la cual ha denominado a cada tipo de unidad en cuatro nombres característicos: Interrogantes, Estrellas, Vacas y Perros.

- Interrogantes: Las divisiones que se encuentran en este cuadrante tienen una baja posición relativa de participación de mercado; sin embargo, compiten en una industria de alto crecimiento. Estos negocios se llaman interrogantes porque la organización debe decidir si los consolida mediante una estrategia intensiva o si los vende.
- Estrellas: Los negocios del cuadrante Estrella representan las mejores oportunidades a largo plazo de la organización en términos de crecimiento y rentabilidad. Por tanto, las divisiones con una alta participación relativa de mercado y una alta tasa de crecimiento en su industria deben recibir una inversión sustancial para mantener o fortalecer sus posiciones dominantes.
- Vacas: Las divisiones ubicadas en este cuadrante tienen una alta posición relativa de participación de mercado, pero compiten en una industria de bajo crecimiento. Se les llama vacas lecheras porque generan efectivo superior a sus necesidades, pero también porque se les “ordeña” a menudo. Muchas de las vacas lecheras hoy, fueron estrellas ayer. De modo que estas divisiones se deben administrar para que mantengan su sólida posición tanto como sea posible.

- Perros: Las divisiones de este cuadrante tienen una baja posición relativa de participación de mercado y compiten en una industria lenta o de ningún crecimiento de mercado; son perros en la cartera de la empresa. Por su débil posición interna y externa, estos negocios a menudo se liquidan, se venden o se reducen.

Fuente: David (2008).

Ilustración 1. Matriz Boston Consulting Group

Tasa de Crecimiento de Ventas en la Industria	Bajo	Estrella 	Interrogante 
	Alto	Vaca 	Perro 
		Alto	Bajo
		Posición Relativa de Participación en el mercado	

Fuente: Adaptado de David (2008).

La ventaja principal de la matriz BCG es que dirige la atención hacia el flujo de efectivo, las características de la inversión y las necesidades de varias divisiones de una organización. Adicionalmente, es importante tener en cuenta que las divisiones de las empresas evolucionan con el tiempo: los perros se convierten en interrogantes, los interrogantes en estrellas, y así sucesivamente en un movimiento en sentido contrario a las manecillas del reloj, aún así, pueden

presentarse movimientos en el mismo sentido de las manecillas de reloj, aunque con menos frecuencia. (David, 2008)

Cabe destacar que, además de la posición de ubicación de la metodología del BCG, ésta incluye una descripción frente a los flujos de efectivo que cada división de negocio genera en términos de proporción de la utilidad propia de la división y de proporción de ingresos globales de la organización, definidos por la fracción rellenada y el tamaño del círculo que identifica a cada unidad de negocio, respectivamente.

MARCO METODOLÓGICO

Este proceso investigativo se desarrolló bajo dos etapas. La primera de profundización e indagación en fuentes primarias y secundarias frente al tema de política comercial colombiana y canadiense, principalmente en la CEPAL, y en el informe anual de competitividad emitido por el World Economic Forum. La segunda, de revisión de datos a través de las mismas fuentes, en análisis numéricos para enfocar el análisis a la política exterior colombo canadiense y sus efectos en el desarrollo del comercio internacional con Canadá.

La metodología de análisis de datos y de tipo descriptiva, se utilizó en la búsqueda por describir las características de las políticas aplicadas en el caso colombo canadiense.

Para la evaluación del comercio bilateral y la balanza comercial entre los dos países de estudio, se hizo uso de la base de datos de la CEPAL, denominada BADECEL, en la que los datos agrupados según la segunda revisión del CIIU, fueron analizados en los indicadores pertinentes.

Posteriormente, la obtención de la información numérica adicional se dio a través del Banco de Datos de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT), fuente oficial de información apropiada para el análisis (BACEX³).

De manera que, como primera medida, tras ingresar al Banco de datos BACEX, se utilizaron los links de Documentos de Exportación-País destino: Canadá y Registros de

³Banco de Datos de Comercio Exterior BACEX y Servicio de procesamiento de información de importaciones y exportaciones. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Importación-País de compra: Canadá, señalando desde 2001 -2010. De allí, se tomaron los valores FOB (Free on Board), representando el total anual de importaciones y exportaciones, según es el caso, para Canadá.

Con el fin de conocer el tipo de productos transados, se utilizó el hipervínculo SUB de donde se obtiene el listado detallado de los productos protagonistas del comercio bilateral, de manera que migrada toda la información, fue posible construir un compendio de datos anuales totales y por tipo de producto que permitió jerarquizar a los productos de acuerdo a su variación en crecimiento durante los 10 años de estudio y en volumen de transacción.

Dada esta información, y analizadas las acciones políticas desarrolladas, se hizo una revisión frente a la pertinencia y eficacia de dichas decisiones tomadas a cabo en torno al fortalecimiento del comercio internacional colombiano a nivel general, y en especial, en el caso de Canadá.

I. REVISIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES COLOMBIA – CANADÁ 2001-2010

1.1. COLOMBIA

Con la apertura comercial en 1990, el país abrió las puertas al comercio mundial para participar de las transacciones comerciales mundiales, lo cual supuso la revisión de la normativa existente y la adecuación del tema institucional en materia de comercio, con el fin de dar soporte al nuevo modelo económico basado en el mercado. De allí, el surgimiento de la ley marco de comercio exterior (Ley 7ª de 1991), la cual creó el Ministerio de Comercio Exterior, y estructuró diferenciar las labores de promoción comercial de la financiera en dos instituciones: Proexport y Bancoldex respectivamente. (Ochoa, 1998)

Según Ochoa (1998), Colombia con una política comercial que buscaba reforzar los acuerdos de integración y orientar a las instituciones que dependían del Ministerio de Comercio Exterior hacia un trabajo enfocado en la potencialización y ampliación de los lazos comerciales, inició siglo en procesos cuyas relaciones internacionales estaban fortalecidas por el apoyo que otros gobiernos daban al país en razón a la lucha contra los grupos guerrilleros, de allí, que Estados Unidos haya participado de modo cercano en la política de lucha contra las drogas y el delito a través de programas como el denominado Plan Colombia.

El presidente Pastrana facilitó los medios para generar una intervención por invitación, como lo sostiene Tickner (2007), por parte del gobierno norteamericano frente al manejo de la guerra contra el narcotráfico. Con la internacionalización del conflicto armado se hizo pública la

intención y el deseo de las partes de involucrarse en la gestión del conflicto desde distintas vías, que en general no aportaban a la sociedad y, por el contrario, beneficiaban los intereses propios del país del norte.

Aún así, en el campo del comercio internacional, Kalmanovitz (2010) manifestó que se dio una notoria diversificación de exportaciones después de 1968, ya que se introdujeron incentivos que dirigieron una mayor parte de las actividades productivas hacia el exterior y que redujeron la participación del café a tan solo 6% de las exportaciones en 2007, cuando en 1960 constituían un 80% del total. Lo más importante es que dicho cambio se desplazó a productos de gran importancia en la estructura de las exportaciones colombianas, la minería (carbón, níquel y oro) y el petróleo, que para 2007 representaron el 42% de las exportaciones, comparados con la industria manufacturera que ocupaba el 47%. (Kalmanovitz, Nueva Historia Económica de Colombia, 2010)

Lo amenazante se halla en lo que algunos economistas como Ross (1999), Stijns (2003), Sack y Warner (1997) Mehlum, Moene y Torvik (2006) citados por Morales (2012), han denominado “la maldición de los recursos naturales”, condición que se presenta cuando las rentas mineras van socavando la rentabilidad del resto de exportaciones y de la producción de bienes transables en general al revaluar la tasa de cambio del país en cuestión. Sin embargo, si la economía está diversificada y el Gobierno ahorra las rentas que percibe y las invierte en el exterior, especialmente en períodos de auge de precios de las materias primas, dicha maldición no tiene por qué presentarse. Aún así, la experiencia ha demostrado que los gobiernos no han implementado medidas contra cíclicas que gestionen estas rentas.

En este inicio del siglo XXI, el país empezó a perfilarse como un país prometedor en términos de desarrollo económico e industrial. Por la ubicación geográfica se transformó en paso obligatorio para los comerciantes foráneos, de allí, que la industria se fortaleció en sectores de ensamblaje, reparación, y desarrollo de mercado agrícola.

El país fortaleció las relaciones con sus vecinos y aliados, los países del Pacto Andino y luego con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), dedicados a comerciar productos entre sí. Con Estados Unidos, beneficiados con la política antidrogas, se obtuvo un estado preferencial para el ingreso de productos nacionales al país del norte con la rebaja de algunos aranceles que se definen bajo la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (APTDEA, por sus siglas en inglés, creada por el gobierno de Estados Unidos para fomentar el desarrollo económico en los países andinos para proporcionar alternativas a la producción de cocaína, y para fortalecer la lucha contra el narcotráfico) cuya duración resultó fundamental, ya que para su vencimiento, el gobierno inició la preparación de tratados de libre comercio.

En general, durante el período presidencial de Álvaro Uribe, se llevaron a cabo procesos de integración regional y mundial en temas de comercio exterior, con el fin de dar al país condiciones específicas que permitieran competir en mercados relativamente libres, cuyo sentido se mantiene, pero su aplicación es falsa, en sentido que, dada la autonomía de las naciones, el libre mercado siempre estará supeditado a lo que se defina en términos de aranceles y cuotas que han de proteger la producción nacional, o de subsidios que fortalecen el esfuerzo exportador hacia otros países del mundo.

Dentro de las políticas desarrolladas en torno al fortalecimiento del comercio exterior, se aprobó una solicitud del gobierno para autorizar los anticipos externos programáticos de libre destinación y líneas de crédito contingentes con entidades financieras internacionales. Adicionalmente se eliminó el control de capitales para inversión de cartera en renta fija, así como todos los controles de capital a inversión extranjera de cartera y el depósito de endeudamiento externo correspondiente al 40%, según la CEPAL (2010). En torno al apoyo a los exportadores, se aseguró la disponibilidad de recursos para el Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex), provenientes de un crédito con el BID con garantía del Estado, y de un crédito más proveniente de la CAF, con el fin de promocionar el sector exportador (CEPAL, 2010).

Para este nuevo siglo, el país ha visualizado la importancia de la globalización, del comercio internacional y de la colaboración entre naciones, para en conjunto llevar a la sociedad a la transformación hacia el conocimiento que se multiplica sin importar fronteras.

De allí, que dentro de los esfuerzos realizados, el país se haya dedicado a buscar socios estratégicos que permitan jalonar la producción nacional a través de las exportaciones, e incrementar el nivel de vida de los ciudadanos con importaciones, lo cual se logró en primera medida por medio de los acuerdos regionales, y con posterioridad, con los tratados de libre comercio, en especial, con la décima economía del mundo, cuyo perfil atrae a compradores y vendedores con características competitivas desarrolladas a través del conocimiento del mercado canadiense, de allí que este documento haga una revisión del mercado de bienes entre Colombia y Canadá.

1.2. CANADÁ

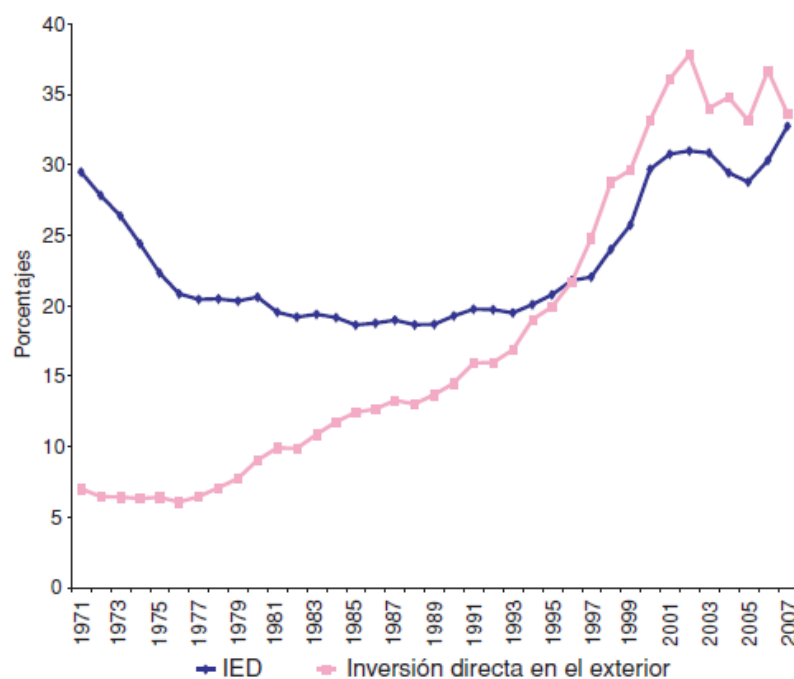
Canadá era originalmente un país con influencia británica, sin embargo, a medida que transcurrió el tiempo, la relación económica con su vecino, Estados Unidos, se intensificó, reduciendo la participación con el Reino Unido. Las relaciones regionales se fortalecieron mediante tres acuerdos formales en 1965, 1989 y 1994, en los cuales los instrumentos de política comercial dejaron de ser nacionalistas y pasaron a ser regionales, y hasta mundiales. Se abandonó el proteccionismo, el desarrollo industrial dio paso a iniciativas de libre mercado respecto del comercio internacional y la inversión extranjera. (CEPAL, 2007).

De este proceso de desarrollo, Canadá es hoy en día uno de los ejemplos mundiales de éxito económico, se encuentra en el octavo lugar en términos de producto interno bruto (PIB) y en la decimoquinta posición respecto del PIB per cápita (CEPAL, 2007). Con una población de aproximadamente 33 millones de habitantes, con una interesante combinación de dotación de recursos naturales, mano de obra calificada y una relación excepcional con su vecino, Estados Unidos.

Dentro de las políticas desarrolladas durante los últimos años, se han llevado a cabo esfuerzos en torno a la provisión de liquidez en moneda extranjera con servicios de canje de los bancos de Estados Unidos, Inglaterra, Europa, Japón y Suiza. Adicionalmente, como política de fortalecimiento sectorial se han desarrollado medidas para apoyar el sector automotor, manufacturero y el financiamiento de la energía limpia, fortaleciendo las importaciones sobretodo en autopartes. (CEPAL, 2010)

Es importante destacar que, dada la desaceleración de la economía estadounidense, se espera una reducción en la demanda de las exportaciones canadienses, adicionalmente, los intentos por fortalecer una nueva trayectoria de desarrollo basados en la innovación han sido débiles, por tanto, en la búsqueda de cambio de foco comercial o diversificación de éste la Inversión Extranjera Directa (IED), es la vía que se percibe como fundamental hacia el desarrollo canadiense, con el fin de tener una mayor presencia de Canadá a nivel mundial.

Ilustración 2. Canadá: Inversión Extranjera Directa e Inversión Directa en el exterior Acumuladas, 1971-2007 (Como porcentaje del PIB)

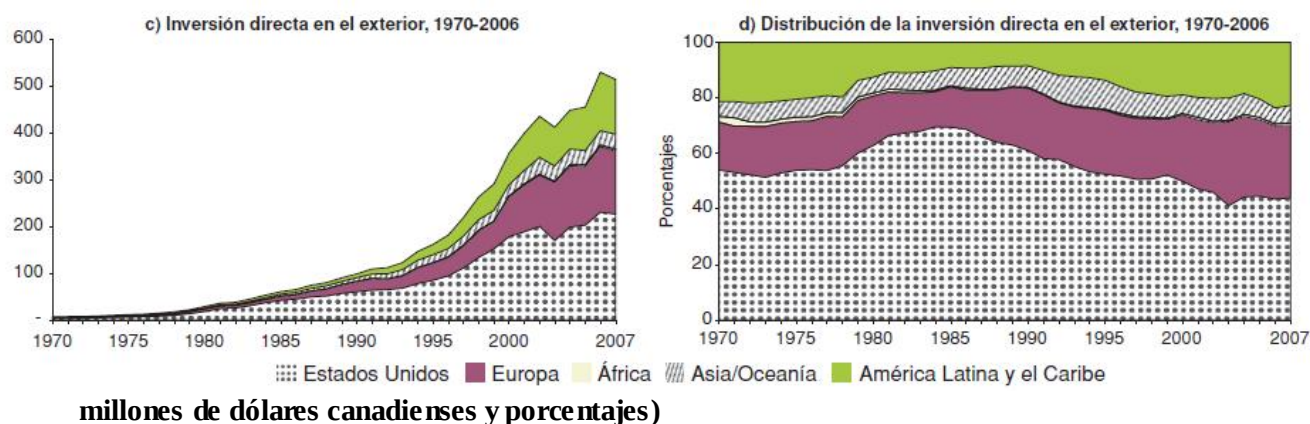


Fuente: CEPAL, 2007, Pág. 157.

Según la CEPAL (2007), para la década de los setenta, Canadá percibía como IED el 30% de su PIB, mientras que invertía en el exterior un poco más del 6%, dadas las fuertes relaciones con Gran Bretaña y Estados Unidos, posteriormente, para fin de siglo igualó dichas proporciones logrando en 1997 cerca de un 22% de IED y de inversión al extranjero. Para el nuevo siglo, Canadá llevó a cabo mayores acciones en torno a la inversión directa en el exterior, de allí que la proporción fuera mayor que la inversión directa proveniente del extranjero en el país.

Finalmente, para 2007, aunque la proporción entre ambas es similar, se incrementó en casi 15%, manteniéndose la inversión directa en el exterior superior a lo percibido del exterior. Dicha inversión corresponde a aproximadamente 500 millones de dólares canadienses, de los cuales el 20% fue destinado a América Latina y el Caribe, tal como lo muestra la ilustración 3. (CEPAL, 2007)

Ilustración 3. Canadá Tendencias de la Inversión Directa en el Exterior 1970-2006 (En



Fuente: CEPAL, 2007, Pág. 158.

Estados Unidos es el principal destino de inversión directa en el exterior por parte de Canadá con una inversión de aproximadamente 250 millones de dólares canadienses, que corresponde al 50% de la inversión canadiense de 2007, seguido por un 30% que se destina a Europa.

Frente al comercio internacional, en 2010 Canadá ocupó la posición onceava como importador a nivel mundial con 391 mil millones de dólares estadounidenses. Sus tres principales proveedores fueron Estados Unidos (50,4%), China (11%) y México (5,5%). Los principales productos importados fueron aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos: US\$23.070 millones (5,9%) y Vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500: US\$12.376 millones (3,2%) o vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 300: US\$7.870 millones (3%). (Proexport, 2012)

II. REVISIÓN DE LOS NIVELES DE COMPETITIVIDAD COLOMBIA - CANADÁ

“El término competitividad ha estado desde sus orígenes ligado a la apertura comercial. Sus primeras menciones datan de los economistas clásicos como Adam Smith y David Ricardo, quienes vinculan los factores de producción con el aprovechamiento de las ventajas comparativas. La competitividad desde entonces se ha visto como la capacidad de una determinada nación de insertarse exitosamente en el mercado internacional con el aprovechamiento de sus factores. Sin embargo, aun cuando se ha utilizado continuamente desde el siglo XVIII, no existe una definición homogénea para responder al qué o quiénes, al cómo o al nivel de competitividad.”
(Cordero, 2005).

El Foro Económico Mundial define la Competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país, razón por la cual, desde 2005, ha basado su análisis de competitividad en el Índice de Competitividad Global, una herramienta que mide las bases macro y microeconómicas de la competitividad nacional. (World Economic Forum, 2012)

Tomando como base el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, a continuación se presenta una revisión del ranking de competitividad mundial de Colombia y Canadá, de acuerdo a los 12 pilares de competitividad que la institución ha definido, los cuales se relacionan a continuación:

1. Instituciones
2. Infraestructura
3. Salud y Educación primaria
4. Entorno Macroeconómico
5. Educación Superior y Capacitación
6. Eficiencia del Mercado de Bienes
7. Eficiencia del Mercado Laboral
8. Desarrollo del mercado financiero
9. Preparación tecnológica
10. Tamaño del mercado
11. Sofisticación de los negocios
12. Innovación

Este análisis divide el reporte en tres subíndices los cuales incluyen los pilares ya relacionados agrupándolos en espacios específicos dentro de los cuales se evalúa la etapa de desarrollo en la que se encuentra cada país. El primer subíndice es el de los Requerimientos básicos, el cual incluye del primer al cuarto pilar. El segundo subíndice se denomina Potenciador de Eficiencia que incluye los factores desde el numeral quinto al décimo. Finalmente, el subíndice de Factores de Innovación y Sofisticación, se conforma del onceavo y doceavo pilar. La puntuación de los elementos relacionados ubica a cada país en una de tres etapas de desarrollo o en una de transición entre éstas. Colombia se encuentra en la etapa dos de desarrollo, países impulsados por la eficiencia, mientras que Canadá se ubica en la etapa tres, países impulsados por la innovación.

A continuación se relacionan los datos generales económicos y demográficos que utiliza el Foro Económico Mundial (de aquí en adelante FEM) para enmarcar el análisis comparativo de las dos naciones.

Tabla 3. Indicadores Clave

Indicadores Clave	Canadá	Colombia
0.01 PIB (US\$ billones)	1.736,87	328,42
0.02 Población (millones)	35,72	47,45
0.03 PIB per cápita (US\$)	50.435,50	7.131,61
0.04 PIB (PPP)	1,77	0,60

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

El Producto Interno Bruto de Canadá es cinco veces el de Colombia, con una población menor en 10 millones de habitantes frente a la colombiana, ofrece a sus ciudadanos un PIB per cápita de siete veces el nacional.

Sus características demográficas y económicas muestran una nación soberana, de una amplia geografía, con elementos característicos que muestran a la sociedad canadiense con altos niveles de calidad de vida, lo que, en términos de mercado, es una población interesante pero exigente dadas las condiciones existentes.

En este sentido, y en revisión del ranking emitido en 2011 y 2012, a continuación se presenta el comportamiento de ambos países en la revisión mundial que desarrolló el FEM, evaluando a 144 países en más de 100 características agrupadas en los mencionados en pilares.

Tabla 4. Índice de Competitividad Global 2012-2013

País	Posición 2012-2013 Muestra:144	Posición 2012_2013 según muestra 2011-2012:142	Posición 2011-2012 Muestra:142
Canadá	14	14	12
Colombia	69	69	68

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

En términos generales, aunque Colombia tiene condiciones inferiores que Canadá, ninguno de los dos países de estudio modificó su posición relativa entre 2011 y 2012, lo que impulsa a llevar a cabo acciones en torno a la mejora en las condiciones dadas durante estos años de ambas naciones.

Canadá se ha ubicado en las primeras posiciones de la revisión de competitividad global, dado que en general, los pilares evaluados que involucran un gran número de aspectos que aportan a la competitividad se han desarrollado o se llevan a cabo hacia el fortalecimiento de la calidad de vida de los canadienses. En el ranking de competitividad de 2007-2008 se ubicó en la posición número 10, lo cual implica que otras naciones han tenido desarrollos mayores que han empezado a ocupar los primeros lugares, desplazando de las primeras 10 posiciones a Canadá. Sin embargo, el país sigue siendo líder a nivel mundial, y en el continente americano.

Mientras tanto, Colombia ha venido avanzando en posiciones, ya que según el índice de competitividad de 2007-2008, se encontraba en la posición 74, subiendo 5 posiciones al conteo actual. Aun así, la dinámica global implica un proceso constante de innovación y acciones en torno al avance de la competitividad nacional, de allí que los factores que se evalúan involucren

a los entes gubernamentales, empresariales y sociales, como el resultado de una serie conjunta de acciones de todos los participantes.

Tabla 5. Subíndices de Competitividad Global 2012-2013

País	Requerimientos básicos	Potenciador de Eficiencia	Factores de Innovación y Sofisticación
Canadá	14	6	21
Colombia	77	63	66

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

En el subíndice de Requerimientos básicos, Canadá se mantiene en la posición 14, sobre 144 naciones, por el contrario, Colombia descendió 9 puestos, debido a la falta de fortalecimiento de las condiciones básicas de vida en el país. Por el contrario, ambos países mejoraron posiciones con respecto al índice global del potenciador de Eficiencia, en el cual Canadá ascendió 8 posiciones y Colombia 14, como muestra de los esfuerzos en torno al avance en industrialización y comercio exterior. Para el subíndice de Factores de Innovación y Sofisticación, Canadá descendió 7 posiciones y Colombia ascendió en dos, factores que implican una revisión más detallada que se presenta más adelante.

Tabla 6. Pilares y Subíndices

Índice de Competitividad Global (ICG)	Canadá		Colombia	
	Ranking (sobre 144)	Puntaje (1-7)	Ranking (sobre 144)	Puntaje (1-7)
ICG 2012–2013	14	5,3	69	4,2
ICG 2011–2012 (sobre 142)	12	5,3	68	4,2
ICG 2010–2011 (sobre 139)	10	5,3	68	4,1
Requerimientos básicos	14	5,7	77	4,4
Instituciones	11	5,5	109	3,4
Infraestructura	13	5,8	93	3,4
Entorno Macroeconómico	51	4,9	34	5,3
Salud y Educación Primaria	7	6,6	85	5,4
Potenciadores de Eficiencia	6	5,4	63	4,1
Capacitación y Educación Superior	15	5,6	67	4,3
Eficiencia del Mercado de Bienes	13	5,1	99	4,0
Eficiencia del Mercado Laboral	4	5,5	88	4,2
Desarrollo del Mercado Financiero	11	5,3	67	4,1
Disponibilidad Tecnológica	20	5,6	80	3,6
Tamaño del Mercado	13	5,5	31	4,7
Factores de Innovación y Sofisticación	21	4,7	66	3,6
Sofisticación de Negocios	26	4,8	63	4,0
Innovación	22	4,6	70	3,2

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Frente al subíndice de Requerimientos básicos, Canadá se destaca por su alta posición en Salud y Educación Primaria, mientras que Colombia resulta mejor calificada en el entorno macroeconómico, el cual ha dado muestras de avances teniendo en cuenta las acciones desarrolladas en la nación frente al tema.

Con respecto al subíndice de Potenciadores de Eficiencia, Canadá goza de un cuarto lugar entre 144 en el ítem de eficiencia del mercado laboral, lo cual implica que la dinámica entre la

población económicamente activa y las empresas es constante e incremental. La mejor posición ocupada por Colombia en estos aspectos es el de Tamaño del Mercado, el cual es atractivo, en mayor medida por la población y las condiciones del país en desarrollo y crecimiento sostenido.

Finalmente, en el subíndice de Factores de Innovación y Sofisticación, Canadá ocupa la mejor posición entre las dos naciones en Innovación, mientras que la primera posición por Colombia ocupada es la Sofisticación de los negocios.

El pilar de instituciones es el peor calificado en Colombia, por razones de manejos políticos y de corrupción que afectan el adecuado funcionamiento institucional. Mientras que la más baja posición ocupada por Canadá es el entorno macroeconómico, en gran medida, debido a que dadas las condiciones de gran economía, ésta se puede ver afectada por los cambios que surta la economía mundial, si no es bien administrada.

2.1. REQUERIMIENTOS BÁSICOS

Conformada por los siguientes pilares, a continuación se presenta una comparación de estos entre los dos países de estudio.

- Instituciones
- Infraestructura
- Salud y Educación primaria
- Entorno Macroeconómico

Tabla 7. Instituciones

INDICADOR		CANADÁ		COLOMBIA	
		VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
	1er pilar: Instituciones				
1,01	Derechos de propiedad	6,0	8	3,8	96
1,02	Protección de la Propiedad Intelectual	5,4	17	3,2	89
1,03	Desvío de fondos públicos	5,6	14	2,3	130
1,04	Confianza pública en los políticos	4,4	19	2,3	100
1,05	Pagos irregulares y sobornos	6,0	16	3,5	96
1,06	Independencia Judicial	6,3	5	3,2	96
1,07	Favoritismo en las decisiones de los funcionarios públicos	4,2	23	2,6	105
1,08	Despilfarro del gasto público	4,4	20	2,8	104
1,09	Carga de Regulación gubernamental	3,5	60	3,0	110
1,10	Eficiencia del marco legal para resolver disputas	5,4	9	3,3	97
1,11	Eficiencia del marco legal en reglas difíciles	5,1	12	3,3	89
1,12	Transparencia de las políticas del gobierno	5,4	11	4,1	83
1,13	Servicios gubernamentales para mejorar el rendimiento de los negocios	4,1	40	3,7	69
1,14	Costos de del terrorismo	5,5	82	2,9	144
1,15	Costos de la delincuencia y la violencia	5,6	33	2,8	136
1,16	Delincuencia organizada	5,8	44	2,8	140
1,17	Fiabilidad de los servicios de policía	6,2	8	4,2	74
1,18	Comportamiento ético de las empresas	6,2	7	3,5	112
1,19	Fuerza de las normas de auditoría y presentación de informes	6,1	6	4,4	84
1,20	Eficacia de los consejos de administración	5,5	8	4,5	66
1,21	Protección de los intereses de los accionistas minoritarios	5,4	11	4,0	82
1,22	Fuerza de protección de los inversores. 0-10 (mejor) *	8,3	5	8,3	5

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Como se mencionó anteriormente, Colombia tiene la posición más baja en el Pilar de Instituciones, el cual es construido por 22 ítems que evalúan este aspecto, en este sentido, los elementos que más influyen en esta posición negativa son: el crimen organizado, los costos del terrorismo, los costos del crimen y la violencia, dadas las condiciones propias del país en términos de orden público, que poco a poco empieza a mostrar luces de nuevos vientos de paz. Sin embargo, para Canadá la posición más baja ocupada también es costos de terrorismo, lo cual indica que aunque en Colombia se presenta en una mayor proporción que en Canadá, este país también asume estos costos.

Para ambas naciones la mejor posición obtenida es la fortaleza de protección al inversionista, ocupando la posición 5 en un empate, lo cual es positivo para Colombia, dado que, aunque se presentan elementos específicos en términos de crimen organizado, la inversión está protegida bajo la ley, tanto como lo está el inversionista en Canadá.

Tabla 8. Infraestructura

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
2do pilar: Infraestructura				
2,01 Calidad de la infraestructura global	6,0	15	3,4	108
2,02 Calidad de las carreteras	5,9	16	2,6	126
2,03 Calidad de la infraestructura ferroviaria	5,0	15	1,6	109
2,04 Calidad de la infraestructura portuaria	5,7	16	3,2	125
2,05 Calidad de la infraestructura del transporte aéreo	5,9	23	3,8	106
2,06 Asientos de avión disponibles km/semana millones*	3324,5	11	487,1	39
2,07 Calidad del suministro de	6,6	14	5,1	62

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
electricidad				
2,08 Suscripciones de teléfono móvil/100 hab. *	75,3	111	98,5	88
2,09 Líneas de teléfono fijo/100 hab. *	47,9	16	15,2	82

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Al evaluar el tema de infraestructura, en gran parte de los indicadores relacionados con la malla vial, fluvial y portuaria Colombia ocupa los últimos puestos, sobre todo el relacionado con la Calidad de la Infraestructura Portuaria, a la cual es necesario impulsar dentro de las labores gubernamentales y empresariales para fortalecer, teniendo en cuenta la ubicación geográfica del país. En contraparte, se encuentra que el ítem de mejor posición es el de Asientos de Avión disponibles, que evalúa el desarrollo aeroportuario como positivo y avanzado, dentro del grupo de economías al cual pertenece Colombia. En este mismo indicador, Canadá ocupa la posición onceava, mientras que la posición más baja la ocupa en Suscripciones a teléfonos móviles con el 111avo puesto.

Tabla 9. Entorno Macroeconómico

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
3er pilar: Entorno Macroeconómico				
3,01 Presupuesto del Gobierno. % del PIB *	-4,5	104	-2,1	53
3,02 Ahorro nacional bruto. % del PIB *	20,0	73	21,8	62
3,03 La inflación anual en % de cambio*	2,9	1	3,4	42
3,04 Deuda pública. % del PIB *	85,0	129	34,7	56
3,05 Calificación crediticia del país 0-100 (mejor) *	93,1	3	64,6	42

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Frente al entorno macroeconómico, Canadá se desempeña muy bien en la variación de la inflación anual, ocupando el primer puesto y en la calificación del crédito país, ocupando la tercera posición. En términos relativos, Colombia también presenta desempeños destacados en esos dos aspectos que la ubican en la posición 42 para ambos casos, lo que muestra una revisión y análisis del mercado colombiano desarrollado a través de instituciones que soportan el desarrollo del país bajo un entorno económico vigilado.

Por otro lado, Canadá ocupa la peor posición en el porcentaje del PIB dedicado a deuda gubernamental, ocupando la posición 129, en razón a que el crédito público representa un gran porcentaje del PIB nacional. Mientras que, Colombia, ubicada en el puesto 62, presenta bajo porcentaje de ahorro nacional bruto.

2.2. POTENCIADORES DE EFICIENCIA

El segundo Subíndice evaluado por el Índice Global de Competitividad involucra los potenciadores de eficiencia, sobre todo en la gestión social de la nación en torno al desarrollo de su comunidad. Dentro de éste, se encuentran:

- Educación Superior y Capacitación
- Eficiencia del Mercado de Bienes
- Eficiencia del Mercado Laboral
- Desarrollo del mercado financiero

- Preparación tecnológica
- Tamaño del mercado

A continuación se presenta el detalle del análisis en estos aspectos de ambos países.

Tabla 10. Salud y Educación Básica

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
4to pilar: Salud y Educación Primaria				
4,01 Impacto de la malaria en los negocios	n/appl	1	5,1	101
4,02 Casos de malaria /100.000 hab. *	(NE)	1	386,8	107
4,03 Impacto de la tuberculosis en los negocios	6,3	24	4,9	95
4,04 Casos de tuberculosis /100.000 hab. *	4,7	7	34,0	60
4,05 Impacto del VIH en los Negocios / SIDA	5,8	37	4,6	104
4,06 Prevalencia del VIH en adultos% hab. *	0,2	54	0,5	87
4,07 Mortalidad infantil. muertes/1.000 nacidos vivos	5,2	32	18,1	79
4,08 Años de esperanza de vida *	80,8	14	73,4	72
4,09 Calidad de la educación primaria	5,6	11	3,3	98
4,10 Cobertura en matrícula de educación primaria %*	99,8	3	88,1	103

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

En términos de enfermedad, principalmente Malaria, Canadá ocupa la primera posición debido a que no existen casos relacionados en el país, seguido en tercer lugar del porcentaje de cobertura de educación básica, el cual alcanza casi el 100%, mientras que para Colombia esta cifra es de 88,1%.

Colombia presenta su más alta y más baja posición relacionada con la tuberculosis y la Malaria, posición 60 y 107 respectivamente. La expectativa de vida de los canadienses es de 80,8 años y la de los colombianos es de 73,4 años.

Tabla 11. Educación Superior y Técnica

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
5to pilar: Educación Superior y técnica				
5,01 Cobertura en Educación Secundaria * %	101,3	25	96,4	46
5,02 Cobertura en Educación Media * %	60,0	35	39,1	63
5,03 Calidad del sistema educativo	5,4	6	3,6	77
5,04 Calidad de la educación en matemáticas y ciencias	5,3	14	3,4	107
5,05 Calidad de las escuelas de negocios	5,7	5	4,1	74
5,06 Acceso a Internet en las escuelas	6,1	13	4,0	76
5,07 Disponibilidad de servicios de investigación y formación	5,5	13	4,1	75
5,08 Alcance de la capacitación del personal	4,7	23	3,6	99

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Frente al quinto pilar que enmarca la educación superior y técnica, la mejor posición ocupada por Canadá corresponde a la Calidad de las Escuelas de Negocios, en una quinta posición, seguido de la Calidad del Sistema Educativo que ocupa la sexta posición.

Colombia ocupa la mejor posición en el puesto 46, en cobertura en educación secundaria, seguido de la posición 63 en educación media. Siendo este último ítem, el correspondiente a la más baja posición de Canadá, puesto 35.

Tabla 12. Eficiencia del mercado de bienes

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
6to pilar: Eficiencia del Mercado de bienes				
6,01 Intensidad de la competencia local	5,6	19	4,7	79
6,02 Extensión de dominio del mercado	5,0	13	3,4	96
6,03 Efectividad de la Política Antimonopolio	4,9	21	3,9	78
6,04 Alcance y efecto de los impuestos	4,1	28	3,0	116
6,05 Total de beneficios netos de impuestos% Tasa *	28,8	32	74,8	136
6,06 No. procedimientos para iniciar un negocio *	1,0	1	9,0	97
6,07 N° días para iniciar un negocio *	5,0	10	14,0	66
6,08 Costos de las políticas agrarias	4,2	41	3,5	108
6,09 Prevalencia de las barreras comerciales	4,5	56	3,7	123
6,10 Aranceles comerciales. % deuda	2,7	42	8,3	95
6,11 Prevalencia de la propiedad extranjera	5,7	10	4,4	88
6,12 Impacto en los negocios de las normas en materia de IED	4,7	60	4,5	82
6,13 Carga de los regímenes aduaneros	4,8	32	3,8	87
6,14 Importaciones como porcentaje del PIB *	32,3	112	19,5	140
6,15 Grado de orientación al cliente	5,5	13	5,0	39
6,16 Sofisticación del comprador	4,6	12	3,7	52

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Con respecto a la Eficiencia del Mercado de bienes, Canadá ocupa el primer lugar en la Cantidad de procedimientos para iniciar un negocio, ya que con un solo proceso se logra la creación del negocio, mientras que en ese aspecto, Colombia ocupa el 97° puesto, en razón a que es necesario llevar a cabo 9 procedimientos para iniciar un negocio.

La posición más baja ocupada por Canadá en este campo es el de Importaciones como porcentaje del PIB, el cual, corresponde al 32,3% del PIB, ocupando el puesto 112. Lo anterior, en términos de mercado es interesante para el productor colombiano, ya que existen unas condiciones disponibles para la importación, y el mercado canadiense, así lo demuestra.

La mejor posición ocupada por Colombia es el grado de orientación al cliente, ocupando la posición 39, seguido, en el puesto 52 por la sofisticación del comprador, lo cual refleja un avance en términos del mercado y del consumidor colombiano, quien se informa y estudia su decisión de compra de acuerdo a sus preferencias, que por consiguiente, impulsa el desarrollo de bienes y servicios a la medida del usuario.

Tabla 13. Eficiencia del Mercado laboral

INDICADOR		CANADÁ		COLOMBIA	
		VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
7mo pilar: Eficiencia del Mercado Laboral					
7,01	Cooperación en las relaciones entre empleado y empleador	5,0	25	4,3	65
7,02	Flexibilidad de determinación de los salarios	5,5	26	4,9	80
7,03	Contratación y despido	4,9	14	3,7	88
7,04	Costos redundantes en semanas de salario*	10,0	37	17,0	78
7,05	Pago y productividad	4,5	24	3,6	102
7,06	Confianza en la gestión profesional	6,0	7	4,1	82
7,07	Fuga de cerebros	5,5	7	3,2	89
7,08	Mujeres en la fuerza laboral en relación a los hombres *	0,9	25	0,7	95

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

En el pilar de la Eficiencia del Mercado Laboral, Canadá se destaca ocupando la séptima posición en dos numerales, Confianza en la gestión profesional y Fuga de cerebros, lo cual es soportado por lo mencionado anteriormente frente al sistema educativo canadiense, dado que las capacidades técnicas y profesionales son garantizadas en el sistema educativo, la confianza y el compromiso se vuelven trascendentales a la hora de establecer relaciones laborales entre el empleado y las organizaciones.

Colombia ocupa la mejor posición en el indicador de Cooperación en las relaciones entre empleado y empleador, puesto 65, en mayor medida porque los sindicatos en Colombia participan de las decisiones gubernamentales en torno a beneficios de los trabajadores colombianos. Sin embargo, la peor posición, en el puesto 102, corresponde a Pago y Productividad, que involucra el valor del salario mínimo legal, y la baja relación entre los elementos del indicador que resulta en bajos niveles de calidad de vida.

Tabla 14. Desarrollo del Mercado Financiero

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
8vo pilar: Desarrollo del Mercado Financiero				
8,01 Disponibilidad de servicios financieros	6,2	5	4,7	66
8,02 Asequibilidad de los servicios financieros	5,3	16	3,9	87
8,03 Financiación a través del mercado local de acciones	4,9	10	3,8	52
8,04 Facilidad de acceso a préstamos	3,8	18	3,1	54
8,05 Disponibilidad de capital de riesgo	3,6	20	2,8	53
8,06 Solidez de los bancos	6,8	1	5,7	42
8,07 Reglamento de Bolsas de Valores	5,4	17	4,0	79

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
8,08 Índice de derechos legales 0-10 (mejor) *	7,0	43	5,0	89

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

En cuanto al Desarrollo del Mercado Financiero, Canadá ocupa la primera posición en Solidez de los bancos, y la más baja posición en el puesto 43 relacionado con Derechos legales del mercado. Alternamente, Colombia ocupa también su más alta posición, en la Solidez de los bancos, puesto 42, dado que el mercado financiero colombiano ha venido desarrollándose a pasos agigantados, y como muestra de ello, las instituciones financieras colombianas hoy muestran comportamientos sostenidos positivos en el mercado mundial. Igualmente, la posición más baja, es ocupada en el ítem de Derechos legales, puesto 89, otorgado como resultado de un índice de calificación de los empresarios.

Tabla 15. Disponibilidad Tecnológica

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
9no pilar: Disponibilidad Tecnológica				
9,01 Disponibilidad de las últimas tecnologías	6,3	18	4,6	91
9,02 Tecnología de absorción a nivel de empresa	5,6	30	4,4	93
9,03 Inversión extranjera directa y transferencia de tecnología	5,3	17	4,6	79
9,04 Personas que utilizan Internet *%	83,0	12	40,4	70
9,05 Suscripciones de Internet de banda ancha/100 hab. *	32,0	13	6,9	70
9,06 Ancho de banda de Internet en kb	70,2	22	16,8	69

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
por usuario *				
9,07 Suscripciones de Banda ancha móvil/100 hab. *	32,9	33	3,7	88

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

El noveno pilar, Disponibilidad Tecnológica ubica a Canadá en su más alta posición en el 12° puesto, dado que un 80% de personas utilizan internet, mientras que Colombia ocupa el puesto 70, en razón a que dicha cifra corresponde al 40%.

Colombia ocupa la posición más alta en el puesto 69, en el indicador de Ancho de banda de internet en kb por usuario, con un valor de 16,8, mientras que Canadá ocupa el puesto 22 con una cifra de 70,2 kb/por usuario.

Tabla 16. Tamaño del Mercado

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
10mo pilar: Tamaño del Mercado				
10,01 Índice de tamaño del mercado doméstico 1-7 (mejor) *	5,4	14	4,6	27
10,02 Índice de tamaño del mercado externo 1-7 (mejor) *	5,7	19	4,8	54

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Frente al tamaño del mercado, ambos países ocuparon la posición más alta en el Tamaño del mercado doméstico, como resultado de un índice otorgado por la encuesta del Foro Económico Mundial.

2.3. FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN

Como factores de Innovación y Sofisticación se relacionan indicadores asociados, que en conjunto con los demás ítems anteriormente evaluados, resultan en complementarios hacia el logro de la competitividad nacional y mundial. De allí, que estos elementos han sido destacados en un factor diferenciado de las condiciones gubernamentales, sociales y empresariales básicas, para trasladarse a la generación de valor a través de los dos siguientes elementos:

- Sofisticación de los negocios
- Innovación

Tabla 17. Sofisticación de los Negocios

INDICADOR	CANADÁ		COLOMBIA	
	VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
11vo pilar: Sofisticación de los Negocios				
11,01 Cantidad de proveedores locales	5,1	33	4,9	58
11,02 Calidad de los proveedores locales	5,6	9	4,8	53
11,03 Estado de desarrollo de clúster	4,9	16	3,9	60
11,04 Naturaleza de la ventaja competitiva	3,3	83	3,4	80
11,05 Amplitud de la cadena de valor	3,8	51	3,6	68
11,06 Control de la distribución internacional	4,4	34	4,1	63

INDICADOR		CANADÁ		COLOMBIA	
		VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
11,07	Sofisticación de los procesos producción	5,2	23	3,6	74
11,08	Alcance de la comercialización	5,4	14	3,8	87
11,09	Voluntad de delegar autoridad	5,2	8	3,8	55

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Todos los indicadores relacionados en la tabla 17, hacen parte de los avances en términos de gestión de los negocios, que en suma, resultan en generación de ventajas competitivas, de allí, que las relaciones con proveedores, clúster, cadenas de valor, hayan sido identificadas como elementos fundamentales para la sofisticación de los negocios.

En este sentido, Canadá ocupa la posición más alta, en el puesto 8 en el indicador de Voluntad para delegar la autoridad, a través de la cual da muestras del espíritu gerencial de sus empresarios. Por otro lado, ocupa el puesto más bajo, 83, en la naturaleza de la ventaja competitiva, que resulta de la apropiación que los empresarios hacen de innovaciones para el mercado, aprovechándolas como tal. Cabe destacar, que en este indicador, Colombia tiene una posición superior a la canadiense, 80, como muestra de las acciones desarrolladas y lo percibido por el mercado a nivel mundial.

Colombia ocupa la posición más alta, puesto 53, en la Calidad de los proveedores locales, lo que implica que en procesos productivos se presentan avances significativos en torno al sostenimiento y amplitud de la cadena de valor, en el cual se ubica en la posición 68. Aun así, frente al mercadeo tiene un desempeño inferior, ya que la posición más baja ocupada es la relacionada con el Alcance de la comercialización y el marketing, en el puesto 87.

Tabla 18. Innovación

INDICADOR		CANADÁ		COLOMBIA	
		VALOR	RANK/144	VALOR	RANK/144
12vo pilar: Innovación					
12,01	Capacidad para la innovación	4,1	25	3,2	66
12,02	Calidad de las instituciones de investigación científica	5,5	16	3,4	85
12,03	Gastos de compañías en I + D	3,9	26	3,1	69
12,04	Colaboración Universidad-Empresa en I + D	5,1	15	4,0	47
12,05	Adquisición gubernamental de productos de alta tecnología	3,8	47	3,8	52
12,06	Disponibilidad de científicos e ingenieros	5,4	6	3,7	94
12,07	Aplicación del Tratado de Cooperación en materia de patentes (PCT)/millones hab*.	77,6	21	1,1	64

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Finalmente, el último pilar, pero de gran importancia, Innovación, involucra 7 elementos relacionados con la investigación aplicada, y desarrollo en torno a innovaciones. Canadá presenta la mejor posición en el puesto número 6 con la disponibilidad de Científicos e Ingenieros, dadas las condiciones del sistema educativo canadiense. Por otro lado, la posición más baja la ocupa en el puesto 47 con Contratación pública de productos avanzados en tecnología.

Colombia por su parte, ocupó el puesto más bajo en disponibilidad de Científicos e Ingenieros, puesto 94, también en gran medida por el sistema educativo nacional y la baja cobertura en educación superior. Aunque la posición más alta la obtuvo en Colaboración Universidad-Empresa en Investigación y Desarrollo, en el puesto 47, en razón a que se están llevando a cabo acciones en torno al fortalecimiento de la industria nacional, con el apoyo de los centros de investigación de las universidades, en mayor medida privadas.

2.4. FACTORES MÁS PROBLEMÁTICOS PARA HACER NEGOCIOS

A continuación se relacionan 16 factores que los empresarios consideran problemáticos para desarrollar negocios en los países de estudio. La tabla 19 presenta el porcentaje de respuestas y la posición de dichos elementos por país.

Tabla 19. Factores más problemáticos para hacer negocios.

Factores más problemáticos para hacer negocios	CANADÁ		COLOMBIA	
	Porcentaje de Respuestas	Rank	Porcentaje de Respuestas	Rank
Acceso a la financiación	14,0	3	8,1	4
Corrupción	0,3	14	18,1	1
Crimen y robo	0,0	16	7,8	5
Regulaciones en moneda extranjera	1,4	12	3,5	10
Inestabilidad Gobierno / golpes	0,2	15	1,8	15
Provisión inadecuada de infraestructura	5,0	8	9,1	3
Fuerza de trabajo inadecuadamente educada	9,9	4	5,2	9
Burocracia gubernamental ineficiente	16,4	1	12,1	2
Inflación	2,3	11	2,8	13
Escasa capacidad para innovar	15,1	2	3,2	11
Política de inestabilidad	3,5	10	3,0	12
Salud pública deficiente	0,4	13	1,7	16
Ética de trabajo deficiente en la fuerza de trabajo nacional	4,2	9	2,6	14
Regulaciones laborales restrictivas	8,7	7	7,3	7
Tasas de impuestos	9,4	5	7,7	6
Ordenanzas fiscales	9,1	6	5,9	8

Fuente: Foro Económico Mundial (2012)

Los factores más problemáticos para hacer negocios en Canadá son:

1. Burocracia gubernamental ineficiente
2. Escasa capacidad para innovar
3. Acceso a financiación

Los factores más problemáticos para hacer negocios en Colombia son:

1. Corrupción
2. Burocracia gubernamental ineficiente
3. Provisión inadecuada de Infraestructura

Para ambos países es un problema la burocracia gubernamental ineficiente, que impide un tránsito adecuado de procedimientos y labores administrativas, y por tanto, del logro y cumplimiento de proyectos de negocios en tránsito.

Aún así, aunque las condiciones del sistema educativo canadiense son superiores, una problemática manifestada por los empresarios del mundo es la escasa capacidad para innovar, que conlleva a identificar la falta de sinergia entre las universidades y el estado canadiense, a lo que se suma también un fallo de mercado en el tema del mercado financiero, dado que aunque es un país con solidez bancaria, el acceso a financiación es considerado problemático.

Por lo anterior, según el Foro Económico Mundial (2012), para Colombia la dificultad está en la Corrupción, un problema de ética y valores que ha estancado a la sociedad colombiana

en un nivel cultural de bajas calidades sociales, en términos de igualdad. Lo cual conlleva al tercer problema manifestado por los empresarios, relacionado con la provisión inadecuada de infraestructura, incompleta o ineficiente en múltiples zonas de la geografía colombiana, por efecto de las fallas administrativas burocráticas y de selección de participantes en las obras civiles, que resultan perjudicadas por acciones de corrupción entre quienes hacen parte de las negociaciones.

III. INTERCAMBIOS COMERCIALES DE BIENES

3.1. COMERCIO DE BIENES ENTRE COLOMBIA Y CANADÁ (2001-2010)

Dentro del interés por hallar nuevos mercados y por fortalecer las relaciones internacionales en términos comerciales con el mundo, el país ha apostado por fortalecer su dinámica comercial exterior a través del diseño e implementación de tratados de libre comercio, dentro de los cuales se destaca el acordado entre Canadá y Colombia.

De acuerdo con la Agencia Nacional de Estadística Canadiense, la población actual del país es de 34.108.800 habitantes (2010), la cual se ha incrementado en 11% con respecto a 2007. Las cifras muestran que Canadá registra una de las tasas más altas de crecimiento poblacional entre los países desarrollados. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2012).

Según datos del Ministerio de Industria de Canadá, el principal destino de las exportaciones canadienses es Estados Unidos, seguido por el Reino Unido y China, sin embargo, el 75% de las exportaciones se llevaron hacia su vecino norteamericano. Aun así, el histórico correspondiente a las exportaciones hacia Estados Unidos presentó disminuciones en sentido que ambos países hallaron nuevos socios comerciales con los cuales transar.

Tabla 20. Destino de las Exportaciones Canadienses

Balanza	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	\$316,684,941	\$330,859,483	\$352,237,432	\$236,549,549	\$290,396,802
Reino Unido	\$8,938,805	\$11,907,586	\$12,213,858	\$10,595,732	\$15,921,040
China	\$6,880,105	\$8,850,253	\$9,824,789	\$9,774,776	\$12,849,137
Otros países de la U.E.	\$26,980,699	\$35,402,398	\$36,202,858	\$27,300,596	\$35,593,525
Otros OECD	\$10,550,554	\$9,451,533	\$13,423,851	\$8,643,123	\$23,166,264
Otros países	\$18,278,821	\$22,592,960	\$29,743,066	\$22,425,961	\$9,874,328
Total	\$388,313,925	\$419,064,212	\$453,645,856	\$315,289,738	\$387,801,096

Fuente: Ministerio de Industria de Canadá (2010) citado por Cámara de Comercio de Bogotá (2011)

Entre 2008 y 2009 hubo una variación negativa por el hecho que afectó a las economías por la crisis subprime⁴, sin embargo para 2009-2010, las cifras mejoraron y se incrementó en gran medida la cifra de otros OECD, países de economías menos desarrolladas, pero con altos niveles de crecimiento, tales como los países de Latinoamérica.

Tabla 21. Variación de las exportaciones canadienses según destino

Balanza	Variación 2006-2007	Variación 2007-2008	Variación 2008-2009	Variación 2009-2010
Estados Unidos	4%	6%	-33%	23%
Reino Unido	33%	3%	-13%	50%
China	29%	11%	-1%	31%
Otros países de la U.E.	31%	2%	-25%	30%
Otros OECD	-10%	42%	-36%	168%
Otros países	24%	32%	-25%	-56%
Total	8%	8%	-30%	23%

Fuente: Ministerio de Industria de Canadá (2010) citado por Cámara de Comercio de Bogotá (2011)

⁴Crisis financiera originada en 2008 por efecto de la incorrecta administración del mercado hipotecario norteamericano, por el otorgamiento de créditos impagables que resultó en cese de pagos, y por tanto en embargo de inmuebles a nivel general.

Tabla 22. Origen de las Importaciones Canadienses

Balanza	2006	2007	2008	2009	2010
Estados Unidos	\$192,095,769	\$205,527,715	\$213,216,086	\$163,556,502	\$197,386,986
China	\$30,429,157	\$35,642,308	\$39,985,090	\$34,725,959	\$43,201,454
México	\$14,125,218	\$15,983,641	\$16,807,528	\$14,480,300	\$21,467,136
Otros países de la U.E.	\$45,666,809	\$48,595,662	\$54,715,270	\$40,755,687	\$47,755,458
Otros OECD	\$36,747,146	\$39,580,566	\$41,123,793	\$34,379,215	\$23,552,595
Otros países	\$31,049,128	\$33,595,551	\$41,265,070	\$31,852,184	\$58,448,979
Total	\$350,113,227	\$378,925,444	\$407,112,838	\$319,749,847	\$391,812,608

Fuente: Ministerio de Industria de Canadá (2010) citado por Cámara de Comercio de Bogotá (2011)

Con respecto a las importaciones, el principal socio comercial, también es Estados Unidos, seguido por China y México. Cabe destacar que, aunque el primero ocupa una gran proporción de las importaciones, los siguientes, han hecho grandes esfuerzos por incrementar sus relaciones comerciales, muestra de ello es el incremento que presentó México entre 2009 y 2010 que varió en un 48%. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2012)

En general, Canadá es un país ubicado dentro de las primeras economías mundiales, lo que le permite acceder como exportador o importador a la economía mundial, y en tal sentido, ha venido incrementando sus cifras en ambos sentidos del comercio, aprovechando las ventajas comparativas y competitivas de las que dispone.

Tabla 23. Variación de las importaciones canadienses según origen

Balanza	Variación 2006-2007	Variación 2007-2008	Variación 2008-2009	Variación 2009-2010
Estados Unidos	7%	4%	-23%	21%
China	17%	12%	-13%	24%
México	13%	5%	-14%	48%
Otros países de la U.E.	6%	13%	-26%	17%
Otros OECD	8%	4%	-16%	-31%
Otros países	8%	23%	-23%	84%
Total	8%	7%	-21%	23%

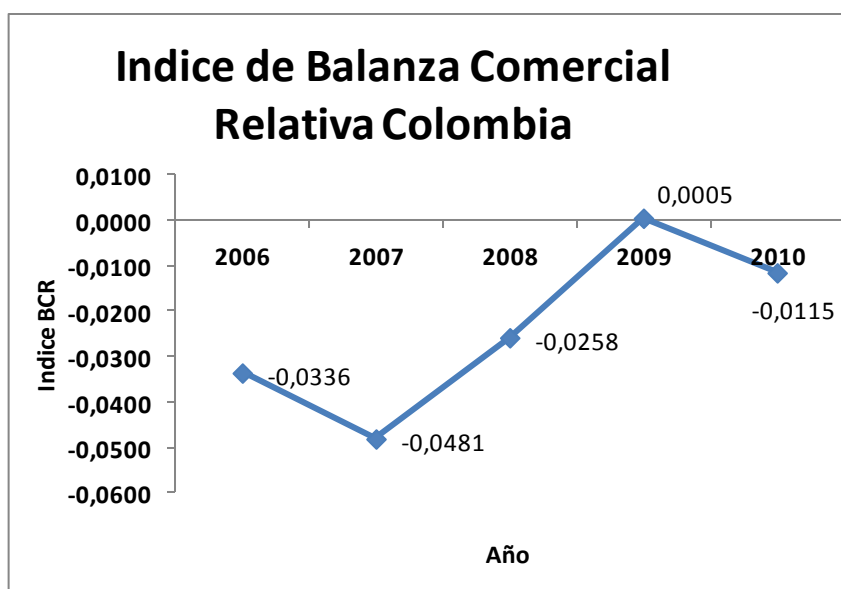
Fuente: Ministerio de Industria de Canadá (2010) citado por Cámara de Comercio de Bogotá (2011)

3.2. REVISIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL CON RESPECTO A LOS PAÍSES DE ESTUDIO

Para revisar el comportamiento comercial de Colombia y Canadá en el Mundo, se desarrolló el Índice de Balanza Comercial Relativa, con el fin de identificar una tendencia importadora o exportadora en cada país. Los datos aquí estudiados surgieron de la base de datos de la CEPAL, denominada BADECEL.

Como se observa en la Ilustración 4, Colombia tiene un perfil importador en bajas proporciones, aunque el comportamiento del comercio ha variado positiva y negativamente, en 2009 se presentó una balanza comercial neutra, para volver a en 2010 a su tendencia importadora.

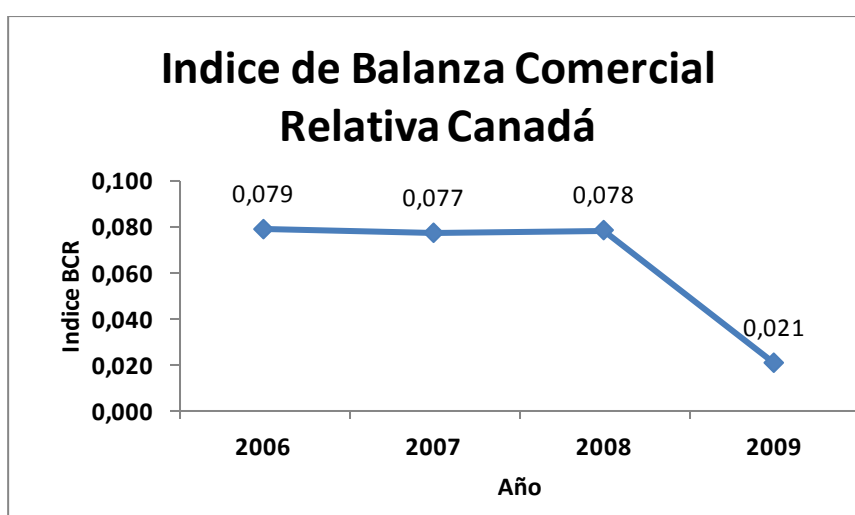
Ilustración 4. Índice de Balanza Comercial Relativa Colombia



Fuente: Elaboración propia según cifras CEPAL, 2012.

De este análisis Canadá obtuvo una evolución positiva, lo que indica que la balanza comercial canadiense es superavitaria, resultando como país exportador a nivel mundial durante el período de estudio (2006-2009), presentando un comportamiento constante entre 2006 y 2008, sin embargo, se presentó una reducción significativa para 2009, acercándose casi a una balanza comercial en equilibrio.

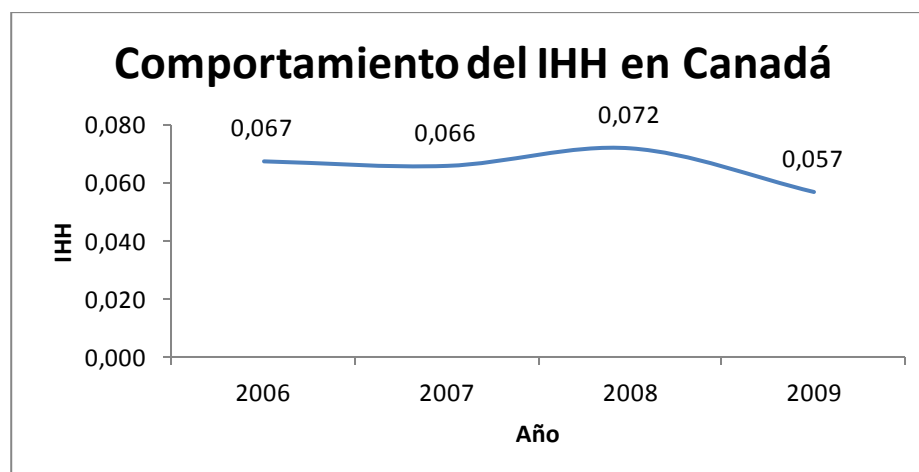
Ilustración 5. Índice de Balanza Comercial Relativa Canadá



Fuente: Elaboración propia según cifras CEPAL, 2012.

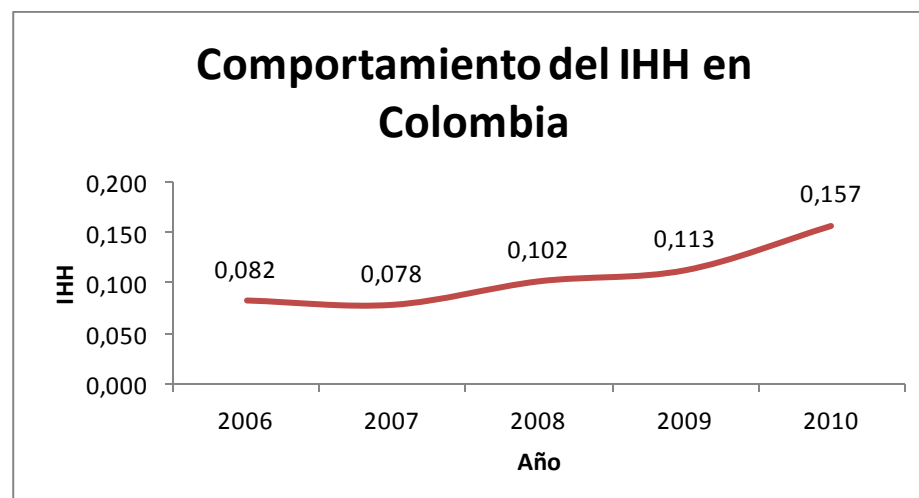
Igualmente, y con el fin de evaluar la concentración de los mercados, se desarrolló el índice Herfindahl-Hirschman, el cual para ambos países resulta en libre competencia, ya que ninguno de los dos indicadores se acerca ni corresponde a uno, que representaría un monopolio, de manera que bajo este parámetro no hay concentración en un solo participante, y por tanto no se presentan barreras de entrada por monopolios existentes en ninguno de los dos países.

Ilustración 6. Comportamiento del IHH en Canadá



Fuente: Elaboración propia según cifras CEPAL, 2012.

Ilustración 7. Comportamiento del IHH en Colombia

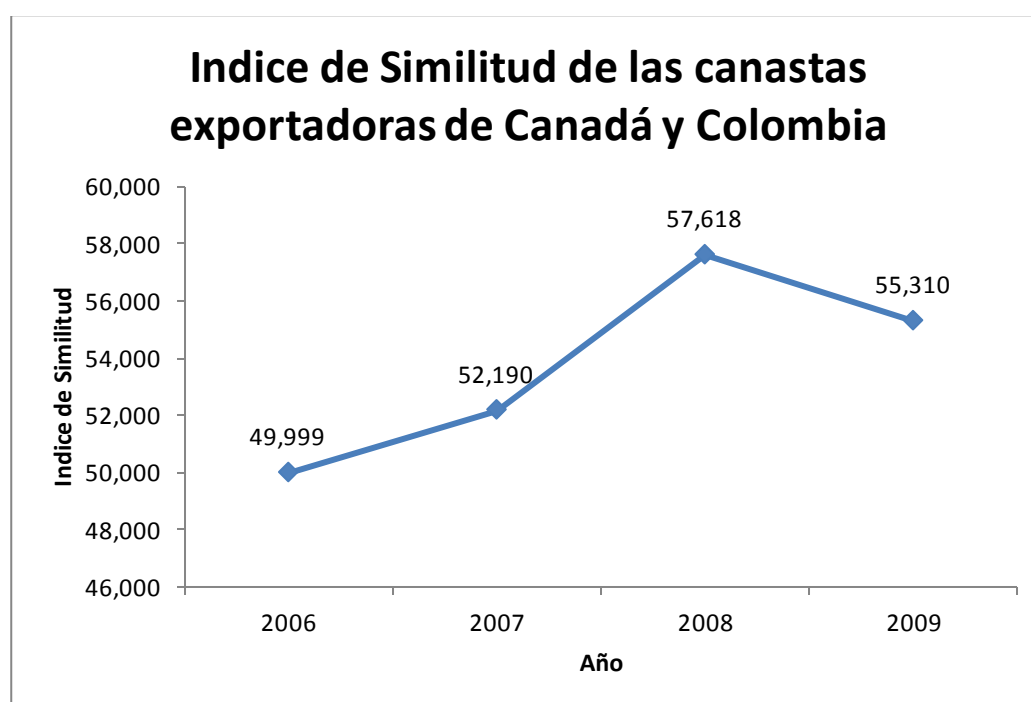


Fuente: Elaboración propia según cifras CEPAL, 2012.

Finalmente, para evaluar si las exportaciones canadienses pueden desplazar a las colombianas en el mercado mundial, se determinó la similitud que existe entre las canastas

exportadoras de ambos países, si el índice toma valor de 0 indica que la composición de las canastas es totalmente diferente, por el contrario si toma una valor de 100, las canastas serán idénticas. Por tanto, el índice se encuentra en la mitad con tendencia a aumentar, lo cual indica que se presenta similitud entre las canastas, pero no en tal medida en que son idénticas. Lo importante es que estas exportaciones no compiten en los mismos mercados, y que por tanto pueden ser complementarias.

Ilustración 8. Índice de Similitud de las canastas exportadoras de Canadá y Colombia



Fuente: Elaboración propia según cifras CEPAL, 2012.

3.3. CRONOLOGÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES CON CANADÁ – POLÍTICA COMERCIAL APLICADA

La integración de Colombia con el mercado mundial ha estado enmarcada dentro de un sinnúmero de propuestas y acciones llevadas a cabo desde entes gubernamentales y empresariales, que en conjunto, han generado resultados importantes en torno a la activación de los mercados internacionales. En este sentido, y con la meta del gobierno colombiano de disponer para 2010 de nueve tratados firmados con 45 países, la promoción del fortalecimiento del comercio internacional, se convirtió en una pieza clave para el desarrollo industrial y comercial del país. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011)

Entre los años 2004 y 2006, los gobiernos norteamericano y colombiano se enfocaron en el planteamiento del TLC entre Colombia y Estados Unidos, sin embargo, la coyuntura del momento definida por la finalización del período presidencial del entonces presidente George Bush, impidió la aprobación definitiva de éste, y por tanto impulsó al gobierno nacional a focalizarse en la búsqueda de nuevos mercados a nivel mundial, que permitieran que el país diversificara sus exportaciones en zonas que aún no habían sido aprovechadas comercialmente.

De modo que, el 21 de noviembre de 2008 se llevó a cabo un paso fundamental, Colombia y Canadá firmaron el Tratado de Libre Comercio cuya entrada en vigencia se dio el 15 de agosto de 2011. Un tratado de gran importancia para el país, dadas las características económicas de la contraparte, debido a que éste es el primer país desarrollado con el cual Colombia firmó un TLC, la quinta economía más grande del mundo, participante del Grupo de

los 8 (G8) y, de altos niveles de importaciones, donde Colombia puede participar competitivamente.

De manera que, las instituciones gubernamentales, Proexport y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT), facilitaron el acceso a información relacionada con el conocimiento del mercado canadiense para que los productores y comerciantes, con las herramientas en mano, accedieran por la vía de la competitividad a este nuevo e interesante mercado, con el fin de fortalecer las acciones que llevarían a cabo los empresarios colombianos para participar en mayor proporción al ingresar por primera vez al mercado canadiense.

(Proexport, 2012)

Incluso hoy, después de haber logrado la aprobación en firme de los dos tratados de mayor importancia para el país, Canadá y Estados Unidos, es vital que los esfuerzos que desde hace más de dos décadas debieron dar resultados en cuanto a avances en infraestructura y competitividad, se direccionen hacia estos temas macro y hacia los sectores que tendrán participación en mayor medida dentro de estas nuevas relaciones comerciales internacionales.

3.3.1. Revisión Histórica de las Relaciones Colombo-Canadienses

Según lo manifestado por Ortega y López (2008), durante la segunda mitad del siglo XX y primera década del siglo XXI, Colombia hacía parte de los socios comerciales más dinámicos en América Latina para Canadá. A continuación se presenta un breve recorrido histórico de las relaciones comerciales y de sus resultados.

En 1953 se dio inicio a las relaciones diplomáticas entre los dos países con el primer intercambio oficial de embajadores. Para 1968, se establecieron las áreas para el desarrollo del diálogo bilateral a través de la *Agencia Canadiense de Cooperación Internacional CIDA*.

Durante estas décadas, se registraron intercambios regulares de visitas a nivel de cancilleres, las cuales fueron consolidando de manera muy estrecha las relaciones, y en el marco de las cuales se fueron suscribiendo diversos instrumentos bilaterales en los campos de la cooperación técnica, científica y asuntos comerciales.

Así mismo, en 1977 se firmaron tres acuerdos de cooperación técnica y científica y se ratificó un acuerdo comercial que le otorgaba a Colombia la condición de nación más favorecida en relación con las preferencias arancelarias canadienses. Se incluía en este acuerdo el propósito de invertir 4.5 millones de dólares en las industrias pesqueras y en desarrollo rural. También se firmó una carta de intención para el préstamo de 5 millones de dólares con plazo de 30 años, para financiar pequeñas y medianas empresas mineras y para proyectos de reforestación.

El acuerdo comercial estimuló la relación bilateral produciendo como efecto inmediato un aumento del 90% en las exportaciones canadienses hacia Colombia en 1980. La cifra total de exportaciones canadienses llegó durante este año a los 185 millones de dólares. A la vez el 50% del café consumido en Canadá se importaba de Colombia. (Ortega & López, 2008)

Con el ingreso de Canadá a la OEA en 1990, las relaciones de Canadá con Colombia y con el resto de América Latina tendrían un notable desarrollo. Sin embargo, dada la coyuntura de final de siglo, se generó un descenso en el intercambio bilateral debido a la crisis económica que experimentó Colombia durante 1998 y 1999.

Ilustración 9. Cronología Tratado de Libre Comercio Colombia- Canadá

31 de mayo de 1999	En la ciudad de Ottawa, los países miembros de la Comunidad Andina - Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela - suscribieron un acuerdo de cooperación en materia de comercio e inversiones con el gobierno de Canadá.
7 de agosto del 2002	Los países andinos y el gobierno de Canadá anunciaron su decisión de iniciar diálogos con miras a la negociación de un tratado de libre comercio
7 de junio de 2007	Canadá, Colombia y Perú anunciaron formalmente el comienzo de negociaciones de libre comercio
6 de junio de 2008	Tras cinco rondas de negociación, Canadá y Colombia concluyeron negociaciones de un tratado de libre comercio y de acuerdos de cooperación laboral y ambiental
21 de noviembre de 2008	Se suscribió el Tratado de Libre Comercio Canadá-Colombia. Adicionalmente, ambos países firmaron acuerdos sobre trabajo y medio ambiente.
Marzo de 2009	El gobierno canadiense presentó ante el Parlamento un proyecto de ley para adoptar los acuerdos de libre comercio que firmó con Perú y Colombia.
Agosto de 2009	El TLC Canadá-Colombia pasó a sanción presidencial luego de haber sido aprobado por el Congreso de Colombia
10 de marzo de 2010	El gobierno de Canadá presentó ante la Cámara de los Comunes la legislación necesaria para la implementación del TLC con Colombia
30 de junio de 2011	El gobierno de Canadá anunció la aprobación real relativa a la legislación necesaria para la implementación del TLC Canadá-Colombia
15 de agosto de 2011	Entrada en vigencia del tratado.

Fuente: Elaboración Propia

Las intenciones de formalizar acuerdos de comercio internacional se dieron en 1999, y se llevaron a cabo durante la primera década del nuevo siglo. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior OEA, 2011), a continuación se presenta la cronología de la Organización de Estados Americanos (OEA) de estas acciones.

De modo que, Colombia ha recorrido más de medio siglo de relaciones bilaterales con Canadá, del cual, la última década (2001-2010) fue aprovechada en torno al fortalecimiento del comercio entre ambos países, permitiendo así que los resultados de dichos esfuerzos fueran visibles a partir de 2011, año en el que se dio aplicación a lo negociado y pactado en períodos anteriores.

3.4. RESULTADOS DEL COMERCIO DE BIENES BILATERAL (2001 – 2010)

Luego de la revisión cronológica y de la muestra que entre 2001 y 2010 se llevaron a cabo esfuerzos en torno al fortalecimiento del comercio bilateral entre Colombia y Canadá, el Grupo de Entorno Económico de la Universidad EAN determinó hacer un estudio enmarcado en este período de tiempo de los productos comercializados entre ambos países.

Lo anterior, con el fin de establecer un diagnóstico del comercio internacional entre Colombia y Canadá durante la primera década del siglo XX, para visualizar y enmarcar los productos de acuerdo a su participación relativa del mercado y a su crecimiento en el marco temporal establecido, con el fin de que, dada la información expuesta, sea posible tomar

decisiones frente a los productos de mayor atención y dedicación con respecto al comercio entre Colombia y Canadá.

A manera de contextualización, Molina (2012) menciona:

“Canadá es el mayor importador per cápita del mundo (casi 12.000 dólares por habitante), con un mercado altamente exigente en calidad, que prefiere negociar con exportadores con experiencia en el mercado de Estados Unidos y/o Europa. Sus principales productos de importación, tal y como los describe el arancel, son: vehículos camperos con motor de émbolo (pistón), aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, sustitutos sintéticos de plasma humano, vehículos y automóviles para el transporte de mercancías, techos de vehículos automóviles, oro en bruto para uso no monetario y motores de émbolo alternativo utilizados para vehículos, cajas de cambio mecánicas y sus partes, de vehículos automóviles y gasolina sin tetra etilo de plomo para motores de aviación.

Las exportaciones colombianas, han experimentado un crecimiento acelerado entre el año 2002 y 2011 a pesar de la acentuada desaceleración a nivel mundial, y de los indicios de crisis económica, que se empezaron a evidenciar, en el último trimestre del 2008 y cuya recuperación a partir de 2009 y hasta la fecha es evidente. La misma dinámica han registrado las importaciones que en el mismo periodo han experimentado un crecimiento constante cercano a 25% anual. El comercio total entre Colombia y Canadá durante el año 2011, superó los 1.500 millones de dólares con una variación aproximada de 15%, respecto al año anterior.”

De forma tal que disponer de una línea base de 10 años permitirá en el futuro hacer una comparación frente al comportamiento del comercio bilateral pre y post TLC, con el fin de evaluar aspectos como la presencia de incrementos en el intercambio gracias a la firma del tratado o por efecto de la inercia del mercado, la diversificación en el portafolio de exportaciones e importaciones entre ambos países, la complementariedad de acuerdo a su grado de especialización, entre otros; cuya utilidad será aplicable en la revisión de las políticas y lineamientos que rigen el comercio internacional y los acuerdos comerciales del país con otros países del mundo.

Para la realización de este análisis la obtención de la información se hizo a través del Banco de Datos de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT), fuente oficial de información apropiada para el análisis. De ésta, se extrajo la información relacionada con las exportaciones de Colombia hacia Canadá por productos en valor FOB (Free on Board) durante los últimos 10 años (2001-2010), así como las importaciones de Canadá hacia Colombia por productos durante el mismo período de tiempo. De allí, se construyó un compendio de datos anuales totales y por tipo de producto que permitieron jerarquizar a los productos de acuerdo a su variación en crecimiento durante los 10 años de estudio y en volumen de ventas.

Dada esta información, y construida una matriz con toda la información disponible, se utilizó la herramienta desarrollada por el Boston Consulting Group, denominada generalmente por sus siglas BCG, de la cual se analizaron los resultados de las ubicaciones de los productos obtenidas en el estudio realizado. Esta herramienta gerencial permite identificar con claridad el comportamiento de unidades de negocio, que en este caso son productos, los cuales han sido

estudiados en término de variaciones anuales y proporción relativa con respecto a la totalidad del mercado, que evidenciará la posición en que se ubica actualmente dicho producto, dado un ciclo definido, que se presenta a continuación.

La información que ofrece la matriz construida muestra los productos que presentan oportunidades significativas frente al mercado, dada su dinámica propia comercial en términos de volúmenes, así como aquellos de importante crecimiento en el tiempo. De igual forma, se distinguen aquellos productos que, calificados en crecimiento o declive, tendrán que enfrentarse a un mercado más complicado en términos de incrementos en ventas y crecimientos anuales en participación con respecto al total, con lo cual será posible en un estudio posterior, relacionar aquellos productos destacados con las políticas de impulso comercial del gobierno, con el fin de fortalecer el comercio de bienes con altos niveles de transabilidad entre las naciones, a través del apoyo institucional que han de requerir los empresarios colombianos frente al tema, desde las iniciativas realizadas por entes como Proexport.

3.4.1. Exportaciones desde Colombia hacia Canadá

En primera medida, se evaluó el desempeño de los productos colombianos exportados a Canadá, para luego revisar los productos canadienses importados a Colombia.

En este sentido, a continuación se presenta la ilustración 10 resultado del análisis expuesto, que muestra 40 productos significativos del gran total exportador colombiano hacia Canadá. Estos 40 productos corresponden al 80% de las exportaciones de estudio, y se presentan en 4 cuadrantes, de acuerdo a la metodología BCG, que implica como primer paso, jerarquizar a

los productos de mayor a menor en relación a su participación y darles una calificación en posición, es decir, que al producto de mayor volumen representativo le corresponde la mayor posición, en este caso 40, y para el producto menos significativo en proporción de cifras, le corresponde la posición 1, dando así una posición frente a la participación que corresponde al eje horizontal. Como segundo paso, se jerarquizan de nuevo los mismos 40 productos, pero esta vez se hace de acuerdo a su variación, con la misma metodología, a mayor variación, mayor posición, de nuevo, de 40 a 1, estableciendo así la posición frente al eje vertical que corresponde al de crecimiento.

Como resultado de este proceso, resultan puntos distribuidos en todo el área, dividiendo en 4 cuadrantes iguales. Se distribuyen los productos en 4 tipos de productos: Estrellas, Interrogantes, Vacas y Perros, esta caracterización es la determinada en la herramienta BCG.

Originalmente, la matriz se planteó para diferenciar Unidades Estratégicas de Negocio en una organización, sin embargo, esta metodología también puede ser aplicada a los productos de manera individual. Así entonces, cada cuadrante indica que el producto tiene:

a) ESTRELLA. Gran crecimiento y Gran participación de mercado. Se recomienda potenciar al máximo hasta que el mercado se vuelva maduro, se convierta en vaca lechera.

b) INCÓGNITA. Gran crecimiento y Poca participación de mercado. Hay que reevaluar la estrategia en dicha área, que eventualmente se puede convertir en una estrella o en un perro.

c) VACA. Poco crecimiento y alta participación de mercado. Se trata de un producto que servirá para generar efectivo necesario para crear nuevas estrellas.

d) PERRO. Poco crecimiento y poca participación de mercado. Productos con baja rentabilidad o incluso negativa.

Su finalidad es ayudar a decidir enfoques para distintos negocios o Unidades Estratégicas de Negocio (UEN), es decir, entre empresas o áreas sobre todo en aquellas donde se debe: invertir, retirar la inversión o incluso abandonar. (Borrego, 2010).

De manera que en este análisis se hará énfasis principalmente en el cuadrante correspondiente a los productos tipo estrella y productos perro, con el fin, entre otros, de llamar la atención a los empresarios y comerciantes en que los resultados que arroja la matriz plantea el desempeño de los productos durante 10 años, y muestra el enfoque necesario que debe dársele a cada uno de estos según sea el caso.

A continuación se presenta la Matriz Boston Consulting Group para el caso de las exportaciones colombianas hacia Canadá, con un período de estudio de 10 años (2001-2010).

En el cuadrante de productos estrella, de gran crecimiento y gran participación se encuentran Coques y aglomerados, Azúcar de caña en bruto, Remolacha, Aviones de peso en vacío 15.000kg, gelatinas y sus derivados, bombones y caramelos sin cacao, fungicidas, rosas, pompones y flores y capullos frescos. (Cuadrante superior derecho).

Lo que refleja que el producto de mayor participación y crecimiento es Coques y aglomerados, producto de tipo combustible mineral; seguido por los azúcares en bruto, como caña de azúcar, y remolacha resultado de la agricultura; gelatinas, bombones y caramelos generados en el proceso de transformación industrial, así como los fungicidas; una subpartida que no es tradicional, aviones de peso en vacío 15.000g, de cuya aparición es necesario hacer

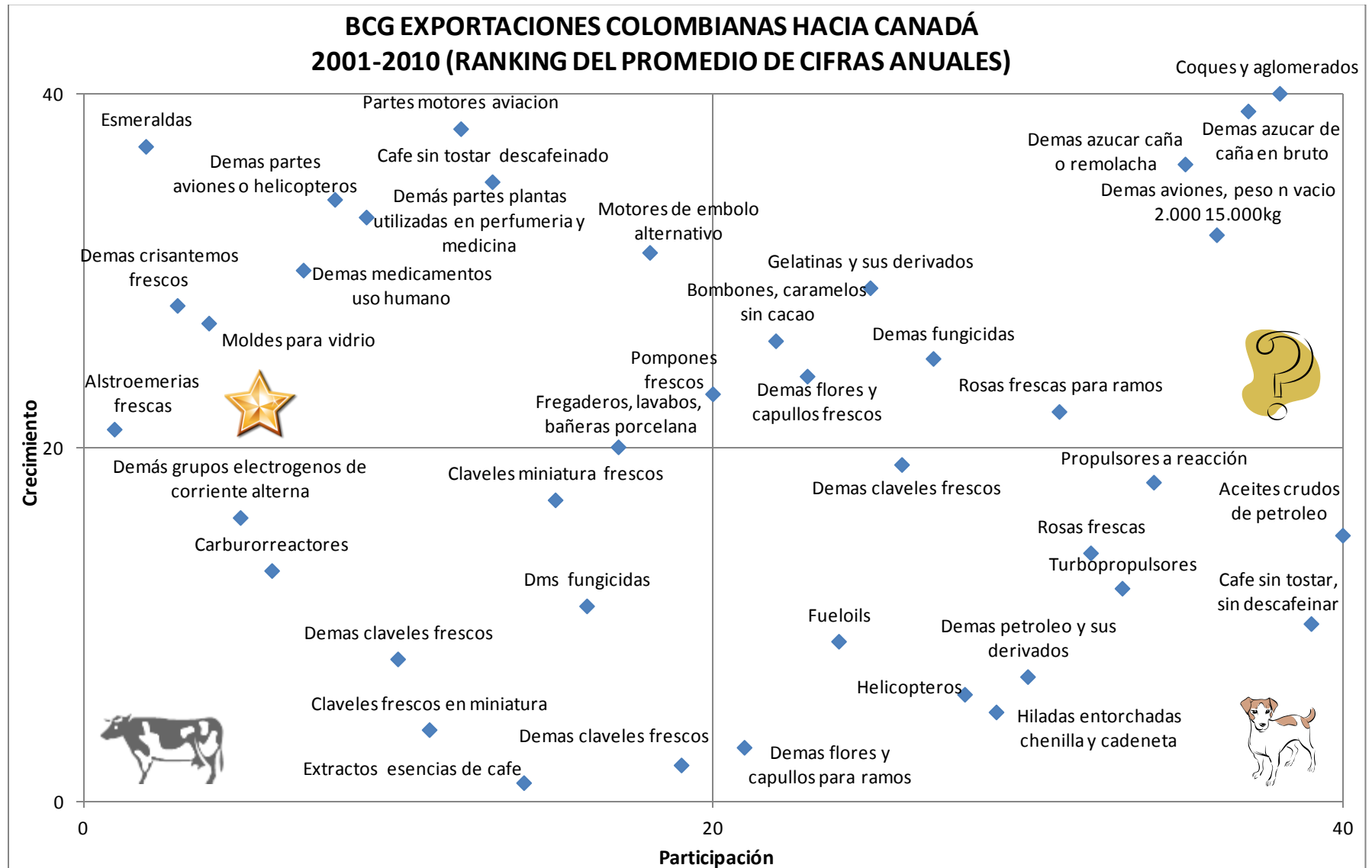
una investigación más profunda, para descartar la reimportación de estos productos que no involucren procesos productivos locales, y rosas, pompones y flores y capullos frescos, un sector líder en exportaciones.

Lo anterior muestra el incremento que ha tenido la industria en la participación del comercio internacional, el 50% de estos productos son resultado de transformaciones, es decir que, los productos estrellas en Canadá, son una parte de tipo agrícola correspondiente a flores frescas, azúcar en sus variedades, y combustible de tipo carbón mineral. Por otra parte se encuentran los productos industriales, que se encuentran en sectores diversos: alimentos, aviación, químicos. De lo cual, es positivo resaltar que los esfuerzos en torno a exportar productos no tradicionales, viene surtiendo efecto en los mercados de la zona norte del continente.

Con el fin de dar mayor claridad, en el Anexo I de este documento se presenta la relación de la posición arancelaria, la denominación del producto y la ubicación en la matriz de estudio (BCG) construida.

Con relación a los productos tipo vaca, se encuentran productos relacionados con las exportaciones tradicionales, ya que a lo largo del tiempo han tenido un comportamiento constante y representan para el país cifras significativas dentro de los totales de exportaciones anuales. De este modo, los productos ubicados en el cuadrante inferior derecho y que se denominan vacas son: propulsores a reacción, café sin tostar ni descafeinar, demás rosas frescas, demás claveles frescos, aceites crudos de petróleo, turbopropulsores, demás petróleo y sus derivados, fueloiles, hiladas entorchadas, Helicópteros.

Ilustración 10. Exportaciones colombianas a Canadá (2001-2010)



Llaman la atención los productos como propulsores a reacción, helicópteros y turbopropulsores, productos de alto requerimiento de capital tecnológico y de conocimiento que han de ser producidos, ensamblados o distribuidos desde el país. Sin embargo, tal como se mencionó anteriormente, aunque la industria de aviación ha avanzado, no se dispone de información que corrobore la producción nacional de este tipo de productos.

En el cuadrante superior izquierdo, el correspondiente a los productos tipo interrogante, que no se sabe con claridad si serán estrellas o perros, se encuentran café, motores, flores frescas, porcelana arquitectónica, medicamentos. Mientras que en el cuadrante inferior izquierdo, correspondiente a los productos tipo perro, se encuentran flores frescas, esencia de café, fungicidas, electrógenos, entre otros.

3.4.2. Importaciones desde Canadá hacia Colombia

Con relaciones a las cifras de importaciones, la metodología de medición y jerarquización fue la misma, la fuente y los nombres de los productos igual, de manera que fuera posible abarcar en un cuadro compendio la información obtenida de los 10 años de estudio.

La ilustración 11 muestra la matriz BCG para las importaciones canadienses hacia Colombia, en la cual los productos se distribuyen en 4 cuadrantes que se interpretan de la misma manera como previamente se ha mencionado.

Sin embargo, y con el fin de reforzar el tema, los productos estrella de Canadá en Colombia son aparatos para telefonía, demás maquinaria y aparatos mecánicos, Alpiste, demás

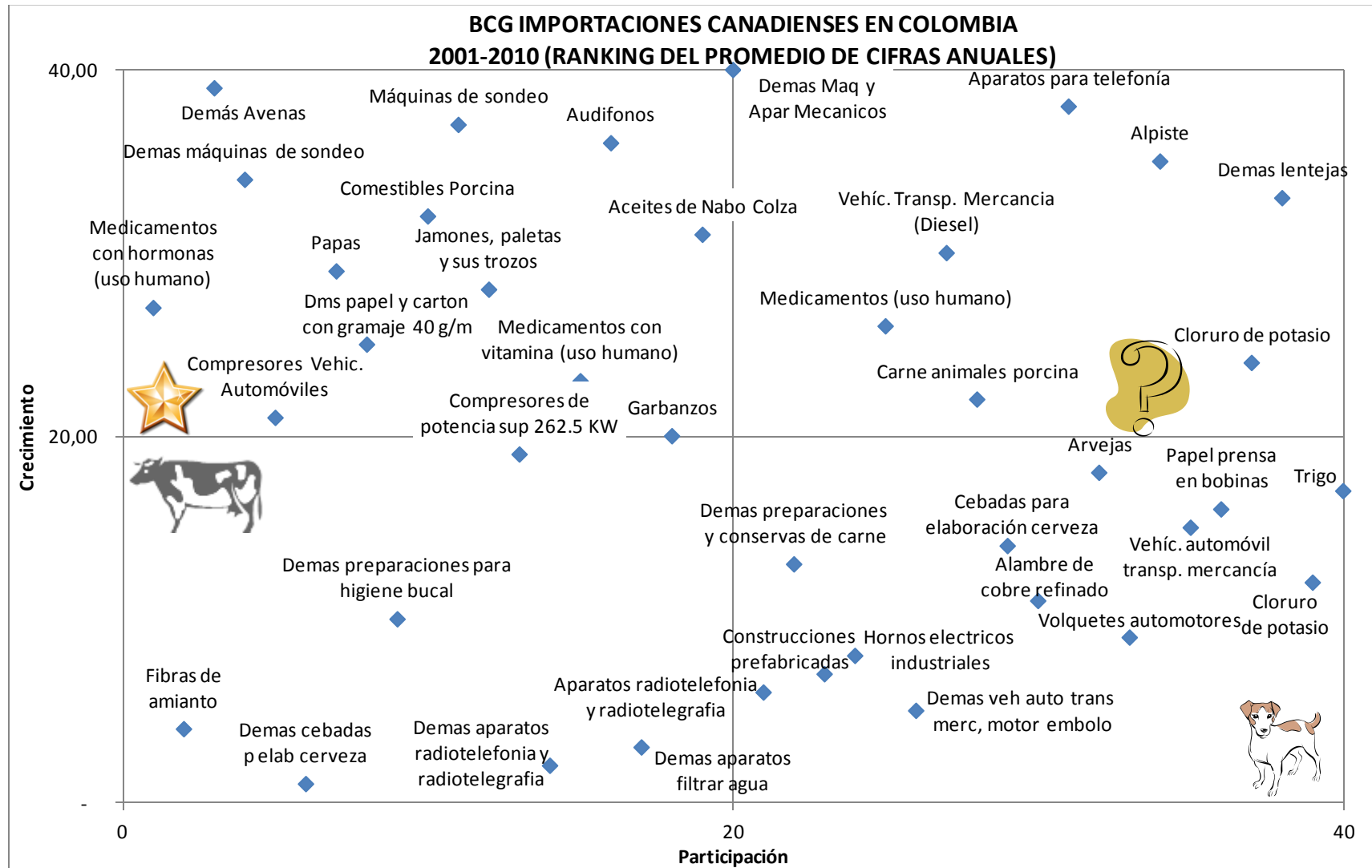
lentejas, Medicamentos, Carne animal, vehículos de transporte de mercancía y cloruro de potasio. Productos de alto nivel de capital intelectual y de desarrollo, sobre los cuales, gracias al TLC, será más económico acceder, y beneficiarse de las innovaciones tecnológicas que surgen en el mercado.

Aunque productos como Alpiste y Lenteja, siguen siendo importados por el país, debería aprovecharse la ventaja comparativa de la cual disponemos, para producir este tipo de productos, o por el contrario dejarse motivar por la ventaja competitiva del país que la generó.

Como productos de ubicados en el cuadrante de las vacas, Canadá tiene varios productos entre los que se encuentran vehículos, papel prensa bobinado, arvejas, trigo, cebada para elaborar cerveza, preparaciones y conservas de carne, construcciones prefabricadas, aparatos de radiotelefonía y radiotelegrafía, alambre de cobre refinado, hornos eléctricos industriales y cloruro de potasio. Este tipo de productos tienen un alto carácter industrial y de capital intelectual que ha venido desarrollándose en torno al avance y la vanguardia de los requerimientos técnicos del mercado.

En la posición de interrogantes, se ubican avenas, papas, jamones, medicamentos, granos: garbanzos, máquinas de sondeo, audífonos entre otros.

Ilustración 11.Importaciones Canadienses a Colombia (2001-2010)



Datos: Ministerio de Turismo, Industria y Comercio

Fuente: Elaboración Propia

Como perro se encuentran los compresores de potencia, las demás preparaciones para higiene bucal, demás aparatos para filtrar agua, demás aparatos de radiotelefonía y radiotelegrafía, demás cebadas para elaborar cerveza y fibras de amianto. Estos productos de alta inversión y de resultado de la transformación industrial no crecen, ni representan una porción significativa en el mercado, es necesario revisar su rol y tomar decisiones frente a lo que viene a partir de la firma del TLC.

Ahora con el desmonte de aranceles tanto de exportaciones como de importaciones, es importante revisar la posición actual del producto de interés, y fortalecerlo en cuanto a generación de valor, para que, dado un mercado en el que se competirá con productos peruanos y chilenos, sea posible agrandar la cuota de mercado colombiano en Canadá, y viceversa, de manera que las dos naciones se beneficien de los mejores y destacados productos de cada país.

De igual forma, y como anexo explicativo, se presenta el Anexo II al final de este documento relacionando la posición arancelaria, la denominación del producto y la ubicación en la matriz de estudio (BCG) de los principales productos importados desde Canadá hacia Colombia.

3.4.3. Apreciaciones frente a los resultados

La información aquí desarrollada plantea, de acuerdo a la metodología BCG, una diferenciación de los productos exportados e importados entre Colombia y Canadá, de acuerdo a su comportamiento durante 10 años, muestra el avance en relación a crecimiento y participación

en el mercado y permite evaluar, según el cuadrante en el que se encuentren, los productos y el sector que lo caracteriza.

El programa de Transformación Productiva desarrollado actualmente en Colombia ha impulsado efectivamente sectores donde existe una marcada demanda de productos colombianos en Canadá. Es decir que, las exportaciones han dejado de ser en su mayoría tradicionales y se han transformado hacia el desarrollo de la industria, fundamentalmente la de alimentos, cosméticos y aseo, y el químico relacionado con el agro y la eficiencia de la tierra. Las flores, aunque no consideradas como tradicionales, han ganado un espacio significativo en el mercado, y su diversidad permite atender gustos de todas las variedades.

Desde Colombia se están exportando partes de avión y helicópteros, motores, avionetas, puede ser un proceso de ensamble, o de resultado de otras importaciones, pero lo importante está en que los datos muestran la gran importancia, dada su posición, con relación a este tipo de productos en el mercado internacional, que reflejan que el avance del sector industrial en el país viene representando porciones representativas de bienes con alto impacto en mano de obra capacitada.

CONCLUSIONES

- En primera medida, y dado el objetivo general de identificar la pertinencia y eficacia de las políticas comerciales desarrolladas por Colombia para fortalecer el comercio internacional con Canadá, es posible establecer que las acciones llevadas a cabo desde los entes gubernamentales fueron adecuadas y convenientes, y por tanto lograron obtener el resultado principal que fue la firma y correspondiente entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, que en términos generales, impulsa la competitividad empresarial y beneficia al consumidor colombiano.
- Como segundo aspecto, en términos de desafíos gubernamentales, es fundamental fortalecer los aspectos políticos que inciden en la competitividad de Colombia en términos de educación y empleo, de allí que es necesario vincular al sector productivo para impulsar el avance a nivel global. Posteriormente, y con la aplicación de buenas prácticas de gestión, la burocracia podrá verse reducida, o en otro caso, utilizada de manera adecuada. De igual forma, y en el espíritu por encaminar al país hacia la dinámica del mercado global, es necesario desarrollar de inmediato una política de desarrollo de infraestructura en todos los niveles y zonas geográficas del país, que permitan llevar a cabo proyectos de conexión entre el mercado internacional y el doméstico.
- En tercer lugar y desde la perspectiva empresarial, en el aprovechamiento del programa de transformación productiva como marco de acción, es posible identificar correlaciones entre las necesidades del mercado bilateral entre Colombia y Canadá, impulsando en

exportaciones: coques y aglomerados, azúcar de caña en bruto, remolacha, gelatinas, bombones, flores y fungicidas, y sobretodo bienes de alto capital intelectual inmerso como partes de avión, helicópteros y avionetas. En cuanto a las importaciones: aparatos para telefonía, maquinaria y otros aparatos mecánicos, medicamentos, vehículos de transporte de mercancía, entre otros. Estos productos fueron los destacados como de alto crecimiento y significativa proporción de transabilidad en el comercio bilateral resultado del análisis de la matriz BCG del comercio previo a la entrada en vigencia del TLC.

- Como cuarto elemento, es importante mantener los esfuerzos que desde distintos niveles se desarrollan en torno al fortalecimiento de la búsqueda de socios estratégicos para el país, lo cual aportará significativamente a propender por la participación de Colombia en la dinámica mundial del comercio, impulsando el desarrollo interno nacional. Lo anterior a través de la confianza internacional que el país está construyendo, como mecanismo para ser destino de inversión extranjera, como lo hizo Canadá en años anteriores, aprovechando los recursos internacionales para robustecerse y posteriormente convertirse en economía inversionista de otras naciones.
- Finalmente, La realización de este trabajo, permitió tener una mirada global del comercio internacional y de las políticas comerciales entre Colombia y Canadá, la aplicación de éstas en la nación, da muestra de los intereses por fortalecer la industria en un mercado que es dinámico, cuyas fuerzas se desempeñan autónomamente dentro de la transformación de los roles y de los productos que en éste se encuentran, como producto de la competitividad que ha desarrollado el país desde varios factores que inciden en ésta.

RECOMENDACIONES

A partir de este documento, se propone a los empresarios transar con los productos mencionados, dadas las características identificadas, con el fin de aprovechar a su favor las condiciones del mercado, que como conocimiento se ha ganado y que permite así, avanzar y prepararse adecuadamente frente al entorno global al cual se ha de enfrentar.

Como se percibió en el documento, aún se requiere propender por empresas con experiencias laborales y globales, con la suficiente entereza que sean capaces de aprovechar la demanda canadiense dadas las condiciones del mercado actual. Por lo anterior, se hace una invitación a los empresarios colombianos a desarrollar procesos comerciales de exportación cuyos productos involucren un significativo valor agregado, dentro de la demanda canadiense identificada.

En el mismo sentido, y con el fin de continuar en la línea investigativa del comercio internacional con Canadá, se recomienda hacer uso de la información aquí recopilada para desarrollar nuevas investigaciones en torno al comportamiento comercial y empresarial en las dos vías posibles de nación a nación, con el fin de identificar acciones estratégicas desarrolladas por los empresarios, mercados afines a la producción nacional y desarrollo en temas de innovación que fortalezcan y favorezcan la participación empresarial en el mercado internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Arango, J. C. (24 de Mayo de 2011). *SlideShare*. Recuperado el 15 de Marzo de 2012, de Economía Internacional: <http://www.slideshare.net/jcarangoq72/tema-6-instrumentos-de-politica-comercial>
- Avendaño, H., Alvarez, M., & Castro, L. (2010). Estados Unidos y Colombia: ¿Oportunidades o Riesgos? *Oficina de Estudios Económicos. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. República de Colombia*, 1-17.
- Borrego, D. (1 de Junio de 2010). *Herramientas para Pymes*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2011, de Pymes: <http://www.herramientasparapymes.com/que-es-la-matriz-bcg-boston-consulting-group>
- Botero, J. H. (2004). Comercio internacional como generador de crecimiento económico. *Noticias Financieras*, 1.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (10 de Abril de 2012). *Cámara de Comercio de Bogotá*.
Obtenido de
http://camara.ccb.org.co/documentos/9107_alimentos_procesados_canada.pdf
- Cárdenas S., M. (2009). *Introducción a la Economía Colombiana*. Bogotá, Colombia.: Alfaomega.
- CEPAL. (2007). *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

- CEPAL. (31 de enero de 2010). *La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional*. Obtenido de Comisión Económica para América Latinay el Caribe:
<http://www.eclac.org/publicaciones/>
- Cordero, M. (2005). *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*. México D.F.: Naciones Unidas, CEPAL.
- Cuervo, M. (2000). El Sistema de Integración económica y la importancia de los efectos estáticos. *Análisis Económico*, 111-130.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2010). *Negocios Internacionales*. Ciudad de México, México.: Prentice Hall.
- David, F. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson Educación.
- Garay, L. J. (2004). *Colombia, estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Bogotá: Biblioteca Virtual del Banco de la República.
- GRECO, Grupo de Estudios del Crecimiento Económico. (2002). *El Crecimiento Económico Colombiano en el Siglo XX*. Bogotá: Banco de la República, Fondo de Cultura Económica.
- Gutiérrez, J., & Zamudio, N. (2008). Medidas de concentración y competencia. *Reporte de Estabilidad Financiera. Banco de la República*, 2-22.
- Jimenez, F., & Lahura, E. (12 de Septiembre de 2012). *La Nueva Teoría del Comercio Internacional*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Perú:
<http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD149.pdf>

Kalmanovitz, S. (2003). *Economía y Nación, Una breve historia de Colombia*. Bogotá: Editorial Norma.

Kalmanovitz, S. (2010). *Nueva Historia Económica de Colombia*. Bogotá D.C.: Taurus.

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid, España.: Pearson .

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (10 de Abril de 2011). *Banco de Datos de Comercio Exterior BACEX*. Recuperado el 4 de Agosto de 2011, de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: http://bacexcp.mincomercio.gov.co/cgi-bin/bacex_cgi.sh/bacex.r

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (27 de julio de 2012). *Acuerdos comerciales: estrategia para generar más empleos y poner al país en la senda del crecimiento*. Obtenido de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3774>

Molina, R. (2012). El TLC Colombia-Canadá. En L. Blanco, F. Moscoso, R. Avellaneda, H. Porras, L. Holguín, & G. e. Olmos, *Internacionalización* (págs. 173-198). Bogotá: Universidad EAN.

Morales, J. R. (28 de Abril de 2012). *¿Qué hay detrás de la Maldición de los Recursos Naturales?* Obtenido de Universidad Complutense de Madrid: http://www.ucm.es/info/IUDC/img/articulos/Jose_Morales_final.pdf

Ocampo, J. (2000). *Historia Básica de Colombia*. Bogotá D.C.: Bibliográfica Internacional S.A.

- Ocampo, J. A. (1991). *Historia económica de Colombia*. Bogotá, Colombia.: Siglo veintiuno editores.
- Ochoa, P. (1998). Políticas e instrumentos de promoción de exportaciones en Colombia. *Integración y Comercio*, 147-160.
- Organización Mundial del Comercio. (2011). *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2011, de Enseñanza a distancia de la OMC:
http://www.wto.org/spanish/res_s/d_learn_s/d_learn_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (13 de Marzo de 2012). *Quiénes somos*. Obtenido de Entender la OMC: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm
- Ortega, J., & López, A. (2008). *Retos y Oportunidades de las Relaciones Comerciales entre Canadá y Colombia*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2011, de Universidad EAFIT:
http://www.eafit.edu.co/kanata/2008/pdf/retos_juan_ortega_andres_lopez.pdf
- Padilla, H. (18 de Octubre de 2008). *Zona Económica*. Recuperado el 15 de Marzo de 2012, de Política Comercial: <http://www.zonaeconomica.com>
- Peña, O. (2009). *Comercio Internacional*. Buenos Aires: El Cid Editor.
- Proexport. (08 de septiembre de 2012). *Relaciones Comerciales Colombia-Canadá*. Obtenido de Proexport: www.proexport.com.co
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica*. México D. F.: Mc Graw Hill.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior OEA. (15 de Agosto de 2011). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior OEA*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2011, de Organización de Estados Americanos:

http://www.sice.oas.org/tpd/AND_CAN/CAN_COL_s.ASP

Trujillo, E., & Posada, C. (19 de octubre de 2011). *El proteccionismo no arancelario y la coyuntura económica: El caso colombiano reciente (1990-2005)*. Obtenido de Banco de la República: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra399.pdf>

Universidad ICESI. (24 de Octubre de 2008). *Consultorio de Comercio Exterior*. Recuperado el 10 de Octubre de 2011, de Universidad ICESI:
<http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/24/integracion-economica/>

World Economic Forum. (2012). *The Global Competitiveness Report 2012-2013*. Ginebra: World Economic Forum.

ANEXO I. Posiciones arancelarias Matriz BCG, Exportaciones Colombia-Canadá (2001-2010)

POSICION	DESCRIPCION	CUADRANTE
2704001000	COQUES Y SEMICOQUES DE HULLA, INCLUSO AGLOMERADOS	INCÓGNITA
1701119000	DEMÁS AZÚCAR DE CANA EN BRUTO SIN ADICIÓN DE AROMATIZANTE NI COLORANTE	INCÓGNITA
1701999000	LOS DEMÁS AZÚCAR DE CANA O DE REMOLACHA	INCÓGNITA
8802309000	DMS AVIONES Y DMS AERONAVES,PESO N VACIO 2.000 15.000KG,PESO MAX DESPEG 5700KG	INCÓGNITA
3503001000	GELATINAS Y SUS DERIVADOS	INCÓGNITA
1704901000	BOMBONES, CARAMELOS, CONFITES Y PASTILLAS SIN CACAO	INCÓGNITA
3808929900	LOS DMS FUNGICIDAS	INCÓGNITA
603199000	LAS DMS FLORES Y CAPULLOS FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS.	INCÓGNITA
603110000	ROSAS FRESCAS, CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS.	INCÓGNITA
8409100000	PARTES DE MOTORES DE AVIACION	ESTRELLA
7103912000	ESMERALDAS, TRABAJADAS DE OTRO MODO	ESTRELLA
901120000	CAFE SIN TOSTAR DESCAFEINADO	ESTRELLA
8803300000	LAS DEMÁS PARTES DE AVIONES O HELICOPTEROS	ESTRELLA
1211909000	DMS PLANTAS Y PARTES,SEMILLAS Y FRUTOS DE LAS ESPECIES ITULIZADA EN PERFUMERIA.MEDICINA,INSECTICIDA,PARASITICIDA O SIMI	ESTRELLA
8407100000	MOTORES D EMBOLO ALTERNATIVO Y ROTATIVO,D ENCEND X CHISPA: MOTORES D AVIACION	ESTRELLA
3004902900	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS, PARA USO HUMANO	ESTRELLA
603149000	LOS DMS CRISANTEMOS, FRESCOS CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS.	ESTRELLA
8480500000	MOLDES PARA VIDRIO	ESTRELLA
603141000	POMPONES FRESCOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS.	ESTRELLA
603193000	ALSTROEMERIAS FRESCAS, CORTADAS PARA RAMOS O ADORNOS.	ESTRELLA
6910100000	FREGADEROS,LAVABOS,BANERAS,BIDES,INODOROS,CIS TERNAS Y APAR SIMIL,D PORCELANA	ESTRELLA
603121000	CLAVELES MINIATURA, FRESCOS.	VACA
8502391000	DEMÁS GRUPOS ELECTROGENOS DE CORRIENTE ALTERNA	VACA
2710119200	CARBURORREACTORES	VACA

POSICION	DESCRIPCION	CUADRANTE
3808209090	LOS DEMAS FUNGICIDAS	VACA
603101900	LOS DEMAS CLAVELES FRESCOS	VACA
603101010	CLAVELES FRESCOS EN MINIATURA	VACA
603101090	LOS DEMAS CLAVELES FRESCOS	VACA
2101110000	EXTRACTOS,ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFE	VACA
603129000	LOS DMS CLAVELES, FRESCOS.	PERRO
8412100000	PROPULSORES A REACCION, EXCEPTO LOS TURBORREACTORES	PERRO
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	PERRO
603104000	ROSAS FRESCAS	PERRO
8411220000	TURBOPROPULSORES DE POTENCIA SUPERIOR A 1.100 KW	PERRO
901110000	CAFE SIN TOSTAR, SIN DESCAFEINAR	PERRO
2710192200	FUELOILS (FUEL)	PERRO
2710191900	DMS PETROLEO Y SUS DERIVADOS ACEITES LUBRICANTES PARA CARTER EN MOTORES DE COMBUSTION INTERNA	PERRO
8802120000	HELICOPTEROS DE PESO EN VACIO SUPERIOR A 2.000 KG.	PERRO
5606000000	HILADS ENTORCHADS,TIRAS Y SIMILARS PART 54.04 O 54.05;HILADS D CHENILLA; Y D CADENETA	PERRO
603109000	LAS DEMAS FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS	PERRO

Datos: Ministerio de Turismo, Industria y Comercio Fuente: Elaboración Propia

ANEXO II. Posiciones arancelarias Matriz BCG, Importaciones Colombia-Canadá (2001-2010)

POSICIÓN	DESCRIPCIÓN	CUADRANTE
8517302000	APARATOS DE CONMUTACION PARA TELEFONIA O TELEGRAFIA, AUTOMATICOS	INCÓGNITA
1008309000	ALPISTE, EXCEPTO PARA LA SIEMBRA	INCÓGNITA
713409000	DEMÁS LENTEJAS SECAS DESVAINADAS EXCEPTO PARA SIEMBRA, INCLUSO MONDADAS O PARTIDAS	INCÓGNITA
8704220000	VEHIC.AUTOM.P TRANSP.MERCANCIA,MOTOR EMBOLO(PISTON)ENCENDIDO X COMPRE.(DIESEL O SEMID)PESO TOTAL+CARGA 5TON 20TONE	INCÓGNITA
3004902900	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS, PARA USO HUMANO	INCÓGNITA
3104200000	CLORURO DE POTASIO	INCÓGNITA
203290000	LAS DEMÁS CARNE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA, CONGELADA	INCÓGNITA
8479899000	DMS MAQ Y APAR MECANICS CN FUNCION PROPIA,NO EXPRES NI COMPR N OTRA PTE ESTE CAP	ESTRELLA
1004009000	LAS DEMÁS AVENAS, EXCEPTO PARA SIEMBRA	ESTRELLA
8430410000	DMS MAQUINAS DE SONDEO O PERFORACION, AUTOPROPULSADAS	ESTRELLA
9021400000	AUDIFONOS, EXCEPTO SUS PARTES Y ACCESORIOS	ESTRELLA
8430490000	DEMÁS MAQUINAS DE SONDEO O PERFORACION	ESTRELLA
206490000	DMS DESPOJOS COMESTIBLES DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA, CONGELADOS	ESTRELLA
1514190000	LOS DEMÁS ACEITES DE NABO COLZA CON BAJO CONTENIDO DE ACIDO ERUCICO Y SUS FRACCIONES	ESTRELLA
2004100000	PAPAS(PATATAS)PREPARAD O CONSERV(EXC EN VINAGRE O EN ACIDO ACETICO),CONGELADAS	ESTRELLA
203220000	JAMONES,PALETAS Y SUS TROZOS,SN DESHUESAR, CONGELADA ESPECIE PORCINA	ESTRELLA
3004391900	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN HORMONAS U OTROS PRODUCTOS DE LA PARTIDA 29.37, SIN ANTIBIOTICOS,PARA USO HUMANO	ESTRELLA
4802610010	CON GRAMAJE 40 G/M, QUE CUMPLA CON LAS DEMÁS ESPECIFICACIONES DE LA NOTA 4 DEL CAPITULO	ESTRELLA
3004501000	DMS MEDICAMENTOS USO HUMANO,Q CONTENGA VITAMINA U OTRO PRODUCTO DE LA PARTIDA 2936, ACONDICIONADOS PARA VENTA AL X MENOR	ESTRELLA
8414802210	LOS DEMÁS COMPRESORES P VEHIC.AUTOMOVILES D POTENCIA 30 KW (40HP) Y 262.5 KW (352HP) FABRICACION EXCLUSIVA P GAS N	ESTRELLA

POSICIÓN	DESCRIPCIÓN	CUADRANTE
713209000	DEMÁS GARBANZOS D VAINA SECAS DESVAINADAS, EXCEPTO PARA SIEMBRA	ESTRELLA
8414802310	LOS DEMÁS COMPRESORES DE POTENCIA SUPERIOR O IGUAL A 262.5 KW (352 HP), DE FABRICACIÓN EXCLUSIVA PARA GAS NATURAL	VACA
3306900000	IDMS PREPARACIONES P LA HIGIENE BUCAL O DENTAL, INCLUIDOS LOS POLVOS Y CREMAS PARA LA ADHERENCIA DE LAS DENTADURAS	VACA
2524001000	FIBRAS DE AMIANTO (ASBESTO)	VACA
8421219000	LOS DEMÁS APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR AGUA	VACA
8525201900	LOS DEMÁS APARATOS EMISORES CON APARATO RECEPTOR INCORPORADO, DE RADIOTELEFONIA O RADIOTELEGRAFIA	VACA
1003009000	LAS DEMÁS CEBADAS PARA MALTEADO O ELABORACIÓN DE CERVEZA	VACA
713109000	IDMS ARVEJAS, EXCEPTO PARA SIEMBRA, D VAINA SECAS DESVAINADAS, AUNQ ESTN MONDADAS	PERRO
1001902090	IDMS TRIGO EXCEPTO FORRAJERO, DURO Y PARA SIEMBRA	PERRO
4801000000	PAPEL PRENSA EN BOBINAS (ROLLOS) O EN HOJAS	PERRO
8704230000	IDMS VEHICULO AUTOMOVIL TRANSP. MERCANCIA, MOTOR EMBOLO (PISTON) ENCENDIDO X COMPRESION, PESO TOTAL CON CARGA MAXIMA SUP. A 20	PERRO
1003009010	LAS DEMÁS CEBADAS PARA EL MALTEADO O ELABORACIÓN DE CERVEZA	PERRO
1602329000	LAS DEM S, PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE, DESPOJOS O SANGRE, DE GALLO O GALLINA EN TROZOS SAZONADOS , CONGELADOS	PERRO
3104201000	CLORURO DE POTASIO, CONTENIDO DE POTASIO, 22% PERO 62% EN PESO, EXPRESADO EN OXIDO DE POTASIO (CALIDAD FERTILIZANTE)	PERRO
7408110000	ALAMBRE DE COBRE REFINADO CON LA MAYOR DIMENSIÓN DE LA SECCIÓN TRANSVERSAL SUPERIOR A 6MM.	PERRO
8704100000	VOLQUETES AUTOMOTORES CONCEBIDOS P UTILIZARLOS FUERA DE LA RED DE CARRETERAS	PERRO
8514301000	HORNOS ELECTRICOS INDUSTRIALES O D LABORATORIO: DE A R C O	PERRO
9406000000	CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS	PERRO
8525201000	APARTS EMISORES CN APARATO RECEPTOR INCORP D RADIOTELEFONIA Y RADIOTELEGRAFIA	PERRO
8704229000	IDMS VEH AUTOMOVILES P EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS, CON MOTOR DE ÉMBOLO (PISTÓN), DE ENCENDIDO POR COMPRESIÓN (DIESEL O SE	PERRO

Datos: Ministerio de Turismo, Industria y Comercio Fuente: Elaboración Propia

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Juni Andrea Romero Acuña

Tipo de documento de identidad: C.C. ☒ T.I. ☐ C.E. ☐ Número: 1136882105

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. ☐ T.I. ☐ C.E. ☐ Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. ☐ T.I. ☐ C.E. ☐ Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. ☐ T.I. ☐ C.E. ☐ Número: _____

El (Los) suscritor(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Análisis de la Política Comercial Colombiana (2001-2010)
Revisión del comercio con Canadá: previo a la entrada en vigencia
del TLC

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI ☐ NO ☒
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas, facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizó (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: Yuri Andrea Romero Auña
FIRMA: Yuri Andrea Romero A.
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 1136892105
FACULTAD: Administración, Finanzas y C.E
PROGRAMA ACADÉMICO: Económica

NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____

NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____

NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 6 de diciembre de 2012