

**LAS BARRERAS AL COMERCIO DE BIENES Y
SERVICIOS DE BOGOTÁ
UNA VISIÓN DESDE LAS NEGOCIACIONES
DEL TLC**



**ALCALDIA MAYOR
DE BOGOTA D.C.**
Departamento Administrativo
PLANEACION DISTRITAL

ALCALDE MAYOR, BOGOTÁ, D.C. **LUIS EDUARDO GARZÓN**

**DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO
DE PLANEACIÓN DISTRITAL**

DIRECTORA **CATALINA VELASCO CAMPUZANO**

SUBDIRECTOR ECONÓMICO DE
COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN **JUAN CARLOS ORTEGA BERMÚDEZ**

JEFE OFICINA DE COMUNICACIONES Y
RELACIONES CON LA COMUNIDAD **JAIRO GONZÁLEZ BALLESTEROS**

GRUPO DE COMPETITIVIDAD **ISABEL BARRERA P. RICARDO VENEGAS M.
LILIANA PULIDO M. CLARA INÉS PENAGOS C.**

APOYO ADMINISTRATIVO **ETHEL YABER O. CARLOS A. COLLAZOS R.**



LAS BARRERAS AL
COMERCIO DE BIENES Y
SERVICIOS DE BOGOTÁ

UNA VISIÓN DESDE LAS
NEGOCIACIONES DEL TLC

GERMÁN UMAÑA MENDOZA

GUSTAVO JUNCA RODRÍGUEZ

ÁLVARO ZERDA SARMIENTO

GRUPO INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL



**ALCALDIA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.**
Departamento Administrativo
PLANEACION DISTRICTAL



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
SEDE BOGOTÁ
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO (CID)

Catalogación en la publicación Universidad Nacional de Colombia

Umaña Mendoza, Darío Germán, 1953-

Las barreras al comercio de bienes y servicios de Bogotá : una visión desde las negociaciones del TLC / Germán Umaña Mendoza, Gustavo Junca, Álvaro Zerda Sarmiento. – Bogotá : Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas : Alcaldía Mayor de Bogotá. Departamento Administrativo de Planeación Distrital, 2006

204 p. – (Colección competitividad)

ISBN : 958-97606-3-5

1. Política comercial 2. Libre comercio 3. Competencia económica internacional 4. Bogotá – Comercio exterior – Estados Unidos I. Junca Rodríguez, Gustavo Adolfo, 196 8- II. Zerda Sarmiento, Álvaro, 1953- III. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas. Grupo Integración y Globalización Económica y Comercial

CDD -21 382.413 / 2006

© UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO (CID)

OFICINA DE COMUNICACIONES
CARRERA 50 No. 27-70 UNIDAD CAMILO TORRES, BLOQUE B4
BOGOTÁ D. C., COLOMBIA
TELÉFONO (571) 316 5000, EXTENSIONES 18 698 Y 18 705
FAX (571) 316 5000, EXTENSIONES 18714 Y 18706
CORREO ELECTRÓNICO ofcomunicid_bog@unal.edu.co

© DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE PLANEACIÓN DISTRICTAL - DAPD

PRIMERA EDICIÓN, 2006

GERMÁN UMAÑA MENDOZA
GUSTAVO JUNCA RODRÍGUEZ
ÁLVARO ZERDA SARMIENTO
GRUPO INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL

PROYECTO EDITORIAL
GRUPO DE COMPETITIVIDAD
SUBDIRECCIÓN ECONÓMICA
DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN - DAPD

COORDINACIÓN EDITORIAL
NORA LUZ CASTRILLÓN JARAMILLO
OFICINA DE COMUNICACIONES
Y RELACIONES CON LA COMUNIDAD

ILUSTRACIONES
LOGO SAPIENS LTDA.

DIAGRAMACIÓN
JAIME PULIDO ARTUNDUAGA
SECRETARÍA GENERAL UNIDAD IMPRENTA DISTRICTAL

ISBN: 958-97606-3-5

IMPRESIÓN
UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA-UNIBIBLOS
ANDRÉS SICARD CURREA, DIRECTOR
diruniblo_bog@unal.edu.co

BOGOTÁ, D.C., COLOMBIA

PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE ESTE LIBRO,
SIN AUTORIZACIÓN EXPRESA DE LA OFICINA DE COMUNICACIONES ARRIBA MENCIONADA.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

SEDE BOGOTÁ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO (CID)

UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

MOISÉS WASSERMAN

RECTOR GENERAL

FRANCISCO GUTIÉRREZ

VICERRECTOR GENERAL

VIRILIO NIÑO

VICERRECTOR ACADÉMICO

JORGE ERNESTO DURÁN PINZÓN

SECRETARIO GENERAL

FERNANDO MONTENEGRO

VICERRECTOR DE SEDE BOGOTÁ

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ÁLVARO ZERDA SARMIENTO

DECANO

GUSTAVO JUNCA

VICEDECANO ACADÉMICO

CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO (CID)

DARÍO GERMÁN UMAÑA MENDOZA

DIRECTOR

ADRIANA RODRÍGUEZ CASTILLO

SUBDIRECTORA

DARÍO GERMÁN UMAÑA MENDOZA

DIRECTOR GRUPO INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL

GRUPO INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL

GERMÁN UMAÑA MENDOZA*

DIRECTOR - INVESTIGADOR

GUSTAVO JUNCA RODRÍGUEZ*

INVESTIGADOR

ÁLVARO ZERDA SARMIENTO*

INVESTIGADOR

JAIME ANDRÉS NIÑO

ASESOR MODELO GRAVITACIONAL

ANTONIO AVENDAÑO

CAMILO RIVERA PÉREZ

LILIANA URUETA CRUZ

ANDRÉS VARGAS PÉREZ

INVESTIGADORES ASISTENTES

CAMILA ARGÜELLES

JUAN PABLO LIÉVANO

EDWIN LÓPEZ

SERGIO PARRA

FELIPE QUEVEDO

ASISTENTES DE INVESTIGACIÓN

* Profesor Universidad Nacional de Colombia

CONTENIDO

PRESENTACIÓN	13
INTRODUCCIÓN	17

CAPÍTULO 1 **SECTORES ESTRATÉGICOS EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS:** **DEFINICIÓN Y PRIORIDADES**

BOGOTÁ Y BOGOTÁ-REGIÓN EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA	23
INDICADORES GENERALES	23
PRODUCCIÓN SECTORIAL DE BIENES Y SERVICIOS DE BOGOTÁ Y BOGOTÁ-REGIÓN	24
EL PRODUCTO SECTORIAL DE BIENES Y SERVICIOS DE BOGOTÁ Y BOGOTÁ-REGIÓN	28
GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS	31

SECTORES ESTRATÉGICOS EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS	33
SECTORES ESTRATÉGICOS Y SECTORES SENSIBLES	33
IDENTIFICACIÓN DE SECTORES ESTRATÉGICOS Y PRIORIDADES	36
DETERMINANTES DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS CON ESTADOS UNIDOS	49

MARCOS REGULADORES Y BARRERAS AL COMERCIO	64
SECTOR AGROPECUARIO	64
PRODUCTOS INDUSTRIALES	69
SERVICIOS	73

CAPÍTULO II **SECTORES SENSIBLES Y ESTRATEGIA DE PROTECCIÓN**

IDENTIFICACIÓN DE SECTORES SENSIBLES	81
EL SECTOR INDUSTRIAL DE BOGOTÁ Y EL COMERCIO INTERNACIONAL	81
ESTIMACIÓN DE LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL PARA BOGOTÁ	92

BIENES Y SERVICIOS DE ESTADOS UNIDOS QUE PUEDEN COMPETIR CON LA PRODUCCIÓN INTERNA	94
SECTORES Y BIENES SENSIBLES	94
DETERMINANTES DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE BOGOTÁ	97
SERVICIOS SENSIBLES: SALUD Y EDUCACIÓN	104

ESTRATEGIAS PARA LA PROTECCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS SENSIBLES ANTE EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS	119
BIENES	120
SERVICIOS	124

CAPÍTULO III MERCADOS ALTERNATIVOS PARA LOS BIENES Y SERVICIOS DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

METODOLOGÍA PARA IDENTIFICAR MERCADOS POTENCIALES Y PRODUCTOS EXPORTABLES	133
METODOLOGÍA DE MERCADOS POTENCIALES	133
METODOLOGÍA DE PRODUCTOS CON OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN	135

PAÍSES CON OPORTUNIDADES PARA INTERCAMBIAR BIENES Y SERVICIOS	135
PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN BALANZA COMERCIAL	135
PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN INDICADORES DE DEMANDA Y OFERTA EXPORTABLE	139

BIENES Y SERVICIOS ESTRATÉGICOS EN MERCADOS ALTERNATIVOS. IDENTIFICACIÓN, DEFINICIÓN Y PRIORIDADES	143
SECTORES DE BIENES ESTRATÉGICOS PARA BOGOTÁ	143
SECTORES DE BIENES ESTRATÉGICOS PARA CUNDINAMARCA	143
SERVICIOS PARA BOGOTÁ	144

CAPÍTULO IV ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN COMPETITIVA

LA INSERCIÓN COMPETITIVA DE BIENES Y SERVICIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL	151
DETERMINANTES DEL COMERCIO DE PRODUCTOS ESTRATÉGICOS Y SENSIBLES DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA	154

EFFECTOS DE LA PROTECCIÓN ARANCELARIA	155
EFFECTOS DE LAS VARIABLES RELACIONADAS CON LOS COSTOS DE TRANSPORTE	156
EFFECTOS DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL	157
EFFECTOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES	158
EFFECTOS DE LA MEDITERRANEIDAD	159
ESTRATEGIAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES Y A LA INSERCIÓN COMPETITIVA DE BOGOTÁ	161
ASPECTOS GENERALES	161
RECIPROCIDAD PARA LA COMPETITIVIDAD Y EL EQUILIBRIO EN LA INSERCIÓN INTERNACIONAL	165
ESTRATEGIAS PARA INCENTIVAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DEL DISTRITO CAPITAL	173
SERVICIOS DE EDUCACIÓN	174
SERVICIOS DE SALUD	176
ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA GENERAL DE SERVICIOS	177
CONCLUSIONES	188
APÉNDICE. ESTIMACIÓN DE LOS MODELOS GRAVITACIONALES DEL COMERCIO DE BIENES DE LOS SECTORES RELEVANTES DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA	189
SIGLAS Y ACRÓNIMOS	195
BIBLIOGRAFÍA	199

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. PRINCIPALES INDICADORES, PROMEDIO 1990-2001	24
TABLA 2. PRODUCCIÓN BRUTA POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1993-2001	25
TABLA 3. PRODUCCIÓN BRUTA POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1993-2001 (PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE BOGOTÁ EN BOGOTÁ-REGIÓN)	26
TABLA 4. VALOR AGREGADO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	29
TABLA 5. TIPOLOGÍA METODOLOGÍA CEPAL-MAGIC	34
TABLA 6. TIPOLOGÍA COMPETITIVIDAD COMERCIAL	35
TABLA 7. TIPOLOGÍA DE LOS SECTORES SEGÚN LA COMPETITIVIDAD REVELADA	36
TABLA 8. PRODUCTOS ESTRATÉGICOS, 1999-2003	36
TABLA 9. PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ, 1999-2003	37
TABLA 10. PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE CUNDINAMARCA, 1999-2003	40
TABLA 11. PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ-REGIÓN, 1999-2003	43
TABLA 12. PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ-REGIÓN, 1999-2003	47

TABLA 13. CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, PROMEDIO 1999-2001	47
TABLA 14. TASA EXPORTADORA PROMEDIO, 1999-2001	48
TABLA 15. REGRESIONES AGREGACIÓN A 4 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN EN LOGARITMOS	53
TABLA 16. REGRESIONES AGREGACIÓN A 4 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN EN LOGARITMOS	55
TABLA 17. REGRESIONES NO DINÁMICAS, ESTIMACIÓN CONVENCIONAL	59
TABLA 18. ESTIMACIONES DINÁMICAS	62
TABLA 19. MULTIPLICADORES PARA COLOMBIA, 1996-2003	72
TABLA 20. BOGOTÁ, BALANZA COMERCIAL RELATIVA	82
TABLA 21. BOGOTÁ, COMPETITIVIDAD COMERCIAL REVELADA	83
TABLA 22. BOGOTÁ, COEFICIENTE DE PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES	86
TABLA 23. BOGOTÁ, TASA DE APERTURA EXPORTADORA	88
TABLA 24. BOGOTÁ, COSTO LABORAL UNITARIO	89
TABLA 25. BOGOTÁ, COSTO LABORAL UNITARIO ITCR	90
TABLA 26. BOGOTÁ, PARTICIPACIÓN EN EL EMPLEO	91
TABLA 27. BOGOTÁ, PRODUCCIÓN INDUSTRIAL BRUTA	93
TABLA 28. VALOR AGREGADO	94
TABLA 29. BIENES SENSIBLES SEGÚN LA METODOLOGÍA CEPAL-MAGIC	95
TABLA 30. REGRESIONES AGREGACIÓN A 4 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN EN LOGARITMOS	99
TABLA 31. REGRESIONES AGREGACIÓN A 2 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN QMLE POISSON	102
TABLA 32. IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO PRIVADO	108
TABLA 33. IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO INSTITUCIONAL DE LAS EPS	110
TABLA 34. IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO INSTITUCIONAL DE LA SDS	112
TABLA 35. MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, ACCESO A MERCADOS, BIENES	121
TABLA 36. MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, ACCESO A MERCADOS, BIENES AGRÍCOLAS	121
TABLA 37. MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, ACCESO A MERCADOS, OTROS	122
TABLA 38. MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, SERVICIOS E INVERSIÓN	127
TABLA 39. MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, SERVICIOS FINANCIEROS Y BANCARIOS	127
TABLA 40. MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, TELECOMUNICACIONES	128
TABLA 41. SECTORES POR CAPÍTULO ARANCELARIOS	134
TABLA 42. BOGOTÁ, PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES, PROMEDIO 1993-2003	136
TABLA 43. PAÍSES SELECCIONADOS, PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES, PROMEDIO 1993-2003	137
TABLA 44. PAÍSES SELECCIONADOS, PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES, PROMEDIO 1993-2003	137
TABLA 45. PAÍSES SELECCIONADOS, BALANZA COMERCIAL RELATIVA, PROMEDIO 1993-2003	137
TABLA 46. CUNDINAMARCA, PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES, PROMEDIO 1993-2003	138

TABLA 47. CUNDINAMARCA, BALANZA COMERCIAL RELATIVA, PROMEDIO 1993-2003	139
TABLA 48. EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE BOGOTÁ POR MERCADO DE DESTINO	145
TABLA 49. IMPORTACIONES DE SERVICIOS, PAÍSES DE LA CAN (SIN COLOMBIA)	146
TABLA 50. EFECTOS ESTIMADOS PROMEDIO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES, SECTORES CIU 3 DÍGITOS SELECCIONADOS	158

ÍNDICE DE GRÁFICAS

GRÁFICA 1. PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ EN LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ-REGIÓN, AGRICULTURA, MINERÍA E INDUSTRIA	26
GRÁFICA 2. PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ EN LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ-REGIÓN, SERVICIOS	27
GRÁFICA 3. PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ	28
GRÁFICA 4. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ, AGRICULTURA, MINERÍA E INDUSTRIA	29
GRÁFICA 5. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ, SERVICIOS	30
GRÁFICA 6. GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DE BOGOTÁ A NIVEL NACIONAL Y REGIONAL	31
GRÁFICA 7. GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DE BOGOTÁ A NIVEL REGIONAL	32
GRÁFICA 8. EFECTOS FIJOS ESTIMADOS PARA LAS PARTIDAS ESTRATÉGICAS DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA	56
GRÁFICA 9. EFECTOS PROMEDIO POR PARTIDA (4 DÍGITOS) DE LOS ACUERDOS FIRMADOS POR COLOMBIA	100
GRÁFICA 10. EFECTOS FIJOS ESTIMADOS PARA LAS PARTIDAS SENSIBLES DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA	101
GRÁFICA 11. EFECTOS PROMEDIO POR CAPÍTULO (2 DÍGITOS) DE LOS ACUERDOS FIRMADOS POR COLOMBIA	103
GRÁFICA 12. IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO PRIVADO	109
GRÁFICA 13. IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO INSTITUCIONAL	111
GRÁFICA 14. IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, SECRETARÍA DISTRITAL DE SALUD	112
GRÁFICA 15. PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES	145
GRÁFICA 16. IMPORTACIONES DE SERVICIOS CAN, SUBSECTORES SELECCIONADOS	147
GRÁFICA 17. EFECTOS ESTIMADOS DE LA MEDITERRANEIDAD DE LOS EXPORTADORES	159
GRÁFICA 18. EFECTOS ESTIMADOS DE LA MEDITERRANEIDAD DE LOS IMPORTADORES	160

PRESENTACIÓN

El Plan de Desarrollo Bogotá Sin Indiferencia estableció que ante las negociaciones del TLC entre Colombia y Estados Unidos, el Distrito Capital debería presentar un conjunto de propuestas en defensa del interés regional: propuestas de acceso real al mercado de Estados Unidos y de defensa de sus intereses estratégicos. Para dar cumplimiento a esta obligación, la Administración Distrital conformó un equipo técnico encargado de evaluar los posibles impactos derivados del acuerdo, hacer seguimiento de las negociaciones y presentar ante los negociadores del Gobierno Nacional y la opinión pública los resultados de tales estudios. Igualmente, a partir de los trabajos realizados por el equipo técnico, el Alcalde Mayor presentó al Gobierno Nacional y a la opinión pública las propuestas específicas de defensa del interés regional en el TLC.

De esta manera, la Alcaldía Mayor de Bogotá y el Departamento Administrativo de Planeación Distrital encargaron la elaboración de varios estudios sectoriales sobre los efectos posibles del TLC en Bogotá. Los estudios técnicos constituyeron el soporte analítico para la elaboración del documento "Posición del Distrito Capital frente a las negociaciones del TLC que adelantan el Gobierno Nacional y Estados Unidos".

Precisamente, uno de estos estudios es "Las barreras al comercio de bienes y servicios de Bogotá en el contexto de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos", contratado por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital en el 2005 con el Centro de Investigaciones para el Desarrollo de la Universidad Nacional, en el cual se partió de una descripción del comportamiento reciente de la economía de Bogotá que muestra cómo la actividad económica se ha orientado al comercio y a la producción de servicios durante la apertura económica. Más aún, la conclusión fundamental es que la economía bogotana ha evolucionado hacia el consumo interno de bienes y servicios. Bogotá importa 14% de su consumo interno y exporta tan sólo el 1% de su producción. Sus importaciones representan el 50% del total de los bienes y servicios que el país importa, pero sus exportaciones únicamente representan el 3%.

Este estudio propuso una metodología para identificar los sectores que se consideran estratégicos y aquellos que se consideran sensibles de acuerdo con sus ventajas competitivas tanto para Bogotá, Cundinamarca y el total regional. Entendiendo por sectores estratégicos aquellos en los cuales se ha ganado en competitividad y posicionamiento relativo en el comercio bilateral con Estados Unidos; mientras que los sectores sensibles son aquellos sectores que son importantes por su importancia relativa en términos de valor agregado, empleo y producción bruta pero en los cuales poco a poco se ha perdido competitividad relativa.

Dicha metodología permitió identificar 21 productos estratégicos para Bogotá, 29 productos para Cundinamarca y 30 productos para la región Bogotá -Cundinamarca que representan el 83% en el Caso de Bogotá y el 88% para Cundinamarca y la Región de las exportaciones a Estados Unidos. Es importante destacar la importancia y el dinamismo de la exportación de flores en Cundinamarca. Bogotá no es exportador neto, es una ciudad que produce básicamente para su consumo interno.

Se identificaron 895 productos que al menos han aumentado su participación de producto, es decir, aumentaron su participación porcentual con respecto al total de nuestras importaciones. Estos bienes, son estratégicos para Estados Unidos y por lo tanto sensibles para la producción de Bogotá. Los bienes sensibles identificados representan el 27% de las importaciones totales de la ciudad.

Otro de los elementos centrales que aporta el estudio y que muestra su relevancia es el análisis detallado sobre barreras no arancelarias y el estudio de dos sectores sensibles para la economía de Bogotá como son educación y salud.

Por su parte el análisis de la propiedad intelectual y su impacto en los sectores de salud y educación es otro de los aportes centrales en la discusión del TLC, en la medida en que podrían limitar el acceso a estos dos servicios básicos. En el caso particular de los medicamentos, el estudio muestra el impacto sobre los costos de la salud derivados del fortalecimiento y la ampliación de los derechos de propiedad intelectual.

Finalmente, el estudio muestra que el acuerdo de libre comercio generará un incremento en el comercio a nivel sectorial del 26.4% y de un 30.6% al incluir el índice de infraestructura. Estos resultados son bastante inferiores a los estimados por otros estudios que estiman un efecto del TLC de 289%. Además una reducción del 1% de los aranceles norteamericanos incrementaría el comercio hacia Estados Unidos en sólo 0.3%.

La presente publicación hace parte de la serie de documentos sobre inserción en mercados internacionales que han centrado su interés en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y que muestran los resultados de los estudios liderados por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital sobre el tema. Sobre el mismo tema se han publicado:

- ◆ Bogotá frente al TLC. La posición de Bogotá frente al Tratado de Libre Comercio que negocia el Gobierno de Colombia con Estados Unidos. Bogotá D.C. 2004.
- ◆ Recomendaciones de Bogotá para la negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Asuntos constitucionales, institucionales, solución de diferencias, inversión y competencia. José Manuel Álvarez, Bogotá, 2005.

- ♦ TLC Acceso de mercancías al mercado. Silvia Anzola, Bogotá, 2005.
- ♦ Servicios públicos y telecomunicaciones. Una visión desde las negociaciones del TLC. José Manuel Álvarez, Bogotá, 2005.

Se debe destacar que en el caso de esta publicación, a diferencia de las anteriores, se cuenta con el interés especial del Centro de Investigaciones para el Desarrollo de la Universidad Nacional de Colombia por socializar los resultados de tan importante estudio.

INTRODUCCIÓN

El Estudio de Barreras al Comercio de Bienes y Servicios fue entregado a la Administración Distrital el 1° de Julio de 2005 y será publicado simultáneamente con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. Aunque se centra en el impacto del TLC sobre la economía de Bogotá y Bogotá Región, presenta elementos de juicio generales para la discusión detallada del TLC firmado por el Gobierno y que será discutido por el Congreso de la República.

El trabajo parte de una descripción del comportamiento reciente de la economía de Bogotá y Bogotá Región que muestra cómo la actividad económica se ha orientado al comercio y a la producción de servicios durante la apertura económica. Más aún, la conclusión fundamental para Bogotá y Bogotá Región es que sus economías han evolucionado hacia el consumo interno de bienes y servicios. Es así como Bogotá importa el 14% de su consumo interno y exporta tan sólo el 1% de su producción. Sus importaciones representan el 50% del total de los bienes y servicios que el país importa, pero sus exportaciones únicamente representan el 3%.

El estudio propone una metodología novedosa para identificar los sectores que se consideran estratégicos y aquellos que se consideran sensibles de acuerdo con sus ventajas competitivas. Entendiendo por sectores estratégicos aquellos en los cuales se ha ganado en competitividad y posicionamiento relativo en el comercio bilateral con Estados Unidos; mientras que los sectores sensibles son aquellos sectores que son importantes por su importancia relativa en términos de valor agregado, empleo y producción bruta pero en los cuales poco a poco hemos perdido competitividad relativa.

Dicha metodología permitió identificar 21 productos estratégicos para Bogotá que representan el 83% de sus exportaciones totales y 29 productos estratégicos para Bogotá Región que representan el 88% de sus exportaciones totales. Este análisis a nivel de producto permitió romper con uno de los mitos sobre el potencial exportador de Bogotá Región en la medida en que las exportaciones de Flores representan el 60% del total de las exportaciones, es decir, excluyendo las Flores, Bogotá Región ha perdido su vocación exportadora.

La extensión de dicha metodología a otros estudios regionales permitiría un análisis realista de las ventajas competitivas, no sólo frente al TLC con Estados Unidos sino frente otros socios comerciales. Es posible que los resultados obtenidos a través de la metodología propuesta lleguen a desvirtuar o relativizar las bondades de los tratados comerciales que resultan de los

estudios que trabajan con cifras agregadas a nivel departamental o nacional. En particular, el estudio identifica otros mercados alternativos para Bogotá y Bogotá Región y muestra que la Comunidad Andina de Naciones (CAN) es uno de los socios comerciales más importantes, donde las exportaciones de Bogotá y Bogotá Región han tenido un comportamiento más dinámico.

El estudio de Barreras al Comercio de Bienes y Servicios de Bogotá frente al TLC es uno de los pocos estudios que, de una manera rigurosa y desde una perspectiva crítica, han explorado el impacto del TLC. Incluso abordando de manera rigurosa la metodología estándar de los modelos gravitacionales, el estudio muestra que los beneficios del TLC son significativamente menores a los encontrados en otros estudios.

Otro de los elementos centrales que aporta el estudio y que muestran su relevancia es el análisis detallado sobre Barreras No Arancelarias y el estudio de dos sectores sensibles para la economía de Bogotá como son Educación y Salud.

El estudio detallado de las barreras muestra la asimetría de la negociación y evidencia la necesidad de una legislación regional basada en la reciprocidad. Esta es la más novedosa y atrevida propuesta de política derivada del estudio y que a su vez abre un campo para la investigación y el análisis que resultará vital para las perspectivas de crecimiento e inserción exitosa en el comercio internacional, no sólo de Bogotá sino del país como un todo.

Por su parte el análisis de la propiedad intelectual y su impacto en los sectores de salud y educación es otro de los aportes centrales en la discusión del TLC, en la medida en que podrían limitar el acceso a estos dos servicios básicos. En el caso particular de los medicamentos, el estudio muestra el impacto sobre los costos de la salud derivados del fortalecimiento y la ampliación de los derechos de propiedad intelectual.

En el capítulo I se identifican los sectores y productos estratégicos de Bogotá-Región y se examinan los posibles efectos del Tratado de Libre Comercio sobre las exportaciones de bienes y servicios. En las dos primeras secciones se caracteriza la producción de bienes y servicios y se identifican los sectores con mayor potencial exportador a partir de la competitividad revelada. Además, mediante ejercicios gravitacionales se identifican los determinantes del comercio, para prever lo que podría ocurrir si se liberalizaran los servicios empresariales, profesionales y personales, incorporando el requisito de la presencia comercial o sin incorporarlo.

En la tercera sección se analizan las barreras que existen en el mercado norteamericano y la evolución de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, para identificar las limitaciones que continuarán enfrentando nuestros productos, especialmente los del sector agropecuario y los de textiles y confecciones. También se examinan las limitaciones de la negociación sobre el

modo 4 de prestación de servicios, en la que no participa la mayoría de los estados norteamericanos, y la falta de transparencia de la información acerca de las barreras comerciales.

En el capítulo II la caracterización de la estructura productiva de bienes y servicios de Bogotá y de Bogotá-Región permite identificar los sectores sensibles de acuerdo con su importancia relativa en términos de producción, valor agregado y empleo. La participación de la producción industrial dentro de la producción de Bogotá y de Bogotá-Región, junto con el coeficiente de especialización en términos de valor agregado, indican que el sector industrial es el más sensible en la producción de bienes. El análisis de las exportaciones e importaciones permite identificar los subsectores sensibles en términos de comercio.

En el capítulo III se identifican los mercados alternativos para los sectores y bienes estratégicos de Bogotá y Cundinamarca. Uno de los resultados más importantes es la importancia del comercio con la Comunidad Andina de Naciones, cuyo dinamismo y potencial son mayores que con Estados Unidos.

Finalmente, en el capítulo IV se presentan propuestas para diseñar una estrategia que contribuya a que Bogotá-Región logre una mejor inserción competitiva en el entorno internacional y, más específicamente, promueva su vocación exportadora a partir de sus ventajas comparativas, y cree ventajas competitivas.

A stylized, grayscale illustration of a globe. The globe is shown from a perspective that makes it appear to be a flat surface. On top of the globe, there is a city skyline with several skyscrapers of varying heights and shapes. In the foreground, two large cranes are positioned on either side of the globe, their long jibs extending upwards. The entire scene is rendered in a clean, modern style with soft shadows and highlights, giving it a three-dimensional feel.

CAPÍTULO I

SECTORES ESTRATÉGICOS EN EL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

CAPÍTULO I

SECTORES ESTRATÉGICOS EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

DEFINICIÓN Y PRIORIDADES

En este capítulo se identifican los sectores y productos estratégicos de Bogotá-Región, y se examinan los posibles efectos del tratado de libre comercio sobre las exportaciones de bienes y servicios. En las dos primeras secciones se caracteriza la producción de bienes y servicios, y se identifican los sectores con mayor potencial exportador a partir de la competitividad revelada. Además, mediante ejercicios gravitacionales se identifican los determinantes del comercio, para prever lo que podría ocurrir si se liberalizaran los servicios empresariales, profesionales y personales, incorporando el requisito de la presencia comercial o sin incorporarlo.

En la tercera sección se analizan las barreras que existen en el mercado norteamericano y la evolución de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, para identificar las limitaciones que continuarán enfrentando nuestros productos, especialmente los del sector agropecuario y los de textiles y confecciones. También se examinan las limitaciones de la negociación sobre el modo 4 de prestación de servicios, en la que no participa la mayoría de los estados norteamericanos, y la falta de transparencia de la información acerca de las barreras comerciales.

BOGOTÁ Y BOGOTÁ-REGIÓN EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA

INDICADORES GENERALES

La participación de la producción de Bogotá y de Bogotá-Región en el total nacional es del 20,6% y del 25,2%, respectivamente, porcentajes que destacan la importancia de la producción bogotana con respecto a la de Bogotá-Región, cuyos indicadores más importantes se presentan en la tabla 1.

TABLA 1
PRINCIPALES INDICADORES, PROMEDIO 1990-2001
(PORCENTAJES)

	Bogotá	Cundinamarca	Bogotá-Región	Colombia
PIB	20,61	4,65	25,26	100,00
Exportaciones	2,05	4,93	6,98	100,00
Importaciones	28,05	23,98	52,03	100,00
Balanza comercial relativa	-0,87	-0,69	-0,77	-0,05
Coefficiente de penetración importadora	0,14	0,41	0,21	0,12
Tasa de exportación	0,01	0,13	0,03	0,11
Balanza comercial *	3,28	5,16	8,43	100,00

* Porcentaje del déficit de la balanza comercial colombiana = 24.422.191 millones de pesos.

Fuente: DANE, cálculos CID.

La participación de las exportaciones de Bogotá y Bogotá-Región en el total nacional es del 2,05% y del 6,98%, y las importaciones respectivas llegan al 28,05% y al 52,03%. Mientras que la producción de Bogotá representa el 81,5% de la producción de Bogotá-Región, sus exportaciones sólo representan el 29,3% y sus importaciones el 53,9%.

La balanza comercial relativa muestra que las importaciones de Bogotá y de Bogotá-Región son mayores que las del resto del país, aunque la producción de Bogotá se orienta al consumo interno y determina en gran medida el comportamiento de la economía de la región. En el caso de Bogotá el coeficiente de penetración de las importaciones es el 14% del consumo aparente, mientras que en Cundinamarca es del 41%. Por su parte, Bogotá sólo exporta el 1% de la producción, mientras que Cundinamarca exporta el 13%.

PRODUCCIÓN SECTORIAL DE BIENES Y SERVICIOS DE BOGOTÁ Y BOGOTÁ-REGIÓN

La descomposición de la producción de bienes y servicios de Bogotá muestra la importancia relativa de la industria, que aporta el 16% del producto total. Los servicios inmobiliarios y el alquiler de vivienda, los servicios financieros, los servicios personales y la administración pública aportan individualmente más del 10%, como se observa en la tabla 2.



TABLA 2
PRODUCCIÓN BRUTA POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1993-2001
(COMPOSICIÓN PORCENTUAL)

Actividades económicas	Participación en el PIB		
	Bogotá	Cundinamarca	Bogotá-Región
Agropecuario, silvicultura y pesca	0,04	28,66	5,26
Minería	0,35	1,77	0,61
Electricidad, gas y agua	3,47	1,54	3,12
Industria	16,68	18,92	17,09
Construcción	6,78	5,05	6,50
Comercio	9,45	4,57	8,56
Transporte	5,16	3,81	4,91
Correo y comunicaciones	3,65	0,85	3,13
Intermediación financiera y servicios conexos	11,23	2,41	9,63
Inmobiliarios y alquiler de vivienda	15,96	0,99	13,24
Empresas excepto servicios financieros e inmobiliarios	4,15	1,87	3,73
Servicios domésticos	0,39	0,30	0,37
Servicios personales	13,87	15,26	14,12
Administración pública y otros servicios a la comunidad	8,74	10,05	8,98
Servicios bancarios imputados	10,66	1,32	8,96
Subtotal valor agregado	89,27	94,74	90,27
Derechos e impuestos	10,73	5,26	9,73
Producto Interno Bruto	100,00	100,00	100,00

Fuente: DANE, cálculos CID.

Estos mismos sectores tienen gran peso en la producción sectorial de Bogotá-Región pues, salvo los sectores agropecuario y minero, los demás aportan más del 75% de la producción regional, como se aprecia en la tabla 3.

En la producción regional de bienes, los dos sectores con mayor peso en el valor agregado son el industrial y el minero. El porcentaje del valor agregado por el sector industrial de Bogotá se ha mantenido alrededor del 80%, con una leve tendencia decreciente durante los años noventa, que como se observa en la gráfica 1, se redujo del 83,8% en 1990 al 7,2% en 2001.

Por su parte, el valor agregado en la producción minera de Bogotá creció hasta alcanzar el 62,8% del valor agregado correspondiente a la región en 1998. Pero esa tendencia se revirtió en forma acelerada en los últimos años, para situarse en el 39,8% en 2001, nueve puntos más que en 1990.

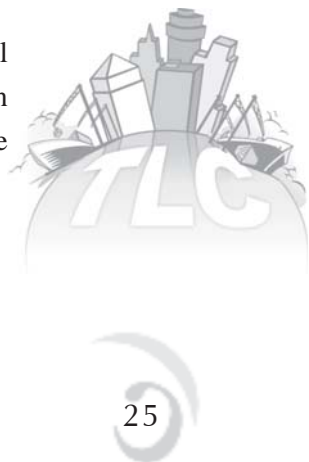
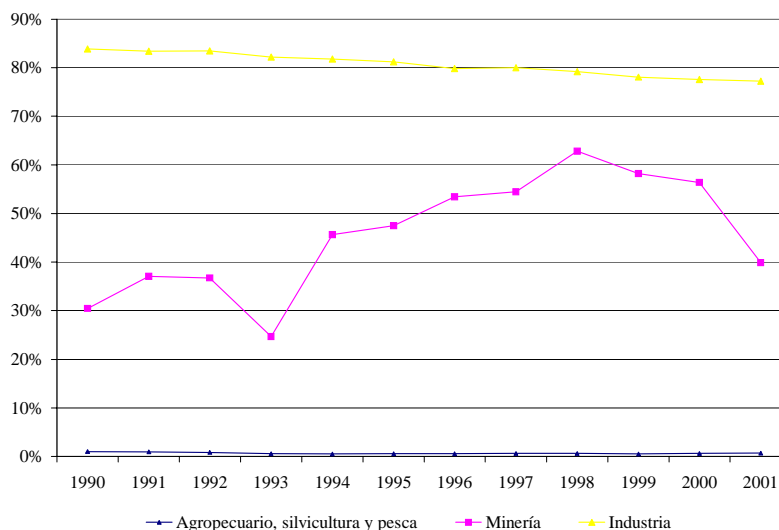


TABLA 3
PRODUCCIÓN BRUTA POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1993-2001
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE BOGOTÁ EN BOGOTÁ-REGIÓN)

Actividades económicas	Participación de Bogotá en Bogotá-Región
Agropecuario, silvicultura y pesca	0,58
Minería	49,23
Electricidad, gas y agua	91,07
Industria	79,68
Construcción	83,85
Comercio	90,42
Transporte	85,79
Correo y comunicaciones	94,90
Intermediación financiera y servicios conexos	95,46
Inmobiliarios y alquiler de vivienda	98,64
Empresas excepto servicios financieros e inmobiliarios	90,75
Servicios domésticos	85,48
Servicios personales	80,15
Administración pública y otros servicios a la comunidad	79,76
Servicios bancarios imputados	97,30
Valor agregado	80,81
Producto Interno Bruto	81,72

Fuente: DANE, cálculos CID.

GRÁFICA 1
PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ EN LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ-REGIÓN, AGRICULTURA, MINERÍA E INDUSTRIA



Fuente: DANE, cálculos CID.

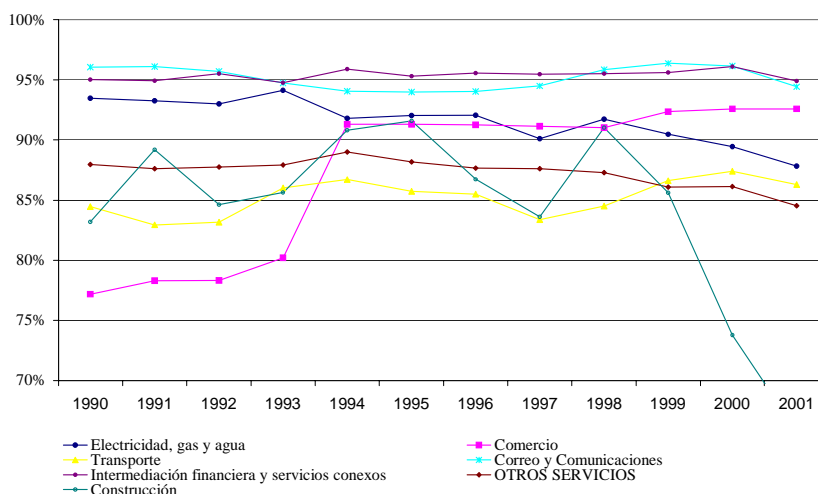
Finalmente, la participación de la producción agropecuaria de Bogotá en el total regional disminuye continuamente y representa menos del 1% del total regional.

Sin embargo, si se analiza la distribución de la producción bruta de Bogotá por ramas de actividad, solamente la producción industrial aumentó su participación en la década de los noventa. Durante el proceso de apertura, la participación de la industria en la producción bruta pasó del 12% en promedio en la década de los ochenta, al 18% en los noventa.

Por otra parte, aunque la producción del sector minero de Bogotá ha ganado peso dentro de Bogotá-Región, su participación en la producción de la ciudad sólo es del 0,3% en promedio. La producción agrícola sólo llega al 0,04% en promedio.

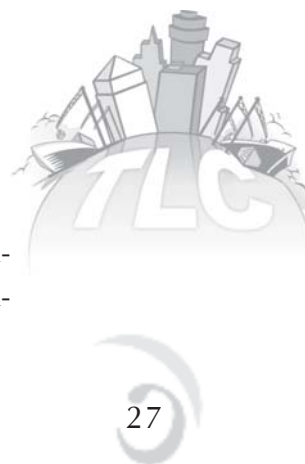
Los sectores de servicios de Bogotá aportan más del 80% de la producción de servicios de Bogotá-Región. En particular, los de servicios financieros y correo y comunicaciones representan el 95% de la producción regional (gráfica 2).

GRÁFICA 2
PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ EN LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ-REGIÓN, SERVICIOS



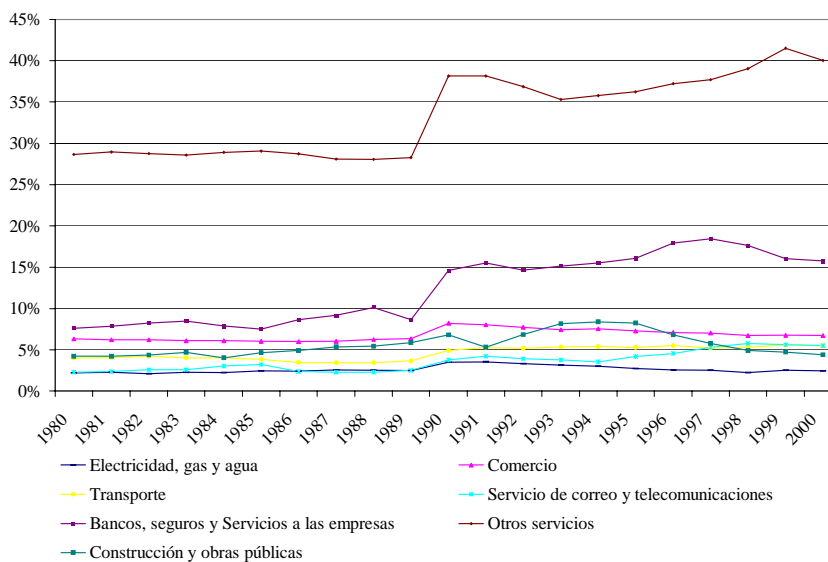
Fuente: DANE, cálculos CID.

El sector de la construcción, cuya participación fue del 87,3% en promedio, se redujo dramáticamente desde 1998 para descender al 65,8%. En cambio, la participación del comercio aumentó, del 77,1% en 1990 al 92,6% en 2001.



Durante la apertura, todos los sectores de servicios experimentaron un cambio estructural, y aumentaron su participación en la producción total de la ciudad, como se muestra en la gráfica 3. En particular, la participación de los servicios financieros aumentó el 7% en promedio.

GRÁFICA 3
PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ



Fuente: Secretaría de Hacienda Distrital.

Los servicios de construcción y obras públicas registraron una tendencia creciente y aumentó su participación en la producción bruta de la ciudad, pero esta tendencia se revirtió en la última mitad de la década y su participación disminuyó tanto en la producción de la ciudad como en la de Bogotá-Región. La participación del sector de correo y comunicaciones ha aumentado en forma sostenida durante los últimos veinte años. Los servicios de infraestructura -electricidad gas y agua, transporte y comunicaciones- representan cada uno más del 4% de la producción de la ciudad.

EL PRODUCTO SECTORIAL DE BIENES Y SERVICIOS DE BOGOTÁ Y BOGOTÁ-REGIÓN

Los principales sectores productivos de Bogotá entre 1999 y 2001 fueron la industria, con una participación de 15,9%, seguida por los servicios financieros y conexos, con 10,01%, y luego comercio, con 9,43%. Los sectores de transporte, correo y comunicaciones, y electricidad, agua y gas tienen una menor participación. Debido al gran peso de Bogotá en la producción de Bogotá-Región, las tendencias de la participación de los diferentes sectores de la región son similares. La tabla 4 muestra la distribución sectorial de la producción de Bogotá, Cundinamarca y Bogotá-Región, y la participación de Bogotá en el producto de Bogotá-Región.

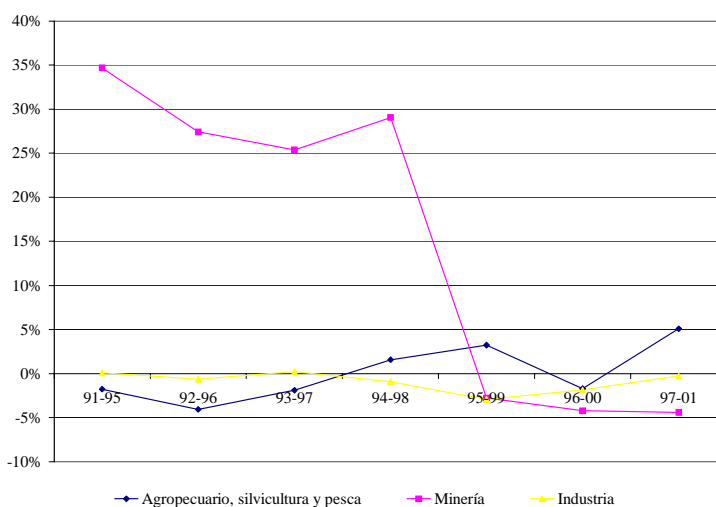
La importancia de la industria en el producto bruto de la ciudad la hace vulnerable frente a la entrada en vigor del tratado de libre comercio puesto que la tasa de crecimiento del valor agregado fue nula en la década de los noventa. El crecimiento del valor agregado por ramas de actividad utilizando promedios móviles de cinco años, muestra un comportamiento similar para la producción agrícola. En cambio, la producción minera, que durante la primera mitad de la década creció el 30% en promedio, tuvo un crecimiento negativo del 3% en promedio durante la recesión.

TABLA 4
VALOR AGREGADO POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
(PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN PROMEDIO, 1999-2001)

Actividades económicas	Bogotá	Cundinamarca	Bogotá-Región	Bogotá en Bogotá-Región
Agropecuario, silvicultura y pesca	0,04	27,35	5,33	0,59
Minería	0,29	1,16	0,46	51,51
Industria	15,99	19,18	16,60	77,62
Electricidad, gas y agua	4,13	2,08	3,73	89,25
Construcción	3,86	5,37	4,16	75,07
Comercio	9,43	3,18	8,22	92,51
Transporte	5,41	3,43	5,02	86,77
Correo y comunicaciones	4,52	0,86	3,81	95,64
Intermediación financiera y servicios conexos	10,01	1,95	8,45	95,54
Otros servicios	0,45	0,31	0,42	0,86
Menos intermediación financiera medida indirectamente	9,66	1,15	8,01	97,21
Derechos e impuestos	11,04	5,14	9,89	89,93

Fuente: DANE, cálculos CID.

GRÁFICA 4
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ, AGRICULTURA, MINERÍA E INDUSTRIA



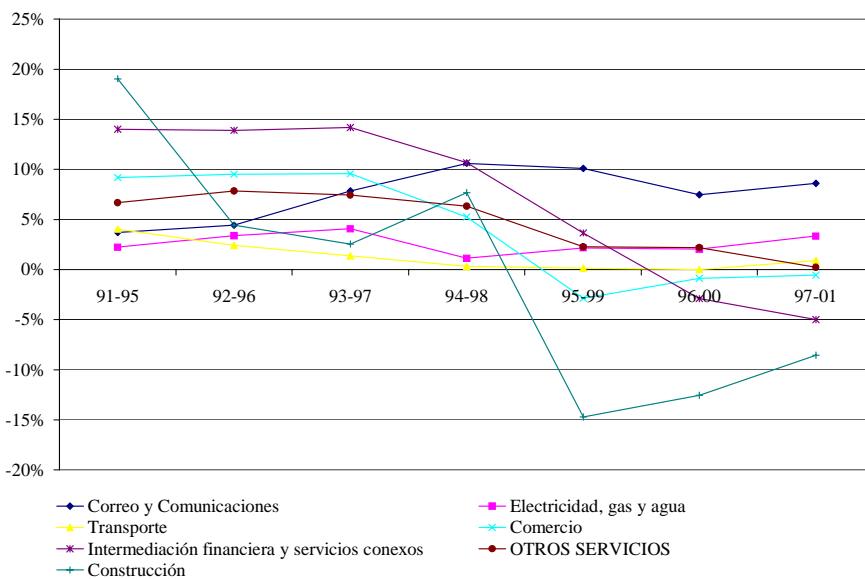
Fuente: DANE, cálculos CID.



Si bien desde finales de los noventa la producción agropecuaria e industrial ha presentado una tendencia creciente liderada por el sector agropecuario, el sector minero mantiene la tendencia decreciente. En Bogotá crece más rápido el sector cuyo valor agregado no alcanza el 1%, mientras que el sector industrial, cuyo valor agregado representa el 16%, no aumentó su valor durante esa década.

En los sectores de servicios, el de correo y telecomunicaciones fue el único que tuvo una tasa de crecimiento positiva, en términos de valor agregado. En los de servicios financieros, comercio y construcción las tasas de crecimiento disminuyeron en la segunda mitad de la década, e incluso llegaron a ser negativas. Igual que en la producción de bienes, los servicios de mayor crecimiento fueron aquellos cuya participación no es alta. Los servicios financieros y personales tuvieron tasas de crecimiento negativas, mientras que los de electricidad, gas, agua, transporte y comunicaciones tuvieron tasas de crecimiento positivas.

GRÁFICA 5
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BOGOTÁ, SERVICIOS



Fuente: DANE, cálculos CID.

Esta tendencia se revierte a partir de 2001. La gráfica 5 muestra las tasas de crecimiento del valor agregado de los sectores de servicios. A diferencia de la producción industrial, estos tuvieron tasas de crecimiento positivas durante la primera mitad de los noventa, con una tendencia decreciente desde 1994 en los sectores de mayor participación en la producción bruta de Bogotá.



GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

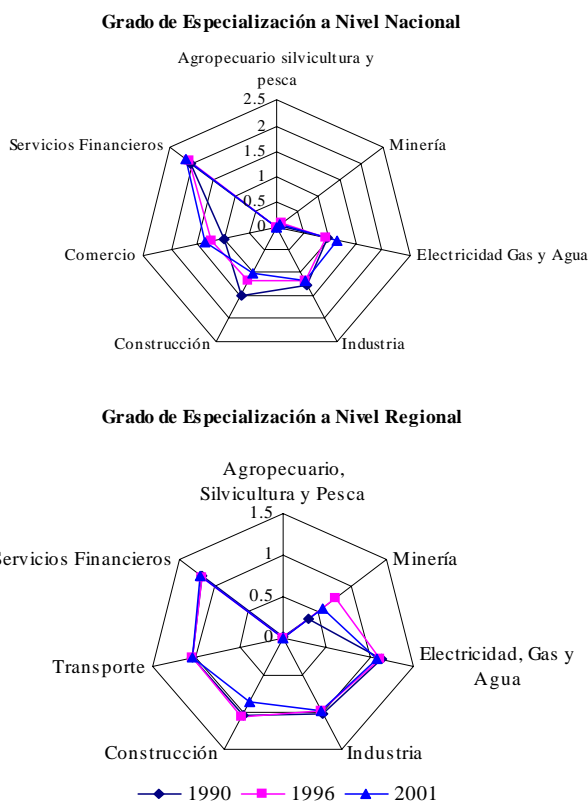
El análisis de las tendencias de la producción de bienes de Bogotá y Bogotá-Región lleva a explorar el grado de especialización de la producción en términos de valor agregado. El coeficiente de especialización permite medirlo entre Bogotá, Bogotá-Región y el país.

El coeficiente de especialización equivale a la relación entre la participación del valor agregado sectorial de la producción de Bogotá y la participación del valor agregado de la región o país. Si es menor que 1 la producción sectorial es menos especializada que la de la región o país, y si es mayor que 1 la especialización es mayor que la de la región o país.

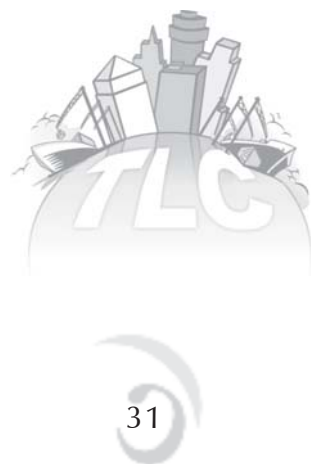
En el caso de los bienes, se ha especializado en la producción industrial. Como se indica la gráfica 6, este coeficiente de especialización fue de 1,19 en el periodo 1990-2001 con respecto a la producción nacional. Mientras que con respecto a la producción de Bogotá-Región, el coeficiente de especialización es mayor que 1 únicamente en los sectores diferentes de alimentos, bebidas y tabaco (gráfica 7). Y aunque en la producción de otros minerales no metálicos el coeficiente especialización se duplicó, aún es menor que 1.

GRÁFICA 6

GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DE BOGOTÁ A NIVEL NACIONAL Y REGIONAL



Fuente: DANE, cálculos CID.

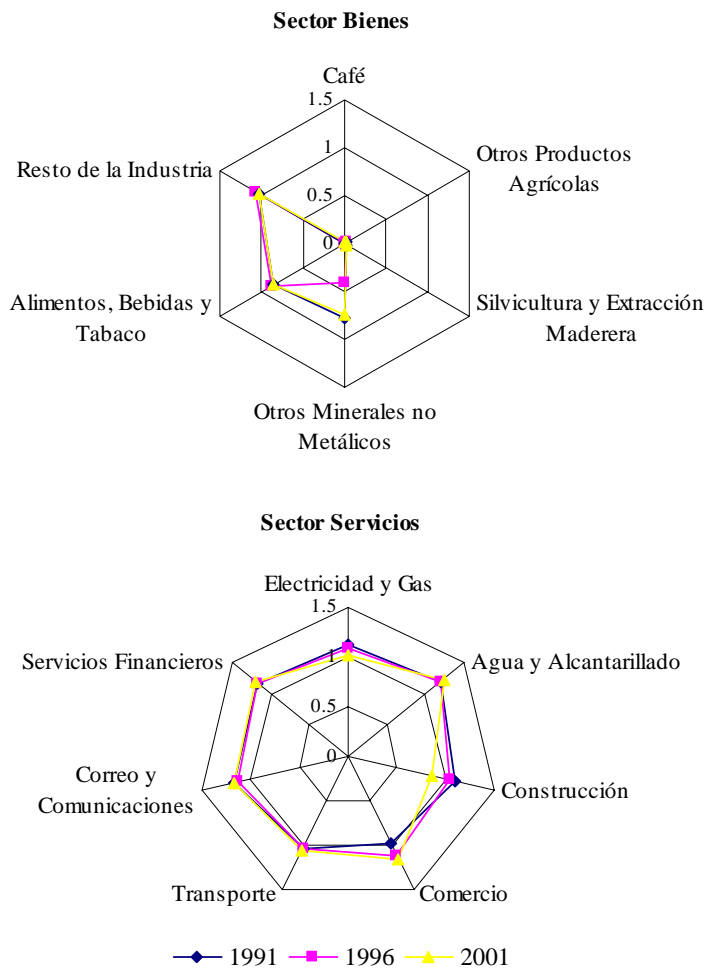


Así, la industria es el sector sensible de Bogotá, mientras que el agropecuario es el sector sensible de Bogotá-Región. Es claro que una política de desarrollo regional en el marco del TLC con Estados Unidos debe tener en cuenta la evolución de la estructura productiva de Bogotá-Región.

En el caso de los servicios, todos los coeficientes resultaron mayores que 1, lo que indica una mayor especialización que la del país y la región. El coeficiente de los servicios financieros es de 1,17 con respecto a la región y de 2 con respecto al país (gráfica 6).

En la gráfica 7 se observa el grado de especialización de los sectores de servicios. Servicios financieros, correo y comunicaciones, agua y energía, y transporte mantuvieron el grado de especialización durante la década de los noventa. El grado de especialización de los servicios comerciales se incrementó durante la apertura, mientras que disminuyó el de construcción y el de electricidad y gas.

GRÁFICA 7
GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DE BOGOTÁ A NIVEL REGIONAL



Fuente: DANE, cálculos CID.



SECTORES ESTRATÉGICOS EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS

SECTORES ESTRATÉGICOS Y SECTORES SENSIBLES

En la negociación del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos no es suficiente definir los sectores estratégicos de Bogotá-Región con base en la competitividad revelada del comercio exterior, pues el comercio interno es tan importante que se requiere tener en cuenta los efectos de la suscripción del TLC sobre el empleo, la calidad de vida y el crecimiento de la ciudad. Es decir, también hay que identificar los sectores sensibles en cada rama de la actividad económica. De modo que en el presente estudio se integran los criterios de producción, empleo e indicadores de competitividad para definir e identificar a los sectores estratégicos y sensibles, y establecer prioridades entre ellos. Para identificar dichos sectores se utilizaron dos metodologías: la metodología CEPAL-MAGIC y la metodología de competitividad comercial revelada (CCR).

METODOLOGÍA CEPAL-MAGIC (CM)

La metodología CM consiste en construir dos indicadores, la participación de mercado y la participación de producto, con base en los datos de las exportaciones de productos de ambos países y las exportaciones totales del país de destino. Aquí nos interesa identificar los sectores estratégicos que exportan productos de Bogotá y Bogotá-Región a Estados Unidos.

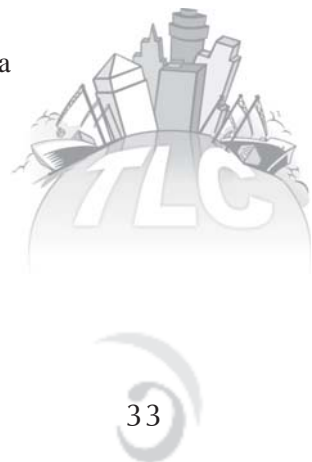
La participación de mercado equivale al porcentaje de las exportaciones de Bogotá o Bogotá-Región a Estados Unidos con respecto a las exportaciones mundiales a Estados Unidos, producto por producto. Por ejemplo, en el caso de las flores la participación de mercado está dada por:

Mientras que la participación de producto equivale al porcentaje de las exportaciones de un

$$PM_{\text{flores}} = \frac{X_{\text{flores,Bogotá}}}{X_{\text{flores,mundo}}} \times 100$$

producto particular sobre el total de exportaciones a Estados Unidos. En el caso de las flores, la participación de producto está dada por:

$$PP_{\text{flores}} = \frac{X_{\text{flores,Bogotá}}}{X_{\text{totales,mundo}}} \times 100$$



Además, nos interesan los cambios, entre dos años dados, en las participaciones de mercado y de producto. Un cambio positivo en la participación de mercado indica una ganancia de mercado, bien sea porque aumentaron nuestras exportaciones o porque disminuyeron las exportaciones de nuestros competidores. Mientras que un cambio positivo en la participación de producto indica un aumento de nuestra participación en las exportaciones totales o una disminución de las exportaciones totales. Así, podemos hacer la siguiente tipología:

TABLA 5
TIPOLOGÍA METODOLOGÍA CEPAL-MAGIC

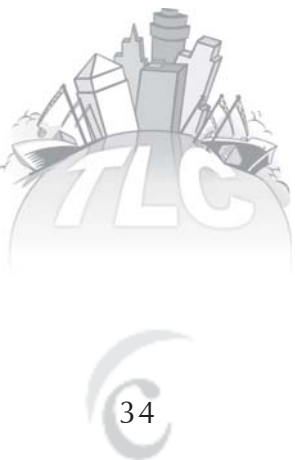
Tipología	Variación de la participación de mercado	Variación de la participación de producto
Estrella naciente	+	+
Estrella menguante	+	-
Oportunidad perdida	-	+
Retirada	-	-

De acuerdo con esta metodología los sectores estratégicos son las estrellas nacientes y menguantes, es decir, aquellos en los que se ha ganado participación de mercado o sea aquellos en los que se ha exportado más que los competidores en el caso de un producto en particular.

Cuando tomamos en cuenta las exportaciones de Bogotá o Bogotá-Región a Estados Unidos, identificamos los sectores estratégicos de Bogotá o Bogotá-Región, es decir, aquellos que se benefician con las exportaciones. Y cuando tomamos en cuenta las exportaciones de Estados Unidos a Bogotá o Bogotá-Región identificamos los sectores sensibles de Bogotá o Bogotá-Región, es decir, aquellos que se verían afectados por las importaciones desde Estados Unidos, en los que ese país ha ganado participación de mercado.

METODOLOGÍA DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL REVELADA

Para medir la competitividad comercial revelada se puede usar el indicador de balanza comercial relativa o el indicador de ventaja comparativa revelada. Los indicadores de balanza comercial relativa (BCR) y de ventaja competitiva revelada (VCR) tienen en cuenta las exportaciones y las importaciones. La balanza comercial relativa mide la balanza comercial de cada producto o sector en relación con el flujo de comercio es decir, importaciones más exportaciones- de dicho producto o sector. El rango de valores del indicador BCR es el intervalo continuo [-1,1]. Un valor de BCR cercano a +1 significa que Bogotá o Bogotá-Región es exportador potencial de ese bien o sector. En cambio, un valor cercano a -1 significa que es importador potencialmente de ese bien o sector.



El indicador de ventaja competitiva revelada ajusta el indicador BCR con la participación del flujo de comercio del socio comercial, es decir, el porcentaje del flujo de comercio del bien sobre el flujo de comercio total. En el caso de las flores, la VCR está dada por:

$$VCR_{\text{flores}} = \frac{BCR_{\text{flores,Bogotá}}}{T_{\text{flores,EU}}}$$

$$T_{\text{flores,EU}} = \frac{X_{\text{flores,EU}} + M_{\text{flores,EU}}}{X_{\text{totales,EU}} + M_{\text{totales,EU}}}$$

T varía entre 0 y 1, mientras que BCR varía entre -1 y 1, de modo que VCR puede ser un número positivo o negativo cualquiera. La ventaja de este indicador es que tiene en cuenta la importancia de cada sector o producto en el mercado del socio comercial.

Utilizando la BCR o la VCR de cada sector o producto construimos los indicadores de permanencia (V) y de dinámica (D)¹. El indicador de permanencia V toma valores discretos entre -1 y +1². Si V es cercano a +1, mayor es la permanencia de la ventaja competitiva, pues presenta más años con superávit comercial. Si V es cercano a -1, menor es la permanencia de la ventaja competitiva, pues presenta más años con déficit comercial.

Por su parte, el indicador de dinámica, calculado como la diferencia de los promedios del indicador de BCR o VCR, toma valores positivos o negativos. Si D es positivo indica una ganancia de competitividad, y si es negativo indica pérdida de competitividad.

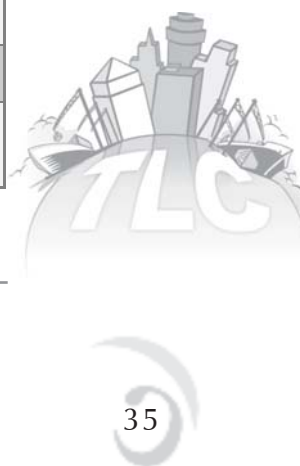
Con los indicadores de permanencia y de dinámica podemos construir la siguiente tipología de competitividad comercial revelada:

TABLA 6
TIPOLOGÍA COMPETITIVIDAD COMERCIAL

D \ V		Positivo	Negativo
		Positivo	Permanencia Ganancia
Negativo	No permanencia Pérdida	No permanencia Pérdida	

¹ Ver el anexo metodológico sobre la construcción de estos indicadores.

² Para períodos de cuatro años, los valores son: -1, -0,75, -0,50, -0,25, 0, 0,25, 0,50, 0,75, 1.



Cuando tomamos en cuenta la balanza comercial relativa o la ventaja competitiva revelada de Bogotá o Bogotá-Región con respecto a Estados Unidos, identificamos los sectores estratégicos y los sectores sensibles de Bogotá o Bogotá-Región. A partir de dicha tipología, podemos clasificarlos de la manera siguiente:

TABLA 7
TIPOLOGÍA DE LOS SECTORES SEGÚN LA COMPETITIVIDAD REVELADA

Tipología	V	D
Estratégico	+	+
Sensible	-	+
Sensible de comercio interno	+	-
No sensible	-	-

Los sectores estratégicos son aquellos que ganaron competitividad y mantienen una alta permanencia de competitividad. Los sectores sensibles son aquellos que ganaron competitividad pero cuya permanencia ha disminuido. Los sectores sensibles de comercio interno son aquellos que se mantienen en superávit y han perdido competitividad. Y los sectores no sensibles son los de pérdida de competitividad y mayor permanencia de la desventaja competitiva.

IDENTIFICACIÓN DE SECTORES ESTRATÉGICOS Y PRIORIDADES

METODOLOGÍA CEPAL-MAGIC

A partir de la metodología CM se calculó la matriz de competitividad para las exportaciones de Bogotá, Bogotá-Región y Cundinamarca a Estados Unidos. Los datos de las exportaciones de Bogotá, Cundinamarca y Bogotá-Región a Estados Unidos, y de las exportaciones totales del resto del mundo a Estados Unidos corresponden al sistema Nandina o sistema armonizado a cuatro dígitos. La tabla 8 muestra el número de productos estratégicos que identificamos con la metodología CM. Del total de productos, que representan más del 98% de las exportaciones a Estados Unidos, se identificaron 88 productos estratégicos para Bogotá, 70 productos para Cundinamarca y 71 productos para Bogotá-Región.

TABLA 8
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS, 1999-2003

	Tipología	Número	Porcentaje de exportaciones
Bogotá	Menguante	3	0,1
	Naciente	88	92,7
	Retirada	6	7,0
Total Bogotá		97	99,8

TABLA 8
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS, 1999-2003

Continuación...

	Tipología	Número	Porcentaje de exportaciones
	Naciente	71	91,1
	No definida	1	0,1
	Oportunidad perdida	3	0,7
	Retirada	21	6,1
Total Bogotá-Región		97	98,1
Cundinamarca	Menguante	1	0,1
	Naciente	70	91,7
	No definida	1	0,1
	Oportunidad perdida	3	0,7
	Retirada	22	5,7
Total Cundinamarca		97	98,3

Fuente: DANE, cálculos CID.

Debido a que la participación de producto es muy pequeña y el cambio de producto resultó muy pequeño, en la ordenación de prioridades se usaron dos criterios, la participación de mercado y el cambio en la participación de mercado, es decir, se eligieron aquellos productos cuya participación de mercado fue mayor que 0,001% y la ganancia o pérdida de mercado fue mayor que 0,0025%.

TABLA 9
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en las exportaciones
Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	0603	0,017	0,000	0,017	24,610
Prendas de vestir confeccionadas con productos de las partidas 56.02, 56.03, 59.03, 59.06 ó 59.07	6210	0,100	0,000	0,100	13,340
Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y "shorts" (excepto de baño), para hombres o niños	6203	0,003	0,000	0,003	10,715
Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	0811	0,010	0,000	0,010	8,833

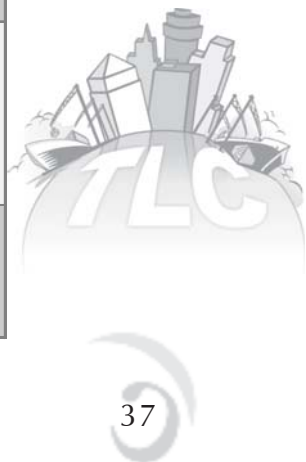


TABLA 9
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Continuación...

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en las exportaciones
Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente	1515	0,013	0,000	0,013	3,520
Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas	6106	0,025	0,000	0,025	3,167
Estufas, calderas con hogar, cocinas (incluidas las que puedan utilizarse accesoriamente para calefacción central), barbacoas (parrillas), braseros, hornillos de gas, calentaplatos y aparatos no eléctricos similares, de uso doméstico, y sus partes, de fundición, hierro o acero	7321	0,006	0,000	0,006	2,442
Las demás manufacturas de vidrio	7020	0,020	0,000	0,020	1,775
Música manuscrita o impresa, incluso con ilustraciones o encuadernada	4904	0,370	0,000	0,370	1,759
Mármol, travertinos, "ecaussines" y demás piedras calizas de talla o de construcción de densidad aparente superior o igual a 2,5, y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.	2515	0,022	0,000	0,022	1,459
Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte	2106	0,159	0,000	0,162	1,386
Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias; manufacturas moldeadas o talladas de cera, parafina, estearina, gomas o resinas naturales o pasta para modelar y demás manufacturas moldeadas o talladas no expresadas ni comprendidas en otra parte; gelatina sin endurecer trabajada, excepto la de la partida 35.03, y manufacturas de gelatina sin endurecer	9602	0,086	0,000	0,086	1,380



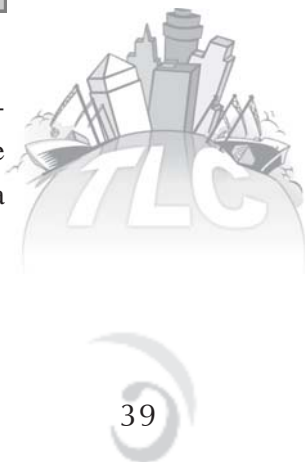
TABLA 9
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Continuación...

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en las exportaciones
Vidrio de seguridad constituido por vidrio templado o contrachapado	7007	0,032	0,000	0,032	1,291
Cebollas, chalotes, ajos, puerros y demás hortalizas (incluso «silvestres») aliáceas, frescos o refrigerados	0703	0,007	0,000	0,007	1,286
Hilados entorchados, tiras y formas similares de las partidas 54.04 ó 54.05, entorchadas (excepto los de la partida 56.05 y los hilados de crin entorchados); hilados de chenilla; hilados “de cadeneta”	5606	2,719	0,000	2,719	1,130
Centrifugadoras, incluidas las secadoras centrífugas; aparatos para filtrar o depurar líquidos o gases	8421	0,003	0,000	0,003	1,073
Camisetas, camisas, gorras, tejidas a croché	6109	0,009	0,000	0,009	1,016
Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares	6214	0,003	0,000	0,003	1,013
Las demás máquinas y aparatos para explanar, nivelar, traillar (“scraping”), excavar, compactar, apisonar (aplanar), extraer o perforar tierra o minerales; martinetes y máquinas para arrancar pilotes, estacas o similares; quitanieves	8430	0,004	0,000	0,004	0,898
Los demás impresos, incluidas las estampas, grabados y fotografías	4911	0,014	0,000	0,017	0,656
Cables, trenzas y similares, de aluminio, sin aislar para electricidad	7614	0,029	0,000	0,029	0,622
Total					83,370

Fuente DANE, cálculos CID.

Utilizando estos criterios se identificaron 21 productos estratégicos para Bogotá, que representan el 83,37% del total de exportaciones a Estados Unidos (tabla 9). Es necesario recalcar que los productos estratégicos no tienen una participación de mercado considerable, excepto la producción de hilados con 2,7%.



En el caso de Cundinamarca, se identificaron los 29 productos estratégicos que se indican en la tabla 10, y que representan el 88,7% del total de sus exportaciones.

TABLA 10
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE CUNDINAMARCA, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en el total de exportaciones
Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	0603	12,721	0,000	77,267	59,63
Cigarros (puros) (incluso despuntados), cigarrillos (puritos) y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos del tabaco	2402	6,629	0,003	7,384	5,513
Los demás muebles y sus partes	9403	0,228	0,002	0,285	4,599
Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico	3921	3,398	0,002	3,398	3,649
Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo	7108	0,428	0,001	0,428	1,513
Bombonas (damajuanas), botellas, frascos, bicales, tarros, envases tubulares, ampollas y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio; bicales para conservas, de vidrio; tapones, tapas y demás dispositivos de cierre, de vidrio	7010	1,948	0,001	1,966	1,506
Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas	4901	0,337	0,000	0,534	1,249
Pinturas y dibujos, hechos totalmente a mano, excepto los dibujos de la partida 49.06 y artículos manufacturados decorados a mano; "collages" y cuadros similares	9701	0,331	0,001	0,332	1,090



TABLA 10
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE CUNDINAMARCA, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Continuación...

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en el total de exportaciones
Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte	6908	0,252	0,000	0,658	1,071
Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué); demás desperdicios y desechos que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso, de los tipos utilizados principalmente para la recuperación del metal precioso	7112	0,169	0,000	2,153	0,899
Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y "shorts" (excepto de baño), para hombres o niños	6203	0,089	0,001	0,089	0,874
Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios	6910	1,089	0,000	1,093	0,721
Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incluso aglomerados; carbón de retorta	2704	2,246	0,000	2,246	0,677
Discos, cintas y demás soportes para grabar sonido o grabaciones análogas, grabados, incluso las matrices y moldes galvánicos para fabricación de discos, excepto los productos del Capítulo 37	8524	0,242	0,000	0,350	0,639
Vidrio de seguridad constituido por vidrio templado o contrachapado	7007	0,516	0,000	0,665	0,579



TABLA 10
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE CUNDINAMARCA, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Continuación...

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en el total de exportaciones
Tejas, elementos de chimenea, conductos de humo, ornamentos arquitectónicos y otros artículos cerámicos de construcción	6905	6,691	0,000	17,763	0,569
Ropa de cama, mesa, tocador o cocina	6302	0,030	0,000	0,170	0,530
Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes	9401	0,016	0,000	0,032	0,418
Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 u 84.08	8409	0,043	0,000	0,055	0,362
Camisetas, camisas, gorras, tejidas a croché	6109	0,076	0,000	0,078	0,352
Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué)	7113	0,038	0,000	0,043	0,341
Medias y otra calcetería, incluyendo medias para varices y calzado sin suela, tejidas a croché	6115	0,146	0,000	0,219	0,302
Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero	7304	0,238	0,000	0,238	0,279
Los demás relojes	9105	0,551	0,000	0,564	0,253
Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados), de hierro o acero	7306	0,152	0,000	0,152	0,237
Espejos de vidrio, enmarcados o no, incluidos los espejos retrovisores	7009	0,413	0,000	0,416	0,221
Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico	3923	0,026	0,000	0,055	0,219



TABLA 10
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE CUNDINAMARCA, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Continuación...

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en el total de exportaciones
Aparatos de alumbrado (incluidos los proyectores) y sus partes, no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosas y artículos similares, con fuente de luz inseparable, y sus partes no expresadas ni comprendidas en otra parte	9405	0,030	0,000	0,034	0,207
Cueros y pieles curtidos o "crust", de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación	4104	1,714	0,000	1,735	0,199
Total					88,700

Fuente DANE, cálculos CID.

Para Bogotá-Región se identificaron 30 productos estratégicos que representan el 87,96% del total de exportaciones a Estados Unidos.

Cabe destacar la importancia y el dinamismo de las flores en Cundinamarca y Bogotá-Región. Bogotá, sin Bogotá-Región y sin las exportaciones de flores, no es exportador neto, es una ciudad que produce bienes para el consumo interno.

TABLA 11
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ-REGIÓN, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en el total de exportaciones
Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	0603	12,738	0,000	77,284	58,12
Cigarros (puros) (incluso despuntados), cigarrillos (puritos) y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos del tabaco	2402	6,650	0,003	7,405	5,387

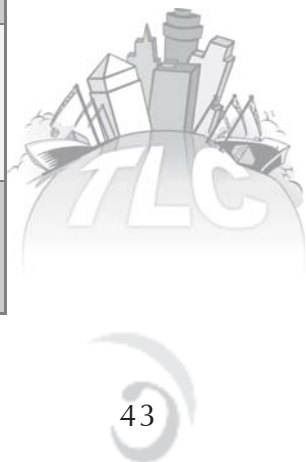


TABLA 11
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ-REGIÓN, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Continuación...

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en el total de exportaciones
Los demás muebles y sus partes	9403	0,230	0,002	0,292	4,600
Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico	3921	3,399	0,002	3,399	3,556
Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas	4901	0,578	0,001	1,010	2,303
Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo	7108	0,428	0,001	0,428	1,474
Bombonas (damajuanas), botellas, frascos, bocales, tarros, envases tubulares, ampollas y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio; bocales para conservas, de vidrio; tapones, tapas y demás dispositivos de cierre, de vidrio	7010	1,948	0,001	1,966	1,468
Pinturas y dibujos, hechos totalmente a mano, excepto los dibujos de la partida 49.06 y artículos manufacturados decorados a mano; "collages" y cuadros similares	9701	0,331	0,001	0,332	1,063
Placas y baldosas, de cerámica, barnizadas o esmaltadas, para pavimentación o revestimiento; cubos, dados y artículos similares, de cerámica, para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte	6908	0,252	0,000	0,658	1,043
Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y «shorts» (excepto de baño), para hombres o niños	6203	0,092	0,001	0,092	0,879
Desperdicios y desechos, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué); demás desperdicios y desechos que contengan metal precioso o compuestos de metal precioso, de los	7112	0,105	0,000	2,153	0,876



TABLA 11
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ-REGIÓN, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Continuación...

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en el total de exportaciones
tipos utilizados principalmente para la recuperación del metal precioso					
Fregaderos (piletas de lavar), lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas (depósitos de agua) para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios	6910	1,089	0,000	1,093	0,703
Coques y semicoques de hulla, lignito o turba, incluso aglomerados; carbón de retorta	2704	2,246	0,000	2,246	0,660
Discos, cintas y demás soportes para grabar sonido o grabaciones análogas, grabados, incluso las matrices y moldes galvánicos para fabricación de discos, excepto los productos del Capítulo 37	8524	0,226	0,000	0,350	0,623
Vidrio de seguridad constituido por vidrio templado o contrachapado	7007	0,548	0,000	0,697	0,592
Tejas, elementos de chimenea, conductos de humo, ornamentos arquitectónicos y otros artículos cerámicos de construcción	6905	6,691	0,000	17,763	0,554
Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.	6302	0,030	0,000	0,170	0,517
Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes	9401	0,010	0,000	0,032	0,411
Camisetas, camisas, gorras, tejidas a croché	6109	0,085	0,000	0,087	0,382
Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 u 84.08	8409	0,043	0,000	0,055	0,353
Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué)	7113	0,036	0,000	0,043	0,333



TABLA 11
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ-REGIÓN, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Continuación...

Producto	Código	Cambio en participación de mercado	Cambio en participación de producto	Participación de mercado	Participación en el total de exportaciones
Medias y otra calcetería, incluyendo medias para varices y calzado sin suela, tejidas a croché	6115	0,141	0,000	0,219	0,294
Tubos y perfiles huecos, sin soldadura (sin costura), de hierro o acero	7304	0,238	0,000	0,238	0,271
Los demás relojes	9105	0,551	0,000	0,564	0,247
Los demás tubos y perfiles huecos (por ejemplo: soldados, remachados, grapados o con los bordes simplemente aproximados), de hierro o acero	7306	0,151	0,000	0,152	0,231
Espejos de vidrio, enmarcados o no, incluidos los espejos retrovisores	7009	0,413	0,000	0,416	0,215
Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico	3923	0,026	0,000	0,055	0,215
Cueros y pieles curtidos o "crust", de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	4104	1,817	0,000	1,838	0,206
Aparatos de alumbrado (incluidos los proyectores) y sus partes, no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosas y artículos similares, con fuente de luz inseparable, y sus partes no expresadas ni comprendidas en otra parte	9405	0,030	0,000	0,034	0,202
Prendas de vestir confeccionadas con productos de las partidas 56.02, 56.03, 59.03, 59.06 ó 59.07	6210	0,014	0,000	0,188	0,185
Total					87,96

Fuente DANE, cálculos CID.

Por su parte, cada rubro de exportaciones de servicios de Bogotá representa más del 70% de las exportaciones del país, excluido el rubro de viajes. Este último sólo representa el 20% de las exportaciones totales de Bogotá y el 21% de las exportaciones totales del país, como se muestra en la tabla 12.

TABLA 12
PRODUCTOS ESTRATÉGICOS DE BOGOTÁ-REGIÓN, 1999-2003
(PORCENTAJES)

Servicios	Sin incluir viajes		Incluyendo viajes	
	Bogotá	Participación en el total nacional	Bogotá	Participación en el total nacional
Transporte	55,44	80,20	43,87	80,20
Viajes	0,00	0,00	20,84	21,79
Comunicación	18,95	89,02	15,00	89,02
Construcción	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguros	0,00	0,00	0,00	0,00
Financieros	9,40	99,81	7,49	99,81
Informática e información	0,41	79,32	0,32	79,32
Regalías y derechos de licencia	0,42	87,24	0,34	87,24
Otros servicios empresariales	5,69	83,61	4,50	83,61
Personales, culturales y recreativos	2,02	99,98	1,58	99,98
Gobierno NIOP	7,67	100,00	6,06	100,00

Fuente: Banco de la República, DANE.

Los rubros de mayor participación en las exportaciones de Bogotá son los servicios de transporte, viajes y comunicaciones. Las exportaciones de servicios financieros, otros servicios empresariales, servicios personales, culturales y recreativos, que participan con menos del 10%, representan más del 80% de las exportaciones de Bogotá en relación con las exportaciones totales del país.

La tabla 13 muestra la evolución de las exportaciones de servicios entre 1999 y 2001. Los sectores de mayor participación en el total tuvieron crecimientos negativos, excepto el de viajes, que creció al 9,5%. Las exportaciones del sector financiero se redujeron en un 17%, mientras que las de servicios personales, culturales y recreativos crecieron en un 69,8%.

TABLA 13
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, PROMEDIO 1999-2001
(PORCENTAJES)

Exportaciones de servicios	Bogotá	Colombia
Transporte	-3,2	-2,3
Viajes	9,5	9,5
Comunicación	-4,1	5,6

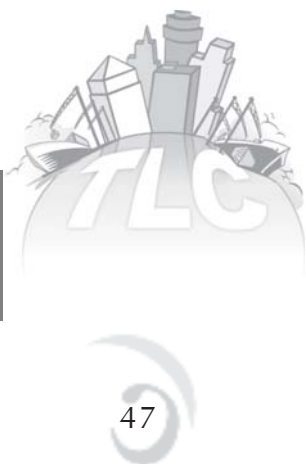


TABLA 13
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, PROMEDIO 1999-2001
(PORCENTAJES)

Continuación...

Exportaciones de servicios	Bogotá	Colombia
Construcción	0,0	0,0
Seguros	0,0	0,0
Financieros	-17,3	-17,3
Informática e información	5,8	18,4
Regalías y derechos de licencia	-12,1	-6,5
Otros servicios empresariales	-0,7	7,9
Personales, culturales y recreativos	69,8	69,8
Gobierno NIOP	2,1	2,1

Fuente: Banco de la República, DANE.

Utilizando el valor agregado como proxy de la producción, estimamos la tasa exportadora de los servicios³. Como muestra la tabla 14, la tasa exportadora de Colombia y de Bogotá es baja en todos los servicios, excepto en viajes, donde es mayor que 1.

Además, la tasa exportadora de Bogotá es mayor que la del país, lo que refleja la importancia de la exportación de servicios de la ciudad y confirma que su economía está orientada a la producción de bienes y servicios para consumo interno.

TABLA 14
TASA EXPORTADORA PROMEDIO, 1999-2001
(PORCENTAJES)

Servicios	Bogotá	Colombia
Transporte	0,55	0,16
Viajes	1,45	2,42
Comunicación	0,19	0,08
Construcción	0,00	0,00
Seguros	N.D.	N.D.
Financieros	0,04	0,02
Informática e información	N.D.	N.D.
Regalías y derechos de licencia	N.D.	N.D.
Otros servicios empresariales	0,06	0,03
Personales, culturales y recreativos	0,01	0,00
Gobierno NIOP	0,03	0,01

N.D. no disponible.

Fuente: Banco de la República, DANE, cálculos CID.

³ Para viajes se tomó el valor agregado del transporte aéreo y para transporte, el valor agregado de transporte menos el transporte aéreo. Para los demás sectores, el valor agregado de cada uno de ellos.

DETERMINANTES DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS CON ESTADOS UNIDOS

El peso de la industria y los servicios de Bogotá en Bogotá-Región nos permite inferir los determinantes del comercio con Estados Unidos a partir del nivel nacional. El principal problema para un análisis detallado de los determinantes del comercio de Bogotá y Bogotá-Región es la falta de información desagregada por sector industrial, en particular de los indicadores que captan la especificidad sectorial. Nuestro ejercicio busca identificar los determinantes del comercio de bienes y servicios estratégicos y las posibilidades de exportación de Bogotá a Estados Unidos.

El modelo gravitacional se remonta a los trabajos de Walter Isard (1954) y Jan Tinbergen (1962). Ha sido sustentado teóricamente por Anderson (1979), Bergstrand (1985, 1989 y 1990), Krugman (1979), Helpman y Krugman (1985), y Anderson y Van Wincoop (2003). En particular, Bergstrand introdujo precios y tasas de cambio en la ecuación gravitacional y mostró que si no se incluyen, la ecuación general queda mal especificada. La metodología tradicional para analizar los determinantes del comercio entre un conjunto de países consiste en estimar modelos gravitacionales en panel de datos⁴, pues estos modelos captan las "fuerzas" que determinan la dirección del comercio⁵.

En la ecuación gravitacional básica se usa el PIB de cada país como medida de su "masa" y de su distancia. Aquí la ampliamos para incluir factores fijos de los países que influyen en el comercio, como la cultura (si comparten la misma lengua) y la geografía (si tienen una frontera común). En otros estudios se utilizan variables particulares para captar la especificidad de los mercados. En las secciones siguientes presentamos los resultados del modelo de bienes y de los modelos de servicios profesionales y servicios de transporte.

MODELO GRAVITACIONAL PARA LOS BIENES

Para identificar los determinantes del comercio de bienes con Estados Unidos (es decir, los determinantes de las importaciones de Estados Unidos) y medir sus efectos, se usó el método estándar de la ecuación gravitacional, con datos de las importaciones FOB de bienes de Estados Unidos, desagregados a cuatro dígitos (partida) y a dos dígitos (capítulo) del sistema armonizado de clasificación del comercio.

⁴ Se incluyen 10 países y 10 variables para cada uno durante 10 años; un panel balanceado con la información requerida para todos los países exigiría 1000 observaciones.

⁵ La idea básica es que existen elementos que generan una alta atracción del comercio entre países cercanos o con cierta capacidad de compra en analogía con la "ley de gravitación de Newton". Ver Rose (2002, 2004).



Además de las variables básicas del modelo gravitacional (PIB, distancia, lengua y frontera común), en el modelo de bienes se incluyen algunas variables dummy que captan las preferencias comerciales para el país desde el que se importa las subpartidas que componen el grupo de bienes en el año t en los siguientes acuerdos: TLC de Estados Unidos (US-Canadá anterior a 1994, US-Israel a partir de 1989, NAFTA absorbe el acuerdo de Canadá posterior a 1994, US-Jordania en 2003), el SGP (Sistema General de Preferencias), el CBI (Acuerdo con los Países del Caribe), el ATPA-DEA (preferencias para los países andinos) y el AGOA (Acuerdo de Preferencias para Países de África).

Los costos que se generan en la actividad comercial parecen ser determinantes de los patrones de comercio observados, especialmente en el caso de los bienes. De acuerdo con Limao y Venables (1999), "A medida que la liberalización reduce las barreras artificiales al comercio, la tasa efectiva de protección es, en muchos casos, más alta que la que brindan los aranceles". Por tanto, se construyó un índice de infraestructura para controlar el efecto de la infraestructura sobre la reducción de los costos de transporte y otros costos del comercio. El modelo econométrico que se estimó fue el siguiente:

$$\ln M^{EE.UU.}_{ijt} = \beta_1 \ln PIB_{jt} + \beta_2 \ln Pob_{jt} + \beta_3 \ln Area_{jt} + \beta_4 \ln Cif / Fob_{ijt} + \beta_5 \ln Inf_{jt} + \beta_6 \ln D_j \\ + \beta_7 \ln TC_{jt} + \beta_8 Arancelprom_{ijt} + \beta_9 TLC_{ijt} + \beta_{10} SGP_{ijt} + \beta_{11} CBI_{ijt} + \beta_{12} ATPADEA_{ijt} + \beta_{13} AGOA_{ijt} \\ + \beta_{14} \ln SalidaMar_{jt} + \beta_{15} Lengcom_j + \beta_{16} Frontcom_j + \beta_{17} Isla_j + \sum \theta_i + \sum \theta_t + \mu_{ijt}$$

DONDE

$M^{EE.UU.}_{ijt}$ = Importaciones FOB del sector i a cuatro o dos dígitos del sistema armonizado, del país j a Estados Unidos en el periodo t.

PIB_{jt} = Producto Interno Bruto del país j en el periodo t.

Pob_{jt} = Población del país j en el periodo t.

$Area_j$ = Área del país en km cuadrados.

Cif/Fob_{ijt} = Precio CIF/Precio FOB de los bienes del sector i del país j a Estados Unidos en el periodo t.

$Arancelprom_{ijt}$ = Arancel promedio que impone Estados Unidos a las importaciones del sector i a cuatro dígitos o dos dígitos del sistema armonizado, del país j en el periodo t.

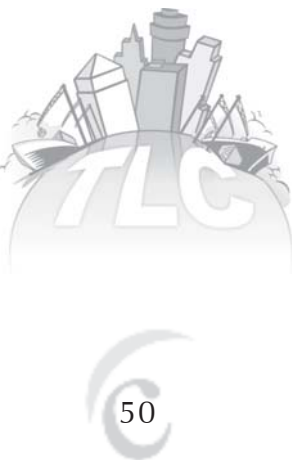
TLC_{ijt} = Preferencias comerciales de un TLC para el país j del que se importa para una de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t.

SGP_{ijt} = Preferencias comerciales del sistema general de preferencias para el país j del que se importa para una de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t.

CBI_{ijt} = Preferencias del Caribbean Basin Initiative para el país j del que se importa para una de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t.

$ATPADEA_{ijt}$ = Preferencias comerciales bajo ATPA o ATPA-DEA para el país j del que se importa para una de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t.

$AGOA_{ijt}$ = Preferencias comerciales de un TLC para el país j del que se importa para una de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t.



D_j = Distancia del país j a Estados Unidos.

TC_{jt} = Tasa de cambio en unidades de moneda local por dólar del país j en el periodo t.

$SalidaMar_j$ = *Dummy* para los países que no tienen salida al mar, 1 si no tiene 0 si tiene.

$Lengcom_j$ = *Dummy* que vale 1 si el inglés es el idioma o uno de los idiomas oficiales del país j.

$Frontcom_j$ = *Dummy* que vale 1 si el país j tiene frontera terrestre con Estados Unidos, es decir, Canadá y México.

$Isla_j$ = *Dummy* que vale 1 si el país j es una isla y 0 si no lo es.

$\Sigma \theta_i$ = Sumatoria de factores fijos a la industria.

$\Sigma \theta_t$ = Sumatoria de factores fijos en el tiempo.

μ_{ijt} = Término de error asociado con el carácter estocástico de la variable exógena.

Los parámetros β son las constantes que se busca estimar.

Para estimar el modelo gravitacional de bienes se utilizó una base de datos de 197 países para el período 1989-2003, con 1.366.680 observaciones para las partidas a cuatro dígitos. La base de datos de los capítulos del sistema armonizado tiene 213.300 observaciones. Debido a que se estimaron modelos de datos panel balanceado, no se pudieron usar todos los datos.

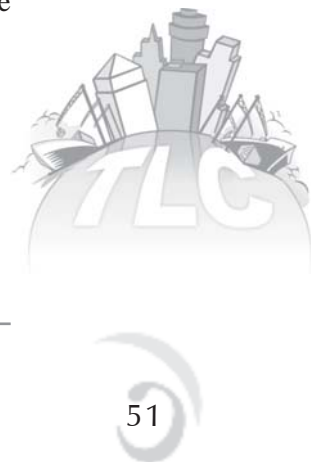
Las fuentes de datos de importaciones de bienes por partida del sistema armonizado y de indicadores de preferencias comerciales son el *ITC Trade Data Web* y el *Harmonized Tariff Schedule (HTS) de la United States International Trade Commission (USITC)*. La relación CIF/FOB se calculó con los datos de esta entidad. Los aranceles que aplica Estados Unidos a las importaciones se tomaron del *Trade Analysis and Information System* de la UNCTAD (TRAINS).

EL PIB, la población, el área y la tasa de cambio con respecto al dólar se tomaron de *World Development Indicators (WDI) on line 2004*. El idioma oficial y la información sobre fronteras terrestres y salida al mar se tomaron de *CIA Worldfactbook on-line*. La distancia entre ciudades fue tomada del *Earth-Z Software Western Cotton Research Laboratory* de Estados Unidos⁶.

El índice de infraestructura se elaboró con la metodología de Limao y Venables (1999), que se describe en los anexos junto con los países para los que se pudo calcular el índice. En general se utilizó la fórmula siguiente:

$$\text{inf}_{jt} = \left(\frac{PR_{jt} + EL_{jt} + TEL_{jt}}{3} \right)^{(-1/3)}$$

⁶ Disponible en <http://www.wcrl.ars.usda.gov/cec/java/capitals.htm>.



Donde PR es la longitud de las vías pavimentadas, EL es la capacidad de generación de energía eléctrica, TEL es el número de líneas telefónicas. Los subíndices j y t corresponden al país y al año. Una reducción del valor del índice indica una mejora de la infraestructura, de modo que el modelo debe arrojar una relación inversa entre las exportaciones de bienes y el índice. Este último se pudo construir para 103 países en el periodo 1991-2001.

El modelo se estimó con un panel de datos desbalanceado para el periodo 1989-2003, para el cual el USITC tiene disponibles las estadísticas de comercio de Estados Unidos. Este método permite un análisis simultáneo de las series de tiempo y de sección transversal, es decir, el análisis de grupos y el de la evolución de las relaciones de esos grupos a través del tiempo.

Inicialmente las estimaciones se realizaron especificando la ecuación en forma logarítmica, considerando los efectos fijos en la industria y en el tiempo, e incluyendo todos los sectores a cuatro o a dos dígitos, para tener en cuenta que ciertas industrias pueden tener menos comercio debido a restricciones no observables del país exportador y del importador. Los efectos en el tiempo se incluyen para hacer correcciones por el ciclo económico.

Aunque el modelo gravitacional de comercio obtiene su nombre por analogía con la teoría de la gravedad de Newton, en el comercio ésta puede ser nula, es decir que no hay comercio entre dos países, lo que sesgaría la estimación por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) del modelo logarítmico, problema que se agrava a medida que el nivel de desagregación es mayor⁷.

Aun si todos los flujos comerciales de la muestra fueran mayores que cero, el valor esperado del error de la ecuación gravitacional en forma logarítmica estaría relacionado con las variables explicativas, lo que invalidaría las estimaciones por MCO debido a la desigualdad de Jensen, que establece que la media del logaritmo de una variable no es igual a la media de la variable.

En general las inferencias sobre relaciones entre variables expresadas en logaritmos obtenidas con MCO son inapropiadas si hay heteroscedasticidad (Silva y Tenreyro 2003).

Debido a los problemas y características de los datos de comercio internacional, estos autores proponen utilizar un modelo de cuasi-máxima verosimilitud Poisson (QMLE) para solucionar el problema de sesgo y consistencia de los estimadores. Si bien es cierto que en la regresión de Poisson se supone que la variable dependiente sigue una distribución de Poisson, la estimación por pseudo máxima verosimilitud no requiere esta condición y arroja estimadores consistentes. Además, esta estimación es consistente ante problemas de heteroscedasticidad.

⁷ Por datos de algunas industrias, agregación de ciertos productos o por productos individuales.

En los ejercicios de comparación que realizaron Silva y Tenreyro (2003), se encontró que las estimaciones convencionales por MCO sobreestiman los efectos de las variables explicativas usuales sobre el libre comercio. Quizá uno de sus resultados más importantes sea que las estimaciones con el método de Poisson indican un nivel de comercio 30% más alto entre países que han firmado un TLC, en contraste con el nivel del 170% que predicen las estimaciones convencionales por MCO.

El método QMLE considera una versión multiplicativa del modelo que no elimina los casos de comercio nulo a menos que todas las observaciones del grupo analizado sean cero. Con este método la variable exógena (exportaciones a Estados Unidos) se estima por niveles; de modo que además de las estimaciones convencionales calculamos el estimador QMLE-Poisson.

TABLA 15
REGRESIONES AGREGACIÓN A 4 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN EN LOGARITMOS

Variables	Lnimpfob	
	(I)	(II)
LnPIB	0,574*** (0,003)	0,667*** (0,004)
LnPob	0,368*** (0,004)	0,286*** (0,005)
LnTc	-0,011*** (0,001)	0,004*** (0,002)
LnCif/Fob	-5,128*** (0,033)	-5,200*** (0,042)
LnDistancia	-0,208*** (0,010)	-0,394*** (0,013)
LnInf		-0,013*** (0,002)
LnArea	-0,184*** (0,002)	-0,172*** (0,003)
Arancel promedio	-0,004*** (0,001)	-0,003*** (0,001)
TLC	0,234*** (0,022)	0,267*** (0,025)
CBI	0,256*** (0,023)	0,259*** (0,028)
SPG	-0,249*** (0,010)	-0,222*** (0,013)
ATPA-DEA	-0,194*** (0,033)	-0,207*** (0,036)
AGOA	1,020*** (0,132)	

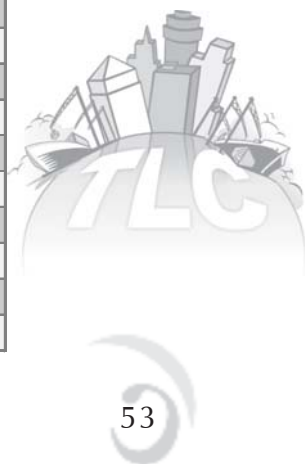


TABLA 15
REGRESIONES AGREGACIÓN A 4 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN EN LOGARITMOS

Continuación...

Variables	Lnimpfob	
Lengcom	0,102***	0,169***
	(0,010)	(0,012)
Frontcom	1,843***	1,601***
	(0,024)	(0,030)
Isla	0,355***	0,370***
	(0,010)	(0,012)
Salida al mar	0,074***	0,194***
	(0,012)	(0,016)
Constante	-4,028***	-3,857***
	(0,094)	(0,019)
Observaciones	550650	368449
Número de partidas a 4 dígitos	1251	1242
R-Cuadrado Adj	0,3	0,3
Errores estándar robustos entre paréntesis.		
* Significativo al 10%; ** Significativo al 5%; *** Significativo al 1%.		
a. No incluye la parte de error explicada por los efectos fijos en la industria.		
Los efectos fijos por industria y tiempo se omiten en la tabla.		

El modelo se estimó inicialmente para las partidas a cuatro dígitos, únicamente en su forma logarítmica. Luego se estimó para un nivel de agregación a dos dígitos en forma logarítmica y con el método QMLE-Poisson. En el Anexo 3 de este capítulo se presentan los resultados de la versión logarítmica, además de las regresiones a cuatro dígitos.

La tabla 15 presenta los resultados de las regresiones por partida (4 dígitos sistema armonizado HS). La columna I muestra los resultados sin incluir el índice de infraestructura; los de la columna II incluyen este índice.

En general, los resultados son los esperados. Pero el SGP y el ATPA-DEA tienen resultados contrarios a los esperados, quizá debido a su baja utilización como sugieren Cárdenas y García (2004), que al analizar el comercio por capítulo de arancel encontraron que sólo 10 de los 98 capítulos eran más utilizados en el ATPA-DEA que en un TLC con Estados Unidos. Dichos acuerdos son incluidos o absorbidos en un acuerdo de libre comercio más amplio.

El coeficiente de los costos de transporte es relativamente elevado y altamente significativo, lo que muestra su importancia en el comercio de bienes. Una reducción del 1% en el costo de transporte a Estados Unidos incrementaría las exportaciones en cerca del 5%. La regresión que incluye el índice de infraestructura muestra que es significativo y tiene el signo negativo esperado, lo que indica que una mejora de la infraestructura incrementa el comercio.

La tabla 16 muestra los resultados de la estimación de los acuerdos de libre comercio: un acuerdo de libre comercio incrementa el comercio sectorial en un 26,4% sin incluir el índice de

infraestructura y en un 30,6%⁸ incluyéndolo, con respecto a una situación en la que no tiene ninguna preferencia.⁹

No obstante, un acuerdo de libre comercio suele absorber el sistema de preferencias existente, especialmente si su uso es muy bajo, como el ATPA-DEA. La estimación muestra que un TLC que absorba las preferencias del ATPA-DEA tendría efectos del 44% al 49%. Mientras que una reducción del 1% en la protección arancelaria de un sector a cuatro dígitos incrementará entre el 0,3% y el 0,4% las exportaciones de ese sector a Estados Unidos.

TABLA 16
REGRESIONES AGREGACIÓN A 4 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN EN LOGARITMOS

Variables	Lnimpfob	
	(I)	(II)
LnPIB	0,475***	0,532***
	(0,075)	(0,162)
LnPob	0,384***	0,266
	(0,088)	(0,169)
LnTc	0,009	0,024
	(0,037)	(0,043)
LnCif/Fob	-5,717***	-18,279***
	(1,102)	(2,504)
LnDistancia	0,544	0,618
	(0,442)	(0,499)
LnInf		-0,056
		(0,038)
LnArea	-0,109*	-0,126**
	(0,057)	(0,056)
Arancel Promedio	0,002	0,003
	(0,002)	(0,002)
TLC	0,359***	0,642***
	(0,127)	(0,243)
CBI	1,073**	1,169*
	(0,487)	(0,673)
SPG	-0,704***	-0,495
	(0,184)	(0,352)
ATPA-DEA	0,521	0,535
	(0,512)	(0,556)
AGO	0,674	
	(0,704)	

⁸ En un modelo logarítmico (en su forma multiplicativa) el efecto de la dummy j es igual a $(\exp(\beta_j) - 1)$, donde β_j es su coeficiente estimado; el cálculo del efecto fijo es similar.

⁹ Estos resultados son mucho menores que los de Cárdenas y García (2004) que con un modelo con agregación a dos dígitos del sistema armonizado estiman en 289% el efecto de un TLC.



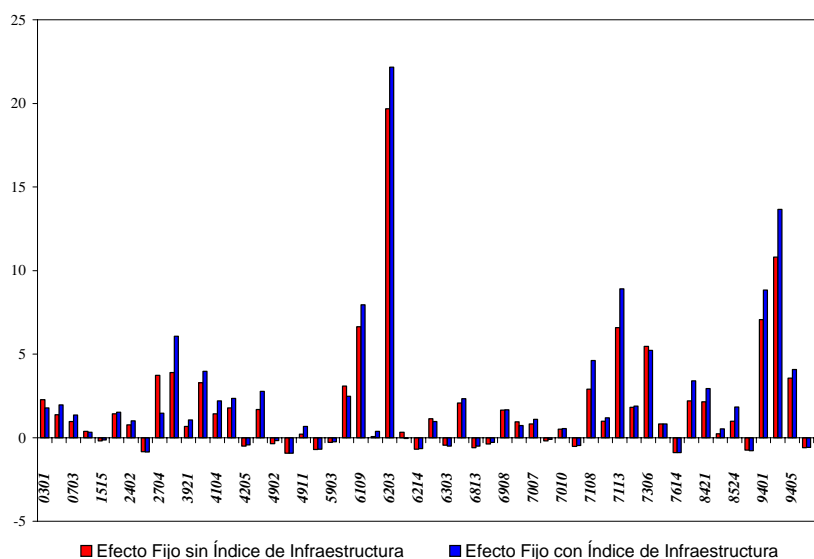
TABLA 16
REGRESIONES AGREGACIÓN A 4 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN EN LOGARITMOS

Continuación...

Variables	Lnimpfob	
	Lengcom	-0.056 (0,189)
Frontcom	-2.489*** (0,809)	2.280** (0,917)
Isla	0,442*** (0,183)	0,465*** (0,178)
Salida al mar	-0.583*** (0,208)	-0,491** (0,223)
Observaciones	113981	63234
Log-Pseudoverosimilitud	-9,14E+12	-5,24E+12
Errores Estándar Robustos entre paréntesis.		
* Significativo al 10%; ** Significativo al 5%; *** Significativo al 1%.		
Los efectos fijos por industria y tiempo se omiten en la tabla.		

La gráfica 8 muestra los efectos fijos estimados por partida para los productos estratégicos de Bogotá y Cundinamarca (el listado completo se presenta en el anexo). Estos corresponden al efecto de las variables omitidas en el análisis, y pueden obedecer a barreras no arancelarias, preferencias de los consumidores, competitividad no explicada por el modelo, etc. Como se observa los resultados son variados entre sectores.

GRÁFICA 8
EFFECTOS FIJOS ESTIMADOS PARA LAS PARTIDAS ESTRATÉGICAS DE
BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA



En este caso, el coeficiente estimado de los TLC es más elevado, igual que los coeficientes del ATPA-DEA que son positivos pero no significativos. Según estas estimaciones, a nivel de capítulo, los efectos de un TLC serían del 35,9% al 64,2% frente a una situación en la que no hay ningún tipo de preferencias, sin incluir e incluyendo la variable de infraestructura, y del -16,2% al 10,9% frente a una situación en la que el TLC absorbe las preferencias ATPA-DEA, pero dado que el coeficiente estimado del ATPA-DEA no es estadísticamente diferente de cero, el coeficiente relevante es el del TLC sin preferencias. El efecto de una reducción arancelaria se mantiene casi inalterado: una reducción del 1% en la protección arancelaria de un sector a cuatro dígitos incrementará entre el 0,2% y el 0,3% las exportaciones de este sector a Estados Unidos.

MODELO GRAVITACIONAL PARA LOS SERVICIOS

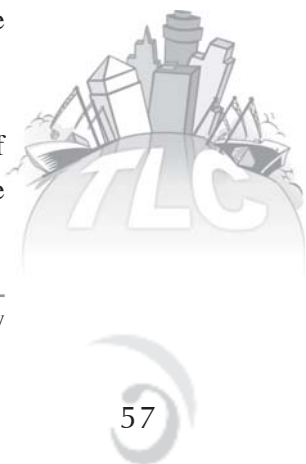
Cabría esperar que en el comercio de servicios la distancia juegue un papel más importante que en el de bienes porque el suministro de muchos servicios requiere la presencia física del comprador y el vendedor en el mismo lugar. Es imposible prestar ciertos servicios a lugares distantes y estos no son transables. Pero con la revolución tecnológica y la aparición de Internet, la distancia juega un papel menos importante y el suministro no requiere la presencia física de los agentes involucrados (Freund y Weinhold (2004)).

Por ello, es conveniente examinar el efecto uso de Internet en las importaciones de servicios de Estados Unidos. Pese a la existencia de Internet muchos servicios siguen requiriendo el contacto personal, o "modo 4" de comercio de servicios es decir, el movimiento temporal de personas, y en el modelo se debe incluir una variable que capte el efecto de estos movimientos.

Tampoco se pueden ignorar los efectos de las ventajas comparativas, que se pueden representar mediante el grado de profundización financiera. Un país con mayor profundidad financiera debe tener un mayor número de personas en este sector, que demanda mano de obra calificada para manejar recursos electrónicos y cuya disponibilidad refleja alguna ventaja comparativa en la prestación de éste y otro tipo de servicios (Freund y Weinhold 2004). Por último, se incluyó la inversión extranjera directa en los países exportadores de la muestra, que tiene a orientarse al sector de servicios en todo el mundo (UNCTAD 2004). Además, muchas de las relaciones de prestación transfronteriza de servicios se inician prestándolos a una empresa multinacional.

El modelo se estimó para siete sectores de agregación según la clasificación del Bureau of Economic Analysis (BEA) de Estados Unidos¹⁰ y para los 32 países y 6 grupos de países que se indican en el Anexo 1 de este capítulo.

¹⁰ Otros servicios privados corresponde a renta de cintas de cine y televisión; servicios empresariales, profesionales y técnicos; educación, servicios financieros, seguros, telecomunicaciones y otros.



La especificación general del modelo fue la siguiente:

$$\ln M^{EE.UU.}_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln PIB_{jt} + \beta_2 \ln D_j + \beta_3 \ln TC_{jt} + \beta_4 \ln Internet_{jt} + \beta_5 \ln Tempmig_{jt} + \beta_6 \ln M2/PIB_{jt} + \beta_7 \ln IED/PIB_{jt} + \beta_8 Lengcom_j + \beta_9 Frontcom_j + \sum \theta_{ijt} + \mu_{ijt}$$

donde ln indica es el logaritmo natural.

$M^{EE.UU.}_{ijt}$ = Importaciones de la industria i del país j a Estados Unidos en el periodo t.

PIB_{jt} = Producto Interno Bruto del país j en el periodo t.

D_j = Distancia del país j a Estados Unidos.

TC_{jt} = Tasa de cambio en unidades de moneda local por dólar del país j en el periodo t.

$Internet_{jt}$ = Usuarios de Internet por cada mil habitantes del país j en el periodo t.

$Tempmig_{jt}$ = Número de emigrantes temporales que entran a Estados Unidos.

$M2/PIB_{jt}$ = Indicador de profundización financiera, medido como la participación de los medios de pago ampliados (dinero + cuasidineros) como porcentaje del PIB del país j en el periodo t.

IED/PIB_{jt} = Indicador de importancia de la inversión extranjera directa como porcentaje del PIB del país j en el periodo t.

$Lengcom_j$ = *Dummy* que vale 1 si el inglés es el idioma o uno de los idiomas oficiales del país j.

$Frontcom_j$ = *Dummy* que vale 1 si el país j tiene frontera terrestre con Estados Unidos, es decir, Canadá y México.

$\sum \theta_{ijt}$ = Sumatoria de factores de los países, la industria y el tiempo, que se pueden modelar como factores fijos o aleatorios.

μ_{ijt} = Término de error asociado con el carácter estocástico de la variable exógena.

Los parámetros β son las constantes que se busca estimar, y se espera que todas, excepto la distancia, sean mayores que 0, es decir, que tengan un efecto positivo sobre las importaciones de servicios a Estados Unidos.

MÉTODO DE ESTIMACIÓN

Igual que en el caso de los bienes, el modelo de servicios se estimó mediante un panel de datos desbalanceado para 1992-2002. Inicialmente, para la ecuación en forma logarítmica con efectos fijos en la industria y en el tiempo para el panel de todos los sectores. Y para cada industria se hicieron regresiones con efectos aleatorios.

Además, como sugieren Harris and Mátyas (1998) la ecuación gravitacional debe incluir la dinámica de la variable explicada (panel dinámico), pues existe alta correlación entre las exportaciones corrientes y las del año anterior, porque los países que han exportado en el pasado tienen redes de distribución y servicios que reducen las barreras de entrada y salida. Y, por el lado de la demanda, los consumidores se han acostumbrado a los productos del país exportador o el proveedor de servicios ha ganado reputación¹¹ (Bun and Klaassen 2002).

¹¹ La reputación es muy importante en la prestación de servicios pues debido a su intangibilidad la confianza del cliente es esencial.

RESULTADOS

♦ ESTIMACIONES SIN INCLUIR DINÁMICA

Las regresiones se corrieron asumiendo efectos en la industria y el tiempo¹²; como primera aproximación se estimaron los modelos no dinámicos para el total de otros servicios privados. Para cada industria particular se tomaron los efectos del par industria-año.

TABLA 17
REGRESIONES NO DINÁMICAS, ESTIMACIÓN CONVENCIONAL

	Log Importaciones de Otros Servicios Privados (OSP) EE.UU							
	Total de otros servicios privados	Renta de cintas de cine y televisión	Servicios empresariales, profesionales y técnicos	Educación	Servicios financieros	Seguros	Telecomunicaciones	Otros
Log Internet	0.049** *	0.071	0.122***	0.069*	0.167***	0.114*	-0.121***	-0.019
	(0.018)	(0.051)	(0.024)	(0.040)	(0.033)	(0.067)	(0.023)	(0.029)
Log emigrantes temporales	0.288** *	- 0.356***	0.251***	1.199**	0.249**	-0.074	0.530***	-0.09
	(0.057)	(0.115)	(0.074)	(0.122)	(0.101)	(0.189)	(0.072)	(0.089)
Log M2/PIB	0.159**	0.460***	0.059	-0.829***	0.359**	1.003***	-0.203*	0.505** *
	(0.069)	(0.144)	(0.108)	(0.178)	(0.147)	(0.279)	(0.104)	(0.130)
Log IED Bruta/PIB	0.124** *	-0.171*	0.006	0.545***	0.107	0.193	-0.067	0.055
	(0.043)	(0.093)	(0.052)	(0.085)	(0.070)	(0.149)	(0.050)	(0.065)
Log PIB (dólares de 1995)	0.426** *	0.561***	0.418***	0.159	0.259***	0.872***	0.166**	0.561** *
	(0.048)	(0.117)	(0.069)	(0.113)	(0.094)	(0.180)	(0.066)	(0.084)
Log tasa de cambio	-0.013	-0.063**	0.056***	0.076***	-0.049**	-0.132***	0.124***	-0.005
	(0.011)	(0.028)	(0.017)	(0.027)	(0.023)	(0.044)	(0.016)	(0.020)
Log distancia	- 0.899** *	- 1.158***	0.337	0.157	-0.954***	-4.477***	0.097	- 0.675** *
	(0.166)	(0.311)	(0.216)	(0.355)	(0.295)	(0.538)	(0.208)	(0.257)
Frontera	-0.681**	-0.176	1.181***	-1.233*	0.353	-6.137***	0.971**	0.31
	(0.335)	(0.634)	(0.441)	(0.724)	(0.601)	(1.120)	(0.424)	(0.519)
Lenguaje común	0.656** *	0.499**	0.246**	0.209	0.541***	1.574***	0.623***	0.867** *
	(0.093)	(0.198)	(0.124)	(0.204)	(0.170)	(0.321)	(0.120)	(0.155)
TLC	0.417**	-0.113	0.525**	2.204***	-0.910***	-0.199	0.493**	0.413
	(0.169)	(0.355)	(0.230)	(0.377)	(0.313)	(0.616)	(0.221)	(0.272)

¹² Para los efectos fijos no dinámicos se estimó el modelo triple indexado país-industria-tiempo, pero ninguna de las variables fue significativa con más del 95% de confianza.



TABLA 17
REGRESIONES NO DINÁMICAS, ESTIMACIÓN CONVENCIONAL

Continuación...

	Log Importaciones de Otros Servicios Privados (OSP) EE.UU							
	Total de otros servicios privados	Renta de cintas de cine y televisión	Servicios empresariales, profesionales y técnicos	Educación	Servicios financieros	Seguros	Telecomunicaciones	Otros
Constante	- 8.347*** (1.536)	-2.147 (2.973)	-14.819*** (1.952)	- 17.655*** (3.206)	-2.435 (2.661)	12.949*** (5.025)	-5.433*** (1.878)	- 8.177*** (2.358)
Observaciones	1731	150	279	278	279	229	279	237
R-Cuadrado	0.62	0.54	0.64	0.69	0.52	0.51	0.53	0.63

Como se observa en la tabla 17, en la regresión para el conjunto de servicios (columna I) las variables más significativas son los emigrantes temporales, la inversión extranjera directa, Internet, el PIB del exportador a Estados Unidos, la distancia y el lenguaje común. Le siguen en importancia la profundización financiera, la frontera común y la existencia de un TLC entre ambos países. El PIB tiene un efecto positivo sobre las importaciones de servicios de Estados Unidos, debido quizá a que parte del crecimiento es impulsado por las exportaciones, aunque esto evidencia el problema de doble causalidad propio de este tipo de análisis pues el crecimiento de las importaciones de servicios de ese país debido a variables exógenas omitidas puede también generar crecimiento en otros países porque incrementa su demanda externa. Las migraciones temporales tienen un coeficiente relativamente alto con alta significancia estadística: si las migraciones temporales se incrementan en 10% las importaciones de servicios se incrementan en 2,88% mientras que si la inversión extranjera se incrementa en el mismo porcentaje las importaciones de Estados Unidos sólo aumentan un 1,24%.

El efecto del incremento del número de usuarios de Internet es el más bajo, pero en el análisis de este efecto se debe tener en cuenta que en nuestra base de datos ese número creció el 64,95% entre el 1995 y 2001, y que puede estar correlacionado con algunas variables omitidas que influyen en el crecimiento del comercio, como señalan (Freund y Weinhold 2004). La profundización financiera resultó significativa con efectos similares a los de la inversión extranjera directa. Mientras que la tasa de cambio resultó no significativa.

Las variables *dummy* resultaron significativas. En contra de lo esperado, la frontera común con Estados Unidos no tiene efectos positivos, a diferencia de los emigrantes temporales y de la existencia de un TLC, cuyo efecto bruto es relativamente alto: 51,7% [$\exp(0.417)-1$]¹³.

♦ RESULTADOS SECTORIALES

En cuanto a los distintos sectores, el número de usuarios de Internet es significativo al 10% en cinco de ellos, relativamente alto en servicios financieros, en servicios empresariales, profesionales y técnicos (EPT) y en seguros. En el de telecomunicaciones tiene un coeficiente negativo, lo que indica la sustitución entre Internet y los servicios de larga distancia y otros servicios de telecomunicaciones como el fax, el télex, etc.

La migración temporal también resultó significativa en cinco de los siete sectores; aquí cabe destacar la elasticidad de la educación, mayor que 1, es decir, un incremento del 10% en el número de emigrantes temporales a Estados Unidos aumenta el comercio de servicios educativos en el 12%. El sector de telecomunicaciones también presenta una elasticidad alta con respecto a esta variable, pues un mayor número de personas que viaja temporalmente a Estados Unidos, por turismo o por negocios, da lugar a un mayor uso de los sistemas de comunicación, con sus familias o empresas. Su efecto también es relativamente alto en servicios EPT y servicios financieros.

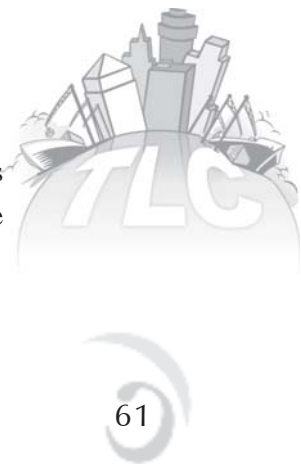
La profundización financiera tiene un efecto positivo en los sectores financieros, de seguros y otros servicios, con una elasticidad cercana a 1 en seguros. La inversión extranjera directa es significativa y con elasticidad positiva en educación. El PIB presenta las elasticidades positivas convencionales en todos los sectores y no es significativa en el de educación.

La frontera común tiene efectos muy altos y significativos en servicios EPT y telecomunicaciones, en el primero el comercio es 225% [$\exp(1,181)-1$] mayor que un país que no tiene frontera con Estados Unidos, y en telecomunicaciones es del 163%. Pero tiene efectos negativos muy altos en seguros y educación. El lenguaje común tiene efectos significativos y positivos en todos los sectores, con un efecto mayor en el de seguros. La existencia de un TLC tiene efectos positivos en servicios EPT, educación y telecomunicaciones, mientras que en servicios financieros el coeficiente es negativo y significativo.

♦ ESTIMACIONES INCLUYENDO DINÁMICA

Las regresiones anteriores suponían efectos en la industria y en el tiempo, pero algunos métodos eliminan esos efectos. A continuación se presentan los resultados obtenidos con los métodos de variables instrumentales y MGM de Arellano Bond.

¹³ Para estimar el efecto de una *dummy* en el modelo logarítmico se calcula el efecto de $j = (\exp(\beta_j) - 1)$, donde β_j es el coeficiente estimado de la variable.



El método de variables instrumentales corrige el problema de endogeneidad de los rezagos; sus resultados para efectos fijos y efectos aleatorios se presentan en las columnas tres y cuatro de la tabla 18, usando como instrumentos las variables rezagadas hasta tres períodos.

En la estimación de efectos fijos con variables instrumentales la elasticidad de la variable Internet es más alta que en las ecuaciones no dinámicas, el efecto de los emigrantes temporales es menor y no significativo y la profundización financiera tiene un coeficiente significativo y negativo. La inversión extranjera tiene un efecto significativo y algo mayor que en la ecuación no dinámica, la tasa de cambio es significativa pero con signo contrario al esperado, el efecto de la frontera común es cercano a 0 mientras que el lenguaje común y la existencia de TLC tienen coeficientes mucho mayores. Los resultados de los efectos aleatorios son similares, salvo que Internet no es significativa y los emigrantes temporales siguen siendo significativos pero con signo negativo

TABLA 18
ESTIMACIONES DINÁMICAS

Variables	Variables instrumentales		Arellano-Bond GMM
	Efectos fijos	Efectos aleatorios	Efectos fijos
Log OSP (t-1)	0,091	0.550***	-0.066
	[0.072]	[0.059]	[0.187]
Log Internet	0.143**	0.039	0.096**
	[0.061]	[0.068]	[0.037]
Log Migrantes temporales	0,062	-0.267	0.257**
	[0.214]	[0.209]	[0.118]
Log M2/PIB	-1.345***	-1.891***	0.428*
	[0.275]	[0.313]	[0.255]
Log IED Bruta/PIB	0.253**	0.416***	0.013
	[0.104]	[0.101]	[0.027]
Log PIB (en USD de 1995)	0.684***	1.428***	0.989*
	[0.232]	[0.218]	[0.585]
Log Tasa de cambio	-0.155***	-0.316***	0.184***
	[0.048]	[0.051]	[0.071]
Log Distancia	-1.725***	-2.599***	
	[0.562]	[0.547]	
Frontera	0	0	
	[0.000]	[0.000]	
Lenguaje común	1.009***	1.474***	
	[0.246]	[0.264]	
TLC	0.314***	1.948***	
	[0.347]	[0.436]	

TABLA 18
ESTIMACIONES DINÁMICAS

Continuación...

Variables	Variables instrumentales		Arellano-Bond GMM
	Efectos fijos	Efectos aleatorios	Efectos fijos
Constante	0.621	-2.572	
	[3.736]	[3.822]	
Observaciones	557	557	1441
R-Cuadrado	0.61	0.43	
Efectos fijos por industria	si	no	no
Dummies de tiempo	si	si	si

Errores estándar robustos entre paréntesis.

* Significativo al 10%; ** Significativo al 5%; *** Significativo al 1%.

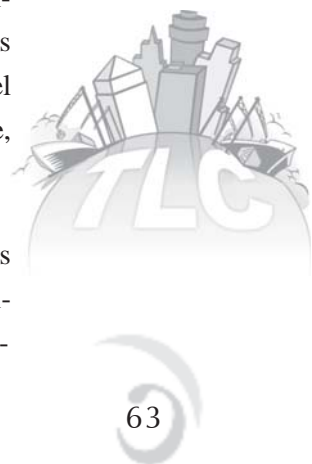
Los resultados de las estimaciones para las ecuaciones en diferencia se reportan en las dos últimas columnas de la tabla 18. Con el método MGM de Arellano-Bond las estimaciones tienen la significancia y los signos esperados. El coeficiente de Internet es un poco mayor que en la ecuación no dinámica, la elasticidad de los emigrantes temporales es significativa y ligeramente menor, la profundización financiera, el PIB y la tasa de cambio tienen un coeficiente mayor, mientras que la inversión extranjera no es significativa.

CONCLUSIONES

Nuestras estimaciones indican que un mayor acceso a Internet, un mayor número de emigrantes temporales, una mayor inversión extranjera y una mayor profundización financiera en los países de origen tienen un importante efecto en el crecimiento de las importaciones de otros servicios privados de Estados Unidos. Estos resultados son robustos y se mantienen con distintas especificaciones de la ecuación gravitacional, aunque para las dos últimas variables el efecto estimado mediante la versión dinámica de la ecuación gravitacional es menos robusto.

A nivel sectorial, los efectos positivos del acceso a Internet y del número de emigrantes temporales sobre las importaciones de servicios EPT de Estados Unidos son estadísticamente significativos. En educación, el acceso a Internet tiene efectos positivos pero no muy significativos, mientras que el efecto de los emigrantes temporales es positivo y significativo. En telecomunicaciones, el efecto sustitución entre Internet y los servicios de telecomunicaciones convencionales es evidente, robusto y significativo, igual que el de la emigración temporal a Estados Unidos.

Los resultados indican que un país que logre menos restricciones al traslado temporal de sus ciudadanos aventajaría a sus competidores en otros servicios privados, especialmente en servicios EPT, educación y telecomunicaciones, la masificación del acceso a Internet también pro-



duciría ventajas comparativas sobre los competidores. Los efectos de la profundización financiera y la inversión extranjera no son tan robustos, pero la evidencia sugiere que elevan la productividad de los demás sectores y, por tanto, el nivel de competitividad.

MARCOS REGULADORES Y BARRERAS AL COMERCIO

En esta sección se analizan las barreras reguladoras y la evolución de las negociaciones del TLC con Estados Unidos en bienes agropecuarios, industriales y servicios. Cabe señalar que los sectores estratégicos de exportación de Bogotá-Región y su potencial, con excepción de flores y un grupo limitado de productos industriales, seguirán en statu quo, puesto que, al parecer, lo máximo que se logrará es estabilizar las preferencias del ATPA-DEA. En el sector agropecuario se mantendrán las ayudas internas y otras medidas de efecto equivalente, se eliminarán los subsidios a la exportación con la posibilidad de reintroducirlos y Estados Unidos mantendrá la discrecionalidad para aplicar barreras no arancelarias, sanitarias o de contingentes. En servicios, la ausencia de muchos estados de la Unión en las negociaciones y las regulaciones sobre migración hace poco factible que se puedan aprovechar las ventajas en servicios empresariales, profesionales o personales. En otros sectores de servicios, los productos estratégicos son limitados.

SECTOR AGROPECUARIO

Estados Unidos protege a su sector agropecuario mediante diferentes mecanismos que han sido identificados en diversos estudios colombianos, entre ellos los más significativos para las negociaciones son el del Ministerio de Agricultura¹⁴ y el de la SAC¹⁵, cuyas conclusiones recogemos en esta sección.

Los aspectos esenciales para la economía bogotana se relacionan con los mecanismos que distorsionan el comercio y que se incluyen en la política comercial para este sector: subsidios a la exportación, ayudas internas y otras medidas de efecto equivalente, y legislación sanitaria. En términos más específicos, los aspectos relacionados con las cuotas y otras restricciones específicas. En esta sección nos limitamos a los que pueden afectar a los sectores estratégicos de la economía bogotana.

SUBSIDIOS, AYUDAS INTERNAS Y OTRAS MEDIDAS DE EFECTO EQUIVALENTE

En las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre el sector agropecuario, la mayoría de las barreras no arancelarias a las importaciones se transformaron en aranceles, aunque en algunos

¹⁴ Garay (2004).

¹⁵ Sociedad de Agricultores de Colombia (2004).

casos se fijaron niveles muy altos que no permitían mantener los flujos históricos de comercio, y se establecieron niveles contingentes para preservarlos, es decir, inferiores o nulos. No obstante, los subsidios a la exportación, la ayuda interna y otras medidas de efecto equivalente siguen distorsionando el comercio internacional de productos agropecuarios. Aunque en la Ronda Uruguay se acordaron algunas reducciones en esos rubros, fueron insuficientes y continúan las negociaciones en ese sector. En Cancún se produjo una grave crisis que pone en duda la fecha de finalización de la Ronda de Doha y los avances del sistema multilateral.

En este sector también se encuentra vigente el Acuerdo sobre Normas Sanitarias y Fitosanitarias, que en muchos casos permite un tratamiento científico y coherente de la protección de la salud y las especies vegetales pero, en otros, debido a su laxitud, puede dar lugar a la aparición de obstáculos técnicos y de barreras no arancelarias que no tienen una justificación clara¹⁶. En el marco plurilateral, el ALCA se encuentra estancado en las Américas, entre otras razones por la dificultad para eliminar las distorsiones al comercio agropecuario y avanzar en los aspectos que impiden la liberalización comercial real.

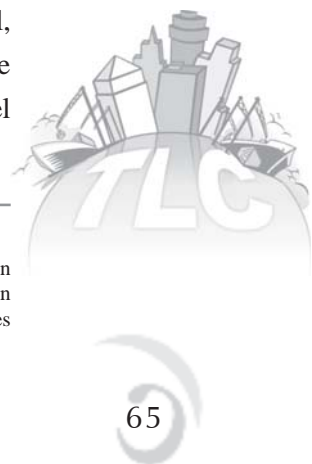
En las negociaciones bilaterales entre Estados Unidos y otros países latinoamericanos se han definido tres elementos básicos: trabajar conjuntamente en la OMC para eliminar los subsidios y disciplinar la ayuda interna y otras medidas de efecto equivalente; eliminar los subsidios a la exportación con la posibilidad de reintroducirlos y, por último, no eliminar los que tienen que ver con el uso de créditos, garantías, seguros y ayuda alimentaria internacional porque se acepta la definición de subsidios de la OMC.

Además, los TLC contemplan un mecanismo limitado de salvaguardia agropecuaria. En el caso de Chile, las bandas de precios se eliminarán en doce años. En materia sanitaria no hay nada distinto de lo que se ha normado en la OMC. Estados Unidos, bajo el concepto de seguridad nacional y alimentaria, mantiene los mecanismos de protección que distorsionan los mercados de importación y exportación, mientras que los demás signatarios abren sus mercados, con posibilidad de aplicar salvaguardias para un grupo limitado de productos, únicamente durante la vigencia del acuerdo.

El monto que se acepta mantener en materia de subsidios es elevado. Según el Banco Mundial, los subsidios a la agricultura en los países desarrollados ascendieron a 311.000 millones de dólares en 2001, lo que equivale a unas transferencias diarias de 852 millones de dólares, que el mismo Banco Mundial calcula en cerca de mil millones diarios para 2004¹⁷.

¹⁶ Umaña (2004).

¹⁷ Datos de Nicholas Stern, Economista Jefe del Banco Mundial, tomados de Internet. Según él, cada vaca de la Unión Europea recibe en promedio 2,50 dólares diarios en subsidios, y 7 dólares en Japón. Cerca del 30% de la población mundial debe sobrevivir con menos de 2 dólares al día. Los subsidios agrícolas de los países de la OCDE son superiores al PIB conjunto de los países africanos.



Estados Unidos, supuesto abanderado del libre comercio, es el país que más ha elevado los subsidios a la agricultura recientemente. Si bien en disputas con la Unión Europea ya se había señalado que este país incrementó las ayudas directas a la agricultura de 4.600 millones de dólares en 1996 a 32.200 millones en 2001, el aumento más espectacular se da con la aprobación del denominado Farm Bill en mayo de 2002, que significa un aumento del orden del 80%. Estos nuevos subsidios representarán 173.500 millones en los próximos diez años, gran parte de los cuales van a los cultivos de exportación más importantes (oleaginosas y aceites, productos lácteos y cereales).¹⁸

Los resultados del estudio preliminar sobre la negociación del TLC con Estados Unidos que publicó el Ministerio de Agricultura muestran que los subsidios al productor ascendieron a 47.792 millones de dólares entre 2000 y 2002, en apoyo en frontera 16.630 millones, y 30.342 millones en ayudas internas, para arroz, caña, cebada, maíz, remolacha azucarera, sorgo, soya y trigo; carnes de cerdo pollo res, oveja, y huevos, lácteos y lana. En ese mismo período, la protección en frontera de Colombia sólo fue de 882 millones de dólares anuales (77% del total), mientras que los subsidios en servicios generales fueron de 199 millones y las ayudas específicas de 62 millones. Si sólo se negocian las ayudas en frontera, como se pretende, la asimetría será aún mayor.

En la negociación de Colombia, Perú y Ecuador con Estados Unidos se ha replicado el mismo esquema. Hasta ahora se ha aceptado que los subsidios a la exportación no se apliquen, con la posibilidad de reintroducirlas. Se mantienen las ayudas internas y otras medidas de efecto equivalente en el sector agropecuario que bloquean nuestras exportaciones, se contempla una salvaguardia para pocos productos, limitada al período de desgravación, y los cupos o contingentes en sectores estratégicos aún no se han definido. Colombia no ha asegurado aún la posibilidad de aplicar medidas equivalentes que protejan el mercado y permitan volver a los niveles arancelarios consolidados en la OMC, ni de mantener la libertad para manejar los mecanismos de estabilización de las bandas de precios establecidas en el área andina. Pero ya se planteó abiertamente la propuesta de eliminar las bandas de precios para el trigo y la cebada, en los que Estados Unidos no sólo es competitivo sino que otorga subsidios y ayudas internas, lo que afectará su producción en el altiplano cundi-boyacense.

MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Las medidas no arancelarias para los diferentes capítulos del sector agropecuario y agroindustrial son importantes en Estados Unidos. En el anexo se presenta el análisis de la SAC, capítulo por capítulo.¹⁹

¹⁸ Pensamiento solidario (2004).

¹⁹ SAC, obra citada.



Por norma norteamericana muchas de las partidas del sector agropecuario están sujetas a cuotas de exportación, una vez superada esta cuota las exportaciones no se benefician del tratamiento preferencial. La negociación del TLC y los beneficios para Colombia dependerán de su eliminación y ampliación. Por otra parte, las normas sanitarias y la falta de homologación constituyen una barrera a la entrada, hasta ahora insalvable para los productores y exportadores potenciales de nuestro país. Veamos algunos aspectos de la regulación norteamericana que afectan los productos estratégicos de Bogotá-Región.

Lo referente a las cuotas es explícito en la Nota General 11, literal d) numeral ix) del Arancel de Estados Unidos:

Cualquier producto agrícola de los capítulos 2 al 52 inclusive, que esté sujeto a un contingente arancelario, no es elegible para el tratamiento preferencial cuando la cantidad que ingresa supera el contingente. Así, cuando el producto beneficiado está sujeto a cuotas de importación, la preferencia se limita exclusivamente a la cantidad del contingente asignada por Estados Unidos al país beneficiario.

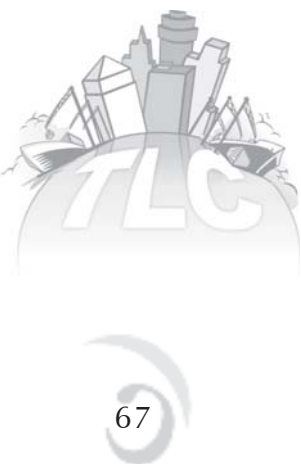
Para el sector de carnes (bovinos, cerdo, aves), se mantendría la condición de que para exportar a ese país, las plantas de beneficio y de procesamiento y el país de origen deben ser aprobados por Estados Unidos²⁰, restricción consignada en las secciones 9CFR327.2 y 9CFR381.196 del Código de Regulaciones Federales.

Además, la legislación sanitaria hace prácticamente imposible alcanzar la elegibilidad para exportar a Estados Unidos cuando existan o hayan existido enfermedades contagiosas o transmisibles como la fiebre aftosa. Y las negociaciones para eliminar el sistema de cuotas o contingentes para las exportaciones de nuestro país poco o nada han avanzado.

En productos lácteos, Estados Unidos mantiene restricciones de cuotas y de licencias de importación, y se deben obtener permisos sanitarios del Department of Health and Human Services, del Food and Drug Administration (FDA), del Center for Food Safety and Applied Nutrition, Office of Food Labeling y de USDA. A pesar de su potencial, las restricciones vigentes para este sector hacen muy difícil que sea elegible para entrar al mercado norteamericano.

Las flores son el producto estratégico por excelencia de Bogotá-Cundinamarca. No están sujetas a cuotas, pero si no se tuviera las preferencias del ATPA-DEA se les aplicarían aranceles

²⁰ Al ser potestativa la aprobación de plantas de beneficio y procesamiento y del país, el gobierno de Estados Unidos tiene una discrecionalidad que neutraliza el beneficio de la preferencia, como ocurrió en 1999-2001. No remite la aprobación a organismos multilaterales como la Organización Internacional de Epizootias pues es una preferencia unilateral y no acordada.



relativamente altos y competirían en condiciones desfavorables con México, Centroamérica, los países africanos, Israel y Jordania, países que tiene acuerdos bilaterales con Estados Unidos.

Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios están cobijados por el ATPA-DEA. Tomates frescos, cohombros, berenjenas, cebollas, pimientos verdes y aceitunas deben cumplir requisitos de tamaño, graduación, calidad y madurez, certificados por el Agricultural Marketing Service (AMS)²¹. Las aceitunas están sujetas a cuotas. Si no se tuviera el ATPA-DEA, se perderían algunos beneficios como el arancel preferencial del sistema generalizado de preferencias y el acceso preferencial en cualquier época del año, que está restringido para otros exportadores. Aunque las exportaciones de Bogotá y Cundinamarca son pequeñas o inexistentes, vale la pena considerar con seriedad estos productos potenciales. Lo mismo que las frutas y frutos comestibles, cítricos, melones o sandías.

El café y sus productos ingresan a Estados Unidos con cero aranceles de nación más favorecida, y su situación no cambiará con o sin TLC. La producción de trigo, cebada, maíz, sorgo y mijo no sólo es deficitaria en Bogotá-Cundinamarca sino que en la práctica no pueden ingresar a Estados Unidos por las ayudas internas a los agricultores de ese país. Igual que las oleaginosas.

Las preferencias que se podrían conseguir en otros productos son mínimas pues el arancel de nuestros competidores, en virtud del SGP es muy bajo o nulo, y algunos productos terminados, como los aceites, están protegidos por ayudas internas o normas sanitarias.

En productos agroindustriales como la confitería, se mantendrán las restricciones por la cantidad de azúcar crudo que se puede añadir y los certificados de elegibilidad. El azúcar crudo no es un producto estratégico ni potencial para Bogotá-Cundinamarca. En cacao y sus preparaciones, existen cuotas o contingentes, y restricciones al contenido de azúcar. La cuota dejaría espacio para promover las exportaciones. Pero aunque gozamos de los beneficios del ATPA-DEA, no se han desarrollado. Lo mismo ocurre con otros productos agroindustriales. El tabaco, que sí es estratégico para Bogotá y Cundinamarca, está sujeto a cuotas y sus exportaciones dependerán de la cuota adicional que se negocie en el TLC.

En síntesis, las probabilidades y posibilidades de que Bogotá-Región exporte productos agropecuarios a Estados Unidos son remotas mientras no se haga un gran esfuerzo para elevar la competitividad. En cambio, la liberalización unilateral de los mercados afectará la producción, especialmente la de economías campesinas. El gran riesgo es que se pierdan las preferencias arancelarias en el sector floricultor y, por ello, en caso de que no se suscriba el TLC, se deben estudiar alternativas para suplir esa carencia: los aranceles que deja de pagar Bogotá-Región en Estados Unidos son de alrededor de 30 millones de dólares.

²¹ Food Agricultural Import Regulations and Standards Report, USDA.

Si, como todo indica, Estados Unidos no desmonta la ayuda interna a la agricultura como resultado de la negociación sino que está sujeta a los avances que se logren en la OMC, ¿cómo aumentarían nuestras exportaciones de productos agrícolas que no sólo compiten en condiciones desventajosas sino que tienen restricciones no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias y las cuotas y contingentes?

No es comprensible que se acepte una liberalización arancelaria y de ayudas en frontera manteniendo las ayudas internas y otras medidas de efecto equivalente que distorsionan los precios del mercado norteamericano, favorecen sus exportaciones mediante una competitividad espuria y distorsionan el mercado. Es comprensible que Estados Unidos enmarque la política agropecuaria en una estrategia de seguridad nacional y alimentaria, pero no se entiende por qué en Colombia se pretende considerar este sector únicamente desde el punto de vista precios y costos de mercado, cuando el problema del campo tiene tanta incidencia en la seguridad nacional, el bienestar, el desplazamiento forzoso, el empleo y la integración regional y nacional.

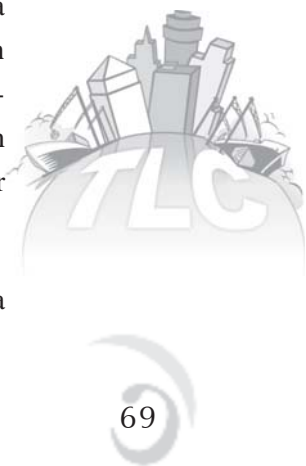
PRODUCTOS INDUSTRIALES

Los productos estratégicos de Bogotá-Región en el sector manufacturero son pocos y con bajas exportaciones a Estados Unidos.

Para contextualizar el programa de liberalización hay que recordar que el GATT de 1947 y las rondas de negociación sucesivas se centraron en los temas arancelarios. El resultado fue, en esencia, una fuerte reducción de los aranceles, y todos los países miembros establecieron niveles de consolidación para casi todo el universo arancelario, que fijan un tope máximo que se comprometen a no sobrepasar. Esos niveles arancelarios son la base de los programas de liberalización de los acuerdos regionales o bilaterales. Los resultados de las negociaciones de estos acuerdos no se deben extender a los demás miembros de la OMC, puesto que el artículo XXIV y la cláusula de habilitación para los países en desarrollo estipulan la excepción a la cláusula de nación más favorecida.

En el comercio de bienes, la OMC ha consolidado una legislación sobre salvaguardias basada en los conceptos de daño o amenaza de daño, posibilidad de compensación, tiempo de duración definido y respeto a los flujos de comercio. Existen acuerdos sobre normas técnicas, los Códigos de Valoración en Aduanas y Normas de Origen no Preferenciales. Poco se ha avanzado en los estatutos anti-dumping y en normas multilaterales sobre competencia que permitan controlar el abuso de la posición dominante en los mercados.

En resumen, la OMC fijó los niveles máximos de arancel que pueden aplicar los países y una excepción a los principios de cláusula de nación más favorecida y de trato nacional para los



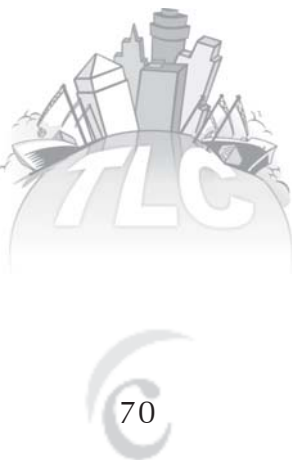
acuerdos de integración, que permite liberalizar las mercancías. También estableció un sistema de solución de controversias para los acuerdos que ya se han suscrito. Este es el marco en que transcurren las negociaciones de liberalización de mercancías.

En las negociaciones del ALCA se intentó llegar a una liberalización del comercio de mercancías, con algunas excepciones. Pero esta negociación está en crisis. No obstante, hay que señalar que antes de la iniciación de las negociaciones del TLC, en el ALCA se solucionaron muchos aspectos que eran conflictivos en materia de bienes. Por ejemplo, se decidió que la desgravación no partiría de los aranceles consolidados en la OMC sino de los que estuvieran vigentes en cada país en una fecha determinada. También quedó claro que Estados Unidos no negociaría nada en materia de anti-dumping y que en competencia se cumplirían las legislaciones de cada país. Es decir, la arquitectura del acuerdo estaba determinada desde el principio.

En este campo, los avances de Estados Unidos han sido muchos y los logros de Colombia pocos, excepto un alto porcentaje, no el total, de los niveles de liberalización arancelaria que se establecieron en el ATPA-DEA, debido al principio de responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas. La diferencia es que hasta las preferencias para ingresar al mercado norteamericano eran unilaterales y, como resultado de la negociación, se tornan "recíprocas" para el mercado colombiano. En sentido estricto, Estados Unidos recibe todo y se libera de la responsabilidad compartida como principio y obligación.

La negociación sobre legislación anti-dumping y competencia comercial en bienes industriales y no industriales no ha ido más allá de lo que se logró en la OMC, lo que no asegura que Estados Unidos no aplique barreras no arancelarias en virtud del muy flexible mecanismo de fijación de derechos compensatorios para el mercado norteamericano, que impone al exportador la carga de la prueba para demostrar que no existe competencia desleal. Por otra parte, al no incluir un capítulo desarrollado de competencia es imposible controlar el abuso de la posición dominante que ejercen las multinacionales.

Un punto importante que permitiría obtener beneficios del posible programa de desgravación en el TLC es el relativo al origen de las mercancías. Como resultado de la negociación se abandona la metodología ALADI y se acepta el salto de partida arancelaria y el contenido regional como criterio. Así se opta por un patrón de especialización para lograr los beneficios del programa de liberalización, pero se requiere satisfacer un contenido regional de insumos y de materias primas, lo que se denomina origen de las mercancías. Si las normas que finalmente se definan son demasiado restrictivas, Estados Unidos tendrá mayores ventajas porque es más fuerte en toda la cadena productiva y el patrón de especialización será regresivo para Colombia, pues muchos sectores no podrán utilizar insumos y materias primas de países diferentes de los del



TLC sino que, además, no podrán exportar, mientras que sí ingresarán las importaciones. Esto afectaría las exportaciones de algunos sectores estratégicos de Bogotá, como las de la industria química y la del sector de autopartes de la industria automotriz.

En consecuencia, sólo serán competitivos unos pocos productos o sectores, con el agravante de que al favorecer las importaciones, se renuncia a crear nuevas actividades productivas y, así, en el largo plazo se consolidará un patrón de especialización adverso a la incorporación de mayor valor agregado y al progreso técnico.

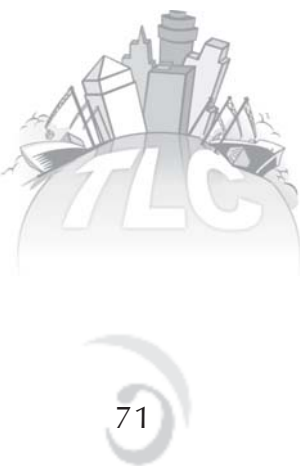
En el mercado norteamericano existen restricciones para los textiles y las confecciones, y aún no sabemos si serán levantadas. Por ejemplo, existen algunas condiciones generales sobre productos elaborados con algodón que se manifiestan en notas del arancel norteamericano y que establecen límites a la cantidad de producto que puede ser agregado y un tonelaje máximo para las partidas 5201.0024; 00.34; 0060; 5202.9910; y 5203.00.10. Los textos completos de esas notas se incluyen en el Anexo 8 de este capítulo.

El ATPA-DEA incluye normas para beneficiarse del tratamiento preferencial que seguramente serán objeto de negociación en la fijación de reglas de origen, especialmente las relacionadas con el contenido regional, pero en caso de que no sean negociadas se pueden convertir en una restricción adicional (Anexo 8). También establece restricciones para las nuevas partidas del capítulo 27, que son elegibles por parte el Presidente de Estados Unidos (capítulo 27) y para manufacturas de cuero (capítulo 42), algunas con un arancel menor que el de terceros países y otras sujetas a elegibilidad (Anexo 8). Además, impone barreras a los textiles y confecciones que restringen cuantitativamente las importaciones totales de Estados Unidos en metros cuadrados y el uso algunos materiales originarios de Estados Unidos (Anexo 8).

En consecuencia, la negociación del TLC no cambiará sustancialmente las condiciones que hoy tiene Bogotá-Región. Si no se negocia el TLC, se afectarán ligeramente las exportaciones de bienes industriales. Quien perdería en la negociación en este tópico sería Estados Unidos, pues sus productos no se beneficiarían de una exención arancelaria significativa. La única ventaja del TLC para las exportaciones actuales sería la de estabilizar las reglas de juego establecidas en el marco de la responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas, y ello podría incentivar alguna inversión. Pero como hemos visto, Bogotá-Región no tiene, hasta ahora, una vocación exportadora.

Para corroborar las afirmaciones anteriores basta comentar el comportamiento de las exportaciones colombianas en el ATPA. En el estudio que publicaron Plades y el Consejo Laboral Andino, elaborado por el director de este estudio²², se demuestra que durante el período 1991-

²² Umaña (2004).



agosto de 2003 los efectos de las exportaciones sobre el comercio y el empleo fueron muy pequeños. La tasa de participación de los productos favorecidos por el ATPA-DEA en el total de exportaciones a Estados Unidos apenas llegó en promedio al 14% del total, el aumento de producción derivado de la aplicación de ese régimen fue poco relevante, las exportaciones se concentraron en pocos productos, no hubo diversificación y la generación de empleo fue insignificante.

Si la negociación busca mantener los beneficios que ya tenemos, la composición y el volumen de exportaciones variarán poco, aunque tendrán mayor estabilidad. En cambio, con el TLC las importaciones desde Estados Unidos se verían beneficiadas con menores aranceles, con respecto a las de terceros países y con respecto a la producción nacional, lo que aumentaría la sensibilidad de nuestros sectores productivos.

TABLA 19
MULTIPLICADORES PARA COLOMBIA, 1996-2003
(MILES DE DÓLARES Y NÚMERO DE PERSONAS)

	Producción	Empleo
Colombia	557.121	13.037

Fuente: United States International Trade Commission, Comunidad Andina de Naciones, cálculos CID.

De modo que, en el mejor de los casos, la producción apenas aumentaría el 2,5% con respecto al PIB de la industria y el 0,4% con respecto al PIB total.

La relación comercial entre Colombia y Estados Unidos está ligada a estructura de exportaciones que no se ha modificado sensiblemente en la última década, excepto por el reciente aumento de las exportaciones de textiles y vestuario, motivado por la mejoría de las ventajas del ATPA-DEA. Las exportaciones de Bogotá-Región no se dirigen a los sectores dinámicos de Estados Unidos y, en términos generales, se concentran en minerales primarios, algunos productos confecciones textiles, químicos, editoriales y, sobre todo, flores.

No cabe esperar entonces una relación directa entre acceso preferencial a un mercado y crecimiento y diversificación de las exportaciones. A partir de los indicadores de apertura comercial de Estados Unidos, se puede inferir que el principal competidor de las manufacturas o exportaciones no tradicionales andinas es el sector correspondiente de esa misma economía.

Con respecto a los "nichos de comercio", los diez principales sectores exportables a Estados Unidos son productos primarios, con alguna excepción. Y los que tienen mejor posición en la CAN son competidores en el comercio potencial con Estados Unidos, excepto flores, azúcar y prendas de vestir de punto.



La balanza comercial manufacturera del país es positiva con la CAN y negativa con Estados Unidos. Los beneficios de las modalidades de integración comercial se han aprovechado en forma sectorial. La situación y la evolución del comercio colombiano en los últimos años obedece a dos factores fundamentales: la apertura económica de los noventa consolidó el peso del comercio total en el PIB alrededor del 30%, pero los flujos comerciales dependen de la competitividad resultante de las condiciones macroeconómicas de precios relativos y tasa de cambio, y de la competitividad artificial creada por el acceso preferencial en los acuerdos.

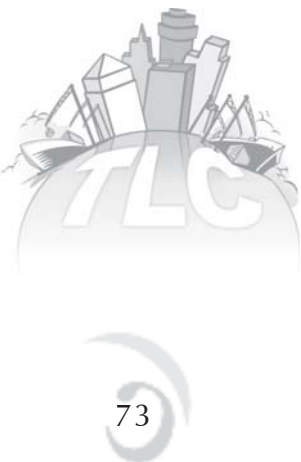
La ortodoxia dominante repite que las exportaciones son el motor del crecimiento. Quizá sea verdad. Pero, ¿cuáles exportaciones? La teoría clásica habla de la división internacional del trabajo y del reforzamiento de los círculos virtuosos en los países y regiones que incorporan ventajas competitivas, y de los círculos viciosos en las regiones que siguen explotando ventajas comparativas con un deterioro sistemático de los términos de intercambio, y produciendo bienes que compiten gracias a salarios más bajos y al deterioro de las condiciones laborales. ¿A cuál de estos círculos nos inclinamos?

Y puesto que ahora todo se analiza desde el punto de vista de los mercados y no desde el ángulo de la producción, nos hemos preguntado: ¿cuál es la situación real de nuestra oferta exportable?, ¿cuál es la política para mejorar la competitividad?, ¿cuál es el monto de los fondos para la reestructuración y la reconversión productiva, y para la recalificación laboral, que serán necesarios para mitigar los efectos del tratado bilateral sobre los diferentes sectores?

SERVICIOS

Como hemos visto, los sectores estratégicos para Bogotá en cuanto a exportaciones de servicios son limitados, puesto que se circunscriben al turismo, al transporte de mercancías y algo de comunicaciones. Por otra parte, la oferta potencial está asociada en lo fundamental al desarrollo de servicios Empresariales, Profesionales y Técnicos. Para delimitar ese potencial, es necesario precisar el alcance de la negociación en servicios.

Recordemos que en las negociaciones multilaterales los servicios se incluyeron recientemente, en la Ronda Uruguay del GATT, porque los países desarrollados y sus empresas multinacionales propusieron incluir los de telecomunicaciones y los financieros. Los avances en este ámbito se limitan a estos rubros del comercio transfronterizo. En cambio, en la liberalización de servicios personales o profesionales, o modo 4, no ha habido ningún avance. En la OMC se lograron acuerdos mínimos, que se expresan en principios generales de nación más favorecida y trato nacional y se aplican a una lista positiva en la que figuran los servicios liberalizados y sus respectivas excepciones. Todo lo demás se rige por las legislaciones nacionales.



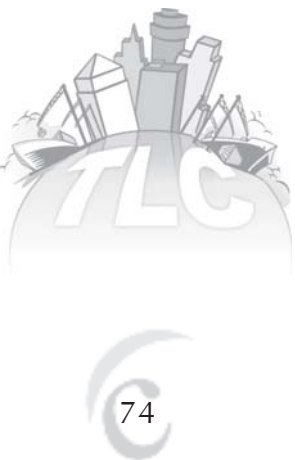
En los TLC con Estados Unidos se ha modificado este tratamiento para adoptar la metodología de las listas negativas, es decir, el supuesto de que todo está liberalizado, excepto lo que se incluye en esas listas, que en la práctica tienden a consolidar la legislación vigente, especialmente en sectores sujetos a la regulación del Estado (telecomunicaciones, financieros y energía), lo que no ocurre con los de listas positivas.

Aunque en el tema de los servicios, la discusión en el ALCA se centró en la presentación o no de listas negativas o positivas y se decidió permitir las dos modalidades, en el TLC Colombia-Estados Unidos se optó por las negativas. Para países como Colombia, los problemas de esta modalidad son la falta de información, el alcance de las reservas y el hecho que Estados Unidos excluye, en la práctica, a la mayoría de los Estados en compras públicas, y estos conservan su regulación sobre medidas presentes y futuras, mientras que nuestro país hace tímidos esfuerzos por conservar la posibilidad de aplicar medidas recíprocas y, en ningún caso, la de excluir regiones.

Así las cosas, la inclusión de listas negativas implica mayor seguridad jurídica para las inversiones y las exportaciones de servicios norteamericanos y ninguna para Colombia de los Estados (más del 90%) que serán excluidos del Tratado en los aspectos mencionados; además de la falta de transparencia, pues no se garantiza el levantamiento de las regulaciones ni de las reservas de mercado en los sectores con ventajas comparativas potenciales. Algunos estudios que utilizamos en este trabajo identifican barreras de acceso real a los mercados y de regulación, pero en general se no se sabe cómo se protegen los mercados de servicios de los Estados de la Unión y no hay disposición a hacerlas públicas porque la normativa multilateral no obliga a ello.

Los AGCS de la OMC y los tratados bilaterales o plurilaterales que ha suscrito Estados Unidos se aplican a los servicios de agentes privados y estatales que se negocian en el mercado, y se tiende a excluir los que prestan los gobiernos de manera exclusiva, como la administración de justicia, aunque esto se infringe cuando se establecen sistemas de solución de controversias que en la práctica excluyen a los tribunales nacionales. En todos esos acuerdos se ha excluido a la educación básica, a los sistemas de seguridad social, y a la banca pública y de desarrollo. En disciplinas, Estados Unidos ha excluido la telefonía celular y el transporte aéreo.

En las negociaciones bilaterales se incluye el comercio de servicios transfronterizos y el movimiento de capital, pero no el de personas, lo que constituye un sesgo contra los países en desarrollo y su oferta competitiva, que depende en gran medida de la presencia comercial. En esencia, se incluye todo en inversiones y bienes, servicios derivados de la inversión extranjera directa y servicios financieros de capital de portafolio. Es decir, se acepta en un todo el abortado Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), que los países desarrollados propusieron en la OCDE. También se prohíbe establecer requisitos de desempeño y no se adopta lo que normalmente estipulan las constituciones sobre protección contra la expropiación directa sino el con-



cepto de "expropiación indirecta", que limitará la adopción de medidas económicas o ambientales a la inversión norteamericana en bienes o servicios.

En cambio, las crecientes presiones proteccionistas en Estados Unidos contra las exportaciones de servicios empresariales procuran establecer requisitos de desempeño a las firmas que contratan servicios con el exterior. No es claro que se puedan eliminar en el TLC, pero en caso de que se lograra y se desarrollara la oferta exportable de Colombia, sería una importante ganancia.

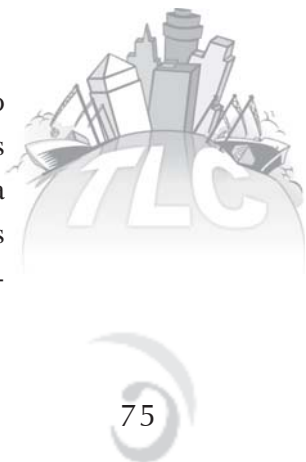
Una mayor liberalización del movimiento y la migración de personas y, por tanto, libertad de presencia comercial es el círculo virtuoso para promover la exportación de servicios profesionales, y empresariales a Estados Unidos. Nada de ello se incluye en el TLC, que no incluirá ni siquiera un párrafo sobre este tema y, así, excluirá la posibilidad de establecer una presencia comercial permanente sin inversiones. Hasta ahora, en las negociaciones no se han reconocido los nimios avances de otros bilaterales en movimiento temporal de personas de negocios y profesionales independientes de alta calificación.

En inversiones en servicios y bienes ya se definió un mecanismo de solución de controversias y los particulares pueden demandar a los Estados; pero en servicios personales no existe esa posibilidad. Tampoco se ha definido la aplicación de cláusulas generales de nación más favorecida o trato nacional en movimiento de personas.

Hasta ahora, nada se ha negociado en materia de reconocimiento mutuo automático u obligatorio para facilitar el comercio de servicios profesionales o empresariales. Seguramente se creará un Comité que, como demuestra la evolución del TCLAN en los últimos diez años, no cumplirá ninguna función.

Las limitaciones de acceso al mercado, las barreras reguladoras y los subsidios existentes en Estados Unidos, sumados a los umbrales que se definirán y a las restricciones a la subcontratación abiertamente discriminatorias contra las pequeñas y medianas empresas colombianas, limitarán la competencia. Por otra parte, no se ha establecido ninguna medida de defensa comercial frente a la competencia inequitativa o el dumping, ni salvaguardias específicas en el comercio de servicios.

Los temas que hasta ahora se han negociado se refieren a la "seguridad jurídica", eufemismo que no significa más que establecer límites máximos al ejercicio de las políticas públicas, límites que son más amplios para Estados Unidos, que no sólo refuerza su capacidad y su poder para ejecutar políticas discrecionales, sino que impone a otros países una mayor apertura de sus mercados y de sus legislaciones, especialmente en materia de inversión (servicios), y así asegura que no puedan dar marcha atrás en la redefinición de sus políticas comerciales.



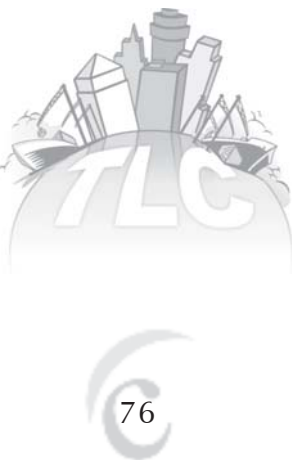
En suma, para la estrategia de exportaciones de servicios del Distrito Capital, el objetivo debería ser el acceso real, sin ninguna restricción, a los mercados de ambos países, puesto que para Estados Unidos se aceptan muchas excepciones geográficas y administrativas. En caso contrario, Colombia debería exceptuar del Tratado todo lo que sea sensible, actuando en reciprocidad y conservando la posibilidad de establecer restricciones de esa misma naturaleza. No obstante, los servicios se negociaron con base en una lista negativa y hasta ahora se ha aceptado que Estados Unidos mantenga fuera del Tratado los Estados y sus excepciones, mientras que Colombia negocia como Estado unitario. De modo que la lista negativa es totalmente asimétrica para Colombia.

Infortunadamente, en el tema de servicios se ha cedido en muchos puntos, aunque se sigue repitiendo el "estribillo" de que "nada se encuentra negociado hasta que todo se encuentre negociado", como si fuera posible echar para atrás las concesiones que se han hecho en el proceso. Por ejemplo, ya se cedió en parte en la libertad para adoptar medidas de control de capitales e inversiones de portafolio que reduzcan el riesgo frente a choques externos. Además, se aceptó la protección a la inversión antes de establecerse en el país. Las inversiones en servicios no se mantuvieron en el capítulo correspondiente sino en el de inversión, renunciando a la aplicación de políticas públicas. Y está en discusión la expropiación indirecta que, de incorporarse, implicaría un mejor "trato a los inversionistas estadounidenses" que a los nacionales. No se liberaliza el modo 4 de prestación de servicios, ni se clarifican las políticas de migraciones y, hasta la fecha, poco o nada se ha negociado en el otorgamiento de visas para prestar servicios profesionales; tampoco se ha establecido un mecanismo de solución de diferencias en esta materia.

En servicios de telecomunicaciones, el principal riesgo es el planteamiento de Estados Unidos, que hasta ahora no se ha negociado, de acceder a las redes públicas únicamente con criterios técnicos, sin criterios económicos, de dar libertad a libertad a las redes privadas para que presenten los servicios y desagregar el bucle abonado, lo que pondría en entredicho la viabilidad financiera de las empresas públicas del sector.

El hecho de que la negociación se limite a los servicios transfronterizos establece una clara asimetría en favor de Estados Unidos, pues al aceptar listas negativas que no incluyen a muchos Estados ni medidas disconformes se limita el acceso presente y futuro al mercado norteamericano. Además, crea otra barrera porque el mayor potencial se concentra en el desarrollo y prestación de estos servicios, especialmente en los modos 2 y 4 (consumo en el extranjero y movimiento de personas).

Debido a que en la negociación de compras del sector público no participan muchos Estados, a la limitación de las listas positivas de instituciones, a la negativa de incluir a las pequeñas y medianas empresas colombianas en los beneficios de las políticas públicas que se aplican a las empresas norteamericanas y a la falta de compromiso para listar las medidas disconformes de



los Estados, hay que obrar manteniendo la capacidad del Distrito para exceptuar entidades y la posibilidad de modificar nuestras legislaciones y regulaciones, en consulta con la nación, además de mantener la capacidad para fijar requisitos de desempeño, en bienes y en servicios.

En suma, la información sobre el avance de las negociaciones es desalentadora e indica que los resultados serán muy desequilibrados.

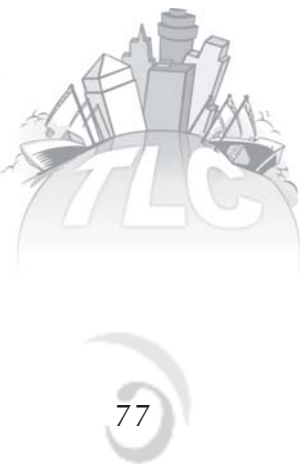
Con ayuda del modelo gravitacional identificamos los factores que determinan las exportaciones de servicios no tradicionales (empresariales, profesionales, educativos y de salud), en las que tienen un gran peso los países desarrollados y se registra un alto crecimiento en las de los países en desarrollo gracias a las nuevas tecnologías de información y la reducción de los costos de transporte. Las exportaciones de estos servicios a Estados Unidos tienen una fuerte relación con la expansión de Internet, la libre circulación de trabajadores, la inversión extranjera y el lenguaje común.

Pero como hemos visto, el TLC con Estados Unidos nada avanzará en la liberalización del trabajo y de las migraciones. Habrá avances en la prestación de servicios a través de Internet, puesto que se asegurará su prestación cuando se apliquen medidas proteccionistas a países como China o India. Infortunadamente, como demuestra el estudio del Externado de Colombia²³, el rezago de Colombia y de Bogotá es importante en Internet, en la atracción de inversión extranjera y en el dominio del inglés. Dicho estudio también resalta la brecha creciente entre las empresas pequeñas y medianas y las grandes empresas de Bogotá.

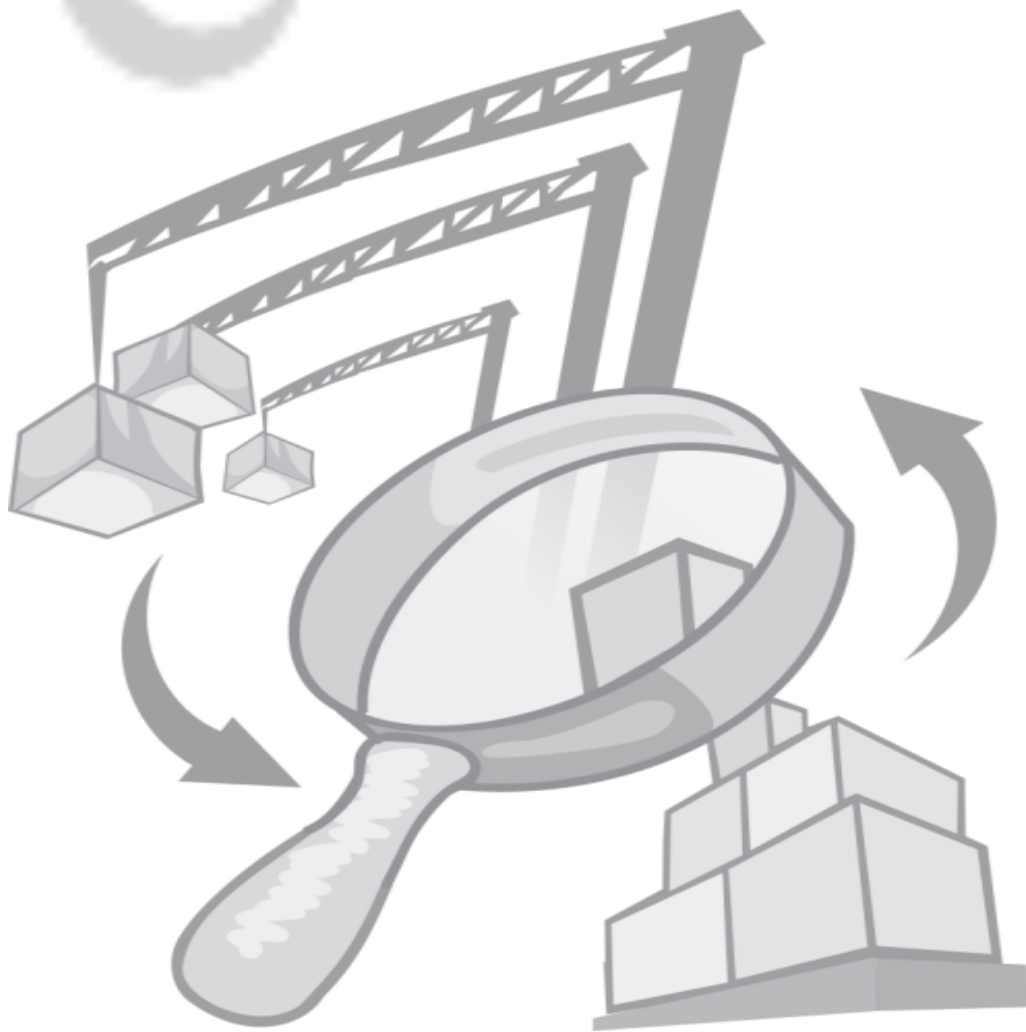
La falta de reciprocidad, la ausencia de muchos Estados y la falta de transparencia en materia de medidas disconformes afectan nuestras exportaciones potenciales. Sin embargo, la identificación de estos factores permite adoptar medidas de desarrollo para un sector de la economía bogotana que debe lograr un mayor nivel de crecimiento y desarrollo, puesto que aunque el TLC poco no aumenta las posibilidades de penetrar el mercado norteamericano sí asegura cierta estabilidad para prestar servicios profesionales sin presencia comercial en condiciones competitivas, lo que puede mejorar la competitividad para exportar esos servicios a mercados alternativos.

En el Anexo 9 de este capítulo se resumen las barreras para servicios profesionales en algunos Estados norteamericanos. Además, por razones de seguridad las exigencias en materia de migraciones son muy estrictas. Y en telecomunicaciones es cada vez mayor el poder discrecional de los Estados en desagregación de redes, interconexión y precios de acceso. Todas estas barreras, que no se incluyeron en la negociación del tratado de libre comercio restringen la penetración de los bienes y servicios estratégicos que mencionamos en las secciones anteriores.

²³ Universidad Externado de Colombia (2004).



CAPÍTULO II



SECTORES SENSIBLES Y ESTRATEGIA DE PROTECCIÓN

CAPÍTULO II

SECTORES SENSIBLES Y ESTRATEGIA DE PROTECCIÓN

Agradecemos la asesoría de Orlando Gracia, Asesor de Estimaciones Econométricas de la Encuesta Anual Manufacturera.

La caracterización de la estructura productiva de bienes y servicios de Bogotá y de Bogotá-Región permite identificar los sectores sensibles de acuerdo con su importancia relativa en términos de producción, valor agregado y empleo. La participación de la producción industrial dentro de la producción de Bogotá y de Bogotá-Región, junto con el coeficiente de especialización en términos de valor agregado, indican que el sector industrial es el más sensible en la producción de bienes. El análisis de las exportaciones e importaciones permite identificar los subsectores sensibles en términos de comercio.

IDENTIFICACIÓN DE SECTORES SENSIBLES

EL SECTOR INDUSTRIAL DE BOGOTÁ Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

El análisis del comercio internacional se concentró en la producción industrial, debido a su importancia relativa como sector sensible y a la disponibilidad de información. Se construyeron indicadores de competitividad comercial y laboral, con base en la EAM para Bogotá y los datos de comercio exterior, código CIU a tres dígitos, que publica el DANE.

La balanza comercial relativa muestra que la economía bogotana se convirtió en importadora neta de bienes industriales: los coeficientes de los sectores de bienes de capital y alimentos manufacturados son de -0.9 para el período 1999-2001. Y aunque el coeficiente es alto para bienes de consumo liviano e intermedio, en los sectores de textiles, calzado, productos y muebles de madera, y fabricación de vidrio está entre -0.6 y -0.85.

Hay que señalar, además, que todos los sectores de la industria bogotana fueron importadores netos durante la década de los noventa, es decir el coeficiente de la balanza comercial relativa es menor de -0.33. En particular, los sectores de prendas de vestir y calzado, que en los ochenta fueron exportadores netos, con la apertura se convirtieron en importadores netos, como se muestra en la tabla 20.

TABLA 20
BOGOTÁ, BALANZA COMERCIAL RELATIVA

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
Alimentos manufacturados	311	Alimentos, sin café	-0,92	-0,90	-0,93	-0,91
	312	Alimentos, con café	-0,82	-0,97	-0,99	-0,93
Bienes de consumo liviano	313	Industria de bebidas	-0,99	-0,98	-0,98	-1,00
	314	Industria de tabaco	-0,38	0,45	-1,00	-1,00
	321	Fabricación de textiles	-0,05	-0,18	-0,55	-0,84
	322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	0,94	0,39	-0,75	-0,75
	324	Fabricación de calzado y sus partes, excepto el de caucho o de plástico	0,74	0,41	-0,88	-0,94
	331	Industria de la madera y productos de la madera y de corcho, excepto muebles	-0,34	-0,59	-0,82	-0,67
	332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son principalmente metálicos	0,76	0,17	-0,30	-0,76
	Bienes de consumo intermedio	341	Fabricación de papel y productos de papel	-0,98	-0,99	-0,99
342		Imprentas, editoriales e industrias conexas	-0,09	0,12	-0,61	-0,70
351		Fabricación de sustancias químicas industriales	-0,97	-0,95	-0,95	-0,97
352		Fabricación de otros productos químicos	-0,84	-0,89	-0,85	-0,88
355		Fabricación de productos de caucho	-0,74	-0,82	-0,98	-0,98
356		Fabricación de productos plásticos	-0,33	-0,33	-0,72	-0,80
361		Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	-0,20	-0,60	-0,92	-0,95
362		Fabricación de vidrio y productos de vidrio	-0,18	-0,87	-0,90	-0,78
369		Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-0,55	-0,37	-0,70	-0,95
Bienes de capital	371	Industrias básicas de hierro y acero	-0,99	-0,99	-0,98	-0,99
	372	Industrias básicas de metales no ferrosos.	-0,96	-0,98	-0,83	-0,63
	381	Fabricación de productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo	-0,76	-0,75	-0,94	-0,93
	382	Construcción de maquinaria, exceptuando eléctrica	-0,96	-0,97	-0,98	-0,99
	383	Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	-0,94	-0,91	-0,95	-0,99
	384	Construcción de equipo y material de transporte	-0,96	-0,94	-0,88	-0,92
	385	Fabricación de material profesional y científico, instrumentos de medida y de control, NEP, aparatos fotográficas e instrumentos de óptica.	-0,95	-0,94	-0,97	-0,99
	390	Otras industrias manufactureras	-0,23	-0,61	-0,95	-0,89

Fuente: DANE, cálculos CID.

Los indicadores de competitividad comercial revelada de Bogotá, cuya construcción comentamos en el capítulo anterior y que se presentan en la tabla 21, confirman los resultados anteriores.

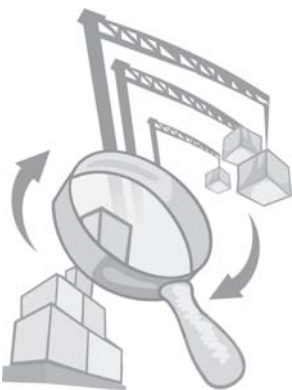


TABLA 21
BOGOTÁ, COMPETITIVIDAD COMERCIAL REVELADA

Sector	CIU	Dinámica			Permanencia		
		1992-1996	1997-2000	2001-2004	1992-1996	1997-2000	2001-2004
Producción agropecuaria	1110	-0,03	0,00	0,38	-1,0	-1,0	-1,0
Caza ordinaria y mediante trampas, y	1130	0,00	0,09	0,95	-1,0	-1,0	-0,5
Silvicultura	1210	0,00	0,02	0,31	-1,0	-1,0	-1,0
Extracción de madera	1220	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Pesca de altura y costera	1301	0,80	0,51	0,73	-0,5	-1,0	-0,5
Pesca NEP	1302	N.D.	N.D.	N.D.	-0,5	-0,3	0,3
Explotación de minas de carbón	2100	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Producción de petróleo crudo y gas natural	2200	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Extracción de mineral de hierro	2301	N.D.	0,00	N.D.	-0,3	-1,0	-0,8
Extracción de minerales no ferrosos	2302	N.D.	0,00	0,00	-0,8	-1,0	-1,0
Extracción de piedra, arcilla y arena	2901	0,00	0,28	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Extracción de minerales para fabricación de	2902	0,00	0,00	0,08	-1,0	-1,0	-1,0
Explotación de minas de sal	2903	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Extracción de minerales, NEP	2909	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Matanza de ganado y preparación y conservación	3111	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de productos lácteos	3112	0,01	-0,01	0,13	-1,0	-1,0	-1,0
Envasado y conservación de frutas, legumbres	3113	-0,14	-0,01	0,52	-1,0	-1,0	-1,0
Elaboración de pescado, crustáceos y otros animales	3114	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de aceites y grasas vegetales y	3115	0,00	0,00	-0,01	-1,0	-1,0	-1,0
Productos de molinería	3116	0,04	-0,83	0,45	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de productos de panadería	3117	0,27	-0,09	0,62	-1,0	-1,0	-0,5
Ingenios y refinerías de azúcar	3118	-0,06	-0,05	0,07	-1,0	-1,0	-1,0
Elaboración de cacao y fabricación de chocolate	3119	-0,32	-0,98	0,91	0,0	-0,5	-0,5
Elaboración de productos alimenticios diversos	3121	0,04	-0,03	-0,51	-1,0	-1,0	-1,0
Elaboración de alimentos preparados para animales	3122	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas	3131	N.D.	N.D.	N.D.	-0,3	-0,3	0,0
Industrias vinícolas	3132	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Bebidas malteadas y malta	3133	0,00	N.D.	0,90	-1,0	-0,8	-0,5
Fabricación de bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas	3134	-0,06	-1,05	0,20	-1,0	-0,5	-1,0
Preparación del tabaco y fabricación de sus productos	3140	-1,65	N.D.	2,00	0,0	-0,8	0,0
Hilado, tejido y acabado de textiles	3211	0,17	-0,02	0,23	-1,0	-1,0	-1,0
Artículos confeccionados de materiales textiles	3212	-0,19	-0,64	0,24	1,0	-0,5	-1,0
Fabricación de tejidos de punto	3213	-0,02	-1,14	0,54	-1,0	-0,5	-0,5
Fabricación de tapices y alfombras	3214	-0,04	-0,01	0,11	-1,0	-1,0	-1,0

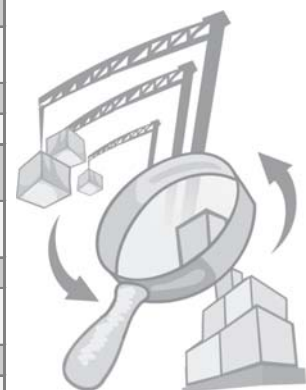


TABLA 21
BOGOTÁ, COMPETITIVIDAD COMERCIAL REVELADA

Continuación...

Sector	CIU	Dinámica			Permanencia		
		1992-1996	1997-2000	2001-2004	1992-1996	1997-2000	2001-2004
Fabricación de cordelería	3215	-1,54	0,00	-0,13	0,0	-1,0	-1,0
Fabricación de textiles no clasificados en otra parte	3219	-0,04	0,00	0,77	-1,0	-1,0	-0,5
Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	3220	-0,11	-0,79	1,35	1,0	-1,0	0,0
Curtidurías y talleres de acabado	3231	1,39	-1,62	1,77	0,0	0,0	0,0
Industria de la preparación y teñido de pieles	3232	N.D.	N.D.	N.D.	0,3	0,0	0,3
Fabricación de productos de cuero y sucedáneos del	3233	-0,23	-0,33	0,21	1,0	0,5	1,0
Fabricación de calzado, excepto el de caucho	3240	-0,63	-0,64	0,43	-0,5	-1,0	-0,5
Aserraderos, talleres de acepilladuría	3311	0,06	-0,05	0,53	-1,0	-1,0	-0,5
Fabricación de envases de madera, caña y	3312	0,13	0,03	0,44	-1,0	-1,0	0,0
Fabricación de artículos de madera y de corcho NEP	3319	0,58	-0,26	0,96	-0,5	-1,0	-0,5
Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son	3320	-0,16	-1,01	0,99	1,0	0,0	0,0
Fabricación de pulpa de madera, papel y cartón	3411	0,00	0,00	0,01	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de envases y cajas de papel y de cartón	3412	-0,07	-0,04	0,65	-1,0	-1,0	-0,5
Fabricación de artículos de pulpa, papel y cartón NEP	3419	0,00	0,00	0,23	-1,0	-1,0	-1,0
Imprentas, editoriales e industrias conexas	3420	-0,16	0,07	0,06	1,0	1,0	1,0
Fabricación de sustancias químicas industriales básicas	3511	-0,02	0,00	-0,06	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de abonos y plaguicidas	3512	0,00	0,00	-0,01	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de resinas sintéticas, materias plásticas y	3513	0,06	0,04	0,31	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de pinturas, barnices y lacas	3521	0,00	0,00	-1,33	-1,0	-1,0	-0,5
Fabricación de productos farmacéuticos y	3522	0,12	-0,03	0,05	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de jabones y preparados de limpieza, perfumes,	3523	-0,03	0,00	0,26	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de productos químicos NEP	3529	0,02	-0,01	0,05	-1,0	-1,0	-1,0
Refinerías de petróleo	3530	-0,24	0,00	0,03	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de productos diversos derivados del petróleo	3540	0,00	0,00	0,03	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de llantas y neumáticos, cámaras	3551	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de productos de caucho NEP	3559	0,17	-0,29	0,16	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de productos plásticos	3560	-0,76	-0,29	0,73	0,0	-1,0	-0,5
Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	3610	0,06	-0,07	0,72	-1,0	-1,0	-0,5
Fabricación de vidrio y productos de vidrio	3620	-0,11	0,12	0,30	-1,0	-1,0	0,0

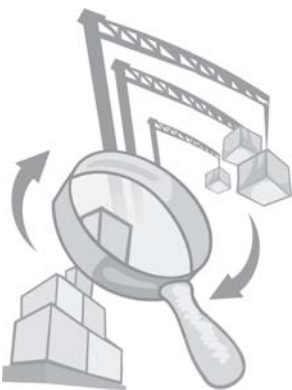


TABLA 21
BOGOTÁ, COMPETITIVIDAD COMERCIAL REVELADA

Continuación...

Sector	CIU	Dinámica			Permanencia		
		1992-1996	1997-2000	2001-2004	1992-1996	1997-2000	2001-2004
Fabricación de productos de arcilla para la construcción	3691	0,03	0,00	0,02	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de cemento, cal y yeso	3692	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de productos minerales no metálicos NEP	3699	0,36	-1,57	0,67	1,0	0,0	-1,0
Industrias básicas de hierro y acero	3710	0,19	-0,28	-0,20	-1,0	-1,0	-1,0
Recuperación y fundición de cobre y aluminio	3720	0,78	-1,02	0,31	-0,5	0,0	-1,0
Fabricación de cuchillería, herramientas	3811	-0,40	0,00	0,47	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de muebles y accesorios, principalmente	3812	0,00	-0,08	1,25	-1,0	-1,0	0,0
Fabricación de elementos estructurales metálicos	3813	0,20	-0,02	-0,04	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de productos metálicos NEP	3819	0,21	0,07	0,49	-1,0	-1,0	-0,5
Construcción de motores y turbinas	3821	0,00	-0,01	0,03	-1,0	-1,0	-1,0
Construcción de maquinaria y equipo para la agricultura	3822	0,00	-0,03	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Construcción de maquinaria para trabajar los metales	3823	0,00	0,00	0,02	-1,0	-1,0	-1,0
Construcción de maquinaria y equipos especiales	3824	0,10	0,03	0,44	-1,0	-1,0	-0,5
Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y contabilidad	3825	0,01	0,01	0,07	-1,0	-1,0	-1,0
Construcción de maquinas, aparatos y equipos	3829	0,01	0,12	0,20	-1,0	-1,0	-1,0
Construcción de maquinaria y aparatos eléctricos industriales	3831	0,00	0,09	0,16	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de equipos y aparatos de radio,	3832	0,00	0,01	0,64	-1,0	-1,0	-0,5
Fabricación de aparatos y accesorios eléctricos de uso	3833	0,05	-0,12	0,73	-1,0	-1,0	-0,5
Fabricación de aparatos y suministros eléctricos NEP	3839	-0,01	0,22	0,10	-1,0	-1,0	-1,0
Construcciones navales y reparación de barcos	3841	0,00	0,08	0,01	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de equipos ferroviarios	3842	0,00	0,00	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de vehículos automotores	3843	0,07	-0,07	0,18	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de motocicletas y bicicletas	3844	0,00	0,00	0,05	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de aeronaves	3845	0,16	-0,10	0,32	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de material de transporte NEP	3849	0,00	N.D.	N.D.	-1,0	-0,5	-0,8
Fabricación de material profesional y científico	3851	0,00	-0,01	0,12	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de aparatos fotográficos e instrumentos	3852	-0,01	0,00	0,07	-1,0	-1,0	-1,0
Fabricación de relojes	3853	0,49	-0,67	0,53	0,0	-1,0	-0,5
Fabricación de joyas y artículos conexos	3901	-1,02	0,35	-0,86	0,5	1,0	0,5
Fabricación de instrumentos de música	3902	0,00	0,00	0,20	-1,0	-1,0	-1,0

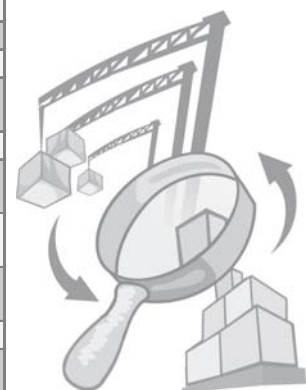


TABLA 21
BOGOTÁ, COMPETITIVIDAD COMERCIAL REVELADA

Continuación...

Sector	CIU	Dinámica			Permanencia		
		1992-1996	1997-2000	2001-2004	1992-1996	1997-2000	2001-2004
Fabricación de instrumentos de deporte y atletismo	3903	-0,01	-0,01	0,00	-1,0	-1,0	-1,0
Otras industrias manufactureras diversas	3909	0,02	0,02	0,47	-1,0	-1,0	-0,5

N.D.: no disponible.

Fuente: DANE, cálculos CID.

Como se puede observar, los indicadores de permanencia para todos los sectores CIU a cuatro dígitos son negativos, lo que indica que las exportaciones netas de la economía bogotana fueron deficitarias para el periodo 1993-2004¹. Es claro que Bogotá es importadora neta en todos los sectores, en particular en alimentos manufacturados, bienes de consumo intermedio y bienes de capital. Y aunque importa bienes primarios y bienes de consumo liviano, los coeficientes de permanencia no son en su mayoría iguales a -1. Los indicadores de dinámica no reflejan un patrón definido, es decir, algunos sectores ganaron competitividad y otros la perdieron, aunque en general la balanza comercial relativa fue negativa.

Como ya vimos, los sectores sensibles son aquellos que tienen alta permanencia de desventaja competitiva y una tasa de penetración creciente, que se representa mediante el coeficiente de penetración de importaciones de la tabla 22. El Anexo 3 muestra que Cundinamarca y Bogotá-Región tienen sectores estratégicos que han ganado competitividad con alguna permanencia y cuya balanza comercial fue positiva durante los años noventa.

El coeficiente de penetración de las importaciones corresponde al porcentaje de las importaciones con respecto al consumo e indica la proporción del consumo que se satisface con bienes importados². Como se observa en la tabla, los sectores de alimentos manufacturados y bienes de consumo liviano tienen un bajo coeficiente de penetración, en promedio menor del 10%, excepto muebles y accesorios metálicos, cuyo coeficiente llegó al 14% durante la apertura. Durante los años noventa, los coeficientes de todos los sectores aumentaron, salvo el de bebidas.

TABLA 22
BOGOTÁ, COEFICIENTE DE PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
Alimentos manufacturados	311	Alimentos, sin café	0,10	0,06	0,06	0,06
	312	Alimentos, con café	0,07	0,07	0,06	0,07

¹ Los promedios se calcularon para los periodos: 1993-1996, 1997-2000, 2001-2004.

² Los datos del consumo de Bogotá corresponden al consumo aparente, es decir, la producción más las importaciones menos las exportaciones de cada sector.

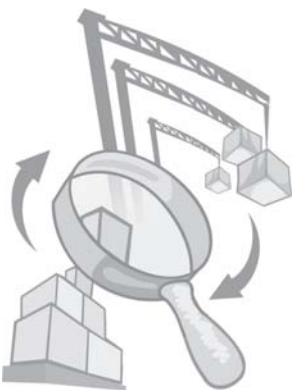


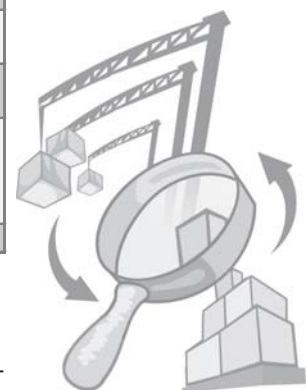
TABLA 22
BOGOTÁ, COEFICIENTE DE PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES

Continuación...

Sector	CIIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
Bienes de consumo liviano	313	Industria de bebidas	0,03	0,02	0,01	0,01
	314	Industria de tabaco	0,02	-0,82	1,00	1,00
	321	Fabricación de textiles	0,04	0,08	0,05	0,09
	322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	0,00	0,02	0,03	0,04
	324	Fabricación de calzado y sus partes, excepto el de caucho o de plástico	0,01	0,02	0,06	0,09
	331	Industria de la madera y productos de la madera y de corcho, excepto muebles	0,11	0,07	0,06	0,08
	332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son principalmente metálicos	0,00	0,05	0,08	0,14
Bienes de consumo Intermedio	341	Fabricación de papel y productos de papel	0,33	0,23	0,26	0,28
	342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	0,15	0,08	0,06	0,05
	351	Fabricación de sustancias químicas industriales	0,81	0,65	0,58	0,48
	352	Fabricación de otros productos químicos	0,19	0,16	0,18	0,20
	355	Fabricación de productos de caucho	0,17	0,28	0,44	0,41
	356	Fabricación de productos plásticos	0,01	0,04	0,06	0,07
	361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	0,65	0,93	1,05	1,02
	362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	0,18	0,15	0,14	0,16
	369	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,06	0,04	0,05	0,04
Bienes de capital	371	Industrias básicas de hierro y acero	0,64	0,60	0,55	0,38
	372	Industrias básicas de metales no ferrosos.	0,86	0,63	0,67	0,59
	381	Fabricación de productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo	0,16	0,16	0,21	0,19
	382	Construcción de maquinaria, exceptuando eléctrica	0,73	0,73	0,66	0,72
	383	Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	0,37	0,50	0,63	0,70
	384	Construcción de equipo y material de transporte	0,37	0,34	0,25	0,51
	385	Fabricación de material profesional y científico, instrumentos de medida y de control, NEP, aparatos fotográficos e instrumentos de óptica	0,77	0,82	0,81	0,78
	390	Otras industrias manufactureras	0,11	0,14	0,18	0,14

Fuente: DANE, cálculos CID.

En bienes de consumo intermedio y bienes de capital, el coeficiente de importaciones es relativamente alto, más del 35% en promedio. En bienes de consumo intermedio tuvo un comportamiento decreciente, excepto en las industrias que fabrican productos de caucho, plástico y



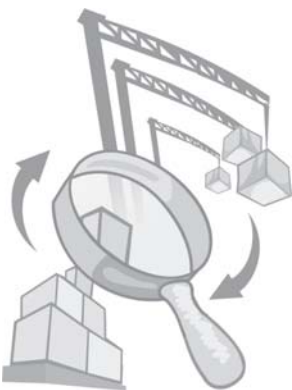
productos de loza, barro y porcelana, en lo que se incrementó durante la apertura. Mientras que en los bienes de capital aumentó o se mantuvo constante para todas las industrias, excepto en productos de hierro y acero, y metales no ferrosos.

TABLA 23
BOGOTÁ, TASA DE APERTURA EXPORTADORA

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
Alimentos manufacturados	311	Alimentos, sin café	0,00	0,00	0,00	0,00
	312	Alimentos, con café	0,01	0,00	0,00	0,00
Bienes de consumo liviano	313	Industria de bebidas	0,00	0,00	0,00	0,00
	314	Industria de tabaco	0,00	0,03	N.D.	N.D.
	321	Fabricación de textiles	0,04	0,05	0,02	0,01
	322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	0,08	0,06	0,01	0,01
	324	Fabricación de calzado y sus partes, excepto el de caucho o de plástico	0,10	0,07	0,00	0,00
	331	Industria de la madera y productos de la madera y de corcho, excepto muebles	0,05	0,01	0,00	0,02
	332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son principalmente metálicos	0,04	0,05	0,05	0,01
	Bienes de consumo intermedio	341	Fabricación de papel y productos de papel	0,00	0,00	0,00
342		Imprentas, editoriales e industrias conexas	0,12	0,09	0,02	0,01
351		Fabricación de sustancias químicas industriales	0,06	0,04	0,03	0,02
352		Fabricación de otros productos químicos	0,02	0,01	0,03	0,02
355		Fabricación de productos de caucho	0,03	0,02	0,01	0,00
356		Fabricación de productos plásticos	0,01	0,02	0,02	0,01
361		Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	0,55	0,48	N.D.	N.D.
362		Fabricación de vidrio y productos de vidrio	0,12	0,01	0,01	0,03
369		Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,02	0,02	0,02	0,00
Bienes de capital	371	Industrias básicas de hierro y acero	0,01	0,01	0,02	0,01
	372	Industrias básicas de metales no ferrosos.	0,12	0,02	0,05	0,22
	381	Fabricación de productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo	0,02	0,02	0,01	0,01
	382	Construcción de maquinaria, exceptuando eléctrica	0,06	0,03	0,02	0,02
	383	Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	0,02	0,04	0,06	0,02
	384	Construcción de equipo y material de transporte	0,02	0,01	0,03	0,03
	385	Fabricación de material profesional y científico, instrumentos de medida y de control, NEP, aparatos fotográficos e instrumentos de óptica	0,08	0,12	0,08	0,02
	390	Otras industrias manufactureras	0,07	0,03	0,00	0,01

N.D.: no disponible.

Fuente: DANE, cálculos CID.



La tasa de apertura exportadora, o porcentaje de la producción que es exportada, de todos los sectores industriales es menor del 5% con excepción de la industria básica de metales no ferrosos. Y durante el período de apertura, tuvo un comportamiento decreciente en todos los sectores, como se aprecia en la tabla 23.

Esta breve revisión de los indicadores de comercio internacional muestra un cambio estructural de la economía bogotana que convirtió a su sector industrial en importador neto durante los años noventa. La industria bogotana en su conjunto exporta menos del 5% de la producción total, con una alta tasa de importaciones en bienes de consumo intermedio y de capital.

TABLA 24
BOGOTÁ, COSTO LABORAL UNITARIO

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
Alimentos manufacturados	311	Alimentos, sin café	0,08	0,10	0,08	0,07
	312	Alimentos, con café	0,05	0,06	0,06	0,08
Bienes de consumo liviano	313	Industria de bebidas	0,12	0,10	0,06	0,08
	314	Industria de tabaco	0,08	0,04	N.D.	N.D.
	321	Fabricación de textiles	0,12	0,12	0,10	0,09
	322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	0,21	0,18	0,14	0,11
	324	Fabricación de calzado y sus partes, excepto el de caucho o de plástico	0,24	0,20	0,09	0,11
	331	Industria de la madera y productos de la madera y de corcho, excepto muebles	0,19	0,18	0,13	0,15
	332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son principalmente metálicos	0,22	0,21	0,14	0,13
Bienes de consumo intermedio	341	Fabricación de papel y productos de papel	0,09	0,09	0,09	0,07
	342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	0,17	0,18	0,16	0,15
	351	Fabricación de sustancias químicas industriales	0,07	0,09	0,06	0,07
	352	Fabricación de otros productos químicos	0,14	0,13	0,10	0,11
	355	Fabricación de productos de caucho	0,19	0,13	0,15	0,17
	356	Fabricación de productos plásticos	0,06	0,10	0,06	0,07
	361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	0,28	0,35	N.D.	N.D.
	362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	0,23	0,25	0,15	0,16
Bienes de capital	369	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,14	0,15	0,11	0,14
	371	Industrias básicas de hierro y acero	0,08	0,06	0,04	0,03
	372	Industrias básicas de metales no ferrosos.	0,14	0,15	0,06	0,03
	381	Fabricación de productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo	0,11	0,14	0,08	0,11

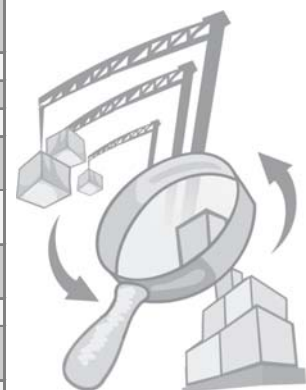


TABLA 24
BOGOTÁ, COSTO LABORAL UNITARIO

Continuación...

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
	382	Construcción de maquinaria, exceptuando eléctrica	0,14	0,16	0,09	0,10
	383	Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	0,11	0,14	0,10	0,14
	384	Construcción de equipo y material de transporte	0,08	0,07	0,04	0,08
	385	Fabricación de material profesional y científico, instrumentos de medida y de control, NEP, aparatos fotográficos e instrumentos de óptica	0,08	0,21	0,10	0,10
	390	Otras industrias manufactureras	0,10	0,17	0,11	0,11

N.D.: no disponible.

Fuente: DANE, cálculos CID.

Por último, revisemos algunos indicadores de competitividad laboral, como el costo laboral unitario real, el costo laboral unitario como índice de la tasa de cambio real y la participación del empleo por ramas de actividad.

El costo laboral unitario real es el cociente entre el costo real por trabajador y la productividad media laboral, es decir, el costo laboral ajustado por la productividad. En la tabla 24 presentamos las estimaciones correspondientes a cada sector. Como se puede observar, en los años noventa éste disminuyó en prácticamente todos los sectores industriales. Y puesto que la productividad media por trabajador aumentó, la reducción de los costos laborales fue relativamente mayor.

TABLA 25
BOGOTÁ, COSTO LABORAL UNITARIO ITCR

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
Alimentos manufacturados	311	Alimentos, sin café	0,15	0,10	0,10	0,07
	312	Alimentos, con café	0,09	0,06	0,07	0,08
Bienes de consumo liviano	313	Industria de bebidas	0,22	0,10	0,08	0,08
	314	Industria de tabaco	0,14	0,04	N.D.	N.D.
	321	Fabricación de textiles	0,22	0,12	0,12	0,09
	322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	0,37	0,18	0,17	0,12
	324	Fabricación de calzado y sus partes, excepto el de caucho o de plástico	0,43	0,20	0,12	0,12
	331	Industria de la madera y productos de la madera y de corcho, excepto muebles	0,34	0,18	0,16	0,16
	332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son principalmente metálicos	0,39	0,21	0,17	0,14
Bienes de consumo intermedio	341	Fabricación de papel y productos de papel	0,16	0,09	0,11	0,08
	342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	0,30	0,18	0,19	0,16
	351	Fabricación de sustancias químicas industriales	0,13	0,09	0,08	0,08
	352	Fabricación de otros productos químicos	0,25	0,13	0,12	0,12

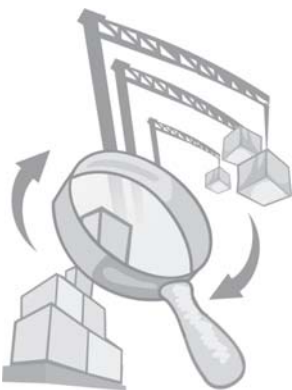


TABLA 25
BOGOTÁ, COSTO LABORAL UNITARIO ITCR

Continuación...

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
	355	Fabricación de productos de caucho	0,33	0,13	0,18	0,18
	356	Fabricación de productos plásticos	0,11	0,10	0,08	0,07
	361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	0,50	0,35	N.D.	N.D.
	362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	0,41	0,25	0,18	0,17
	369	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,25	0,15	0,14	0,15
Bienes de capital	371	Industrias básicas de hierro y acero	0,14	0,06	0,05	0,04
	372	Industrias básicas de metales no ferrosos.	0,26	0,15	0,08	0,04
	381	Fabricación de productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo	0,19	0,14	0,10	0,11
	382	Construcción de maquinaria, exceptuando eléctrica	0,25	0,16	0,11	0,11
	383	Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	0,20	0,14	0,13	0,15
	384	Construcción de equipo y material de transporte	0,14	0,07	0,05	0,08
	385	Fabricación de material profesional y científico, instrumentos de medida y de control, NEP, aparatos fotográficos e instrumentos de óptica	0,14	0,21	0,13	0,10
	390	Otras industrias manufactureras	0,18	0,17	0,13	0,11

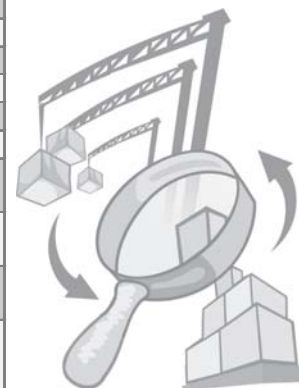
N.D.: no disponible.

Fuente: DANE, cálculos CID.

El costo laboral unitario como índice de la tasa de cambio real también registró una tendencia decreciente, incluso durante la recesión de finales de los noventa. Este descenso general de los costos laborales fue el resultado de la liberalización del mercado laboral y la reducción de la inflación³.

TABLA 26
BOGOTÁ, PARTICIPACIÓN EN EL EMPLEO

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
Alimentos	311	Alimentos, sin café	0,10	0,10	0,10	0,10
Manufacturados	312	Alimentos, con café	0,02	0,02	0,03	0,03
Bienes de consumo liviano	313	Industria de bebidas	0,04	0,03	0,04	0,03
	314	Industria de tabaco	0,01	0,00	0,00	0,00
	321	Fabricación de textiles	0,11	0,11	0,12	0,13
	322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	0,09	0,08	0,08	0,09
	324	Fabricación de calzado y sus partes, excepto el de caucho o de plástico	0,02	0,03	0,02	0,01
	331	Industria de la madera y productos de la madera y de corcho, excepto muebles	0,01	0,01	0,01	0,01
	332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son principalmente metálicos	0,02	0,02	0,02	0,02



³ La inflación se redujo a partir de 1998 y estuvo acompañada por la recesión de finales de la década.

TABLA 26
BOGOTÁ, PARTICIPACIÓN EN EL EMPLEO

Continuación...

Sector	CIU	Descripción	1980-1989	1990-1996	1997-1998	1999-2002
Bienes de consumo intermedio	341	Fabricación de papel y productos de papel	0,01	0,02	0,02	0,02
	342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	0,07	0,07	0,07	0,08
	351	Fabricación de sustancias químicas industriales	0,01	0,01	0,01	0,01
	352	Fabricación de otros productos químicos	0,08	0,09	0,09	0,10
	355	Fabricación de productos de caucho	0,02	0,01	0,01	0,01
	356	Fabricación de productos plásticos	0,06	0,06	0,08	0,08
	361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	0,00	0,00	0,00	0,00
	362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	0,01	0,01	0,01	0,01
	369	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,03	0,03	0,02	0,02
Bienes de capital	371	Industrias básicas de hierro y acero	0,01	0,01	0,01	0,01
	372	Industrias básicas de metales no ferrosos.	0,00	0,00	0,00	0,00
	381	Fabricación de productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo	0,08	0,07	0,06	0,05
	382	Construcción de maquinaria, exceptuando eléctrica	0,04	0,05	0,05	0,04
	383	Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	0,06	0,06	0,05	0,04
	384	Construcción de equipo y material de transporte	0,06	0,06	0,05	0,05
	385	Fabricación de material profesional y científico, instrumentos de medida y de control, NEP, aparatos fotográficos e instrumentos de óptica	0,01	0,01	0,01	0,01
		390	Otras industrias manufactureras	0,02	0,02	0,02

Fuente: DANE, cálculos CID.

Sin embargo, esta disminución sostenida de los costos laborales no se reflejó en un aumento de la participación del empleo sectorial. La tabla 26 muestra que la participación del empleo disminuyó en casi todos los sectores, excepto en alimentos, textiles y calzado, editoriales, industrias químicas y productos plásticos. Además, como era de esperar, el sector de bienes de capital no tuvo variaciones debido a que la ciudad no los produce y los importa en su totalidad.

Para evaluar el efecto de las variaciones de la producción sobre el empleo y de las variaciones del empleo sobre la producción, se calcularon las elasticidades de producción y la demanda de trabajo para la industria y por sectores económicos⁴. A continuación presentamos las estimaciones de la función de producción industrial para Bogotá.

ESTIMACIÓN DE LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL PARA BOGOTÁ

Para estimar esta función se emplearon los datos de la EAM para los sectores agregados a 3 dígitos de Bogotá-Soacha y se utilizaron diversas técnicas, entre las que se destaca el método de Levinsohn y Petrin (2000) que corrige el problema de endogeneidad, que se presenta porque

⁴ En este primer informe no se presentan resultados de las elasticidades de demanda de trabajo.

el uso de insumos determina la productividad total de los factores (PTF) y las firmas individuales, sujetas a choques de productividad, reaccionan ajustando la demanda de insumos. Los resultados se pueden usar de diversas maneras, por ejemplo, permiten determinar las elasticidades de la producción a los diferentes insumos y viceversa, y desagregar el crecimiento de la producción de acuerdo con los aportes de cada factor, el efecto cíclico y la PTF. En el Anexo 5 de este capítulo se describe el método y se presentan detalles de los datos que se utilizaron.

En esta sección presentamos los resultados para la industria manufacturera de Bogotá-Soacha tomando como variable exógena la producción bruta industrial y el valor agregado; en las estimaciones del valor agregado no se incluye como el consumo de materias primas variable explicativa. También se hicieron estimaciones por intensidad en el uso de factores.

Como se observa en la tabla 27 la elasticidad de la producción con respecto al trabajo es alta mientras que la elasticidad con respecto al capital es relativamente baja⁵: un aumento del 10% en el empleo incrementa la producción en un 8%, mientras que un aumento del 10% en el capital sólo incrementa la producción en un 4%. La elasticidad con respecto al consumo de electricidad es mayor para Bogotá que para el resto del país, mientras que los coeficientes restantes son similares. Las elasticidades estimadas para cada sector industrial se presentan en el Anexo 8.

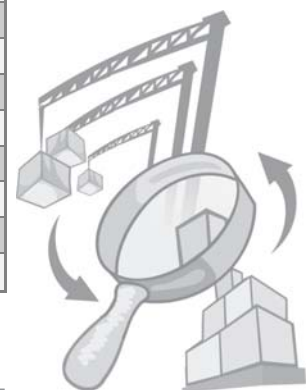
TABLA 27
BOGOTÁ, PRODUCCIÓN INDUSTRIAL BRUTA

Intensidad Factorial	Variable	Pool	Panel efectos aleatorios	Panel efectos fijos	Levinsohn y Petrin
Todos los sectores	Log. No. de trabajadores	0,105*** (0,011)	0,086*** (0,019)	0,086*** (0,021)	0,105** (0,048)
	Log stock de capital	0,117*** (0,013)	0,040*** (0,013)	0,039*** (0,014)	0,01 (0,228)
	Log de materias primas	0,701*** (0,012)	0,797*** (0,012)	0,802*** (0,012)	0,709*** (0,052)
	Log consumo de electricidad	0,084*** (0,011)	0,102*** (0,013)	0,101*** (0,013)	0,154* (0,091)
	Constante	0,381*** (0,106)	0,02 (0,143)	-0,005 (0,154)	
	Observaciones	598	598	598	598
	R-Cuadrado	0,98		0,95	
	Grupos de CIU		26	26	26

Errores estándar entre paréntesis.

* Significativo al 10%, ** Significativo al 5%; Significativo al 1%.

⁵ Estos resultados contrastan con los de Gracia y Santamaría (2004), que estimaron un modelo de efectos fijos de la producción industrial colombiana y obtuvieron elasticidades de 0,048 para el trabajo, de 0,09 para el capital, de 0,84 para el consumo de materias primas y de 0,01 para el consumo de electricidad.



En la tabla 28 se presentan los resultados en términos de valor agregado, cuya elasticidad con respecto al trabajo también es mayor que con respecto al capital, aunque ambas son mayores que las de la producción bruta, igual que la del consumo de electricidad. Las estimaciones con el método de Levinson y Petrin (L&P) no reportan coeficientes para el consumo de electricidad debido a que tienen poca variabilidad.

TABLA 28
VALOR AGREGADO

Intensidad Factorial	Variable	Pool	Panel efectos aleatorios	Panel efectos fijos	Levinsohn y Petrin
Todos los sectores	Log. No. de trabajadores	0,363***	0,529***	0,623***	0,306***
		(0,026)	(0,048)	(0,055)	(0,081)
	Log stock de capital	0,526***	0,270***	0,265***	0,057
		(0,025)	(0,037)	(0,040)	(0,199)
	Log de materias primas				
	Log consumo de electricidad	0,111***	0,352***	0,354***	
		(0,029)	(0,036)	(0,038)	
	Constante	0,104	-2.792***	-3,566***	
		(0,261)	(0,394)	(0,444)	
	Observaciones	598	598	598	598
R-Cuadrado	0,9		0,64		
Grupos de CIU		26	26	26	

Errores estándar entre paréntesis.

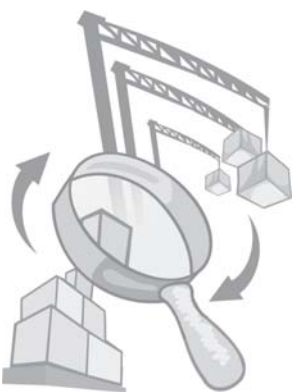
* Significativo al 10%, ** Significativo al 5%; Significativo al 1%.

BIENES Y SERVICIOS DE ESTADOS UNIDOS QUE PUEDEN COMPETIR CON LA PRODUCCIÓN INTERNA

SECTORES Y BIENES SENSIBLES

Para identificar los bienes sensibles se utilizó la metodología CEPAL-MAGIC que ya se comentó en una sección anterior, pero en este caso analizando los datos de las importaciones de Estados Unidos a Bogotá y las importaciones totales de la ciudad según la clasificación Nandina a 6 dígitos.

Debido a que el país no produce muchos bienes importados, se calculó el arancel ponderado por la participación de las importaciones totales y se excluyeron los aranceles inferiores a 0,00012.



Así se eliminaron los productos que importamos con un arancel inferior al 5%. Este es el tipo de bienes que Bogotá importa y no se producen internamente. Después de excluir estos bienes, el monto de las importaciones de bienes sensibles representa el 88,3% de las importaciones totales.

Con ayuda de los indicadores de competitividad del modelo CEPAL-MAGIC y del arancel ponderado se identificaron 895 productos que al menos aumentaron su participación de producto, es decir, su participación en las importaciones. Estos bienes, que son estratégicos para Estados Unidos y, por lo tanto, sensibles para Bogotá, representan el 27% de las importaciones de la ciudad. En la tabla 29 se presenta la lista de cien de ellos, que cubren el 19% de las importaciones.

TABLA 29
BIENES SENSIBLES SEGÚN LA METODOLOGÍA CEPAL-MAGIC
(PORCENTAJES)

Código ¹	Cambio en la participación de mercado	Cambio en la participación de producto	Arancel ponderado	Participación de mercado	Participación en el total de importaciones	Participación acumulada
382490	0,183	0,001	0,033	24,474	1,044	1,044
120100	0,104	0	0,037	15,203	0,774	1,818
401120	0,008	0	0,011	5,785	0,753	2,571
845020	0,192	0,002	0,03	55,555	0,641	3,212
390410	0,102	0	0,024	10,243	0,51	3,722
721420	0	0	0,024	0	0,498	4,219
843143	0,403	0,001	0,015	80,797	0,468	4,688
240120	0	0	0,021	0	0,436	5,123
300450	0,267	0,001	0,013	33,304	0,404	5,528
491110	0	0	0,023	0	0,367	5,895
841821	0	0	0,023	0	0,366	6,26
720916	0	0	0,012	0	0,365	6,625
640299	0,002	0	0,023	0,168	0,361	6,986
841810	0,207	0	0,021	23,161	0,327	7,313
220421	0	0	0,02	0	0,319	7,632
721391	0,002	0	0,01	0,192	0,302	7,933
841480	0,582	0,001	0,014	69,495	0,3	8,233
392010	0,206	0	0,018	36,701	0,281	8,514
520512	0,234	0,001	0,013	34,672	0,279	8,794
230990	0,012	0	0,01	58,368	0,254	9,048
550953	0,005	0	0,012	0,548	0,25	9,297
380820	0,093	0	0,007	40,553	0,224	9,521
550200	0	0	0,01	0	0,216	9,737
732690	0,365	0	0,01	56,652	0,201	9,938
820559	0,171	0,001	0,009	76,93	0,199	10,137
511211	0,003	0	0,012	0,316	0,187	10,324
160413	0	0	0,012	0,01	0,183	10,506
720926	0,008	0	0,006	0,813	0,178	10,684
160414	0	0	0,011	0	0,173	10,857

⁶ Para las subpartidas correspondientes a estos códigos, ver Anexo 9.

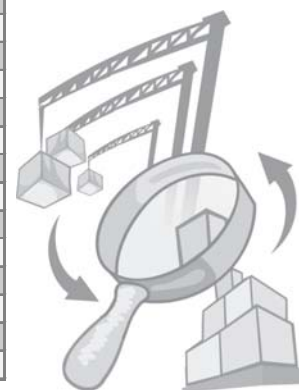


TABLA 29
BIENES SENSIBLES SEGÚN LA METODOLOGÍA CEPAL-MAGIC
(PORCENTAJES)

Continuación...

Código ¹	Cambio en la participación de mercado	Cambio en la participación de producto	Arancel ponderado	Participación de mercado	Participación en el total de importaciones	Participación acumulada
551341	0,003	0	0,011	3,012	0,171	11,028
842481	0,017	0	0,005	15,35	0,165	11,193
720918	0	0	0,005	0	0,164	11,357
720852	0,01	0	0,005	0,973	0,158	11,516
841381	0,356	0,001	0,007	107,666	0,157	11,672
640399	0,053	0	0,01	5,756	0,151	11,823
283531	0,006	0	0,005	0,634	0,151	11,974
220710	0	0	0,007	0	0,142	12,117
760720	0	0	0,007	0	0,141	12,258
808201	0,118	0	0,007	27,702	0,139	12,397
842131	0	0	0,006	0	0,136	12,533
840820	0,287	0	0,004	47,108	0,127	12,66
390760	0,004	0	0,002	0,449	0,124	12,783
840999	1,936	0,001	0,006	581,985	0,123	12,906
480920	0,045	0	0,006	20,189	0,122	13,028
730290	0,003	0	0,004	0,349	0,121	13,149
340290	0,188	0	0,005	38,994	0,115	13,264
360300	0,379	0	0,003	40,558	0,111	13,374
731210	0,065	0	0,005	44,893	0,109	13,483
560122	0,96	0,001	0,005	95,971	0,106	13,589
821220	0	0	0,007	0	0,105	13,695
490700	0,052	0	0,007	97,873	0,105	13,8
390730	0,153	0	0,005	34,26	0,104	13,904
220870	0,003	0	0,007	0,286	0,104	14,008
841850	0,072	0	0,005	22,203	0,103	14,111
721632	0,011	0	0,003	1,15	0,103	14,214
390319	0,023	0	0,005	3,285	0,102	14,316
730799	0,064	0	0,005	68,239	0,102	14,419
721070	0,14	0	0,003	14,013	0,086	14,504
681310	0,285	0	0,004	74,954	0,084	14,588
590390	0,002	0	0,005	22,165	0,084	14,672
390799	0,131	0	0,004	27,52	0,083	14,755
340399	0,151	0	0,004	59,325	0,083	14,839
320411	0,044	0	0,003	6,397	0,083	14,922
843131	0	0	0,003	0	0,082	15,004
381600	0,23	0	0,003	55,028	0,08	15,084
551311	0,024	0	0,005	2,52	0,08	15,164
151710	0	0	0,005	0,019	0,08	15,244
842490	0,215	0	0,003	60,578	0,08	15,323
732111	0,042	0	0,005	4,928	0,077	15,4
840890	1,391	0,001	0,002	163,192	0,076	15,476
604910	0,044	0	0,002	53,903	0,075	15,551
841720	0,008	0	0,004	3,367	0,075	15,626
841990	0,272	0	0,002	46,222	0,075	15,701
151800	0,596	0	0,004	67,021	0,07	15,772
230120	0,001	0	0,003	0,075	0,068	15,84
730890	0,034	0	0,003	17,528	0,067	15,907
170490	0,021	0	0,004	7,635	0,067	15,975
842641	0,164	0	0,003	116,356	0,062	16,037
630790	0,16	0	0,004	68,29	0,061	16,098
843139	0,158	0	0,003	62,584	0,06	16,158
560314	0,286	0	0,003	33,157	0,06	16,217
845012	0,39	0	0,004	39,49	0,059	16,277

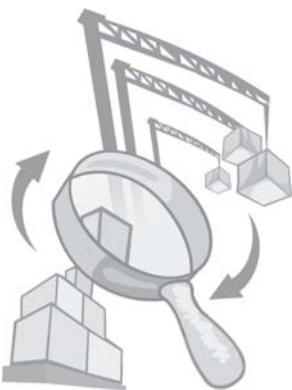


TABLA 29
BIENES SENSIBLES SEGÚN LA METODOLOGÍA CEPAL-MAGIC
(PORCENTAJES)

Continuación...

Código ¹	Cambio en la participación de mercado	Cambio en la participación de producto	Arancel ponderado	Participación de mercado	Participación en el total de importaciones	Participación acumulada
392620	0,527	0	0,004	78,447	0,056	16,333
640411	0,013	0	0,004	1,254	0,056	16,389
722830	0	0	0,002	0	0,056	16,445
291539	0,066	0	0,002	19,132	0,054	16,499
291890	1,548	0,001	0,002	160,525	0,053	16,552
230910	0,205	0	0,003	54,203	0,052	16,604
130219	0,024	0	0,002	2,367	0,051	16,655
730512	0	0	0,002	0	0,051	16,706
100630	0,019	0	0,003	2,205	0,05	16,756
400129	0,023	0	0,002	4,101	0,05	16,806
200990	0,197	0	0,003	93,323	0,05	16,856

Fuente: CEPAL.

DETERMINANTES DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE BOGOTÁ

Para identificar los determinantes de las importaciones de bienes de Bogotá-Región y determinar sus efectos se utilizó la metodología estándar de la ecuación gravitacional con datos de las importaciones FOB de bienes de Bogotá-Región, desagregados a cuatro dígitos (partida) y a dos dígitos (capítulo) del sistema armonizado de clasificación del comercio. El análisis de los determinantes del comercio de bienes estratégicos de Bogotá es la base para explorar las posibilidades de exportación a Estados Unidos.

EL COMERCIO DESAGREGADO DE BIENES

En este caso se estimó la ecuación gravitacional fundamental con el método del capítulo anterior modificando las variables dummy que captan las preferencias comerciales para incluir las que se contemplan en los tratados de libre comercio de Colombia en el marco de la CAN (a partir de 1993) y México (1995); y en los acuerdos de complementación económica y de alcance parcial firmados en el marco de la ALADI: acuerdos de complementación económica con Chile (1994)⁷, Brasil (1999)⁸ y Argentina (2000)⁹, acuerdos de alcance parcial con países de Centro América (1985)¹⁰, del Caricom (1994)¹¹ y Paraguay-Uruguay (1998)¹².

Con estos cambios, la especificación general del modelo (en su forma logarítmica) fue la siguiente:

$$\begin{aligned} \ln M^{BogCund}_{ijt} = & \beta_1 \ln PIB_{jt} + \beta_2 \ln Pob_{jt} + \beta_3 \ln Area_{jt} + \beta_4 \ln Cif / Fob_{ijt} + \beta_5 \ln Inf_{jt} + \beta_6 \ln D_j \\ & + \beta_7 \ln TC_{jt} + \beta_8 Arancelprom_{ijt} + \beta_9 CAN_{ijt} + \beta_{10} MEX_{ijt} + \beta_{11} CHL_{ijt} + \beta_{12} ARG_{ijt} + \beta_{13} BRA_{ijt} \\ & + \beta_{14} PRY_URY_{ijt} + \beta_{15} CentroAmerica_{ijt} + \beta_{16} Caricom_{ijt} + \beta_{17} Lengcom_j + \beta_{18} Frontcom_j + \beta_{19} Isla_j \\ & + \beta_{20} \ln SalidaMar_{jt} + \sum \theta_i + \sum \theta_t + \mu_{ijt} \end{aligned}$$

⁷ Acuerdo de Complementación Económica No. 24.

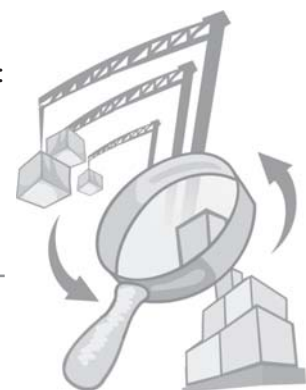
⁸ Acuerdo de Complementación Económica No. 39.

⁹ Acuerdo de Complementación Económica No. 24

¹⁰ Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá Acuerdos de Alcance Parcial No. 5, 6,7,8,9, y 29.

¹¹ Acuerdos de Alcance Parcial No. 31.

¹² Acuerdos de Alcance Parcial No. 11.



donde \ln es el logaritmo natural.

$M^{BogCund}_{ijt}$ = Importaciones FOB del sector i a cuatro dígitos o dos dígitos del sistema armonizado, del país j a Bogotá-Cundinamarca en el periodo t .

PIB_{jt} = Producto Interno Bruto del país j en el periodo t .

Pob_{jt} = Población del país j en el periodo t .

$Area_j$ = Área del país en km cuadrados.

Cif/Fob_{ijt} = Precio CIF/Precio FOB de los bienes del sector i del país j a Bogotá-Cundinamarca en el periodo t .

$Arancelprom_{ijt}$ = Arancel promedio que impone Colombia a las importaciones del sector i a cuatro dígitos o dos dígitos del sistema armonizado, del país j en el periodo t .

CAN_{ijt} = *Dummy* de preferencias comerciales a países de la CAN para alguna de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t .

MEX_{ijt} = *Dummy* de preferencias comerciales para México en alguna de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t .

CHL_{ijt} = *Dummy* de preferencias comerciales para Chile, en alguna de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t .

ARG_{ijt} = *Dummy* de preferencias comerciales para Argentina, en alguna de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t .

BRA_{ijt} = *Dummy* de preferencias comerciales para Brasil, en alguna de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t .

PRY_URY_{ijt} = *Dummy* de preferencias comerciales para Paraguay ó Uruguay, en alguna de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t .

$CentroAmerica_{ijt}$ = *Dummy* de preferencias comerciales para Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua ó Panamá, en alguna de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t .

$Caricom_{ijt}$ = *Dummy* de preferencias comerciales para países de Caricom exceptuando Bahamas, en alguna de las subpartidas del grupo i que componen el grupo de bienes en el año t .

D_j = Distancia del país j a Bogotá, medida en km.

TC_{jt} = Tasa de cambio por unidad de moneda del país j en el periodo t (calculada a partir de las tasas de cambio con respecto al dólar).

$SalidaMar_j$ = *Dummy* que vale 1 si los países no tienen salida al mar y 0 si tienen salida al mar.

$Lengcom_j$ = *Dummy* que vale 1 si el español es el idioma o uno de los idiomas oficiales del país j .

$Frontcom_j$ = *Dummy* que vale 1 si el país j tiene frontera terrestre con Colombia.

$Isla_j$ = *Dummy* que vale 1 si el país j es una isla y 0 si no lo es.

$\sum \theta_i$ = Sumatoria de factores fijos a la industria.

$\sum \theta_t$ = Sumatoria de factores fijos en el tiempo.

μ_{ijt} = Término de error asociado con el carácter estocástico de la variable endógena.

Los parámetros β son las constantes que se busca estimar.

RESULTADOS

Las variables de control clásicas presentan los signos esperados, a excepción del área, que se incluyó como proxy de la dotación de recursos y se esperaba que resultara positiva. Las variables que amplían el modelo -costos de transporte, distancia y aranceles como medidas de resistencia al comercio- tienen los signos negativos esperados, y el índice de infraestructura tiene un coeficiente estimado positivo y significativo.

En la tabla 30 se muestran los resultados de las regresiones por partida. La columna I muestra los resultados incluyendo el índice de infraestructura y la columna II sin incluirlo.

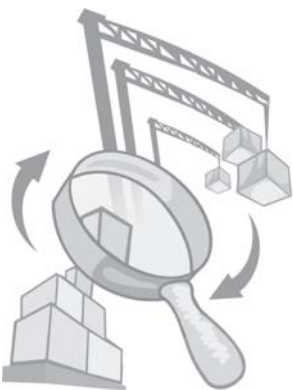


TABLA 30.
REGRESIONES AGREGACIÓN A 4 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN EN LOGARITMOS

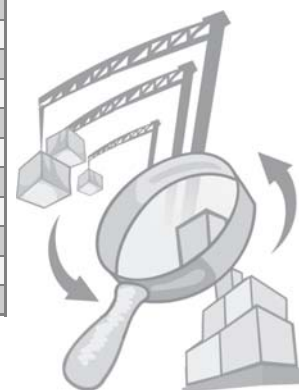
Variables	Lnimpfob	
	(I)	(II)
LnPIB	0,604***	0,529***
	(0,010)	(0,007)
LnPob	0,224***	0,249***
	(0,013)	(0,010)
LnTc	-0,009***	-0,006**
	(0,003)	(0,003)
LnCif/Fob	-3,243***	-3,233***
	(0,021)	(0,017)
LnDistancia	-0,579***	-0,470***
	(0,020)	(0,017)
Inf	0,053***	
	(0,012)	
LnArea	-0,159***	-0,135***
	(0,007)	(0,006)
Arancel promedio	-0,009**	-0,005*
	(0,004)	(0,003)
CAN	0,145***	0,247***
	(0,038)	(0,035)
MEX	-0,138***	-0,142***
	(0,043)	(0,038)
CHL	0,965***	1,131***
	(0,145)	(0,126)
ARG	0,077	0,373***
	(0,165)	(0,097)
BRA	0,502***	0,633***
	(0,095)	(0,069)
PRY-URY	1,021*	1,268***
	(0,566)	(0,431)
Centro América	0,968***	0,863***
	(0,207)	(0,189)
Caricom	-0,087	-0,956***
	(0,274)	(0,116)
Lengcom	0,190***	0,221***
	(0,026)	(0,023)
Frontcom	0,134***	0,173***
	(0,036)	(0,032)
Isla	-0,528***	-0,453***
	(0,032)	(0,019)
Salida al mar	-0,172***	-0,102***
	(0,038)	(0,026)
Constante	-2,648***	-1,643***
	(0,335)	(0,200)
Observaciones	97.007	154.583
Numero de partidas a 4d	1.224	1.233
R-Cuadrado ^a	0,33	0,31

Errores estándar robustos entre paréntesis.

* Significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

a. No incluye la parte del error explicada por los efectos fijos en la industria.

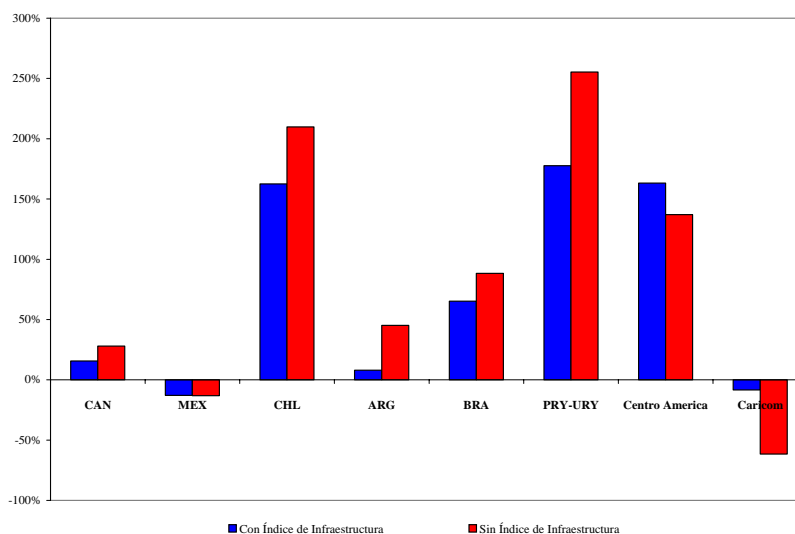
Los efectos fijos por industria y tiempo se omiten en la tabla.



Los costos de transporte tienen una elasticidad relativamente alta y significativa: una reducción del 1% en los costos de transporte incrementaría en 3,2% las importaciones promedio por partida de Bogotá-Cundinamarca, lo que contrasta con un incremento de las importaciones de Estados Unidos de alrededor del 5%. La distancia tiene un efecto similar: para dos países idénticos que sólo difieran en que uno está ubicado 10% más cerca de Bogotá, éste exportaría a Bogotá-Cundinamarca un 5% más en cada partida.

El coeficiente de la protección arancelaria se puede interpretar como una semielasticidad, es decir, una reducción del 10% en el arancel promedio efectivamente aplicado a un sector a cuatro dígitos (por ejemplo, del 20% al 10%) incrementaría sus importaciones entre un 9% y un 5%¹³. Frente a un incremento del 3% al 4% para el caso de Estados Unidos.

GRÁFICA 9
EFFECTOS PROMEDIO POR PARTIDA (4 DÍGITOS) DE LOS
ACUERDOS FIRMADOS POR COLOMBIA

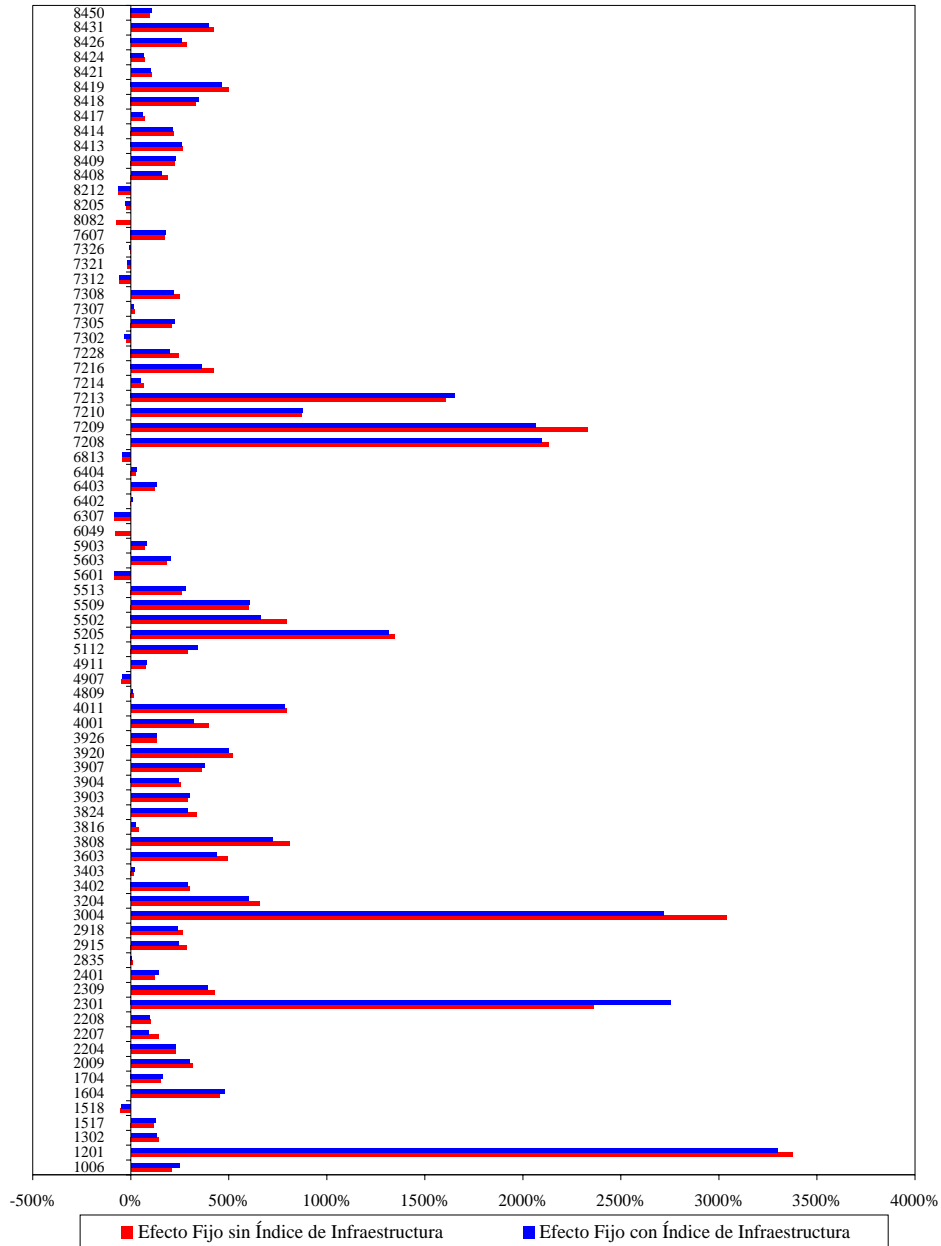


Por su parte, las preferencias comerciales de la mayoría de los acuerdos han tenido efectos positivos sobre el comercio, excepto el TLC con México y el acuerdo de alcance parcial con Caricom, lo que sugiere una baja utilización de estos últimos acuerdos. Como se puede apreciar en la gráfica 9, un tratado de libre comercio como el de la CAN tendría un efecto de entre 28% y 15,6%, el TLC con México tiene efectos negativos, mientras que los acuerdos con Chile, Brasil, Paraguay, Uruguay y Centro América tienen efectos relativamente altos.

¹³ El cálculo de la semielasticidad es el siguiente: $\%Y = 100 \cdot \%X$ donde $\%X$ es el coeficiente estimado de X .

GRÁFICA 10

EFFECTOS FIJOS ESTIMADOS PARA LAS PARTIDAS SENSIBLES DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA



La gráfica 10 muestra los efectos fijos estimados de algunas partidas sensibles para Bogotá y Cundinamarca (el listado completo se presenta en el Anexo 14), y corresponden al efecto de las variables que se omitieron en el análisis: existencia de barreras no arancelarias, preferencias de los consumidores, competitividad no explicada por el modelo, etc. (Lederman y Özden 2004). Como se observa los resultados son variados por sectores pero, en general, son positivos y en algunos sectores son superiores al 1.000%.

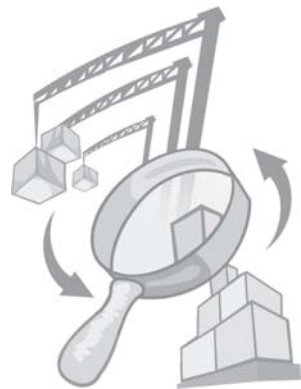


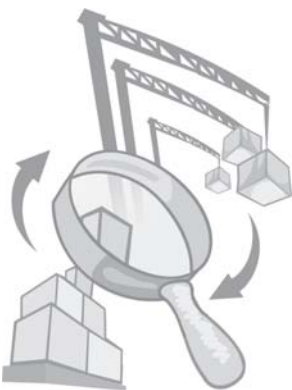
TABLA 31
REGRESIONES AGREGACIÓN A 2 DÍGITOS HS, ESTIMACIÓN QMLE-POISSON

Variables	Impfob	
	(I)	(II)
LnPIB	0,430*** (0,137)	0,543*** (0,104)
LnPob	0,472*** (0,159)	0,411*** (0,118)
LnTc	-0,005 (0,037)	-0,005 (0,035)
LnCif/Fob	-10,194*** (1,861)	-9,889*** (1,823)
LnDistancia	-1,051*** (0,119)	-0,894*** (0,169)
Inf	0,343*** (0,106)	
LnArea	-0,01 (0,089)	-0,058 (0,071)
Arancel promedio	-0,019 (0,017)	-0,022 (0,021)
CAN	0,822*** (0,093)	0,837*** (0,083)
MEX	-0,06 (0,240)	0,099 (0,244)
CHL	0,151 (0,235)	0,553** (0,219)
ARG	0,351* (0,204)	0,560*** (0,146)
BRA	0,816 (0,502)	1,059** (0,447)
PRY-URY	-1,630*** (0,545)	-1,324** (0,522)
Centro América	0,253 (0,660)	0,399 (0,627)
Caricom	-5,059*** (0,673)	-0,64 (0,710)
Lengcom	-0,202 (0,227)	-0,04 (0,233)
Frontcom	-0,685** (0,331)	-0,342 (0,323)
Isla	0,255 (0,208)	-0,126 (0,175)
Salida al mar	-0,235 (0,309)	0,314 (0,282)
Constante	2,682 (2,188)	-0,674 (2,819)
Observaciones	39.786	69.833
Log-Pseudoverosimilitud	-4.08E+10	-6.12E+10

Errores estándar robustos entre paréntesis.

* Significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

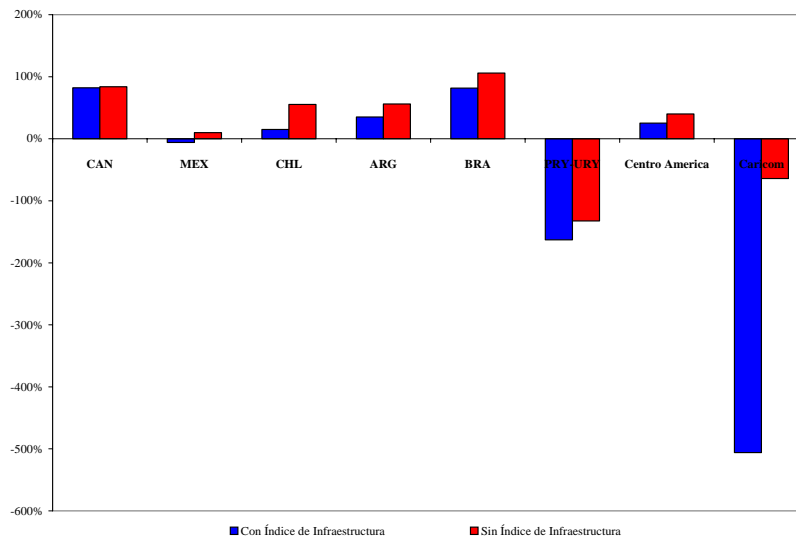
Los efectos fijos por industria y tiempo se omiten en la tabla.



La tabla 31 presenta los resultados que se obtuvieron con el método QMLE-Poisson. Las elasticidades de los costos de transporte y de la distancia son ahora mucho más altas. Además, puesto que con este método se asignan probabilidades positivas a los casos en los que no hay comercio, el efecto de las barreras comerciales se estima apropiadamente y el efecto de los aranceles cambia considerablemente: una reducción del 10% en el arancel promedio aplicado a un capítulo incrementaría las importaciones de este sector entre el 19% y el 22%.

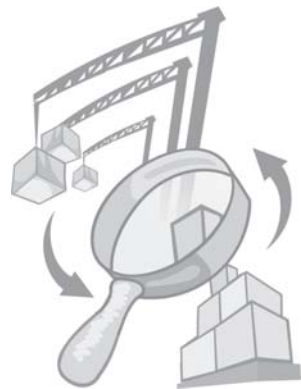
Las variables tradicionales y el índice de infraestructura mantienen su signo positivo y significativo, en contra de lo esperado; el área de los países mantiene el signo negativo pero ya no es significativa, igual que las demás variables geográficas y culturales¹⁴. Tampoco es significativa la tasa de cambio bilateral, aunque arroja el signo esperado.

GRÁFICA 11
EFFECTOS PROMEDIO POR CAPÍTULO (2 DÍGITOS) DE LOS
ACUERDOS FIRMADOS POR COLOMBIA



Igual que en el caso anterior, los acuerdos muestran efectos positivos sobre el comercio, excepto los acuerdos de alcance parcial con Caricom y Paraguay-Uruguay, y a diferencia del caso anterior los del acuerdo de México son muy bajos. Mientras que los de un tratado similar al de la CAN serían mayores, alrededor del 82%.

¹⁴ Excepto la frontera común, que es significativa si se incluye el índice de infraestructura pero no lo es si no se lo incluye, de modo que este resultado no es robusto.



SERVICIOS SENSIBLES: SALUD Y EDUCACIÓN

En esta sección analizamos los dos sectores de servicios sensibles que identificamos con el modelo: salud y educación; en particular, examinamos los efectos de los acuerdos de propiedad intelectual sobre la salud y la identidad cultural de la población de Bogotá.

La negociación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia (junto a Ecuador y Perú, y Bolivia como observador) y Estados Unidos contempla los temas usuales: el acceso de bienes y servicios y las disciplinas, entre ellas las normas de protección a la propiedad intelectual (PPI).

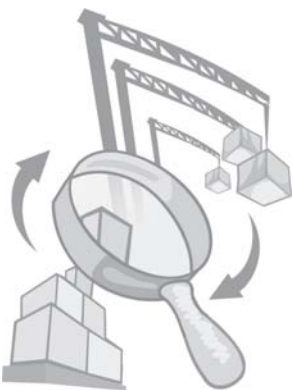
El tema de la PPI ha ganado importancia en los tratados internacionales de comercio debido a que los países desarrollados quieren mantener la exclusividad de los desarrollos científicos y tecnológicos de sus empresas e instituciones de investigación durante un tiempo prolongado, para asegurar su liderazgo y percibir ganancias de monopolio.

En esta era de la información, el conocimiento se ha convertido en el principal instrumento de la competencia entre empresas y naciones, hasta tal punto que la OMC incluyó como uno de sus pilares constitutivos el acuerdo sobre aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC). Este acuerdo da uniformidad a la legislación de propiedad industrial en todos los países miembros bajo estándares mínimos, cuyo cumplimiento es un prerequisite para establecer relaciones comerciales.

Colombia forma parte del acuerdo ADPIC, junto a 147 países. En 2000, mediante la Decisión 486, la CAN ajustó la normatividad andina sobre PPI a los dictados de la OMC, de modo que la actual legislación nacional sobre patentes, marcas, derechos de autor y demás instrumentos de PPI concuerda con los estándares internacionales. También existe una decisión común de los países andinos sobre derechos de autor, la número 451, que recoge lo que estableció el Convenio de Berna sobre el particular. En Colombia, la Ley 23 de 1994 formaliza lo que se acordó.

En las negociaciones del TLC, Estados Unidos ha hecho varias peticiones que buscan ampliar la PPI establecida en la legislación internacional. Pide que los países andinos establezcan normas que hagan más restrictivo el acceso al conocimiento científico y tecnológico. Por ello, si el conocimiento es un factor clave para el crecimiento económico, hay que precisar los costos de endurecer la PPI, para definir criterios claros de argumentación en la mesa de negociación.

Este capítulo examina los costos de aceptar las peticiones de Estados Unidos y sus consecuencias sobre la salud, la educación y la identidad cultural de los habitantes del Distrito Capital. En la primera sección se analiza el impacto sobre el acceso a medicamentos en los distintos segmentos del mercado farmacéutico. En la segunda sección se exploran los posibles efectos del



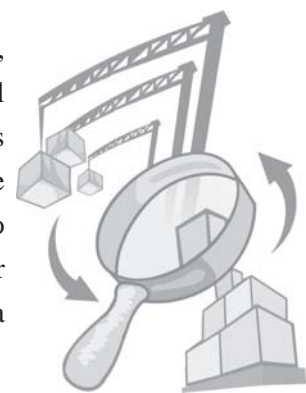
fortalecimiento de la PPI sobre dos aspectos claves del desarrollo económico y social: la educación y la identidad cultural. En la sección final se presentan las conclusiones y se hacen algunas recomendaciones para los negociadores del TLC.

PATENTES Y PROTECCIÓN DE DATOS

Estados Unidos aspira a fortalecer la PPI en sus dos dimensiones básicas: duración y alcance. Con respecto a la duración, se debe tener en cuenta que el acuerdo ADPIC establece un plazo de 20 años para la protección mediante patentes. Estados Unidos busca que los tres países andinos cambien su legislación y compensen a sus compañías farmacéuticas y químicas por la demora de las oficinas gubernamentales para otorgar las patentes o conceder los permisos de comercialización de medicamentos o productos químicos. En lo que respecta al alcance de las patentes, la legislación vigente contempla tres requisitos básicos para proteger los avances tecnológicos: novedad, altura inventiva y aplicación industrial. Estados Unidos pretender modificar estos principios fundamentales para que se patenten productos o procesos que no los cumplan, como los medicamentos, protegidos o no, pero para los que se descubra un uso diferente al original. El Ministro de Comercio, Industria y Turismo ha afirmado que Colombia no aceptará este punto por ningún motivo; además, no está incluido en la propuesta que los negociadores andinos entregaron a Estados Unidos en la octava ronda de negociaciones. Por esa razón, aquí no lo consideramos en el análisis de las repercusiones del posible TLC.

Por otra parte, Estados Unidos ha solicitado que Perú y Ecuador adopten la protección que Colombia ya concede (por cinco años) a los datos de prueba que los laboratorios farmacéuticos presentan a las autoridades sanitarias para obtener el permiso de comercialización de medicamentos. Y que sea obligatorio que la oficina de registro de medicamentos consulte a la oficina de patentes acerca de si existe o no protección antes de conceder el permiso de comercialización a un nuevo producto, lo que es conocido como "link patente - registro".

Estos temas tienen implicaciones sobre la producción y comercialización de medicamentos, como muestran los estudios de la Organización Panamericana de la Salud (OPS/OMS)¹⁵ y del Centro de Investigaciones para el Desarrollo de la Universidad Nacional de Colombia¹⁶. Ambos estudios señalan que el reforzamiento de la PPI dificultará el acceso a medicamentos porque aumentará el poder de mercado de las compañías farmacéuticas innovadoras al retardar o imposibilitar la introducción de productos genéricos. Este poder de mercado llevará a mantener precios más altos para los medicamentos exclusivos durante el tiempo de prolongación de la



¹⁵ Organización Panamericana de la Salud (2004).

¹⁶ CID (2005).

PPI y, además, debido también al desplazamiento de la industria de capital nacional que no podrá competir oportunamente ante la protección de los datos de prueba. La disposición de que las respectivas oficinas de patentes y de vigilancia sanitaria establezcan el vínculo entre patente y registro tendrá el mismo efecto de retardo sobre la competencia de medicamentos genéricos.

En la siguiente sección se resumen los resultados del estudio del CID sobre la compensación en la duración de la protección, la protección de datos de prueba y el vínculo patente-registro, para los dos grandes segmentos del mercado farmacéutico: el mercado privado y el mercado institucional. El primero corresponde a las compras de medicamentos en farmacias privadas, por cuenta de los usuarios (sin reembolso) o de la EPS a la que esté afiliado (con reembolso); según la empresa que levanta estadísticas más confiables del sector, este segmento cubre el 67% del mercado total y se lo denomina privado. La otra porción del mercado (33%) corresponde a las compras que realizan las EPS y otras entidades del sistema de salud en sus diferentes regímenes y se lo conoce como institucional.

CÁLCULO DEL IMPACTO

El CID elaboró una metodología para estimar el costo de las medidas anteriores para los segmentos del mercado de medicamentos del Distrito Capital. Para cualquiera de ellos, el impacto equivale al mayor valor de la factura total ocasionado por cada una de las medidas de fortalecimiento de la PPI.

El escenario básico corresponde al efecto de la PPI sin TLC y el escenario 1 a la prolongación de la duración de la patente por la compensación de demoras administrativas.

$$\Delta \text{ Factura} = (\text{Diferencial de precios})(\text{Valor factura año } n)(\% \text{ mercado exclusivo}).$$

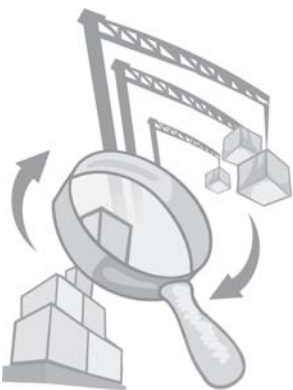
Diferencial de precios = Precio promedio medicamentos de marca - Precio promedio medicamentos genéricos = 67,3%, según el estudio de Fedesarrollo.

$$\text{Valor factura año } n = (\text{Valor factura año } n-1)(1 + \% \text{ crecimiento del mercado}).$$

% crecimiento del mercado = 3,9% anual mercado privado; 1,4% anual mercado institucional.

% mercado exclusivo = (% mercado exclusivo año n-1)(1 + % crecimiento anual mercado exclusivo). Se fijó un tope del 50% del mercado en condiciones de exclusividad para el año 2014, de acuerdo con experiencias internacionales.

% mercado exclusivo en el año 0 = 2%, según diversas fuentes.



% crecimiento mercado exclusivo = comienza con el 5% del valor de los medicamentos nuevos factura año n y llega hasta el 70% de los medicamentos nuevos, como tope.

% medicamentos nuevos cada año = 6%.

- ♦ Escenario 1: Propuesta presentada por los países andinos. De acuerdo con los anuncios públicos del Ministro de Comercio de Colombia, contempla una compensación en la duración de la patente por demoras en las oficinas gubernamentales (2 años); y una protección de datos de prueba por 3 años, limitada a productos estrictamente nuevos, a partir del 2014; y publicación de las solicitudes de registro efectuadas al INVIMA (vínculo patente-registro).
- ♦ Escenario 2: Únicamente compensación en la duración de la patente por demoras administrativas. Se suponen dos años adicionales de duración efectiva de la patente.
- ♦ Escenario 3: Únicamente efectos del vínculo patente-registro. Se suponen tres años adicionales de duración efectiva de la patente, por demora en la entrada de medicamentos genéricos.
- ♦ Escenario 4: Únicamente protección de datos de prueba 5 años (Decreto 2085). Se calculan los efectos de la continuación de la aplicación del decreto en Colombia (Efecto Madrid), para lo cual se parte de los siguientes datos: Nivel inicial del mercado con protección de datos de prueba: 0,54% del valor total del mercado, de acuerdo con información de INVIMA y de AFIDRO. Porción de productos nuevos con protección de datos: se parte del 10% año inicial y se llega al 30% como tope.

COSTOS DIRECTOS PARA EL CONSUMIDOR

El paciente asume en últimas el costo de los medicamentos, bien sea que los compre directamente con dinero de su bolsillo o que los suministre la EPS, excepto quienes no están afiliados a ninguna institución del sistema de salud y los deberían recibir como vinculados, sin pagar cuota alguna. Pero, por simplicidad y sin sacrificar rigor, se puede considerar que el consumidor (paciente) sufre un impacto directo por lo que ocurra con los precios del mercado privado del medicamento. De acuerdo con el modelo descrito, el impacto sobre el mercado privado sería el que se presenta en la tabla 32.

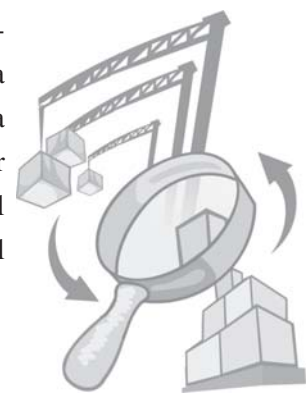


TABLA 32
IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO PRIVADO
(MILES DE DÓLARES)

Escenario	Año	2005	2015	2030	2040
Básico		5.136	62.854	174.336	255.589
Acumulado		5.136	301.32	2.238.475	4.403.141
Escenario 1		1.206	4.91	31.38	46.006
Acumulado		1.206	9.26	354.321	743.961
Escenario 2		0	7.529	34.867	51.118
Acumulado		0	16.29	330.591	763.524
Escenario 3		0	7.529	52.301	76.677
Acumulado		0	16.29	476.972	1.126.372
Escenario 4		2.546	29.463	52.301	76.677
Acumulado		2.546	195.298	803.723	1.453.123

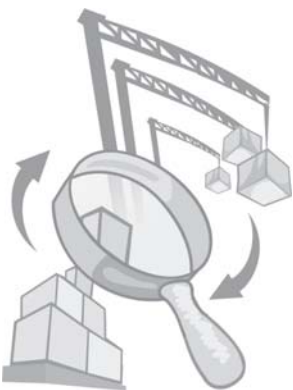
Fuente: CID, 2005.

Como se observa en la tabla 32, el escenario básico muestra que la actual legislación de PPI que aplica Colombia en virtud de su adhesión al ADPIC ya tiene un costo para los consumidores, incluido en los precios que los titulares de la exclusividad pueden fijar a sus productos. De acuerdo con la filosofía de la PPI, este es el costo que la sociedad debe asumir a cambio de las innovaciones científicas y tecnológicas. En este escenario sólo se toma en cuenta la duración efectiva de la protección, en 10 años, y ningún efecto del TLC.

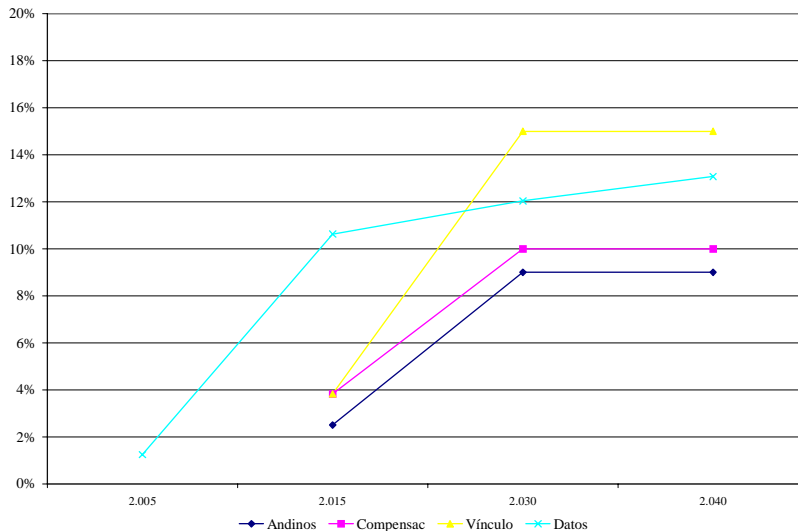
Los demás escenarios captan los efectos de las medidas mencionadas; el más oneroso es el de conservar la protección de datos que rige actualmente, cinco años. El escenario que capta la propuesta andina es el de menor impacto considerado individualmente, aunque se debe tener en cuenta que el mayor valor de la factura farmacéutica se debe agregar al que ocasiona el hecho de pertenecer al ADPIC, por lo cual se convierte indudablemente en lo que ha dado en llamarse un ADPIC-PLUS, es decir, fortalecido.

La encuesta sobre capacidad de pago que realizó el CID para Planeación Distrital muestra que los ingresos de los bogotanos son bajos y que se distribuyen mayoritariamente entre vivienda, alimento y transporte (65%), con un 8% para educación y un 6% para salud. Si los precios de los medicamentos se incrementan de manera significativa, es claro que las condiciones de vida desmejoran, y que debe reducir otros consumos o sacrificar el acceso a soluciones de salud.

Las cifras anteriores, en dólares, quizá no dan una imagen clara de la magnitud del efecto ocasionado sobre el sistema de salud del Distrito, pues cualquier precio puede ser alto o bajo, y es necesario tener en cuenta la disponibilidad de recursos para pagarlo.



GRÁFICA 12
IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO PRIVADO
(PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN SIN ACCESO A MEDICAMENTOS)



Una manera de precisar el impacto consiste en determinar cómo se ven afectadas las personas en su acceso efectivo a la salud. La gráfica 12 muestra cuántas personas se verían privadas de acceso a medicamentos si el sistema de salud (las EPS) o ellas mismas no cubren los valores más altos de la factura por medicamentos. El cálculo se efectuó de la siguiente manera:

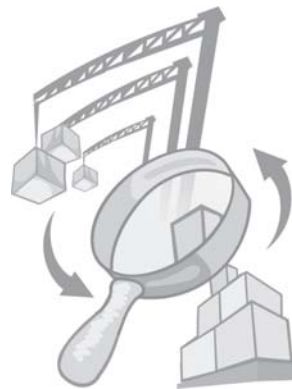
No. de personas sin acceso = Mayor valor factura a causa de la medida de PPI/Gasto per cápita en medicamentos.

Gasto per cápita inicial en medicamentos: 29 dólares¹⁷.

En la gráfica 12 es claro que con el paso del tiempo se ve afectado un mayor porcentaje de personas debido a las medidas solicitadas por Estados Unidos; la propuesta de los países andinos causa el menor impacto y llegaría al 15 por ciento de la población si se aceptara el vínculo patente-registro y la prolongación de la protección de los datos de prueba.

COBERTURA DEL SGSS (RÉGIMEN CONTRIBUTIVO)

Fuera del impacto directo sobre el consumidor que compra sus medicamentos en la farmacia, ya sea que le reembolsen parte o nada de la factura, el otro gran impacto del fortalecimiento de



¹⁷ De acuerdo con el Ministerio de la Protección Social, el gasto per cápita aumenta cada año de acuerdo con el aumento del mercado y del crecimiento de la población.

la PPI en el posible TLC Colombia-Estados Unidos recae sobre las entidades que conforman el Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS) establecido por la Ley 100 de 1993, es decir, las empresas prestadoras de servicios (EPS) que administran el régimen contributivo y las entidades oficiales que cubren el régimen subsidiado y los vinculados.

En este segmento institucional del mercado farmacéutico, el mayor valor de la factura implica una carga sobre el financiamiento del sistema. En esta sección primero se examina el efecto sobre la factura de compra de las EPS y luego el efecto sobre la Secretaría Distrital de Salud. Cabe señalar que los productos nuevos tienen menor penetración en este mercado que en el privado, debido al listado de medicamentos esenciales del Plan Obligatorio de Salud (POS). No obstante, el gasto en medicamentos que no se incluyen en ese listado es cada vez mayor (debido a las tutelas y recobros) y no se descarta la posibilidad de contemplar medicamentos patentados en el POS. Se estimó entonces que los productos nuevos introducidos cada año representan un 4% del mercado institucional.

Aquí, el valor del mercado farmacéutico refleja el gasto de las EPS en Bogotá, y es el resultado de multiplicar el número de afiliados al régimen contributivo en el Distrito por el gasto en medicamentos, que se estima en un 16% del valor de la UPC¹⁸. Los impactos de las medidas que analizamos se calcularon con el método descrito en la sección anterior y los resultados se presentan en la tabla 33.

Estos resultados indican que el mayor impacto sobre el mercado institucional sería el de mantener el Decreto 2085 tal y como está en la actualidad. Y el menor correspondería a la propuesta andina, aunque hay que recordar que este se añade al efecto de reconocer la PPI tal la define el ADPIC.

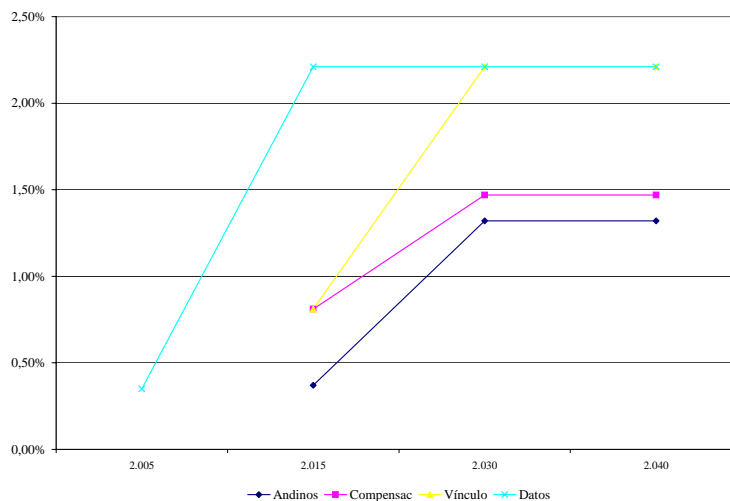
TABLA 33

IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO INSTITUCIONAL DE LAS EPS (PESOS)

Escenario	Año	2005	2015	2030	2040
Básico		3.382.563	33.770.231	113.979.332	190.461.619
Acumulado		3.382.563	166.760.550	1.339.317.015	2.867.509.204
Escenario 1		0	2.638.299	20.516.280	34.283.091
Acumulado		0	3.639.435	212.796.055	487.870.649
Escenario 2		0	5.804.258	22.795.866	38.092.324
Acumulado		0	10.809.935	203.918.569	509.557.007
Escenario 3		0	5.804.258	34.193.799	57.138.486
Acumulado		0	10.809.935	295.856.345	754.314.002
Escenario 4		1.445.277	15.829.796	34.193.799	57.138.486
Acumulado		1.445.277	101.025.619	467.956.681	926.414.337

¹⁸ Unidad de pago por capitación para el régimen contributivo

GRÁFICA 13
IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO INSTITUCIONAL
(PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN SIN ACCESO A MEDICAMENTOS)

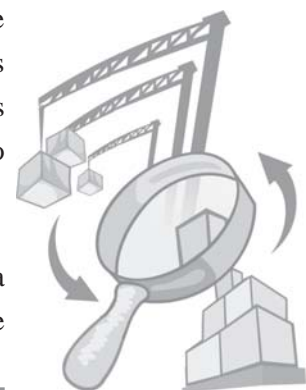


La gráfica 13 muestra el porcentaje de habitantes del Distrito que dejarían de tener acceso a medicamentos si el mayor valor de la factura ocasionado por las diferentes medidas solicitadas por Estados Unidos no fuera asumido por el sistema de salud. Los efectos se van haciendo mayores a medida que pasa el tiempo, y se estabilizan a partir de 2030. Como se observa en la gráfica 13, las medidas de la propuesta andina tienen el efecto menor y la prolongación del Decreto 2085 sobre protección de datos el mayor.

SECRETARÍA DISTRITAL DE SALUD (SDS)

En el Distrito Capital, hay otra porción del mercado institucional que cubre la SDS, que está a cargo del régimen subsidiado y de los vinculados. De nuevo, hay que resaltar la posibilidad de que ingresen medicamentos patentados al POS y que, igual que en el régimen contributivo, los medicamentos no incluidos pueden cobrar mayor importancia en este segmento. Los productos nuevos pueden representar, entonces, un 3% del mercado de la SDS. El gasto farmacéutico equivale al producto del número de afiliados y vinculados por el 16% de la UPC¹⁹.

El crecimiento del gasto farmacéutico se determinó con base en la tasa de crecimiento de la población afiliada al régimen subsidiado y los vinculados. Esta tasa varía con el tiempo y se



¹⁹ La unidad de pago por capitación del régimen subsidiado o suma de dinero que cubre los costos de salud de una persona afiliada al régimen subsidiado es determinada anualmente por el gobierno nacional. Se estimó que el gasto en medicamentos es del 16% de la UPC.

estableció con base en los cálculos de un estudio realizado por el CID en 2002²⁰. Para el primer año de la serie se supuso que habría una cobertura total para subsidiados y vinculados. El crecimiento de la UPC se estimó usando el índice de precios al consumidor proyectado para cada año.

Se tomó un diferencial de precios de 70,1% porque el efecto de las compras conjuntas aumenta dicho diferencial, que para los otros escenarios es del 67,3%. La evaluación de los datos de las compras conjuntas de la SDS para 2003 y 2004 indica que, en general, la reducción es mayor para los medicamentos que tienen competencia que para los que tienen exclusividad. Para 2004 el promedio ponderado por unidades dio una diferencia del 18% con respecto al precio al distribuidor de los medicamentos que tienen competencia y de sólo el 0,19% para los exclusivos. Por otra parte, la Secretaría Distrital de Salud reporta que para 234 medicamentos negociados en 2002 y 2003, hubo una reducción consolidada de precios, en términos constantes, del 8,6% en promedio²¹.

Se puede entonces inferir que la existencia de competidores reduce en un 67,3% el precio de un medicamento y que el mecanismo de compras conjuntas reduce en un 8,6% los medicamentos que tienen competencia²². Del cálculo siguiente resulta un diferencial de precios del 70,1%. Aplicando estos supuestos y siguiendo el método de cálculo general se obtuvieron los resultados que se presentan en la tabla 34.

TABLA 34
IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, MERCADO INSTITUCIONAL DE LA SDS
(PESOS)

Escenario	Año	2005	2015	2030	2040
Básico		1.517.748	10.779.537	31.579.994	47.276.001
Acumulado		1.517.748	10.779.537	61.894.609	92.690.469
Escenario 1		0	842.151	5.684.399	8.509.680
Acumulado		0	842.151	11.141.030	16.684.284
Escenario 2		0	2.414.167	6.315.999	9.455.200
Acumulado		0	2.414.167	12.378.922	18.538.094
Escenario 3		0	2.414.167	9.473.998	14.182.800
Acumulado		0	2.414.167	18.568.383	27.807.141
Escenario 4		592.981	5.052.908	9.473.998	14.182.800
Acumulado		592.981	5.052.908	18.568.383	27.807.141

Fuente: CID, 2005.

²⁰ Ver Ministerio de Salud (2002).

²¹ Secretaría Distrital de Salud (2004).

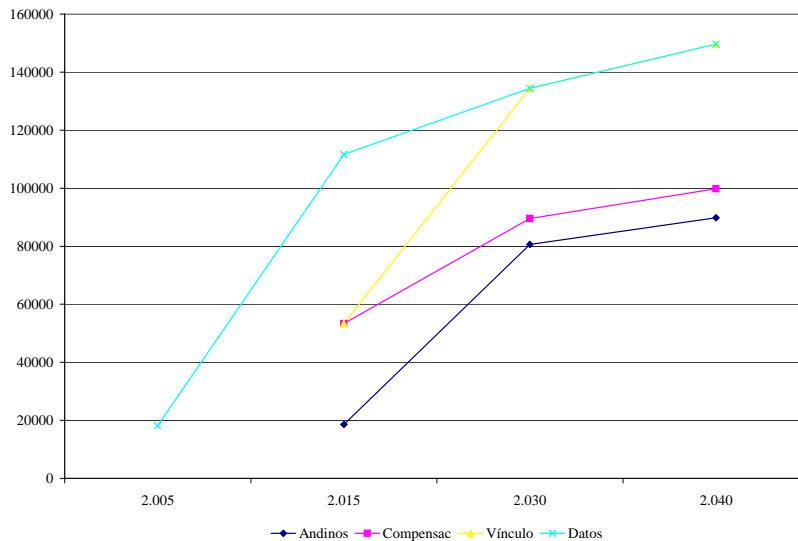
²² La reducción para los medicamentos exclusivos es prácticamente nula.

Los resultados de este mercado corroboran los hallazgos para los otros segmentos del mercado de Bogotá: el escenario de protección a datos de prueba sigue siendo el de mayor impacto y el de los países andinos el menor.

Interesa en particular la magnitud del mayor valor que tendría que pagar la SDS por el encarecimiento de los medicamentos incluidos en el programa de sus instituciones, puesto que si en el 2003 el valor de las necesidades ascendía a \$192 mil millones de pesos, el 1,51 por ciento de esa suma correspondía a la remuneración del poder de mercado de los proveedores farmacéuticos. Con la aceptación de las peticiones de Estados Unidos en la negociación del TLC, ese porcentaje podría subir hasta un 14,7 por ciento en 2050.

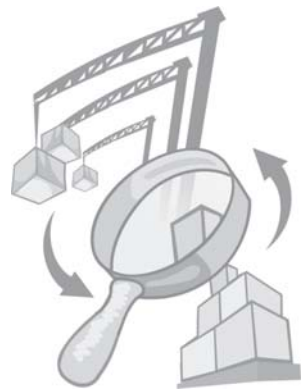
Este monto se puede apreciar mejor si se expresa en términos del número de pacientes a los que no podría suministrar medicamentos si la SDS no logra incrementar el presupuesto para cubrir el costo mayor de la factura, número que se representa en la gráfica 14 para cada escenario.

GRÁFICA 14
IMPACTO DEL AUMENTO DE LA PPI EN EL TLC, SECRETARÍA DISTRITAL DE SALUD
(NÚMERO DE PERSONAS SIN ACCESO A MEDICAMENTOS)



Fuente: cálculos con base en CID, 2005.

Es claro que el mayor impacto lo producen dos medidas, independientes entre sí, el mantenimiento del Decreto 2085 tal como está hoy en día, que en 2040 llevaría a que la SDS no suministrara medicamentos a cerca de 150 mil personas si la entidad no pudiera incrementar el



rubro presupuestal correspondiente²³. La vinculación entre patente y registro tendría ese mismo impacto.

DERECHOS DE AUTOR

En esta sección se examinan los efectos del fortalecimiento de la PPI sobre la educación y la identidad cultural de los ciudadanos del Distrito Capital.

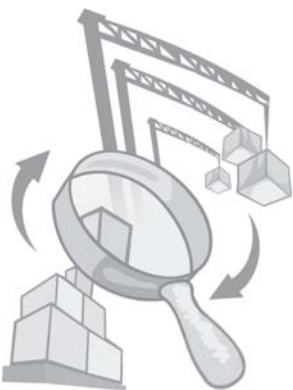
La legislación sobre derechos de autor de los países andinos se deriva de la tradición latina que reconoce dos componentes: los morales y los patrimoniales. La titularidad de la obra protegida yace en la consideración de que el creador es una persona natural. Para transferir la titularidad, en Colombia se requiere escritura pública o documento privado reconocido ante un notario e inscrito en el Registro Nacional de Derecho de Autor. En Estados Unidos rige una norma de origen anglosajón enfocada hacia los copyrights, cuyo titular puede ser una persona jurídica: una firma o una corporación. Estas compran los derechos a los autores originales y desaparece el creador, pues la legislación no reconoce los derechos morales. Basta un contrato de trabajo o de servicios para que se transfiera la titularidad. Así, las multinacionales del entretenimiento son las mayores poseedoras de la propiedad intelectual, y usufructúan los resultados económicos.

La asimetría entre los dos sistemas es evidente, pues si se aplica el principio norteamericano los futuros creadores nacionales corren en riesgo de perder la titularidad de los derechos, y de los resultados económicos, cuando firmen contratos de creación con una firma de Estados Unidos.

La normatividad colombiana, Ley 23 de 1993, protege las obras literarias, dramático-musicales, coreografía, pantomima, bellas artes, audiovisuales, la fotografía, arte aplicado a la industria, antologías, compilaciones, obras arquitectónicas, la disposición o selección de bases de datos (no los datos en sí), los intérpretes y ejecutantes de obras, productores de fonogramas, organismos que difunden contenidos (radio y TV) y los programas de computador (software). La normatividad de Estados Unidos no reconoce los derechos de los intérpretes y ejecutantes.

En la negociación, Estados Unidos aspira a que los tres países andinos orienten su legislación hacia los copyrights, lo que implica abandonar la protección de los derechos morales, es decir, el reconocimiento de la autoría del autor a perpetuidad. Además, buscan prolongar la vigencia de la protección a noventa años, cuando la legislación andina tan sólo reconoce cincuenta y la colombiana ochenta, después de la muerte del autor. Cuando el derecho patrimonial se ha

²³ Cabe recordar que esta fue la causa del impasse con el negociador colombiano Luis Ángel Madrid, quien en la mesa de negociación planteó que Colombia no modificaría el Decreto 2085, ni siquiera para postergar su vigencia a partir de 2014, como proponían los otros países andinos.



cedido mediante un contrato a una persona jurídica, la obra se vuelve de dominio público cincuenta años después de la muerte del autor.

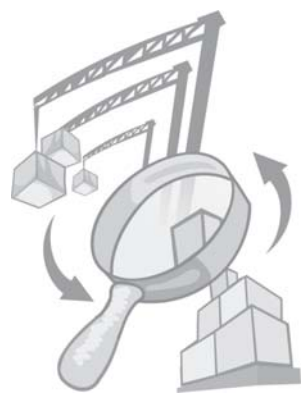
EFFECTOS SOBRE LA ECONOMÍA Y LA IDENTIDAD CULTURAL

La sociedad de la información mencionada al comienzo de este capítulo ha invadido todo el espectro de actividades sociales y, con ello, las relaciones de mercado penetran ámbitos inimaginables hace apenas unas décadas. El campo de la cultura no escapa a ese fenómeno y su manifestación más clara es la conformación de lo que se denominan "industrias culturales".

Las industrias culturales constituyen una nueva forma de concebir las expresiones culturales de los pueblos, que se consideran como procesos productivos y se incorporan en una cadena insumo-transformación-producto-mercado-consumo/ganancia. Desde ese punto de vista, forman parte de un proceso cuyo insumo fundamental es el conocimiento y la capacidad para crearlo. La ventaja competitiva ya no radica solamente en la posesión del conocimiento creado ("producido") sino en la capacidad para generarlo y desarrollarlo. No obstante, los resultados de la creación se manifiestan como contenidos, y para que lleguen a sus usuarios requieren un medio. La tecnología actual ha desarrollado los medios digitales que utilizan el satélite, el espacio electromagnético o el cable, de propiedad de los países desarrollados. Surge entonces una ruptura entre creación y circulación, que lleva al intercambio: la ruptura creada por la propiedad de la tecnología, que no es generada por los países en desarrollo.

Se podría decir que en un polo está el conocimiento y en el otro la tecnología para desarrollarlo y ponerlo en circulación. Esta tensión es el centro de la discusión sobre PPI, pues esta asimetría lleva a que los países desarrollados sostengan que para dinamizar la sociedad de la información es necesario desarrollar y fortalecer las instituciones de PPI, en este caso los derechos de autor o copyright, que incentivan la inversión en creación y garantizan los contratos de creación de obras, de manera que el capital intangible contribuye a elevar el PIB y se convierte en fuente de empleo y competencia en el mercado globalizado.

El contenido de las negociaciones sobre derechos de autor en el TLC adquiere su estatus real a partir de estas premisas. Se trata de establecer las reglas que regirán la inversión y el comercio de este tipo de industrias en los próximos años, las cuales abarcan la industria editorial, el cine, la radiodifusión, la televisión, las obras escénicas, las artes visuales y el diseño de contenidos publicitarios, es decir, todo el conjunto de creaciones que se pueden proteger mediante este instrumento de PI. Para los países andinos, lo esencial son los contenidos y esto son los que se deben proteger, buscando mantener el control del creador, garantizando las medidas tecnológi



cas de protección, es decir, la codificación de los contenidos, para lo que se requiere la tecnología, como Internet, por ejemplo²⁴.

Así como el Distrito Capital es el mayor proveedor de servicios del país, lo es también de este tipo de industrias, incluido el desarrollo de software. De modo que modificar la legislación colombiana para homologarla con la de Estados Unidos implica el riesgo de ceder los derechos de los creadores originales e intérpretes en las negociaciones de estos productos, que dejarían de generar ingresos al Distrito Capital, perdiendo también una fuente posible de crecimiento.

Aunque la negociación de estos temas tiene efectos económicos, no son menos importantes los efectos sobre la identidad cultural. El punto en discusión es si se debe dar prioridad a la preservación de la cultura como base de la identidad nacional, frente al riesgo uniformar los contenidos. La literatura acerca de estos debates reconoce las ventajas de la diversidad. En términos de la teoría económica del crecimiento endógeno, esto equivale a afirmar que una mayor variedad de conocimientos y culturas a disposición de la población mundial, es decir, un aumento del acervo de ideas, abre nuevas oportunidades de inversión y, en consecuencia, nuevas fuentes de crecimiento económico²⁵. Así, las posibilidades de desarrollo se amplían. La estrategia de desarrollo no puede consistir únicamente en aumentar el ahorro y la educación, sino en poner a circular ideas, usarlas y recibir la recompensa adecuada por generar esas ideas²⁶.

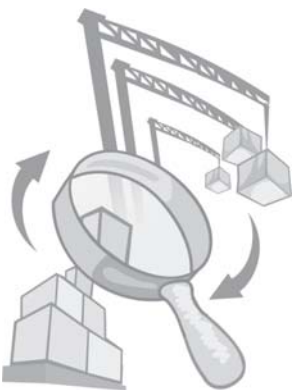
En el campo de la economía industrial, Dasgupta y Stiglitz han teorizado el caso en el que varias firmas toman un complejo de decisiones²⁷. Y lo que importa son las consecuencias de esas decisiones. Por ejemplo, cada firma debe decidir cuánto gastar en I&D y qué estrategias de investigación debe seguir, entre las que está disponibles. Las estrategias de investigación difieren dependiendo de las fechas en que tiene éxito el proyecto y de los conocimientos aprendidos, independientemente de los objetivos y procesos de otras firmas que investigan en la misma área. Cada una de esas decisiones tiene importantes consecuencias para la tasa agregada de progreso tecnológico, así como para la estructura industrial y la economía de mercado, por cuanto más "diseños" estén disponibles, mayor es la diversidad. Y con mayor diversidad, mayor producción. En suma, la diversidad cultural, que implica diversidad de conocimientos, es la base para la circulación de un mayor número de ideas, y esta amplía las posibilidades de producción social.

²⁴ En el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) se mantuvo el compromiso previo de Estados Unidos con Canadá de exceptuar las industrias culturales, y se aceptaron algunas reservas de México sobre cuota de pantalla, uso del español y limitaciones a la inversión extranjera.

²⁵ Romer (1992, 2).

²⁶ Cabe señalar que "ideas" no es sinónimo de capital humano, como aclara Romer. El capital humano corresponde a la capacidad de almacenamiento y procesamiento del individuo y al acervo de reglas y datos que cada persona posee. Las ideas, por su parte, responden a la capacidad de traducir reglas internas y datos de modo que puedan ser almacenados, replicados, transmitidos y utilizados por otros. Estas ideas son las que generan rendimientos crecientes en la producción (Romer, op. cit., 16).

²⁷ Dasgupta y Stiglitz (1980, 267).



En la negociación con Estados Unidos, los países andinos presentaron una propuesta de reserva cultural en la "mini ronda" de Washington, para mantener la protección de las industrias culturales y defender los contenidos frente al vehículo de transmisión; mantener la distinción entre los derechos de autor y los conexos de intérpretes y ejecutantes, y establecer una cuota de pantalla y de exhibición amplia, es decir, un alto porcentaje de programación de producciones nacionales en televisión y de obras cinematográficas locales en las salas de cine. La ley de televisión colombiana contempla una cuota del 70% en la franja triple A. El antecedente de este tipo de negociaciones es el TLC de Chile con Estados Unidos, en el que se fijó una cuota del 40%.

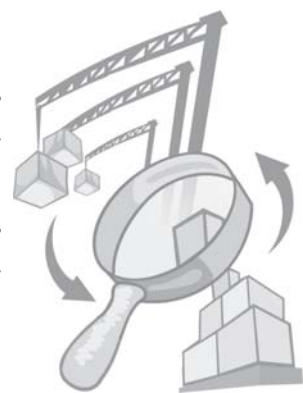
Lo ideal sería que este tema se tratara en un acuerdo multilateral, en el marco de la UNESCO, que reconozca la particularidad de los bienes y servicios culturales, y su importancia en el desarrollo de los pueblos para garantizar la autonomía de la legislación local. Pero el tema ya está en la mesa de negociación y el gobierno nacional está decidido a sacar adelante un acuerdo global. No se quiso establecer la excepción cultural para que no se consideraran los contenidos culturales como bienes comerciales. La reserva cultural, además de otorgar trato preferencial a los nacionales y establecer requisitos a la inversión extranjera o a la prestación de servicios culturales, garantiza que el gobierno pueda utilizar todos los instrumentos para proteger la identidad cultural nacional y preservar la diversidad cultural -para evitar una pérdida de valores e instituciones autóctonas-, y la producción y realización de obras que los transmiten, conservan y desarrollan.

EFFECTOS SOBRE EL ACCESO AL CONOCIMIENTO Y A LA EDUCACIÓN

Los desarrollos recientes de instrumentos de PPI cubren áreas que imponen barreras al acceso al conocimiento científico y tecnológico, como las herramientas de investigación, cuyo costo de acceso ha venido aumentando. No sólo los costos de reactivos y kits científicos, sino el diseño de equipos que utilicen suministros de una marca determinada -de alto costo, por demás- limitan la investigación médica, por ejemplo, la cual se debería adelantar a gran escala.

Pero no se trata tan sólo del costo de los equipos y materiales, sino también del acceso a revistas y bases de datos. En la sociedad de la información, el acceso al conocimiento requiere habilidades más complejas que el simple acceso a la información, pues se trata de datos codificados. Esas habilidades incluyen la capacidad para formar grupos estables de científicos y tecnólogos que asimilen los nuevos conocimientos y los desarrollen, y mantengan intercambios con miembros de comunidades tecnológicas y científicas del resto del mundo.

Esos intercambios se realizan a través de diversos medios, como las revistas especializadas que permiten difundir la producción de individuos y grupos y otorgan un sello de reconocimiento a



causa de un estricto proceso de recepción y selección de contribuciones mediante la evaluación por pares. Aquí se presenta una primera barrera de exclusión, pues muchas publicaciones internacionales de prestigio cobran una tarifa por la evaluación de los trabajos que se someten para publicación. Internet es una alternativa, pero carece del sello de prestigio y validez que otorgan los procesos de evaluación, aunque facilita la difusión de los materiales.

Las bases de datos administradas tienden a solucionar el problema de búsqueda de información de cierta calidad en la red, pero no eliminan la asimetría entre el comprador de la información y quien la suministra. El pago que se exige para acceder a ellas puede ser muy alto debido a que quien hace la compra no puede valorar *ex ante* el bien (o servicio) que está comprando. Esta es una falla de mercado prácticamente insalvable, a menos que la reputación del administrador de la base asegure su alta calidad, como J-Stor, por ejemplo. De todas maneras el trabajo científico se ve afectado cuando se interponen estos mecanismos de mercado, los que son especialmente onerosos para los países en desarrollo.

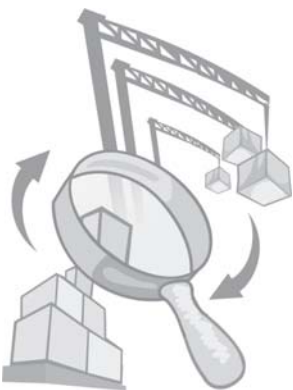
La legislación sobre la PPI de las bases de datos, especialmente las científicas, se ha desarrollado aceleradamente en Europa y Estados Unidos mediante los copyrights. Así se establece una tercera propiedad sobre el conocimiento contenido en las bases: el de sus dueños, diferente a la de sus creadores.²⁸ Esto impone una barrera adicional al acceso a la información y al conocimiento, y hace imposible participar en pie de igualdad en los grupos de investigación, lo que requiere ciertas capacidades y construcción de confianza. El modelo de ciencia abierta, propio de la comunidad científica, es sustituido por el modelo de investigación propietaria, con todas sus consecuencias para los países en desarrollo, que ven cada vez más lejos la posibilidad de cerrar la brecha y de investigar para resolver problemas pertinentes para el desarrollo. Bogotá debería adelantar acciones para que en la negociación se establezcan las reservas del caso en el uso de información con fines académicos o de investigación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La aceptación de las peticiones que Estados Unidos ha presentado en la negociación del TLC con los tres países andinos tendría graves consecuencias sobre los dos grandes temas que se examinan en esta sección.

En primer lugar, el reforzamiento de los estándares mínimos acordados en la OMC para proteger instrumentos de propiedad industrial como las patentes y la información no divulgada llevaría a que los habitantes del Distrito Capital enfrenten el riesgo de no poder acceder a los medicamentos necesarios. El aumento del poder de mercado causado por la

²⁸ David (2000).



compensación por demoras en otorgar una patente o conceder un permiso de comercialización aumentaría el valor de la factura total de los medicamentos que se consumen en el Distrito. Los individuos que los pagan de su bolsillo y las EPS tendrían que dedicar una mayor parte de sus ingresos corrientes a las compra de estos bienes. La Secretaría Distrital de Salud tendría que aumentar su presupuesto para adquirir medicamentos hasta en un 15% para mantener el cubrimiento actual (y más aún para aumentarlo) de los pacientes cobijados con productos farmacéuticos.

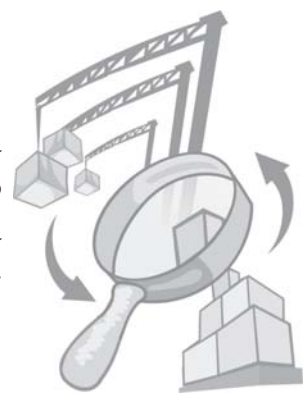
El componente de derechos de autor de la negociación del TLC también tiene riesgos para la población del Distrito Capital, en lo que respecta a la preservación de la identidad cultural y al acceso al conocimiento y a la educación.

Como vimos en este capítulo, el cambio de la legislación de origen latino por la legislación anglosajona podría llevar a que las grandes corporaciones del entretenimiento sean las que decidan los contenidos que circulan por los diversos medios de transmisión de información y las capacidades que hay que desarrollar para asimilarlos. Además, la ampliación del espectro de contenidos del conocimiento que son amparados por los instrumentos de PPI puede poner en riesgo el acceso de la población a la información y aún el desarrollo de las capacidades necesarias para utilizarla.

Por todo ello, es claro que los costos de aceptar las peticiones de Estados Unidos en estos temas son demasiado altos, tocan aspectos de los derechos fundamentales del hombre y no tienen beneficios muy claros para el Distrito Capital, frente a algunas concesiones que los negociadores colombianos puedan lograr en otros aspectos.

ESTRATEGIAS PARA LA PROTECCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS SENSIBLES ANTE EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

En esta sección se analizan las posibles consecuencias que se pueden derivar de una profundización de la apertura hacia adentro, que podría resultar del tratado de libre comercio con Estados Unidos y, las reformas que el Distrito Capital debería promover para enfrentar esta situación y el equilibrio y la reciprocidad. Es decir, en sentido estricto no se propone una estrategia de protección de los sectores de bienes y servicios.



BIENES

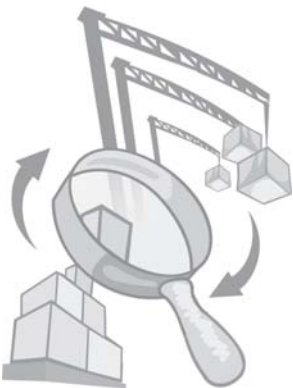
Los avances de la negociación han sido muchos y los logros de Colombia pocos, con excepción de obtener los niveles previos de liberalización arancelaria (no todos) que ya se habían establecido en el marco del ATPA-DEA, como respuesta al principio de responsabilidad compartida en la lucha contra el flagelo universal de las drogas. La diferencia es que las preferencias para ingresar al mercado norteamericano eran unilaterales y, ahora, como resultado de la negociación, se convierten en "recíprocas" para el mercado Colombiano. En sentido estricto, Estados Unidos lo recibe todo y se libera de la responsabilidad compartida como principio y obligación.

Pero, además, es indudable que la negativa de Estados Unidos a negociar las ayudas internas y otras medidas de efecto equivalente en el sector agropecuario implican una profunda distorsión anticompetitiva en el mercado interno norteamericano, y bloquea nuestras exportaciones. En contraprestación, Colombia hasta ahora no asegura la posibilidad de aplicar medidas equivalentes que protejan nuestro mercado, de manera que permitan volver a los niveles arancelarios consolidados en la OMC, así como mantener la libertad para manejar los mecanismos de estabilización de las bandas de precios establecidas en el área andina.

La negociación en bienes industriales y no industriales en lo que corresponde a las legislaciones anti-dumping, de competencia comercial y en materia sanitaria, no han ido más allá de lo que se logró en la OMC, asegurando que Estados Unidos no apliquen barreras no arancelarias, y que se controle el abuso de la posición dominante de mercado que ejercen las multinacionales, aceptando que la normativa comercial del tratado y la legislación colombiana puedan aplicar los controles necesarios, con base en el derecho nacional y con la participación de ciudadanos colombianos. En aumento o eliminación de los contingentes que limitan el acceso de cualquier exportación agrícola o industrial colombiana al mercado norteamericano es poco lo que se ha logrado, y tampoco se han definido los mecanismos de aplicación de salvaguardias automáticas, que se apliquen hasta los niveles arancelarios consolidados en la OMC, ante daños evidentes a la producción nacional.

El interés principal de Colombia es ganar acceso real al mercado norteamericano. Para ello es necesario mantener los regímenes especiales de importación y exportación (zonas francas, Plan Vallejo). Para el mercado interno, es indispensable mantener las prohibiciones y limitaciones a la importación a productos usados o reconstruidos (al parecer ya fue aceptada la importación de un amplio espectro de partidas arancelarias desde Estados Unidos, bajo ciertas condiciones).

Lo que se ha negociado hasta ahora no permite concluir que los intereses de nuestro país -con respecto a la promoción y el desarrollo de las exportaciones y a la protección del mercado interno ante la competencia espuria- estén debidamente representados. A este respecto, son



convenientes los comentarios que se incluyen en las tablas siguientes, que resumen los posibles resultados de la negociación y los intereses de las partes. En la primera columna se incluyen los temas de negociación en bienes, en la segunda y tercera, los intereses iniciales de Colombia y de Estados Unidos, en la cuarta el resultado esperado de acuerdo con la evolución de las rondas que se han realizado; en las dos últimas el balance por temas a favor de Estados Unidos o de Colombia.

TABLA 35
MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, ACCESO A MERCADOS, BIENES

Tema	Interés de Colombia	Interés de Estados Unidos	Negociación	Estados Unidos	CO
Bienes					
Origen	Laxo	Restringido	Restringido	X	
Arancel	Consolidado	Vigente	Vigente	X	
Costo fiscal	400' a 600'	SGP: 20-50' 75' a 125'	Desgravación total	X	
Normativa anti-dumping	Existe. No se aplica	Se aplica. Flexible	No se negociará. Flexible	X	
Salvaguarda (Textil)	No	Si	Si	Xp	

Cp: Parcial para Colombia Xp: Parcial para Estados Unidos.

TABLA 36
MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, ACCESO A MERCADOS, BIENES AGRÍCOLAS

Tema	Interés de Colombia	Interés de Estados Unidos	Negociación	Estados Unidos	CO
Bienes agrícolas					
Subsidios	Eliminarlos	Mantener	Se eliminarán. Reintroducción	Xp	Cp
Ayudas internas	Eliminarlas	Mantenerlas	No se negociarán	X	
OMEE	Eliminarlas	Mantenerlas	No se negociarán	X	
Bandas de precios	Mantener	Eliminarlas	Se eliminarán parcialmente otros mecanismos	Xp	Cp
Contingentes	Eliminar	Mantener	Aumentarán un poco	Xp	Cp
Normas sanitarias	Nacional débil	Nacional fuerte	No se negociará. Comité no vinculante	X	
Salvaguardas	Consolidación OMC	Solo hasta NMF. Pocos productos	NMF. Pocos productos	X	

Cp: Parcial para Colombia Xp: Parcial para Estados Unidos.

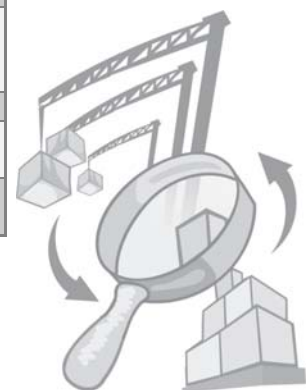


TABLA 37
MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, ACCESO A MERCADOS, OTROS

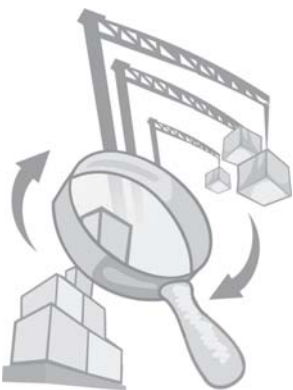
Tema	Interés de Colombia	Interés de Estados Unidos	Negociación	Estados Unidos	CO
Otros					
Seguridad alimentaria	Si	Si. Para ellos	No Colombia (negociación producto por producto). Si Estados Unidos	X	
Responsabilidad compartida	Reconocimiento asimétrico y cooperación	No	Nada	X	
SGP	conservar	Renunciar	¿Renunciar?	¿X?	
Fondos estructurales	Deberían existir	Cooperación. bilateral condicionada	No F Est. Sí coop. bilateral condicionada	X	
Solución diferente	Vinculante	No vinculante	No vinculante	X	
PYME:					
Trato nacional	Si	No	No habrá	X	

Cp: Parcial para Colombia Xp: Parcial para Estados Unidos.

Estas tablas sintetizan el marco para la adaptación de la economía de Bogotá-Región a la negociación. Bogotá- Región es un área geográfica poco exportadora y poco diversificada; las flores son el principal producto de exportación a Estados Unidos, la tasa de penetración de las importaciones es relativamente alta según los estándares internacionales y su balanza comercial es deficitaria. Y la producción local de bienes y servicios, principal fuente de suministro de la ciudad, es el área de mayor sensibilidad a los procesos de apertura.

Como hemos visto en estos dos primeros capítulos, el potencial exportador de Bogotá-Región es muy limitado, no sólo por su estructura productiva y su mediterraneidad sino, sobre todo, por la incipiente apertura del mercado norteamericano, especialmente en el sector agropecuario. No sería lícito concluir que las exportaciones potenciales pueden ser un motor del crecimiento, aunque puedan suplir algunos nichos de mercado, aunque la pérdida del beneficio arancelario en las flores podría ser un duro golpe. En cambio, hay fundamento para decir que la sensibilidad del mercado interno de Bogotá-Región podría aumentar en casi todos los sectores de bienes y servicios.

Los efectos sobre la producción regional de bienes agrícolas y no agrícolas pueden ser considerables porque, en general, Colombia se ha comprometido a eliminar el arancel ad valorem y ha manifestado su disponibilidad a ceder en las bandas de precios como mecanismo de estabilización en trigo, cebada y en la cadena de oleaginosas; lo que implicará una desviación de comercio hacia productos norteamericanos con respecto a las exportaciones de otros países o grupos de países, o la sustitución de algunos productos sensibles de Bogotá, si no aumenta la competitividad general y la productividad empresarial.

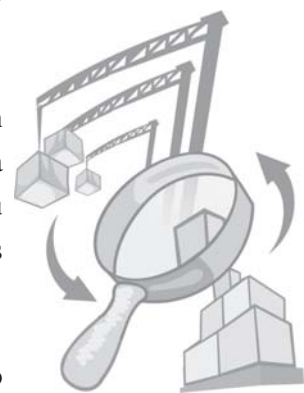


La desviación de comercio no sólo pone en desventaja a las exportaciones de otros países desarrollados sino a las de otros países latinoamericanos con los que tenemos zonas de libre comercio o una unión aduanera imperfecta, como Venezuela y Ecuador. ¿Cuáles serán las consecuencias de la apertura unilateral con Estados Unidos para el comercio con Venezuela y Ecuador, tomando en consideración que un alto porcentaje de nuestras exportaciones manufactureras de mayor valor agregado se exportan a esos países? Trataremos de responder a esta pregunta en un capítulo posterior, aquí basta plantear la pregunta.

En segundo lugar, las importaciones de bienes procedentes de Estados Unidos podrían aumentar en los sectores y productos sensibles de Bogotá-Región y hay que contemplar el posible incremento de las importaciones agrícolas de aquellos productos en los que se incorpore el componente de ayudas internas u otras de efecto equivalente que no se negocien con Estados Unidos y que, por supuesto, no desaparecerán mientras no se eliminen en el ámbito multilateral.

Por lo anterior, parece obvio que los posibles mecanismos de protección a la industria bogotana dependerán en gran medida de la transparencia con que el gobierno nacional se adapte a las nuevas condiciones que puede crear la firma del TLC con Estados Unidos. Entre ellas:

- ♦ El cambio sustantivo en la normativa de defensa comercial anti-dumping para hacerla más flexible en los productos que ingresen al país en condiciones de competencia desleal. Bastaría adoptar un sistema similar al de la legislación norteamericana, donde la carga de la prueba corresponde al exportador y, mientras tanto, se protege al productor nacional con derechos compensatorios.
- ♦ Rebaja total de los aranceles de las materias primas, los insumos y los bienes de capital que se importan del resto del mundo y que no se producen en el país o cuya producción es insuficiente, lógicamente sin consolidarlos como preferencias antes de una negociación comercial, para evitar la desviación del comercio y el uso espurio con precios anticompetitivos de esa protección por parte de los empresarios de los Estados Unidos.
- ♦ Modificar y fortalecer la normativa de competencia para evitar el abuso de la posición dominante que las multinacionales norteamericanas tienen en el mercado, con respecto a sus exportaciones a Bogotá, como a las que se deriven del mayor poder de monopolio u oligopolio generado por la posible ampliación de los períodos de patentabilidad o de los derechos de autor.
- ♦ Mecanismos para asegurar que la calidad de los productos que ingresen al mercado cumplan los estándares adecuados, y fortalecimiento del sistema de normalización, certificación y control de calidad, y metrología (NCCM).



- ◆ Cambios sustanciales en la normativa sanitaria y mayores recursos para transformar el aparato productivo agropecuario y las instituciones de control y vigilancia (el INVIMA, por ejemplo), fortalecer las redes de certificación sanitaria, los laboratorios, las relaciones con las universidades y buscar el pronto reconocimiento mutuo de las autoridades sanitarias de Estados Unidos. Aplicar el principio de reciprocidad en el caso de que se apliquen medidas no arancelarias contra las exportaciones de Bogotá- Región en el mercado norteamericano.
- ◆ Identificar las transferencias directas del presupuesto y de los fondos de cooperación que obtenga el gobierno central para responder a las necesidades de adaptación de la estructura productiva de Bogotá-Región, en reestructuración empresarial, reconversión productiva y recalificación laboral.
- ◆ Utilización flexible de los mecanismos de salvaguardia agropecuaria que se definan en caso de daño o amenaza de daño a los mercados internos de Bogotá- Región.
- ◆ En cuanto a los aspectos que aún no se han negociado en el acuerdo, limitar a lo estrictamente necesario la autorización de importar productos remanufacturados, especialmente bienes de capital, exigir normas de origen claras y no comprometer la discreción para autorizar la importación de bienes usados por fuera de las normas nacionales actualmente vigentes.

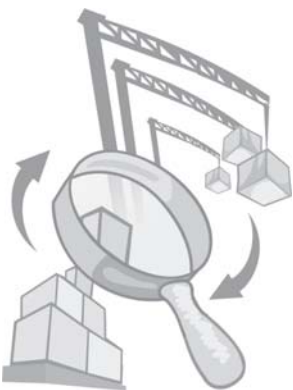
No sobra señalar que Bogotá-Región debe mantener el programa para mejorar la competitividad. Pero aquí se debe tener en cuenta la evolución de las relaciones con una economía cada vez más internacionalizada y no solamente de lo que en la negociación bilateral con Estados Unidos.

SERVICIOS

Los temas de discusión en esta materia se pueden resumir así: "Los servicios no sólo aportan la mayor parte del producto y del empleo de la economía colombiana sino que constituyen la infraestructura básica para el funcionamiento del resto de la economía; además, el acceso a buena parte de los servicios es un derecho constitucional. De modo que las negociaciones acerca de los servicios en los acuerdos comerciales son de importancia primordial y se deben orientar mediante una estrategia adecuada de integración del sector".²⁹

Esta estrategia debe tener varios objetivos, empezando por el desarrollo de una infraestructura de servicios esenciales modernos y la creación de un mercado de servicios empresariales sofis-

²⁹ Umaña (2004, cap. V).



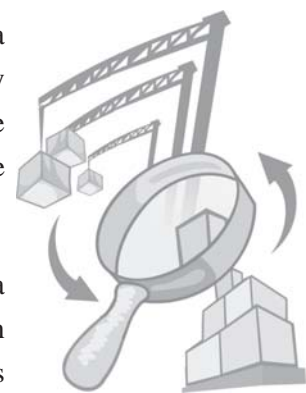
ticado para la inserción internacional de la economía colombiana. La estrategia de integración debe contribuir a la equidad y al acceso universal de los colombianos a los servicios sociales y públicos, requisitos indispensables para el desarrollo individual en una economía cada vez más integrada. A crear una oferta de servicios exportables y a fortalecer la capacidad de negociación del país para garantizar la reciprocidad y que los exportadores nacionales tengan en los mercados internacionales condiciones de acceso y de trato nacional similares a las que ofrece el país.

Las posibilidades de una inserción en los mercados internacionales que lleve a un crecimiento económico acelerado y a una mayor equidad dependen en buena medida de la existencia de un sector moderno de servicios. Estos tienen un peso cada vez mayor en la estructura de costos de las empresas manufactureras y de servicios, de ahí que una infraestructura de servicios eficiente y un mercado sofisticado de servicios empresariales y profesionales sean esenciales para aumentar la capacidad productiva y exportadora. Por su parte, el acceso a la educación y a la salud, a las telecomunicaciones, a la energía, al agua potable y al saneamiento básico son prerequisites para el desarrollo humano.

La mayor parte de los servicios son suministrados por agentes privados, empresas estatales y organizaciones públicas en mercados regulados y vigilados. La regulación y la vigilancia cumplen una función social fundamental porque los mercados de servicios suelen tener fallas que requieren la intervención estatal para obtener el máximo bienestar social, lograr el acceso universal y reducir las externalidades negativas, como el deterioro ambiental. A su vez, las barreras al comercio de servicios suelen ser de carácter regulador y, por ello, los tratados comerciales establecen disciplinas con el fin de que el manejo de la regulación no sea discriminatorio ni más restrictivo de lo que es necesario para cumplir los objetivos de las instituciones reguladoras.

La negociación de la regulación en los tratados comerciales internacionales es particularmente delicada, pues limita la capacidad de las autoridades nacionales para legislar y regular los mercados de servicios. Por tanto, el reto de los negociadores es el de establecer un balance entre la seguridad y la uniformidad jurídica que requieren los inversionistas, y la eficiencia económica y la consecución de los objetivos sociales y no económicos de la regulación. Ese balance entre objetivos económicos y no económicos de la regulación es el eje de una estrategia adecuada de integración de los servicios.

Cabe preguntar si los planteamientos anteriores se han cumplido en la negociación. En materia de servicios, el objetivo esencial de la negociación del TLC era lograr un acceso real y sin ninguna restricción a los mercados de los dos países. Hasta ahora se han aceptado diversas excepciones geográficas y administrativas para Estados Unidos, mientras que se debería exceptuar todo aquello que sea sensible en lo regional, actuando en reciprocidad y conservando la



posibilidad de establecer restricciones similares. Para Bogotá-Región, esto es sustancial porque, como hemos visto, es una economía en la que los servicios tienen la mayor importancia.

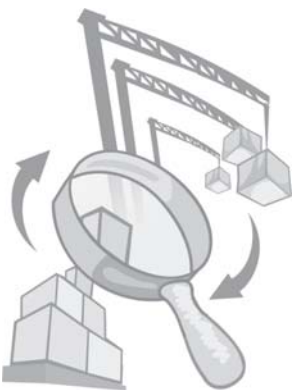
Infortunadamente, los servicios se negociaron con base en una lista negativa que permite que Estados Unidos mantenga fuera del tratado los Estados y sus excepciones y políticas públicas, mientras que Colombia negocia como estado unitario. De esa manera, la lista negociada es sustancialmente asimétrica para Colombia. Se ha cedido en múltiples puntos en el tema de servicios.

Por ejemplo, ya se cedió en parte en la libertad para adoptar medidas de control de los capitales e inversiones de portafolio, con el fin de reducir el riesgo frente a choques externos. Además, se acepta la protección a la inversión antes de establecerse en el país. Las inversiones en servicios no se mantuvieron en el capítulo correspondiente de servicios y sí en el de inversión, renunciando en gran medida a la aplicación de políticas públicas. También se encuentra en discusión el tema de la expropiación indirecta que de incorporarse implicaría hacia el futuro un "trato a los inversionistas estadounidenses" superior al de los nacionales.

No se liberaliza el modo 4 de prestación de servicios (personales), ni se clarifican las políticas de migraciones y, hasta la fecha, tampoco se ha establecido un mecanismo de solución de diferencias en esta materia.

Es estas condiciones, es absolutamente válida la defensa de los mercados internos, puesto que la normativa nacional y la reciprocidad en el TLC, son aspectos esenciales que deben ser mantenidos. Por lo tanto, es indispensable mantener la exigencia de presencia comercial de los proveedores de servicios públicos, la capacidad del Estado (nacional, regional y local) para intervenir en el suministro de los servicios que son fundamentales para el bienestar de la ciudadanía (educación, salud, ejercicio profesional y telecomunicaciones) y generar un crecimiento sostenible en el largo plazo, así como para regular y adoptar y medidas de control al abuso de la posición dominante, aun en Estados Unidos. En suma, hay que mantener la capacidad para aplicar la reciprocidad regional ante las barreras estatales de los Estados de la Unión, sin consolidar las legislaciones presentes o futuras, y preservar la independencia del regulador.

Debido a la ausencia de muchos Estados en la negociación, al escaso número de instituciones incluidas en las listas positivas de compras del sector público, a la negativa de incluir a las pequeñas y medianas empresas colombianas en los beneficios de las políticas públicas que se aplican a las empresas norteamericanas y a la falta de compromiso para listar las medidas disconformes de los Estados, el Distrito debe mantener la capacidad para exceptuar entidades, modificar la legislación y las regulaciones y establecer requisitos de desempeño, en bienes y en servicios.



En las tablas siguientes se describe el marco de las negociaciones, siguiendo la misma metodología empleada en la sección anterior para el caso de los bienes.

TABLA 38
MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, SERVICIOS E INVERSIÓN

Tema	Interés de Colombia	Interés de Estados Unidos	Negociación	Estados Unidos	CO
Servicios e inversión					
Cobertura para servicios y compras del Estado	Nacional en lo que se negocie	Federal	Excepciones E.U	X	
Lista negativa	No	Si	Se hará	X	
Desregulación	No	Si	Se negociará	X	
Limitación medidas a inversión de portafolio	No	Si	¿Se negociará?	X	
Preestablecimiento	No	Si	Se hará	X	
Servicios de AGCS a Trims (políticas públicas)	No	Si	Se negociará	X	
Servicios personales no profesionales	Si	No	No se negociará	X	
Servicio (visas profesionales)	Si	Limitados	Muy limitado	X	Cp
Solución de controversias	Ley Nacional	TLC	TLC	X	
Arbitramiento	OMC	EST a EST. Part-Est. TLC	Se negociará	X	
NMF y TN en servicios	Si, para lo que se negocie	No	No se hará	X	
Control competencia desleal transfronteriza	Si	No	No se hará	X	
Políticas públicas	Se mantendrán leyes nacionales sin PP	Hay política pública, se mantendrán las excepciones	Se negociará	X	
Reciprocidad	Si	Limitada	Limitada	X	
Expropiación indirecta	No	Si	Si	X	
Consulta previa medidas	No	Si	Si	X	

Cp: Parcial para Colombia Xp: Parcial para Estados Unidos.

TABLA 39
MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, SERVICIOS FINANCIEROS Y BANCARIOS

Tema	Interés de Colombia	Interés de Estados Unidos	Negociación	Estados Unidos	CO
Servicios financieros y bancarios					
Transfronterizos	No permitir comercio de servicios bancarios	Si	No	X	

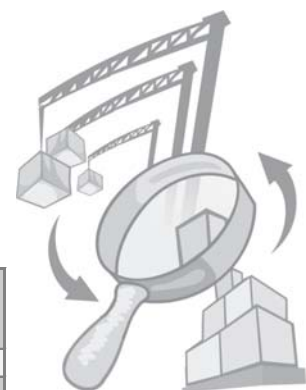


TABLA 39
MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, SERVICIOS FINANCIEROS Y BANCARIOS

Continuación...

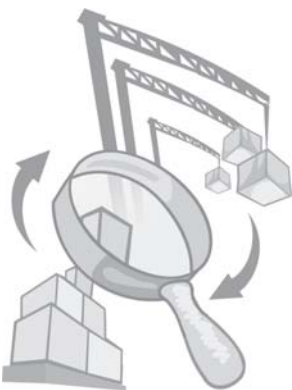
Tema	Interés de Colombia	Interés de Estados Unidos	Negociación	Estados Unidos	CO
Sucursales	No permitir comercio SF sucursales	Si	Si. Con reservas de capital mínimo y local		X
Seguros transfronterizos	No permitir	Si	Si. Como TLC Chile. Mat. Mar. Aéreo y terrestre		X

Cp: Parcial para Colombia Xp: Parcial para Estados Unidos.

TABLA 40
MATRIZ DE NEGOCIACIÓN, TELECOMUNICACIONES

Tema	Interés de Colombia	Interés de Estados Unidos	Negociación	Estados Unidos	CO
Telecomunicaciones	No permitir consumo en exterior	Si	Si	X	
Privatización	No obligatoria	Si. Obligatoria	No		X
Licencias larga distancia	Mantener No. licencias actual hasta 2008	L. Autom. a firma del tratado	2008		X
Desagregación de la red	Donde sea técnica y económicamente factible	Técnicamente factible	Técnicamente factible	X	
Colocalización	No	Si	Si	X	
Interconexión cualquier punto red	Tec. y Econ.	Técnica	Técnicamente factible	X	
Trato a cableoperadores	Mismas obligaciones que proveedores serv. Telecomun.	Exclusión cableoperadores de disciplinas capítulo.	¿Exclusión de cableoperadores de disciplinas del capítulo?	¿X?	
Interconexión de redes privadas a redes públicas	No	Si	Si	¿X?	
Servicios de valor agregado	Mantener definición de servicios de VA y Trato de legislación nacional	Definir como serv. de información (voz sobre IP, event.)	¿Definir como servicios de información?	¿X?	
Servicio larga distancia transfronterizo (<i>call back</i>)	No operación. sin licencia y presencia local en Colombia	Permitir servicios de telecomunicaciones trasfronterizos	¿Permitir servicios de telecomunicaciones transfronterizos con licencia obtenida en Colombia?	¿X?	
Obligaciones para el servicio universal	Mantener requisitos de cobertura en estratos bajos y zonas apartadas	¿Limitar obligaciones a contribuciones?	¿Limitar obligaciones a contribuciones?	¿X?	

Cp: Parcial para Colombia Xp: Parcial para Estados Unidos.



En general, lo que ocurre en el sector de servicios de Colombia y Bogotá-Región, se puede sintetizar en los puntos siguientes:

En primer lugar, el patrón de expansión del sector de servicios colombiano es muy diferente al de los países asiáticos y de otros países emergentes, donde fue impulsado por el mercado de servicios empresariales y el crecimiento de los servicios que sirven de infraestructura esencial a la economía: telecomunicaciones, energía, servicios financieros y transporte.

En segundo lugar, el empleo y el crecimiento del empleo en los países desarrollados se ha concentrado en los sectores mencionados, cosa que no ocurre en Colombia, aunque en los sectores de infraestructura y servicios financieros se ha incrementado la demanda de trabajadores calificados con límites impuestos por el tamaño limitado de estos sectores. Así, el empleo se concentra en sectores informales y de baja productividad.

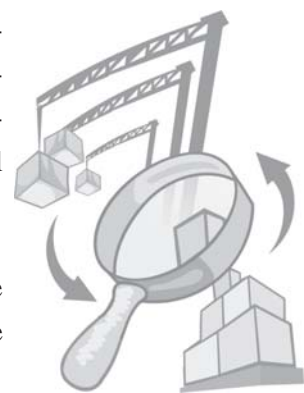
En tercer lugar, debido a las características del empleo y de la estructura del sector de servicios la brecha de productividad con los trabajadores de la industria no disminuye y menos aún con respecto a los países desarrollados o en desarrollo que basaron su crecimiento en los servicios empresariales o en incremento de los servicios sociales, se requiere un uso más intensivo de las nuevas tecnologías de la información y la adecuada regulación de las comunicaciones y los servicios públicos³⁰. Además, no producen efectos de encadenamiento que reduzcan los costos y aumenten la competitividad y la productividad de otros sectores productivos.

Estas características, sumadas a una balanza comercial estructuralmente deficitaria, explican en parte el fracaso de la apertura y la internacionalización de la economía colombiana, pues no se han logrado los efectos esperados en competitividad y productividad relativas debido a que los mercados son pequeños y no permiten reducir los costos de transacción, sin un regulación fuerte ni independiente y, por tanto, con prácticas anticompetitivas en los sectores no transables.

Nada de lo anterior se modificará como resultado del TLC. Por ello, para proteger a los consumidores y promover la competencia y los encadenamientos productivos es importante que existan comisiones reguladoras independientes que controlen las prácticas anticompetitivas, contribuyan a ampliar los mercados mediante la integración y mantengan disciplinas que faciliten el acceso a los mercados.

Desafortunadamente, el TLC que se está negociando poco o nada se ocupa de los capítulos de control a los abusos de la posición dominante en el mercado y, en cambio, en la medida en que da seguridad jurídica y no promueve la competencia leal, termina legalizando esas prácticas.

³⁰ Dee y Nguyen-Hong (2002).



CAPÍTULO III



MERCADOS ALTERNATIVOS PARA
LOS BIENES Y SERVICIOS DE
BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

CAPÍTULO III

MERCADOS ALTERNATIVOS PARA LOS BIENES Y SERVICIOS DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

En este capítulo se identifican los mercados alternativos para los sectores y bienes estratégicos de Bogotá y Cundinamarca. Uno de los resultados más importantes es la importancia del comercio con la Comunidad Andina de Naciones, cuyo dinamismo y potencial son mayores que con Estados Unidos.

METODOLOGÍA PARA IDENTIFICAR MERCADOS POTENCIALES Y PRODUCTOS EXPORTABLES

METODOLOGÍA DE MERCADOS POTENCIALES

Para identificar los mercados potenciales se determinó la participación de las exportaciones y de las importaciones, el número promedio de productos exportados e importados y la balanza comercial relativa (BCR) de Bogotá y Cundinamarca con 47 países y 6 grupos de países en el período 1993-2003, incluido el mercado de Estados Unidos para efectos de comparación. La hipótesis central de este análisis es que en el muy corto plazo la dinámica comercial de Bogotá y Cundinamarca con los mercados potenciales mantendrá el comportamiento de los últimos diez años.

Se tomaron los datos de exportaciones e importaciones al nivel de subpartidas arancelarias (Nandina a 10 dígitos) y luego se agregó a nivel de capítulo, para agruparlos en los sectores que se indican en la tabla 41.

TABLA 41
SECTORES POR CAPÍTULO ARANCELARIOS

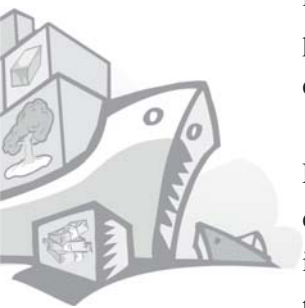
Sector	Descripción	Capítulos que incluye
0	Otros	Otros
1	Agropecuario y agroindustrial	1 – 24
2	Minería, químicos, petroquímicos y plásticos	25 – 39
3	Caucho y manufacturas de caucho	40
4	Cuero y manufacturas de cuero	41, 42, 43 y 64
5	Papel, cartón y editoriales	48 y 49
6	Textiles y confecciones	50 – 63
7	Cerámica	69
8	Joyas y artículos relacionados	71
9	Hierro, acero y sus manufacturas	72 y 73
10	No ferrosos y sus manufacturas	74 – 81
11	Metalmecánica y bienes de capital	82 – 86
12	Automotor	87

El análisis se realizó para los siguientes grupos de países: Grupo 0: Otros, Grupo 1: Mercosur, Grupo 2: Centroamérica, Grupo 3: Caricom, Grupo 4: CAN, Grupo 5: UE 15, Grupo 6: Países asiáticos, Grupo 7: Estados Unidos.

En el segundo paso se examinó la dinámica importadora de Alemania, Brasil, Canadá, Chile, China, Costa Rica, Ecuador, Francia, México, Venezuela, Mercosur, CAN (sin Colombia), Caricom, UE 15, Centroamérica y los países asiáticos para determinar los principales productos que demandan y establecer si Bogotá y Cundinamarca exportan tales bienes.

Para cada país y grupo de países se identificaron las subpartidas arancelarias cuyas importaciones son más dinámicas, de acuerdo con la tasa de crecimiento promedio de la participación de cada subpartida en las importaciones totales y la tasa de crecimiento promedio del valor de las importaciones en el período 1999-2003. Luego se cruzó esta información con las exportaciones por subpartida arancelaria de Bogotá y Cundinamarca, para determinar las subpartidas en las que se registran exportaciones de Bogotá o Cundinamarca.

La dinámica de las importaciones muestra las posibilidades por el lado de la demanda mientras que las exportaciones muestran las posibilidades por el lado de la oferta. No se incorporaron indicadores de competitividad revelada pues sólo se identificarían los productos competitivos sin tener en cuenta los que pueden llegar a serlo.



METODOLOGÍA DE PRODUCTOS CON OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN

Para identificar los productos que Bogotá, D.C. y Cundinamarca tienen posibilidad de exportar a mercados alternativos se utilizaron dos metodologías¹. La primera es la competitividad comercial revelada en los mercados alternativos, que se determina a partir del indicador de balanza comercial relativa o a partir del indicador de ventaja comparativa revelada. Ambos indicadores tienen en cuenta las exportaciones y las importaciones. La balanza comercial relativa mide la balanza comercial de cada producto o sector, es decir, el saldo de importaciones más exportaciones. Mientras que el indicador de ventaja competitiva revelada ajusta el indicador BCR con la participación en el flujo de comercio del socio comercial.

El segundo método permite establecer en forma clara y sencilla los productos que tienen una demanda creciente en los mercados alternativos y que son ofrecidos por Bogotá y Cundinamarca, es decir, combina los indicadores de demanda y de oferta.

PAÍSES CON OPORTUNIDADES PARA INTERCAMBIAR BIENES Y SERVICIOS

PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN BALANZA COMERCIAL

Las exportaciones de Bogotá se dirigen principalmente a tres grupos de países: un 55% a la CAN un 4,1% a Centro América y un 2,8% a la Unión Europea. El porcentaje de exportaciones a la CAN es mayor que a Estados Unidos.

Los sectores estratégicos de mayor participación en las exportaciones son: el sector 2, minería, químicos, petroquímicos y plásticos, con un 28,7%; el sector 5, papel, cartón y editoriales, con un 12,2%; el sector 6, textiles, con un 12,5%; el sector 11, metalmecánica y bienes de capital, con un 12,2%; y el sector 13, automotor, con un 11,3%. En todos estos sectores, las exportaciones de Bogotá a la CAN mantienen su importancia relativa.

¹ Para una descripción detallada del método para construir los indicadores de competitividad comercial, oferta y demanda de productos, ver el anexo del capítulo 3.



TABLA 42
BOGOTÁ, PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES, PROMEDIO 1993-2003
(PORCENTAJE)

Sector	Grupo								Total
	0	1	2	3	4	5	6	7	
0	1,70	0,10	0,50	0,00	1,90	0,30	0,00	3,00	7,5
1	0,30	0,00	0,00	0,20	2,30	0,20	0,00	0,80	3,8
2	5,60	0,50	1,40	0,30	18,90	0,30	0,10	1,60	28,7
3	0,10	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,00	0,10	0,4
4	0,40	0,00	0,00	0,00	2,90	0,10	0,00	1,80	5,3
5	4,80	0,60	0,90	0,00	4,70	0,10	0,00	1,10	12,2
6	2,10	0,10	0,20	0,20	5,90	1,30	0,00	2,70	12,5
7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00	0,00	0,2
8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00	0,70	0,8
9	0,50	0,10	0,10	0,00	0,90	0,20	0,00	0,20	2,1
10	1,00	0,00	0,00	0,00	1,10	0,00	0,20	0,60	3,1
11	3,20	0,30	0,70	0,00	6,50	0,10	0,00	1,30	12,2
12	0,40	0,00	0,10	0,00	10,50	0,10	0,00	0,30	11,3
Total	20,10	1,90	4,10	0,70	55,90	2,80	0,40	14,20	100,0

Fuente: Mincomercio, cálculos CID.

Por su parte, después de Estados Unidos las importaciones de Bogotá provienen de la Unión Europea (17,7%), la CAN (7,6%), Mercosur (6,2%) y los países asiáticos. (4,3%). Y los sectores de mayores importaciones son: el sector 1, agropecuario y agroindustrial, con un 5,7%; el sector 2, minería, químicos, petroquímicos y plásticos, con un 21,8%; el sector 11, metalmecánica y bienes de capital, con un 35,4%; y el sector 12, automotriz, con un 5,7%.

En cuanto a la balanza comercial relativa, Bogotá importa bienes de todos los sectores y prácticamente de todos los grupos de países, excepto Centroamérica. En promedio, su balanza comercial relativa fue de -0,66 en el período. Es importador neto con respecto a la Unión Europea, los países asiáticos y Mercosur. Y aunque el mayor porcentaje de exportaciones se destina a la CAN, la balanza comercial relativa es de -0,5; el sector con balanza comercial relativa es el de papel, cartón y editoriales.

La única región con la que es exportador neto es Centroamérica, con una BCR de 0,01. Valor que no indica una posición estratégica, aunque sugiere potencial exportador.

Al hacer el análisis por países, en términos de participación de las exportaciones, todos los países seleccionados como socios comerciales de Bogotá pertenecen a la CAN. Los países seleccionados fueron: Ecuador, Perú y Venezuela. A continuación se presentan los principales indicadores comerciales de estos países y su comparación con Estados Unidos.

TABLA 43

**PAÍSES SELECCIONADOS, PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES, PROMEDIO 1993-2003
(PORCENTAJE)**

País	Sector													Total
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ecuador	0,7	0,1	4,4	0,1	0,5	1,5	1,1	0,1	0,0	0,3	0,0	1,9	0,7	11,4
Estados Unidos	3,0	0,8	1,6	0,1	1,8	1,1	2,7	0,0	0,7	0,2	0,6	1,3	0,3	14,2
Perú	0,1	0,1	2,2	0,0	0,1	0,7	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	4,4
Venezuela	1,1	2,2	12,2	0,1	2,3	2,5	4,6	0,1	0,0	0,6	1,1	3,6	9,8	40,1

Fuente: COMTRADE, cálculos CI

TABLA 44

PAÍSES SELECCIONADOS, PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES, PROMEDIO 1993-2003

País	Sector													Total
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ecuador	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,8
Estados Unidos	9,4	1,3	5,5	0,3	0,0	0,5	0,7	0,0	0,0	0,6	0,1	15,2	1,2	34,9
Perú	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0	0,8
Venezuela	0,1	1,0	3,5	0,4	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,8	0,1	0,2	0,8	7,2

Fuente: COMTRADE, cálculos CI

TABLA 45

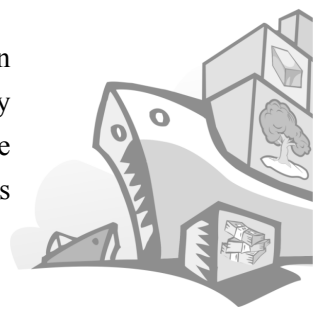
PAÍSES SELECCIONADOS, BALANZA COMERCIAL RELATIVA, PROMEDIO 1993-2003

País	Sector													Total
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ecuador	-5	-97	11	-15	-7	23	-14	-56	33	-37	-6	-6	10	-13
Estados Unidos	-96	-95	-98	-97	-19	-85	-76	-93	-8	-97	-71	-99	-98	-79
Perú	-72	-90	-29	-6	-56	19	-90	-98	-98	-40	-99	-15	0	-52
Venezuela	-45	-81	-75	-98	-1	4	11	-84	-15	-93	-51	-16	-12	-43

Fuente: COMTRADE, cálculos CID.

Las tablas anteriores muestran que Venezuela es el país al que más exporta a Bogotá, con un 40,1%, seguido por Ecuador, con un 11,4%. El porcentaje de exportaciones a Venezuela es muy superior al de las exportaciones a Estados Unidos. Y aunque las importaciones provenientes de Venezuela (7,2%) son mayores que las de los demás países de la CAN son muy inferiores a las que provienen de Estados Unidos (34,9%).

Las cifras de la tabla 45 indican claramente que Bogotá ha sido importador neto; el valor de sus exportaciones sólo cubre el 3,9% del valor de sus importaciones. Pero en algunos sectores la



balanza comercial relativa es positiva con algunos países: la BCR del sector de papel, cartón y editoriales es positiva con todos los países seleccionados, la BCR del sector de textiles es positiva con Venezuela, la BCR de la industria petroquímica es positiva con Ecuador y la del sector automotor BCR es positiva con Ecuador y Perú.

En cuanto a las exportaciones a Cundinamarca, en las que el rubro de mayor exportación son las flores que llegan al 38,8% del total, los países de destino son los de la CAN con un 31,5%, la Unión Europea con un 8,1%, y Centroamérica con un 3,3%. Aquí hay que resaltar que las exportaciones a la CAN son más diversificadas que a Estados Unidos y, sin contabilizar las flores, su proporción es mucho mayor.

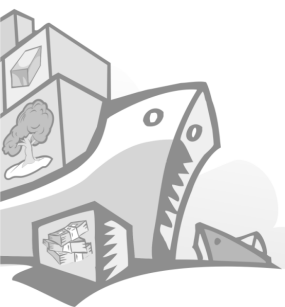
Los sectores exportadores de Cundinamarca son los siguientes: sector 2, productos químicos y Petroquímicos, con un 17%; sector 4, manufacturas de cuero, con un 4,8%; sector 5, papel, cartón y editoriales, con un 5,3%; sector 6, textiles, con un 10,8%, y sector 11, metalmecánica y bienes de capital, con un 7,6%. Más del 40% de las exportaciones de estos sectores se destina a la CAN. En particular, las exportaciones del sector químico representan el 10,8%, y las de textiles son de un nivel similar a las que se exportan a Estados Unidos: el 4%.

TABLA 46
CUNDINAMARCA, PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES, PROMEDIO 1993-2003

Sector	Grupo								Total
	0	1	2	3	4	5	6	7	
0	1,20	0,10	0,30	0,00	2,70	0,10	0,00	1,30	5,8
1	3,50	0,20	0,00	0,00	2,10	6,10	0,00	26,80	38,8
2	4,50	0,50	1,10	0,10	10,00	0,30	0,00	0,70	17,2
3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,00	0,00	0,10	0,3
4	1,00	0,00	0,10	0,00	0,70	0,50	0,00	2,50	4,8
5	2,10	0,30	0,30	0,00	2,10	0,10	0,00	0,40	5,3
6	2,00	0,10	0,30	0,00	4,00	0,40	0,00	4,00	10,8
7	0,40	0,00	0,10	0,10	0,20	0,00	0,00	0,50	1,2
8	0,10	0,00	0,00	0,00	0,10	0,10	0,00	0,70	1,0
9	0,50	0,00	0,20	0,00	1,00	0,30	0,00	0,30	2,3
10	0,20	0,00	0,10	0,00	0,30	0,10	0,00	0,20	0,9
11	1,30	0,20	0,70	0,00	4,40	0,10	0,00	0,80	7,6
12	0,30	0,00	0,00	0,00	3,60	0,00	0,00	0,10	4,0
Total	17,10	1,40	3,30	0,30	31,50	8,10	0,10	38,20	100,0

Fuente: Mincomercio, cálculos CID.

Las importaciones de Cundinamarca provienen de Estados Unidos (27,1%), la Unión Europea (16,8%), la CAN (15,3%) y Mercosur (4,4%). Y los sectores con mayor porcentaje de importa-



ciones son: sector 1, agropecuario y agroindustria (11,2%); sector 2, productos químicos (22,7%); sector 11, metalmecánica y bienes de capital (24,2%) y sector 12, automotor (13,5%).

La balanza comercial relativa de Cundinamarca es positiva con Centro América, Caricom y la CAN. Además, las exportaciones netas son positivas en los sectores de manufacturas de cuero, textiles, cerámicas y joyas y piedras preciosas.

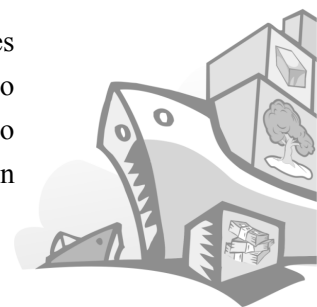
TABLA 47
CUNDINAMARCA, BALANZA COMERCIAL RELATIVA, PROMEDIO 1993-2003

Sector	Grupo								Total
	0	1	2	3	4	5	6	7	
0	-0,70	-0,61	0,79	0,95	0,48	-0,88	-0,99	-0,60	-0,2
1	-0,42	-0,70	-0,01	0,49	-0,24	0,47	-0,32	0,61	0,0
2	-0,44	-0,59	0,89	-0,06	0,14	-0,95	-0,86	-0,86	-0,3
3	-0,93	-0,99	-0,70	0,16	-0,43	-0,98	-1,00	-0,84	-0,7
4	0,26	-0,77	0,95	1,00	0,77	0,61	-0,52	0,86	0,4
5	0,10	0,07	0,97	0,32	0,43	-0,92	-0,83	-0,43	0,0
6	-0,13	-0,55	0,97	0,97	0,48	-0,31	-0,99	0,24	0,1
7	0,62	-0,99	1,00	1,00	0,00	-0,93	-0,73	0,72	0,1
8	0,58	-0,15	0,99	1,00	0,22	0,33	-0,53	0,90	0,4
9	-0,55	-0,93	0,97	-0,84	-0,46	-0,77	-0,92	-0,49	-0,5
10	-0,39	-0,55	0,77	0,79	-0,65	-0,63	-0,14	-0,58	-0,2
11	-0,77	-0,83	0,90	0,85	0,66	-0,96	-0,99	-0,86	-0,3
12	-0,94	-0,99	0,81	-1,00	-0,33	-0,98	-1,00	-0,90	-0,7
Total	-0,29	-0,66	0,71	0,43	0,08	-0,53	-0,76	-0,17	-0,2

Fuente: Mincomercio, cálculos CID.

Es claro, entonces, que el comercio exterior de Cundinamarca es más dinámico que el de Bogotá, lo que se evidencia en la tendencia creciente de las exportaciones de los últimos diez años. E igual que Bogotá, Cundinamarca exporta a los siguientes países de la CAN: a Ecuador (239) el 10%, a Perú (589) el 4,7% y a Venezuela (850) el 16,8%.

En el caso de las importaciones de Cundinamarca, el único país que mantiene importancia es Venezuela, con una menor participación de Alemania (023), Brasil (105), y Japón (399). No obstante, la BCR es sólo positiva con los países de la CAN a los que más exporta, sobre todo productos de cuero, papel y cartón, textiles, y joyas y piedras preciosas, que en balance son exportadores netos.



PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN INDICADORES DE DEMANDA Y OFERTA EXPORTABLE

Los países y grupos de países fueron escogidos por su dinámica importadora, su importancia en el mercado mundial y la cercanía a Colombia. Y a partir de los indicadores anteriores finalmente se seleccionaron los países que tuvieron un mayor número de subpartidas que registraron exportaciones en el período de referencia: Ecuador, Costa Rica, Chile, los países del Caricom y los de la Unión Europea.

ECUADOR

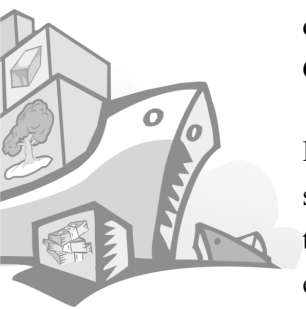
En 2003, las importaciones de Ecuador sumaron 6.534.321.975 dólares, lo que significa un incremento del 116% con respecto al valor de 1999. Los principales productos de importación representaron el 21% del total en 2003. Entre 1999 y 2003, Cundinamarca y Bogotá exportaron productos correspondientes a las subpartidas de vehículos y medicamentos.

Cuando se agrupa por los principales productos de cada sector, alrededor del 95% del valor de las importaciones en el 2003 de las manufacturas de cuero, cerámica, piedras preciosas y automotores se dieron en productos que experimentaron un aumento de sus importaciones en el período 1999-2003. En un lugar intermedio se encuentran los sectores de hierro, acero y sus manufacturas; metalmecánica y bienes de capital; agropecuario y agroindustrial; y papel, cartón y editoriales. Con aportes, por parte de los productos que incrementaron sus importaciones, inferiores al 65% del valor de las importaciones en el 2003 están los sectores textil, minería y petroquímicos, y caucho y sus manufacturas. La información anterior es consistente con la dinámica del valor de las importaciones en el mismo período, pues las agrupaciones automotores, piedras preciosas y manufacturas de cuero incrementaron sus importaciones en el 2003 alrededor de 200% respecto al valor importado en 1999.

CHILE

Las importaciones de Chile se incrementaron el 25% entre 1999 y 2003, para llegar a un valor de 17.375.886.939 dólares, y el 24% de esa suma corresponde a los diez productos principales. Cundinamarca y Bogotá exportaron automóviles y medicamentos.

Los productos agrupados para: cerámica, automotores, minería y productos químicos, hierro y sus manufacturas, no ferrosos y sus manufacturas, y agropecuario y agroindustrial los productos para los que crecieron las importaciones entre 1999 y 2003 representaron en este último año entre el 70% y 92% del total de importaciones por agrupación. En un rango intermedio se encuentran las agrupaciones de manufacturas de cuero, caucho y sus manufacturas, y metalmecánica y bienes de capital. En el resto de agrupaciones la participación en las importa-



ciones de los productos que crecieron en importaciones es inferior al 50%. Ahora, el valor de las importaciones del 2003 señala que las agrupaciones que experimentaron un mayor incremento de importaciones fueron automotores, minería y petroquímicos y hierro y sus manufacturas, lo cual es coherente con la información anterior.

COSTA RICA

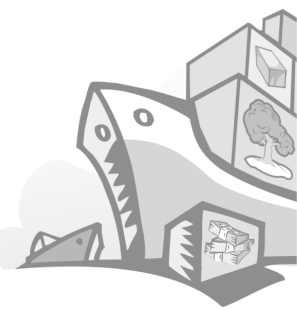
Las importaciones de Costa Rica, 7.388.122.678 dólares en 2003, aumentaron el 23,4% con respecto a 1999. En eso años, Cundinamarca exportó medicamentos, automóviles, aparatos de conmutación telefónica y demás instrumentos y aparatos de medicina. Bogotá registró exportaciones en las subpartidas de medicamentos para venta al por menor y automóviles de 1500 cm³ a 3000 cm³.

El 87% de las subpartidas pertenecientes a metalmecánica y bienes de capital incrementaron su participación en el total de importaciones, seguidas por el 83% de la agrupación, cerámica, textiles y confecciones 83%, hierro y sus manufacturas 82%, cuero y sus manufacturas 78%, y minería y productos químicos 77%. En el resto de agrupaciones el porcentaje de subpartidas que incrementaron su participación es inferior al 50%. Ahora, al observar la variación del valor importado se encuentra que la agrupación que más aumentó sus importaciones fue metalmecánica y bienes de capital, seguida por cuero y sus manufacturas. La agrupación automotor es la única que experimentó una reducción en el valor importado y en la que menos subpartidas incrementaron su participación en las importaciones totales.

CARICOM

Las importaciones de Caricom ascendieron en el 2003 a 6.891.176.949 dólares, una caída del 3,7% con respecto a 1999. Si bien es cierto que las importaciones de este grupo de países tuvo una dinámica negativa en el período de referencia, a nivel de subpartida se encontró que de las 100 que más han crecido Bogotá y Cundinamarca exportaron un gran número de ellas.

Dentro del mercado de importaciones, los productos con mayor participación en el 2003 y que representaron alrededor del 25% del total importado, fueron: aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (14%); Aparatos de destilación o rectificación (4%); aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos, preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base, desechos de aceites (2,2%); automóviles de cilindrada superior a 1.500 cm³ pero inferior o igual a 3.000 cm³ (1,7%); minerales de hierro y sus concentrados, incluidas las piritas de hierro tostadas (cenizas de piritas) (1,4%);



medicamentos (sustitutos sintéticos del plasma humano, Anestésicos, Parches impregnados con nitroglicerina) (1,4%). De estas subpartidas Bogotá exportó consecutivamente medicamentos para venta al por menor y automóviles de cilindrada entre 1500 cm³ y 3000 cm³. Cundinamarca a parte de haber exportado consecutivamente estas subpartidas también lo hizo de aparatos de recepción de televisión, radio, etc., y partes de grúas, maquinaria de construcción, etc.

Por agrupaciones, el 89% de las subpartidas comprendidas en el grupo minería y productos químicos incrementaron su participación en las importaciones totales entre 1999 y 2003, seguidas por hierro, acero y sus manufacturas con 87%, y metalmecánica y bienes de capital con 78%.

UNIÓN EUROPEA

Las importaciones de UE15 llegaron a 2.733.187.967.164 dólares en 2003, con un crecimiento del 29% en el período 1999-2003. Los productos con mayor participación en las importaciones de UE15 en el 2003 y que representaron alrededor del 25% del total importado, fueron: aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (4,3%); mercancías no clasificadas (3,2%); medicamentos (sustitutos sintéticos del plasma humano, anestésicos, parches impregnados con nitroglicerina) (2,4%); automóviles de cilindrada superior a 1.500 cm³ pero inferior o igual a 3.000 cm³ (2,2%); automóviles de cilindrada superior a 1.500 cm³ pero inferior o igual a 2.500 cm³ (2,1%); aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos, preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base, desechos de aceites (1,9%); partes y accesorios (excepto los estuches, fundas y similares) identificables como destinados, exclusiva o principalmente, a las máquinas o aparatos de la partida 8471 (máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro o de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte) (1,6%); partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705 (1,3%); gas natural (1,2%); circuitos integrados y micro estructuras electrónicas (1%); Aparatos emisores con aparato receptor incorporado (0,91%); automóviles de cilindrada superior a 1.000 cm³ pero inferior o igual a 1.500 cm³ (0,91%); unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura (0,85%); aviones y demás aeronaves, de peso vacío superior a 15.000 kg (0,8%); unidades de memoria (0,7%).

De estos productos Bogotá exportó consecutivamente automóviles de cilindraje entre 1500 cm³ y 3000 cm³ y medicamentos para venta al por menor. Cundinamarca por su parte exportó, además de las que exportó Bogotá, las subpartidas de automóviles diesel de entre 1500 cm³ y 2500 cm³ y partes y accesorios de equipos para el procesamiento de datos.



BIENES Y SERVICIOS ESTRATÉGICOS EN MERCADOS ALTERNATIVOS.

IDENTIFICACIÓN, DEFINICIÓN Y PRIORIDADES

SECTORES DE BIENES ESTRATÉGICOS PARA BOGOTÁ

En el caso de Bogotá se identificaron 40 bienes con potencial exportador para los mercados alternativos de Venezuela, Perú y Ecuador y de los países de la CAN, Centro América y la Unión Europea². Por su participación en las exportaciones de 2003, los principales productos que exporta Bogotá pertenecen a los sectores químico, textiles y papel, cartón e impresos.

Para clasificarlos por orden de prioridad se tuvo en cuenta su participación en las exportaciones a cada país y el valor promedio de las exportaciones en los últimos 10 años. Además, se analizaron los indicadores de competitividad comercial revelada, para determinar si se ganó competitividad y permanencia. La balanza comercial relativa de casi todos los productos seleccionados, que representan más del 50% de las exportaciones de Bogotá a cada país y grupo de países, fue positiva en 2003, pero sólo en algunos mejoró la competitividad revelada.

Por grupos de países, la situación es similar. A la CAN en su conjunto exportamos químicos, textiles y autopartes. Y a Centroamérica, exportamos químicos, textiles, algunos productos editoriales y autopartes.

El comercio en dólares con la CAN es mucho mayor que con Centroamérica y con la Unión Europea, y en los productos seleccionados, Bogotá mantiene una ventaja competitiva con respecto a la CAN y a Centroamérica, pero no frente a la Unión Europea, con respecto a la cual no ha perdido competitividad y es importador neto.

SECTORES DE BIENES ESTRATÉGICOS PARA CUNDINAMARCA

Para identificar los bienes potenciales y mercados alternativos de Cundinamarca se utilizó el mismo método. Y aunque se encontró que la oferta exportable es más variada, sus mercados alternativos resultaron ser los mismos de Bogotá.

² El anexo del capítulo 3 incluye los listados detallados de estos bienes.



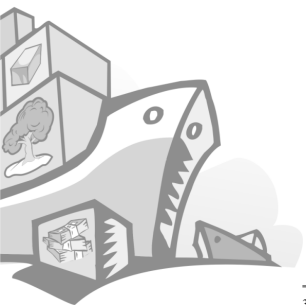
Los bienes seleccionados representan más del 50% de las exportaciones de Cundinamarca a cada país y grupo de países, pero hay que destacar los medicamentos, cuya participación es mayor del 19%. En la mayoría de estos productos, Cundinamarca también tiene ventajas de competitividad.

Por grupos de países, los productos seleccionados representan más del 20% de las exportaciones de Cundinamarca. Y todos ellos registraron una BCR positiva e indicadores de permanencia iguales a uno, lo que significa que fue exportador neto de estos productos ente 2001 y 2003. Y si bien no tuvieron pérdidas de competitividad, no registraron ganancias sustanciales.

SERVICIOS PARA BOGOTÁ

Los registros estadísticos del comercio de servicios son aún muy precarios en cobertura y desagregación. La única fuente oficial es la cuenta corriente de la balanza de pagos que elabora el Banco de la República. Los datos que publica no cubren todos los modos de prestación de servicios y no discriminan las exportaciones por destino ni las importaciones por origen. Además, no existe información regional; por ello, los datos de Bogotá D.C se deben estimar a partir de las encuestas que realiza el Banco de la República, y mediante mediciones indirectas basadas en encuestas y en el registro de exportadores de bienes y servicios que llevaba el Ministerio de Comercio Exterior.

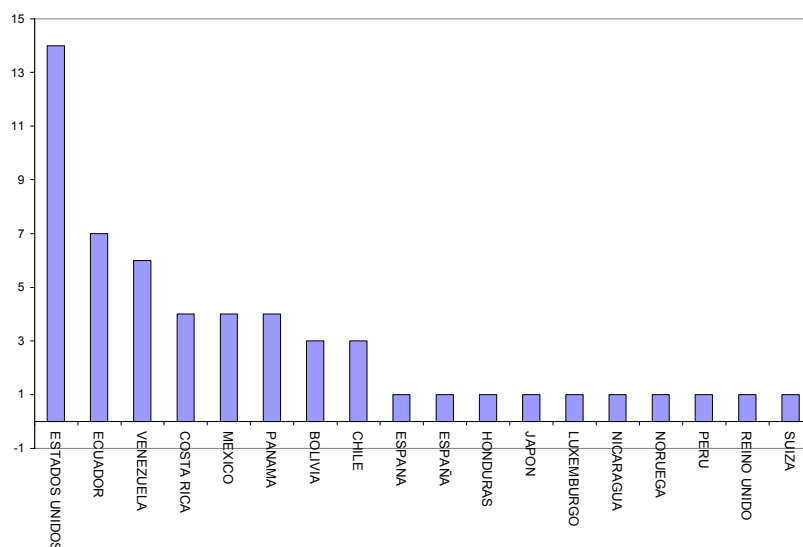
Las estimaciones para 2001 indican que las exportaciones de servicios de Bogotá equivalen a la mitad de las que exporta el país³. Por subsectores, el 82% del total corresponde a servicios tradicionales,⁴ pero Bogotá exportó cerca del 80% del valor de los servicios no tradicionales en ese año, debido a su mayor dotación en infraestructura de información y comunicación, así como de mano de obra calificada. Los principales rubros de exportación son viajes y transporte pero las tendencias mundiales muestran una demanda creciente de servicios no tradicionales, y pese al bajo nivel de las exportaciones colombianas de este tipo de servicios su tasa de crecimiento ha sido mayor que la de servicios tradicionales en los últimos años.



³ Martha Inés Velásquez Echeverri, "Informe final exportación de servicios de Bogotá", contrato de consultoría 076 de 2001.

⁴ Transportes, viajes y comunicación.

GRÁFICA 15
PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES
(NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS)



Fuente: Universidad Externado de Colombia.

Las mediciones indirectas de las exportaciones de servicios de Bogotá, basadas en un estudio realizado en 2004 y en el registro de exportadores⁵, indican que estas se dirigen a principalmente a países del continente americano. Como se observa en la gráfica 15, el principal destino de exportación de los servicios es Estados Unidos, seguido por los países de la CAN y en menor medida por los países centroamericanos.

TABLA 48
EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE BOGOTÁ POR MERCADO DE DESTINO
(DÓLARES Y PORCENTAJE)

País de destino	Años			Participación
	2001	2002	2003	2003
Estados Unidos	11.185	25.421	35.47	21,85
Panamá	2.804	1.263	34.644	21,35
Suiza	408	657	18.444	11,36
Costa Rica	500	7.884	12.402	7,64
Perú	4.225	1.307	11.768	7,25
Ecuador	5.143	17.904	9.638	5,94
Venezuela	13.054	11.749	8.151	5,02
Islas Caimán	22	2.006	4.596	2,83

⁵ Universidad Externado de Colombia, Estudio sobre Bogotá como plataforma de exportación de servicios y las negociaciones del TLC con Estados Unidos, Bogotá, 2004.

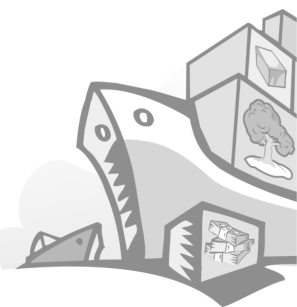


TABLA 48
EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE BOGOTÁ POR MERCADO DE DESTINO
(DÓLARES Y PORCENTAJE)

Continuación...

País de destino	Años			Participación
	2001	2002	2003	2003
México	2.939	3.432	4.144	2,55
Italia	97	481	3.724	2,29
China	0	0	2.438	1,50
El Salvador	279	4.578	2.175	1,34
Argentina	4.135	1.566	1.274	0,79
España	18.402	1.857	1.202	0,74
Alemania	709	388	1.032	0,64
Subtotal	63.904	80.494	151.103	93,10
Total	82.692	97.819	162.302	100,00

Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo, "Estructura productiva y de comercio exterior de Bogotá", 2004.

Al desagregar la información del registro de exportadores por subsectores de servicios se encontró que el 64% de las exportaciones de las empresas registradas correspondió a servicios profesionales y técnicos en 2003 y el 36,5% a otros servicios profesionales (arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos) en 2002. Los principales destinos para estos servicios fueron Costa Rica, Estados Unidos, El Salvador, República Dominicana, Ecuador y Venezuela.

Si bien es cierto que la información de las fuentes anteriores no es estadísticamente, ofrece un panorama del estado del comercio de servicios de la ciudad. Por su parte, los datos de la balanza de pagos de Estados Unidos y de la CAN muestran que la participación de las importaciones de otros servicios privados en el total aumentó en 13 puntos porcentuales entre 1992 y 2003, del 24% al 37%. En el sector de otros servicios privados el mayor crecimiento fue el los servicios empresariales, profesionales y técnicos, que en el mismo período pasaron del 12% al 47,6%. Por país de origen, la mayor parte de las importaciones de Estados Unidos proviene de Europa y de los países de Asia y el Pacífico, aunque América Latina y el Caribe han ganado terreno en los últimos años.

En el caso de los países de la CAN, las importaciones de servicios han crecido en todos los países miembros, sin Colombia, excepto en Venezuela, aunque esto puede obedecer a los problemas políticos que tuvo ese país a principios de la presente década.

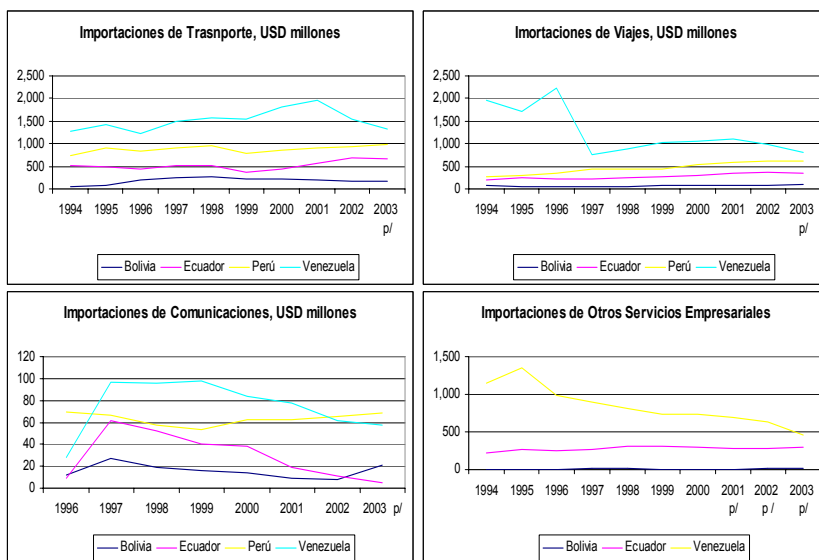
TABLA 49
IMPORTACIONES DE SERVICIOS, PAÍSES DE LA CAN (SIN COLOMBIA)
(MILLONES DE DÓLARES)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Bolivia	250	271	352	419	441	397	406	400	433	486
Ecuador	1.107	1.173	1.110	1.230	1.241	1.181	1.269	1.434	1.632	1.590
Perú	1.534	1.864	2.085	2.339	2.432	2.256	2.341	2.391	2.530	2.609
Venezuela	4.672	4.836	4.842	3.922	4.072	4.191	4.435	4.681	3.922	3.319

Fuente: CAN, Oficina de Estadísticas.

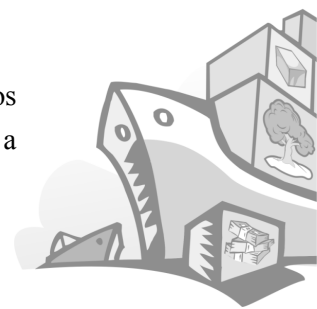
En Bolivia, el mayor crecimiento de los últimos 5 años se presentó en las importaciones otros servicios empresariales, mientras que viajes, transportes y comunicaciones tuvieron tasas de crecimiento negativas en algunos de estos años. En Ecuador, las mayores tasas de crecimiento del período 1999-2003 correspondieron a las importaciones de transporte y viajes, aunque en 2003 su tasa de crecimiento fue negativa. Otros servicios empresariales tuvieron un comportamiento opuesto, pues entre 1998 y 2002 sus tasas de crecimiento fueron negativas y sólo en 2002 se revirtió la tendencia. En el caso de Perú, sólo se puede hacer referencia a las importaciones de transporte, viajes y comunicaciones porque las estadísticas tienen bajo nivel de desagregación. En estos tres subsectores las importaciones crecieron en todo el período. Por último, en Venezuela todos los subsectores de servicios registran una tendencia decreciente en los últimos años, debido quizá a la inestabilidad política y a las restricciones al comercio.

GRÁFICA 16
IMPORTACIONES DE SERVICIOS CAN, SUBSECTORES SELECCIONADOS
(MILLONES DE DÓLARES)

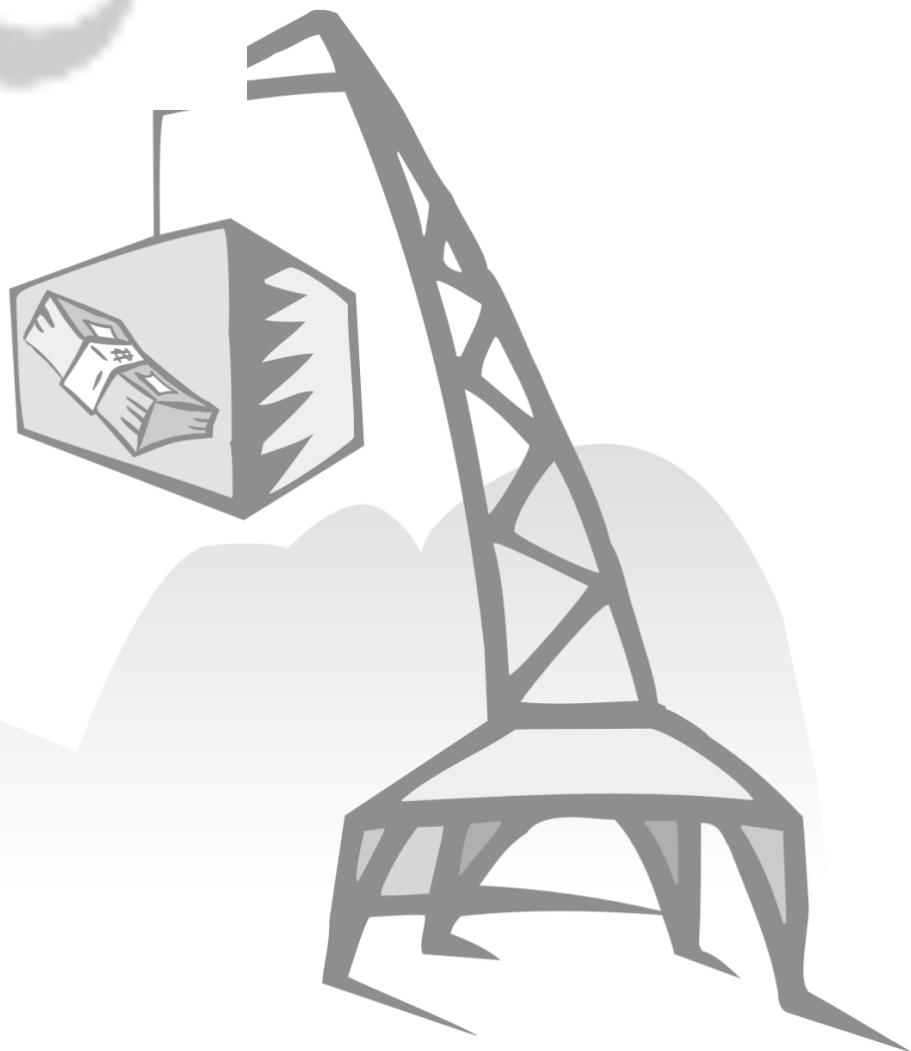


Fuente: CAN, Oficina de Estadísticas.

En suma, los principales destinos de las exportaciones de servicios de la ciudad son Estados Unidos, la CAN y algunos países de Centroamérica. La demanda más dinámica corresponde a servicios empresariales y profesionales.



CAPÍTULO IV



ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN Y
PROFUNDIZACIÓN COMPETITIVA

CAPÍTULO IV

ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN COMPETITIVA

En este capítulo se presentan propuestas para diseñar una estrategia que contribuya a que Bogotá-Región logre una mejor inserción competitiva en el entorno internacional y, más específicamente, promueva su vocación exportadora a partir de sus ventajas comparativas, y cree ventajas competitivas.

Como hemos visto, Bogotá-Región no tiene una economía orientada a las exportaciones en bienes ni en servicios, mientras que su propensión a importar es relativamente alta. Pero la ciudad región tiene un mercado interno importante, con sólidas interrelaciones con el resto del país y, especialmente, es el mayor prestatario de servicios de todo tipo.

En estas circunstancias, la estrategia de exportación y profundización competitiva debe buscar un desarrollo integral mediante la creación de círculos virtuosos que permitan profundizar la vocación globalizadora de Bogotá-Región.

La estrategia exportadora debe partir de un tratamiento integral de las condiciones competitivas de la oferta de bienes y servicios, de su desarrollo potencial, de la defensa del mercado interno y del empleo, del desarrollo de una vocación exportadora y de un manejo adecuado de la inmensa capacidad importadora, así como de la inclinación a promover la integración de los mercados internos, para que la ciudad se convierta en la principal zona exportadora de servicios del país.

LA INSERCIÓN COMPETITIVA DE BIENES Y SERVICIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Siguiendo la metodología que presentamos en los capítulos anteriores, identificamos un paquete de productos estratégicos de los sectores agropecuario, agroindustrial e industrial. Los indicadores de competitividad revelada nos permitieron determinar la penetración en los diferentes mercados, especialmente los de Estados Unidos y Latinoamérica, en particular los de los países de la

Comunidad Andina: Venezuela, Ecuador y Perú, que son los principales mercados alternativos de Bogotá-Región.

Esa misma metodología nos permitió conocer las áreas sensibles en las negociaciones del tratado comercial con Estados Unidos, que en caso de que sea firmado por el gobierno colombiano tendrá efectos importantes sobre Bogotá-Región.

Las conclusiones básicas con respecto al comercio exterior de bienes son las siguientes:

- ♦ La vocación exportadora de Bogotá-Región es baja, excepto en productos agroindustriales (especialmente las flores) y algunos productos industriales. El tratado de libre comercio con Estados Unidos poco modificará esta circunstancia puesto que los logros que se obtengan se limitarán, en esencia, a lo que ya se había acordado en el marco del ATPA-DEA. La supuesta ganancia, de la que es imposible encontrar evidencia teórica o empírica ex ante, sería atribuible al posible aumento de las inversiones como resultado de una mayor seguridad jurídica, lo que puede incidir favorablemente en las condiciones de la oferta exportable.
- ♦ Los aspectos sensibles del tratado se relacionan especialmente con la producción y el empleo industrial, agropecuario y agroindustrial. Se pasaría claramente de unas preferencias arancelarias unilaterales, concedidas en el marco del principio de la responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas, a una reciprocidad en la desgravación arancelaria que mejoraría las condiciones del mercado de Bogotá-Región para las exportaciones norteamericanas. En lo esencial, se produciría una apertura unilateral con una amplia seguridad jurídica para los exportadores de Estados Unidos.
- ♦ Se producirá, entonces, una desviación de comercio con respecto a las importaciones provenientes de terceros países, que por ahora no recibirán preferencias arancelarias.
- ♦ En los bienes que no se producen en Bogotá-Región o cuya producción es insuficiente, y en los que ingresan a Bogotá desde otras regiones del país, que se verán sometidos a las mismas condiciones de competencia, habrá una creación de comercio debido a que la producción de Estados Unidos es más eficiente.
- ♦ La oferta de productos agroindustriales de Estados Unidos aumentará significativamente, no solo de aquellos en los que se eliminan los mecanismos de estabilización de precios, como los cereales, sino de aquellos en los que estos mecanismos sean sustituidos por medidas de salvaguardia, menos eficientes y automáticas que las existentes. Por otra parte, Estados Unidos puede eliminar los subsidios a la exportación, pero con la posibilidad de reintroducirlos si se demuestra competencia espuria a causa de los subsidios que otorgan otros países, especialmente Japón y la Unión Europea.



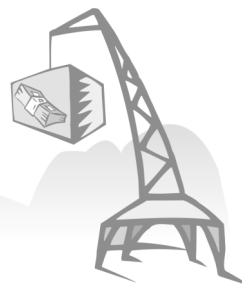
- ♦ Los productos potenciales de los sectores agropecuario y agroindustrial conservarán las ventajas arancelarias del ATPA-DEA. Pero estas ventajas seguirán siendo limitadas debido a la ausencia de transparencia, y hay debilidades en los mecanismos de seguridad jurídica en normas de competencia, mecanismos anti-dumping, salvaguardias y normas sanitarias. Además, los subsidios incluidos en las ayudas internas y otras medidas de efecto equivalente (que son los más importantes), no se eliminarán en el tratado bilateral y su negociación depende de la evolución de las negociaciones multilaterales en la Ronda de Doha de la OMC.
- ♦ Los resultados de los modelos gravitacionales muestran que el posible aumento de las exportaciones de Bogotá a causa de las rebajas arancelarias es muy inferior al posible aumento de las exportaciones norteamericanas. Más allá de los resultados numéricos, que en ambos casos son muy inferiores a los de otros estudios, es necesario recalcar las asimetrías a favor de Estados Unidos.

Cabe anotar que nuestro estudio no concluye que las importaciones sean perjudiciales en sí mismas, sobre todo las importaciones de bienes de capital, bienes intermedios y de consumo durable que no se producen en el país, sino que se corre el riesgo de que las bondades del aumento de la oferta no se transfieran al consumidor, no sólo por la inercia de las redes de comercialización, sino que con una apertura unilateral a las exportaciones de Estados Unidos, la desviación del comercio y la falta de competencia y de mecanismos jurídicos para evitar el abuso de la posición dominante pueden anular sus posibles beneficios.

En síntesis, las condiciones de la oferta exportable de Bogotá-Región a el mercado de Estados Unidos no variarían, con excepción de una mayor seguridad jurídica; por ello, no es de esperar una diversificación ni un aumento importantes de nuestras exportaciones, mientras que la producción norteamericana de bienes se verá favorecida por la rebaja de aranceles y la falta de una política agrícola que proteja a la producción agropecuaria de las distorsiones debidas a los subsidios. Es evidente que la aumentará la sensibilidad de los bienes que produce Bogotá-Región, de las exportaciones de terceros países y de los encadenamientos productivos con otras regiones del país.

En cuanto a los aspectos y productos estratégicos sensibles del sector de servicios se puede concluir lo siguiente:

- ♦ Bogotá exporta más del 70% del total que exporta el país, excluyendo el rubro de viajes, aunque las exportaciones de servicios de Bogotá sólo representan el 20% de sus exportaciones totales y el 21% de las exportaciones del país. Por ello es importante desarrollar la oferta exportable de Bogotá, no sólo la oferta directa sino la que se incorporará en las exportaciones de bienes de otras regiones.



- ◆ El peso de la producción de bienes industriales y de servicios de Bogotá con respecto a Bogotá-Región nos permitió hacer inferencias acerca de los determinantes del comercio con Estados Unidos. Luego se analizaron los determinantes del comercio de bienes y servicios estratégicos y las posibilidades de exportación de Bogotá a Estados Unidos, especialmente de otros servicios privados, entre los que se incluyen los servicios empresariales, profesionales y técnicos.
- ◆ Los principales determinantes de las exportaciones de servicios a Estados Unidos son los emigrantes temporales, la inversión extranjera directa e Internet. A estos factores se suman la profundización financiera y la existencia del TLC.
- ◆ La frontera común con Estados Unidos no tiene un efecto positivo sobre el comercio de servicios. Parte de ese efecto puede obedecer a la existencia de Internet y a la intangibilidad de muchos servicios cuyo costo de transporte es nulo y cuya comercialización exige la presencia física del proveedor. Un TLC con una liberalización real también tendría un efecto relativamente alto sobre las exportaciones de servicios a Estados Unidos.
- ◆ Un país que logre menores restricciones al ingreso temporal de sus ciudadanos a Estados Unidos tendrá ventajas en otros servicios privados, especialmente en servicios empresariales, profesionales y técnicos, educación y telecomunicaciones. El uso generalizado de Internet también genera ventajas comparativas. Los efectos de la profundización financiera y la inversión extranjera no son robustos, pero pueden incrementar la productividad de los demás sectores de servicios y elevar su nivel de competitividad. Además, la inversión extranjera permite que los proveedores que no tienen reputación internacional accedan al mercado internacional vendiendo servicios a multinacionales que luego los contratan en otros países.

DETERMINANTES DEL COMERCIO DE PRODUCTOS ESTRATÉGICOS Y SENSIBLES DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

En el Anexo 1 se presenta el modelo gravitacional general que se utilizó para identificar los sectores estratégicos y sensibles Bogotá y Cundinamarca en materia de exportaciones. Los sectores estratégicos de Bogotá, CIU a 4 dígitos, se limitan a partidas de bajo valor agregado e incorporación de progreso técnico en químicos, petroquímicos y plásticos; papel, cartón y editoriales; textiles y confecciones, metalmecánica y bienes de capital y automotor, para Cundinamarca hay que

añadir los sectores agropecuario y agroindustrial (especialmente flores). Los sectores sensibles son los de alta incorporación de tecnología y progreso técnico (químicos, petroquímicos y plástico; metalmecánica y bienes de capital; automotor), además del agropecuario y el agroindustrial.

Los determinantes del comercio de los sectores industriales relevantes para Bogotá y Cundinamarca son los mismos que identificaron en el comercio con Estados Unidos, pero en este caso se incluyeron variables de infraestructura, costos de transporte y un indicador de economías de escala externas.

A diferencia de los modelos anteriores, en este caso se el comercio bilateral para una muestra de 105 países durante el período 1994-2003. El análisis se limita a este período y a los países que se encuentran en la base de datos de comercio United Nations-COMTRADE. Además, los modelos de los capítulos anteriores consideraban efectos fijos por industrias, mientras que en este capítulo se analiza cada sector CIU en particular, suponiendo efectos en el par de países⁶, que se modelan como efectos aleatorios⁷.

A continuación se presentan los resultados de las variables que se consideran de interés para evaluar las oportunidades y sensibilidades de la región e incluso del país.

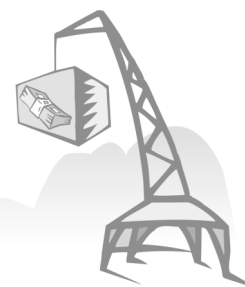
EFFECTOS DE LA PROTECCIÓN ARANCELARIA

En general, los aranceles aplicados efectivamente parecen tener un efecto menor al de los aranceles de nación más favorecida y al de los aranceles consolidados en la OMC. Los sectores sensibles a los aranceles aplicados efectivamente son: 111; 311-312; 322; 341; 352; 353; 354; 356, 383, 384 (ver el Apéndice); el coeficiente de los sectores 111 y 354 es positivo pero no es estadísticamente distinto de cero. El sector más sensible es el de refinerías de petróleo (353) con una elasticidad de -0,112, es decir, una reducción del 100%⁸ en el arancel aplicado efectivamente incrementaría el comercio en el 11,2%. Los coeficientes de todos los sectores son inferiores a los de los aranceles de nación más favorecida, exceptuando los sectores 322 y 354, es decir, el comercio responde más a las medidas generales que adoptan los países que a los aranceles bilaterales preferenciales; pero esta conclusión se debe tomar con cautela pues nuestra especificación incluye dummies para el TLC y, buena parte del efecto de la reducción bilateral de aranceles puede ser captada por estos factores.

⁶ El par de países que intervienen en el flujo de exportación-importación.

⁷ Efectos que se suponen distintos para cada grupo y corresponden a variables aleatorias que siguen una distribución normal. No se consideran efectos fijos porque el estimador de efectos fijos eliminaría todas las variables de control que así difirieran entre países no difieren en el tiempo, como la distancia, las fronteras, el lenguaje, el área, etc.

⁸ Por 1% nos referimos a una reducción relativa, es decir una reducción de un punto de arancel frente a una situación inicial de arancel de 100%, por lo tanto una reducción de 100% implicaría reducir aranceles a cero.



Es interesante que los sectores agropecuario (111), productos alimenticios (311-312) y textiles (321 y 322) arrojen los coeficientes más altos⁹ y de mayor significancia para el arancel consolidado en la OMC, y que el coeficiente del arancel consolidado en la OMC sea mayor que el coeficiente del arancel NMF. Lo que indica que la seguridad jurídica que brinda la OMC es de gran importancia en estos sectores, cuyo comercio tiene numerosas restricciones no arancelarias y, en el caso de textiles, es afectado por acuerdos multilaterales que sobrepasan la política arancelaria de cada país, fenómenos que son captados por los altos aranceles consolidados en la OMC.

EFFECTOS DE LAS VARIABLES RELACIONADAS CON LOS COSTOS DE TRANSPORTE

La elasticidad promedio de todos los sectores con respecto a la relación CIF/FOB es de -0,66, es decir, si ésta se reduce en un 10% el comercio se incrementa en un 6,6%. No obstante, hay diferencias entre sectores: el más elástico a los costos de transporte es el sector de productos de caucho (355), con una elasticidad cercana a -0,8 y el menos sensibles es el de refinerías de petróleo (353), con una elasticidad de alrededor de -0,38. Los sectores 321; 322; 341; 351; 352; 355 tienen elasticidades superiores a -0,7. Los sectores 342; 353 y 384 tienen elasticidades inferiores a -0,6. Es decir, las elasticidades con respecto costos de transporte presentan son altas en la mayoría de sectores y, por tanto, estos son un importantes determinante del comercio.

La distancia arroja coeficientes aún más altos, con una elasticidad promedio de -0,82, El sector de mayor elasticidad a la distancia es el fabricación de papel y productos de papel (341), con una elasticidad de -1,1, es decir, un par de países que estén 10% más cerca comercian el 11% más en este sector. El de menor elasticidad es el de producción agropecuaria (111); con una elasticidad de -0,43¹⁰. Los sectores 341; 352; 353; 381 tienen elasticidades superiores a -0,9 con respecto a la distancia. Los sectores 111; 311-312; 355; 354 tienen elasticidades inferiores a -0,8.

En cuanto a los efectos de la infraestructura, que está representada por índice, sólo evaluamos la significancia y el signo del coeficiente pues la infraestructura puede estar mejorando por factores que el índice no capta directamente. La infraestructura del país exportador tiene efectos positivos y significativos al 99% de confianza¹¹ en todos los sectores, excepto el de refinerías de petróleo (353), que arroja coeficientes positivos pero no significativos en algunas regresiones. En cambio, la infraestructura del país importador o receptor de las exportaciones arroja resultados diversos: el coeficiente es positivo para todos los sectores en los que es estadísticamente significativo al 95% de confianza, es decir, los sectores 111; 311-312; 322; 342; 351 al 353 y 382.

⁹ Más altos en términos de efectos negativos sobre el comercio bilateral.

¹⁰ Los resultados cambian ligeramente dependiendo de la variable que representa los aranceles, de -0.387 a -0.468.

¹¹ Estadísticamente distinto de cero con un nivel de confianza del 99%.



Otro resultado interesante respecto a los efectos de la infraestructura es que en casi todos los sectores, excepto en el 353, el índice de infraestructura del exportador es más importante que el del importador. En algunos casos la diferencia es alta, superior a 0,5 en los sectores 311-312; 351; 352; 354; 356 y 381, y superior a 1 en el sector 321. Resultados que confirman que los mejoramientos de la infraestructura del exportador sin modificaciones de la infraestructura del importador pueden tener efectos sustanciales, y que se multiplicarían si en ambos mercados hay mejoras en la infraestructura.

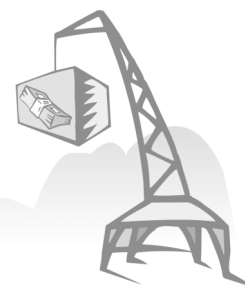
EFFECTOS DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL

Las efectos de la concentración industrial son muy interesantes: en primer lugar, los coeficientes del exportador y del importador son significativos y positivos al 99% de confianza en todos los sectores, resultado que obedece, por una parte, a las economías de escala generadas por la concentración en el país exportador y a las ventajas competitivas que estas reportan y, por otra, a la existencia de comercio intraindustrial, aunque este indicador no se diseñó para que captara las economías internas y la diferenciación de productos.

También es interesante que en todos los sectores, excepto en el de producción agropecuaria (111), la concentración industrial del exportador arroje un coeficiente mas alto para el exportador que para el importador¹², este resultado no debe sorprender pues corresponde a la exportación de flores. Los sectores 321; 322; 341; 342; 353; 356; 381 y 384 arrojan diferencias superiores a 0,5, y los sectores 355; 382 y 383 diferencias superiores a 1.

La elasticidad promedio de la concentración del importador es de 1,08, es decir, un incremento del 10% en el índice de concentración de un productor incrementaría sus exportaciones en 10,8%. El sector con mayor elasticidad del exportador es el de construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos (383): 1,9; y el de menor elasticidad es el de producción agropecuaria (111). La elasticidad promedio de la concentración del importador es de 0,47. En este caso los sectores con mayor elasticidad son los de fabricación de sustancias químicas industriales (351), productos diversos derivados del petróleo y del carbón (354), construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos (383), este último con una elasticidad ligeramente mayor que los anteriores; en todos ellos es de alrededor de 0,7, lo que implica un incremento del 10% en la concentración industrial del socio comercial incrementa las exportaciones a ese socio en un 7%.

¹² Una de las regresiones del sector 354 dio el mismo resultado, pero no se consideró porque no todas las regresiones de este sector dieron ese resultado.



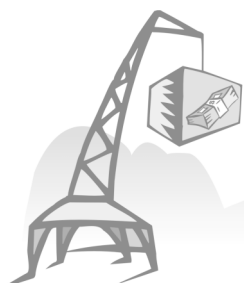
EFFECTOS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

Los efectos de los acuerdos comerciales se resumen en la tabla 50 y en el Anexo 1., como se observa en la tabla, los acuerdos de mayor impactos son los acuerdos bilaterales con Estados Unidos, el USIS y el NAFTA, seguidos por los de ASEAN, específicamente cuando los ha firmado Estados Unidos. Los mayores efectos, que a su vez son estadísticamente significativos, se presentan en los sectores 321; 322; 383; 384; en ambos acuerdos. En la ASEAN, los sectores más beneficiados son el 356, y los sectores 381 a 384, cuyos coeficientes son también estadísticamente significativos.

La Unión Europea tiene efectos positivos en la mayoría de los sectores, y en el que tiene efectos negativos el resultado no es significativo. Pero sus efectos son mucho menores que los de los acuerdos de integración de Estados Unidos y ASEAN. Los sectores con efectos más altos son 111; 311-312; 322; 341 y 384. En general, el Caricom y el ANZCERTA no tienen efectos estadísticamente significativos; en orden de importancia, los sectores con mayores efectos son 341, 352 y 351, pero en este último no es estadísticamente diferente de cero.

TABLA 50
EFFECTOS ESTIMADOS PROMEDIO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES, SECTORES CIU 3
DÍGITOS SELECCIONADOS
(PORCENTAJES)

Sectores CIU 3d	EE.UU.	USIS	Nafta	Caricom	Anzcerta	CACM	Mercosur	Asean	CAN
111	72,5	3.198,3	2.536,4	14,0	841,2	274,3	41,4	775,0	-16,9
311-312	102,4	1.872,7	463,7	39,2	296,6	799,8	61,8	1.400,9	100,5
321	25,7	12.193,6	1.436,4	-58,4	1.518,9	111,6	-8,4	842,5	88,0
322	38,7	12.703,9	6.019,1	-33,0	2.151,1	33,0	19,4	1.034,0	94,4
341	53,3	676,8	533,9	109,3	558,2	374,8	5,9	1.553,3	166,6
342	21,8	5.457,1	760,5	23,3	789,1	262,3	-16,1	306,7	125,9
351	15,8	5.033,3	294,1	49,0	167,4	143,8	6,8	1.442,0	89,3
352	30,1	10.872,7	324,5	53,1	324,2	1.534,6	46,0	1.932,8	135,2
353	8,4	-85,0	-20,9	0,2	46,0	-74,4	-23,5	45,9	-8,8
354	-28,6	601,0	-83,9	-22,8	-33,9	-7,2	43,6	-22,0	-62,3
355	9,5	1.773,4	1.626,5	-53,5	343,3	133,7	-29,2	978,7	391,5
356	31,2	1.787,2	1.110,2	-17,8	647,3	72,9	302,2	2.598,6	-47,0
381	11,4	4.159,2	1.028,0	6,2	533,0	301,0	-33,2	2.576,2	51,4
382	14,8	5.412,8	1.316,8	2,0	320,4	-31,8	153,5	6.877,9	-5,8
383	15,5	12.242,9	2.591,5	18,5	296,6	52,0	105,2	17.397,9	-38,2
384	100,1	3.256,0	5.492,4	-14,8	-25,1	-31,8	50,9	2.716,3	-27,7



La mayoría de los coeficientes del Mercado Común Centro Americano son estadísticamente distintos de cero, pero en algunos sectores tiene: 353; 382; y 384. Los mayores efectos se presentan en los sectores 111; 311-312; 341; 352; 381. En el Mercosur, los efectos en algunos sectores no son estadísticamente significativos, los sectores donde los efectos son mayores son 311-312; 356; 382; 383; 384, pero en este último el coeficiente no es significativo.

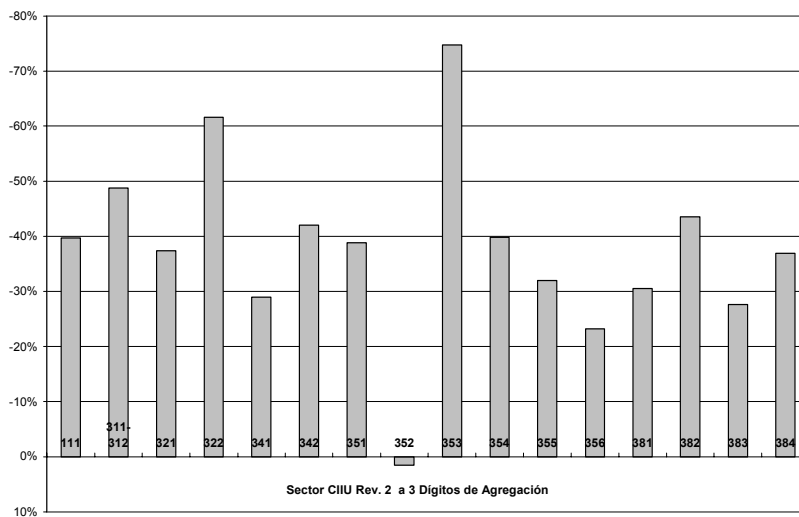
Por su parte, la CAN tiene efectos negativos en algunos sectores, no todos significativos, como los de los sectores 111; 353 y 382; pero los efectos sobre los demás sectores son significativos. Los sectores en los que la CAN tiene mayor efecto son 311-312; 341; 342; 352; 355 y en todos ellos los coeficientes estimados son estadísticamente distintos de cero.

EFFECTOS DE LA MEDITERRANEIDAD

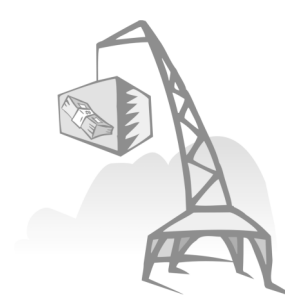
Los efectos de la condición de no salida al mar para el exportador presentan los coeficientes negativos esperados a excepción del sector 352, sin embargo este coeficiente resulta estadísticamente no diferente de cero. Por el contrario los efectos para la condición de mediterraneidad para el socio importador no están tan claros y difieren significativamente de un sector a otro.

GRÁFICA 17

EFFECTOS ESTIMADOS DE LA MEDITERRANEIDAD DE LOS EXPORTADORES



En la gráfica 17 se observa que el sector más sensible a la mediterraneidad es el de refinerías de petróleo (353) con un efecto negativo superior al 70%, le siguen el de fabricación de prendas de vestir, excepto calzado (322) con un efecto ligeramente superior al 60%, y el de fabricación

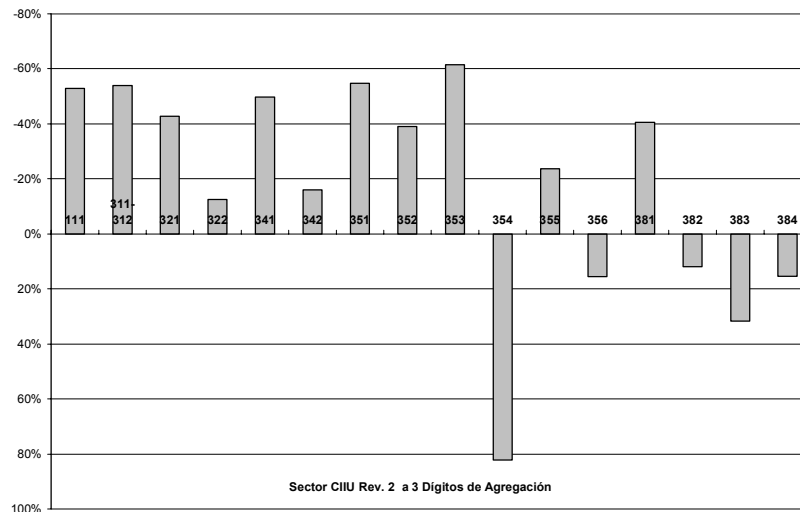


de productos alimenticios, excepto bebidas (311-312) con un efecto algo menor del 50%. Los sectores menos sensibles son fabricación de otros productos químicos (352), con un efecto estadísticamente no diferente de cero, el de productos plásticos NEP (356), con un efecto negativo del 23%, y el de fabricación de papel y productos de papel (341) con un efecto del 29%.

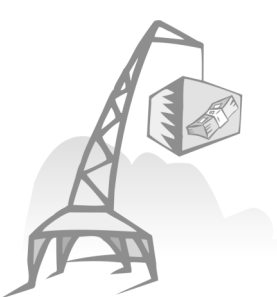
Los efectos de la mediterraneidad del importador se muestran en la gráfica 18. En este caso los resultados son diversos; aunque muchos sectores arrojan coeficientes positivos, no son significativos, excepto en el sector fabricación de productos diversos derivados del petróleo y del carbón. (354), donde la mediterraneidad tiene un efecto positivo del 82% sobre las importaciones realizadas en este sector. En los sectores 342 y 322, los coeficientes son menores que cero pero no son estadísticamente distintos de cero. El sector en el que la mediterraneidad más reduce las importaciones es el de refinerías de petróleo (353), donde la reducción es superior al 60%. Le siguen los sectores de fabricación de sustancias químicas industriales (351) y fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas (311-312) con efectos del 54% y el 53% respectivamente.

GRÁFICA 18

EFFECTOS ESTIMADOS DE LA MEDITERRANEIDAD DE LOS IMPORTADORES



En síntesis, desde el punto de vista de la seguridad jurídica y del monto de los aranceles, los efectos arancelarios sobre el libre comercio en los sectores estudiados dependen más de la negociación multilateral en la OMC (aranceles consolidados) que de los que se aplican efectivamente y de las preferencias arancelarias de los tratados de libre comercio. En los sectores agropecuario y agroindustrial, los limitantes importantes son las barreras no arancelarias, más que los aranceles.



En general, los costos de transporte tienen un gran efecto en todos los sectores, aunque existen diferencias, y son determinantes de las exportaciones y de las importaciones. En el caso de Bogotá, restan competitividad a las exportaciones pero la protegen de las importaciones, efecto que se ve reforzado por la distancia. Además, hay que tener en cuenta que los resultados del modelo indican que una mejora relativa de la infraestructura de un país exportador con respecto a terceros países aumenta sus exportaciones.

En lo que respecta a la concentración industrial, las economías de escala que genera, bien sea por economías internas o por diferenciación de producto, parecen elevar la elasticidad de los países con cadenas productivas más fuertes y relaciones intraindustriales e intrarrama por sectores más densas. Cuanto mayor es la concentración industrial mayores son las exportaciones.

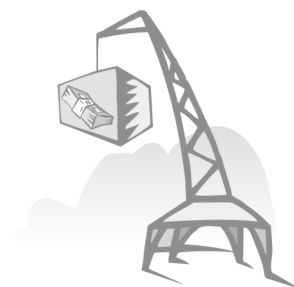
Los efectos de los acuerdos comerciales parecen depender del tamaño de los mercados ampliados y, sobre todo, del grado de complementariedad de las economías. Por ello, las mayores exportaciones corresponden a los sectores en que cada país tiene más ventajas competitivas y mayores grados de especialización y concentración industrial. Debido a la estructura productiva de Bogotá, éstas son muy limitadas y como vimos en un capítulo anterior se destinan a los mercados de la CAN, donde los aranceles preferenciales, la distancia, los costos de transporte y la mejor infraestructura favorecen las exportaciones. En el caso de las flores y unos pocos productos agroindustriales, las exportaciones se ven favorecidas por las preferencias arancelarias unilaterales, el transporte aéreo y la infraestructura (Estados Unidos y UE). Por último, la mediterraneidad afecta las elasticidades de exportación dependiendo de la modalidad de transporte y de la distancia.

El ejercicio anterior nos permite abordar el tema de las estrategias, puesto que junto a los factores estructurales que no se pueden modificar, existen elementos de política y de desarrollo interno que pueden mejorar sustancialmente la competitividad de Bogotá-Región.

ESTRATEGIAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES Y A LA INSERCIÓN COMPETITIVA DE BOGOTÁ

ASPECTOS GENERALES

El comercio exterior colombiano, nacional y regiones, se ve afectado por algunos aspectos generales de la política de comercio exterior que ha adoptado el gobierno nacional.



En primer lugar, no utiliza las políticas monetaria y cambiaria como mecanismos de promoción de exportaciones ni de desarrollo productivo, sino como mecanismos de estabilidad macroeconómica. El objetivo central de la política monetaria que sigue el banco central en forma autónoma es el control de la inflación. Esto ha llevado a una liberalización progresiva del régimen cambiario, que en los últimos tres años se ha traducido en una fuerte apreciación de la moneda.

Para evitar una mayor erosión de la competitividad colombiana, el gobierno actual se ha comprometido a contener la apreciación del tipo de cambio efectivo real, con poco éxito por la falta de mecanismos equilibradores. No obstante, el Banco Central ha intervenido en el mercado cambiario aumentando las reservas y ha frenado el ritmo de apreciación de la moneda. Es claro que el tipo de cambio no es utilizado como instrumento de promoción del comercio. Pero su inestabilidad y sus fluctuaciones envían señales confusas a los agentes económicos.

En segundo lugar, los incentivos fiscales y financieros son aplicados mediante sistemas especiales de importación y exportación (Plan Vallejo), que exoneran o devuelven los impuestos arancelarios e indirectos de las materias primas e insumos que se incorporan en la producción destinada a la exportación. Los productores agrícolas pueden obtener préstamos con tipos de interés preferenciales o subvencionados (aunque los pequeños y medianos agricultores tienen un acceso limitado por las exigencias de garantías); desde 1990, se han reducido los diferenciales de las tasas de interés. En 1993, se introdujo el incentivo a la capitalización rural (ICR), que funciona desde agosto de 1994 para subvencionar proyectos de modernización de la producción y la comercialización de productos agropecuarios. Desde 1994, el Fondo Emprender proporciona incentivos de capital y financieros a la mayor participación del sector privado en la comercialización y elaboración de productos agropecuarios.

Desde diciembre de 1991, se aplican precios mínimos de garantía a los productos agrícolas, es decir, precios mínimos para la venta de las cosechas en el mercado interno. Para reflejar las tendencias internacionales, los precios se establecen a partir del precio mínimo de la franja de precios del Grupo Andino sumando los costos de importación (por ejemplo, derechos y cargas aduaneras) y restando los gastos de secado y almacenamiento; esta deducción mantiene los precios mínimos de garantía por debajo de los costos de importación. El Ministerio de Agricultura reajusta los precios mínimos cada seis meses. Con la negociación del TLC con Estados Unidos desaparecerán las bandas de precios de algunas cadenas productivas y, al parecer, todas serán eliminadas en un plazo determinado, lo que llevará al abandono de esta política en la CAN, con las consiguientes tensiones con Venezuela, que no participa en las negociaciones con Estados Unidos.

En la agricultura se establecen precios de intervención en forma ad hoc y temporal, con propósitos de asistencia regional y de compensar las imperfecciones del mercado. Estos precios



difieren según las regiones. Desde 1995, el objetivo es garantizar la capacidad para generar ingresos de la producción agrícola en las zonas que cubre el Plan Nacional de Desarrollo Alternativo (PNDA).

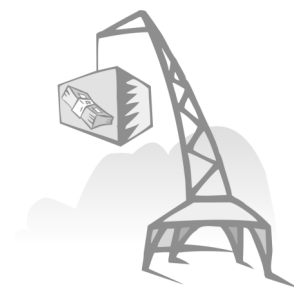
Desde finales de 1991, se vienen eliminando los controles de precios a los bienes de consumo, salvo los de medicamentos esenciales, servicios públicos domiciliarios y transporte público urbano. El Ministerio de Desarrollo Económico vigila los aumentos de los precios al por menor de los medicamentos nacionales y extranjeros, y la Comisión Nacional de Precios de Medicamentos formula las políticas. Después de consultar a los fabricantes, los precios máximos se pueden revisar teniendo en cuenta las modificaciones de los precios de las materias primas e insumos que afectan los costos de producción.

Como parte de los compromisos de la Ronda Uruguay, Colombia se comprometió a reducir en un 13,3% el apoyo financiero que concede a los productores agrícolas, entre 1995 y 2004. Para el cálculo de la cuantía inicial de la medida global de la ayuda, se incluyen en el gasto medio del período de base, 1986-1988, los desembolsos presupuestarios para productos específicos y los préstamos subvencionados en condiciones preferenciales, así como el costo del mecanismo de apoyo de los precios al productor (que representa cerca del 71% del total de la medida global de la ayuda).

Los principales incentivos para los sectores manufactureros y de servicios son las zonas francas y los regímenes aduaneros especiales. El Instituto de Fomento Industrial (IFI) ha alentado a las empresas a trasladarse a las zonas fronterizas y costeras mediante la concesión de préstamos en condiciones favorables. Desde 1985, la inversión en las empresas establecidas en zonas afectadas por el volcán Nevado del Ruiz ha estado exenta del impuesto a la renta.

Desde 1991, se ha confiado al Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex), entidad de propiedad mixta en cuyo capital los ministerios de Comercio Exterior y de Hacienda tienen una participación del 89%, el suministro de créditos a la exportación en condiciones competitivas de mercado, así como otros servicios financieros relacionados con las exportaciones (por ejemplo, operaciones posteriores a la expedición, creación y adquisición de empresas, arrendamiento financiero, modernización e inversiones en capital fijo). Sus beneficiarios son los exportadores directos (productores y empresas de comercio internacional) y los exportadores indirectos (productores que venden a comerciantes, proveedores de insumos para productos de exportación y empresas que suministran servicios de exportación), así como los compradores extranjeros de bienes y servicios colombianos.

El Bancoldex ha ampliado sus servicios de crédito para financiar la participación de empresas nacionales en licitaciones nacionales o internacionales, el establecimiento de redes internacio-



nales de comercio o la adquisición de las ya existentes, la inversión relacionada con las exportaciones en el extranjero, y parte de los proyectos para construir infraestructura de exportaciones (puertos, almacenes).

Desde 1994, la Aseguradora del Comercio Exterior (Segurexpo), empresa de propiedad mixta, ofrece el seguro de crédito a la exportación, que cubre los riesgos comerciales hasta el 90%, los riesgos políticos hasta el 85% y los riesgos extraordinarios del crédito a la exportación de bienes y servicios. El costo global para el exportador de la cobertura total de riesgos varía del 0,12% al 2,75% del valor FOB, según el tipo de producto, el lugar de destino, etc.

Desde 1992, Promoción de Exportaciones (Proexport), organismo que depende del Ministerio de Comercio Exterior, da orientación y apoyo para el fortalecimiento de las actividades de exportación. Sus servicios consisten, entre otras cosas, en el suministro de información sobre oportunidades de mercado a un sistema de unidades de exportación, que agrupa a los exportadores por productos, mercados extranjeros o canales de comercialización. En el pasado, las unidades se centraban en los mercados de Chile, México, Estados Unidos, Venezuela y América Central pero, en 1996, se hicieron esfuerzos por facilitar más información sobre el mercado europeo.

Los Centros de Atención al Exportador asesoran a los distintos exportadores en temas tales como las oportunidades de mercado (por ejemplo, licitaciones internacionales) y los productos que pueden obtener trato preferencial en el extranjero. Proexport organiza viajes de negocios al extranjero, la participación en ferias internacionales y cursos de formación en temas de comercio exterior. Mantiene también una red de oficinas en los mercados extranjeros que más interesan a Colombia.

Por último, desde 1992, existen incentivos fiscales y financieros a la investigación y el desarrollo (Ley 6 de 1992). La suma invertida en investigaciones científicas o tecnológicas realizadas conjuntamente con universidades aprobadas por el Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior (ICFES) o con otras instituciones designadas por el Departamento Nacional de Planeación se deduce de los ingresos sujetos al impuesto a la renta. El otorgamiento concesión de incentivos mediante contratos individuales debe ser objeto de autorización previa y verificación de los resultados por el Fondo Colombiano de Investigaciones Científicas y Proyectos Especiales, establecido conjuntamente por el IFI y el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y Tecnología (Colciencias).

El Programa Nacional de Ciencia y Tecnología, que busca elevar la productividad y alentar la innovación, incluye actividades de formación e investigación. Su presupuesto se financia parcialmente mediante préstamos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y es administrado por Colciencias.



En general, todos los incentivos son permitidos en el marco multilateral. El problema radica en las limitaciones fiscales con respecto a otros países, especialmente los desarrollados, tanto en lo que se refiere a los montos para agricultura, ciencia tecnología e innovación, en el difícil acceso al crédito y la presentación de garantías y, en lo fundamental, a la limitada oferta exportable colombiana y al limitado acceso a mercados debido a las medidas proteccionistas de otros países.

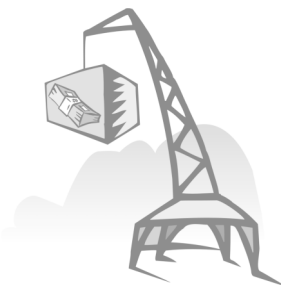
Para Bogotá-Región, las condiciones descritas en el párrafo anterior son evidentes y, en general, en la negociación del TLC, con respecto a Estados Unidos, aumentará la vulnerabilidad de la oferta productiva, disminuirán la protección frente a las importaciones y, de no tomarse medidas para equilibrar la oferta de insumos y materias primas que no se producen en el país, a pesar del mantenimiento de los sistemas especiales de importación y exportación, se afectará la producción como un todo debido a la desviación de comercio y a las condiciones favorables de precios para los productos norteamericanos, que sin competencia de terceros países desarrollados ingresarán al mercado de Bogotá-Región con prácticas anticompetitivas y posibles abusos de la posición dominante.

De allí la importancia de fortalecer las condiciones de reciprocidad, modificando las condiciones institucionales y legislativas para buscar el equilibrio y la equidad en las reglas y normativas del comercio exterior.

RECIPROCIDAD PARA LA COMPETITIVIDAD Y EL EQUILIBRIO EN LA INSERCIÓN INTERNACIONAL

A este respecto hacemos algunas propuestas de modificación de la política de comercio exterior y de su legislación, que consideramos esenciales para mejorar la capacidad de negociación del país y establecer condiciones de reciprocidad que obliguen a terceros países a conceder igualdad y equilibrio en el acceso a sus mercados. Incluimos temas que consideramos sustanciales en una política de defensa frente a la competencia desleal, normas anti-dumping, normas de competencia, legislación sanitaria y política arancelaria sin consolidación, para preparar nuestra oferta exportable y mejorar nuestro aparato productivo interno. En los anexos 2, 3 y 4, presentamos un análisis comparado de las legislaciones de Estados Unidos y Colombia que permite hacer inferencias acerca del contenido de las modificaciones.

- ♦ Normativa anti-dumping: En lo referente a la normativa anti-dumping (Anexo 2 de este capítulo), es indispensable adaptar la legislación colombiana a un esquema que dé más mayor flexibilidad en su aplicación para proteger los productos nacionales de la competencia desleal. Para ese efecto, comparamos la definición de la normativa anti-dumping de Colombia y Estados Unidos, y los procedimientos que se siguen en su aplicación. Esta comparación se presenta en la tabla 1 del Anexo 2.



La comparación detenida entre las normas y procedimientos cuando hay sospecha de dumping en ambos países permite identificar tres aspectos que afectan principalmente a Colombia: la carga de la prueba, los problemas de información y las diferencias en el diseño institucional de ambos países.

El primero se refiere a cuál de los dos países debe probar que se está incurriendo o no en dumping. Dados los fuertes y numerosos requisitos que exige la legislación norteamericana para llevar a cabo un proceso de solución de diferencias en este aspecto, la carga de la prueba recae sobre el país extranjero que debe suministrar las pruebas que demuestren que no está haciendo dumping en Estados Unidos.

En Estados Unidos primero se activan los mecanismos anti-dumping, esperando a que los exportadores extranjeros reclamen su derecho a exportar cuando están bajo sospecha de cometer dumping, y estos deben conseguir las pruebas que confirmen su reclamo y radicarlas en el Departamento de Comercio, lo que puede ser muy costoso, como se muestra más adelante. En Colombia, los productores nacionales son los que deben recoger las pruebas necesarias para demostrar que los productores o exportadores extranjeros están incurriendo en dumping, es decir, la carga de la prueba recae sobre nuestro país.

El segundo aspecto, relacionado con el anterior, es el alto costo que debe pagar el exportador por la información de los productores norteamericanos, que genera un problema de información asimétrica que en la práctica anula la efectividad de los mecanismos legales para probar que no está haciendo dumping, además de que las normas de aplicación son muy estrictas y favorecen claramente a los productores norteamericanos. En las nuevas reglas establecidas por la enmienda 60 Fed. Reg. 51,748, que Estados Unidos adoptó en octubre de 1995, se pide que los solicitantes entreguen el permiso específico de usuarios industriales y grupos de consumidores para suministrar información que es objeto de investigación en un procedimiento de investigación de dumping. Así, si un empresario colombiano quiere probar que no está haciendo dumping en sus exportaciones, en la solicitud de apertura de la investigación debe suministrar esta información, la que es muy difícil conseguir debido a las políticas de manejo de información confidencial que Estados Unidos adoptó en la enmienda del 22 de julio de 1996 (61 Fed. Reg. 37818). Todos estos requisitos aumentan los costos de los trámites y la consecución de pruebas, y exponen al empresario a ser objeto de medidas arancelarias anti-dumping que dificultan aún más el acceso de sus productos al mercado norteamericano.

También hay grandes deferencias con respecto a los órganos que aplicación las normas anti-dumping. Mientras que en Estados Unidos hay instituciones, una que prueba la existencia de dumping (Departamento de Comercio) y otra que demuestra que perjudica la producción nacional (Comisión de Comercio Internacional, USITC), en Colombia todas estas funciones están a



cargo de diferentes dependencias del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Así, los trámites y el tiempo empleado para probar que no se está haciendo dumping en Estados Unidos son mucho mayores que en Colombia debido a las diferencias de diseño institucional.

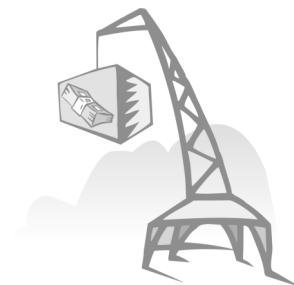
Estos tres aspectos se deben analizar adecuadamente para modificar la legislación colombiana. Para Bogotá-Región es indispensable trabajar conjuntamente con el gobierno nacional y con el legislativo, pues una legislación equivalente a la norteamericana aseguraría el cumplimiento del principio de reciprocidad en la apertura de mercados externos, tanto el de Estados Unidos como los mercados alternativos, disminuiría los riesgos y la inestabilidad en las exportaciones, y daría una seguridad jurídica mínima a los productores y a quienes desarrollen productos de potencial exportador para protegerlos de esa modalidad de competencia desleal.

- ♦ Legislación de competencia: en Colombia y en Estados Unidos existen normas de control de las prácticas anticompetitivas. Estas buscan asegurar el funcionamiento eficiente de los mercados y prohíben ciertas prácticas, como las actuaciones paralelas o prácticas concertadas, el abuso de la posición dominante, la monopolización y la concentración económica que afecte la libre competencia y la libertad de decisión de los consumidores. Pero hay importantes que indican sin lugar a dudas que Colombia debe desarrollar este mecanismo, tanto en la legislación como en la aplicación, para regular de manera más eficiente y transparente las prácticas descritas.

El análisis comparado de las dos legislaciones (Anexo 3) muestra que la ley de políticas de competencia es muy fuerte en Estados Unidos, pues castiga toda actividad anticompetitiva que restrinja el comercio interno y el comercio internacional de ese país, y toda conducta ilegal que perjudique a Estados Unidos, sin importar dónde ocurra. La División Antimonopolios ha interpuesto acciones judiciales contra cárteles internacionales que operan en una amplia gama de actividades comerciales. En cambio, la legislación colombiana, que se extiende al mercado nacional y a toda persona natural y jurídica que desarrolle una actividad económica, no castiga a los cárteles internacionales, y esto lleva a que las multinacionales abusen de su posición dominante en el mercado nacional.

Por otra parte, las leyes sobre competencia tienen ciertas excepciones, pero las de Estados Unidos excluyen claramente a todas las asociaciones de empresas locales que sólo se dediquen a la exportación y cuyas actividades no restrinjan el comercio dentro de ese país, de modo que acepta las prácticas anticompetitivas de sus empresas en los mercados extranjeros. El marco regulador colombiano no contempla este tipo de excepciones.

Esto indica una estrategia proteccionista de Estados Unidos, que en nuestro caso se evidencia en el hecho de que el tratado de libre comercio no incluye un capítulo específico sobre políticas



de competencia para controlar el abuso de la posición dominante, y se deja que cada país sea autónomo en el desarrollo y aplicación de sus leyes de competencia.

Para que las exportaciones colombianas obtengan reciprocidad en los mercados extranjeros es fundamental la profundización de las leyes y los controles nacionales en esta materia, a imitación de Estados Unidos, así como el diseño de mecanismos equivalentes para proteger a la producción nacional, a los productores y a los consumidores de las prácticas anticompetitivas, y para mejorar nuestra capacidad negociadora en el contexto internacional. Es urgente que Bogotá-Región trate este tema legislativo, con el gobierno nacional y los legisladores, debido a que por ser una economía de servicios y por la insuficiencia de la regulación, la inversión extranjera en sectores como el financiero y el de telecomunicaciones puede afectar la competitividad de la producción y la exportación de bienes y servicios.

- ◆ Requisitos sanitarios: en Estados Unidos los requisitos sanitarios no sólo son exigentes sino que en muchos casos no son transparentes y constituyen medidas proteccionistas y barreras no arancelarias. Por tanto, de no negociarse claramente el tema sanitario en el tratado, habría que apelar a la reciprocidad para impulsar las negociaciones internacionales en la materia. No hacerlo implicaría una apertura unilateral injusta. Bogotá-Región, se vería perjudicada, no sólo por su potencial importador, sino por el efecto sobre el aparato productivo de la agricultura de Cundinamarca, y por su interrelación con otras regiones del país, que también se verían perjudicadas. La modernización de la legislación correspondiente también contribuiría a mejorar las condiciones de exportación y en los mercados alternativos. De nuevo este tema se debería concertar y desarrollar con el gobierno nacional y con los legisladores.

Para lograr la reciprocidad se deben tener en cuenta algunos aspectos esenciales¹³ (ver Anexo 4).

Para exportar productos cárnicos y avícolas a Estados Unidos es indispensable participar en los procesos de evaluación de la equivalencia de los sistemas reguladores extranjeros de productos animales, obtener el reconocimiento de estatus de salud animal y, en particular, el reconocimiento de que el territorio está libre de enfermedades como la fiebre aftosa. Los procesos para obtener estos reconocimientos -y la elegibilidad del país o región para exportar a Estados Unidos- se establecen de acuerdo con la regulación norteamericana y la decisión de otorgarlos está a cargo del Servicio de Inspección de Salud de Plantas y Animales, APHIS, dependencia del Departamento de Agricultura.

¹³ Agradecemos la colaboración de Carolina González, de Fedegán por la orientación en la recolección de información sobre la regulación sanitaria de Estados Unidos.

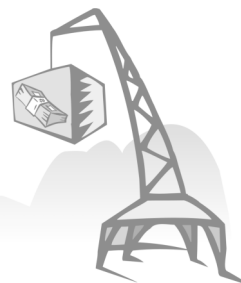
Para obtener la aprobación para exportar un tipo de animal particular o un producto animal a Estados Unidos se debe seguir un proceso establecido por el APHIS que consta de una evaluación de los datos, una visita al sitio, un análisis económico, un análisis ambiental, la publicación oportuna de la propuesta de aprobación para que el público haga los comentarios que considere pertinentes, la consideración de los comentarios si se juzgan apropiados y, finalmente, la publicación de la decisión final. Este procedimiento puede durar varios años dependiendo de las características del caso.

En el aspecto sanitario, para la exportación de lácteos a Estados Unidos se exige un permiso otorgado por el Secretario de Servicios Humanos y de Salud de la Food and Drugs Administration. La Ley Federal de Importación de leche fija los criterios para otorgar este permiso.

Los requisitos fitosanitarios (Federal Food, Drug and Cosmetic Act - United States Code, Título 21, Capítulo 9, Subcapítulo VIII), se rigen por la Sección 381. Importaciones y Exportaciones, que establece que el Secretario del Tesoro debe entregar muestras de los alimentos, drogas, artefactos y cosméticos para los que se pide permiso de importación al Secretary of Health and Human Services (SHHS), notificando al propietario o consignatario. El SHHS debe facilitar al Secretario del Tesoro una lista de los establecimientos extranjeros registrados de acuerdo con la subsección (i) de la sección 360¹⁴ y pedir a que se le entreguen al SHHS muestras de las drogas y artefactos manufacturados, preparados, propagados, compuestos, o procesados en establecimientos no registrados. Existen también prohibiciones a la importación de productos extranjeros específicos, United States Code, Título 7, Capítulo 26, Subcapítulo III, Sección 608e-1.

Buena parte de dichos requisitos son, de hecho, barreras no arancelarias. Según el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, un país que desee exportar a otro mercado debe demostrar la equivalencia de su sistema sanitario y el nivel de protección que el país importador considera apropiado para eliminar cualquier riesgo a la seguridad alimentaria dentro de su territorio. Si el país exportador demuestra objetivamente que sus medidas sanitarias alcanzan el nivel de protección del país importador, éste está obligado a aceptar las medidas del país exportador como equivalentes. El propósito de las regulaciones a la importación de alimentos en Estados Unidos es garantizar la seguridad alimentaria, pero la falta de transparencia en los procesos de reconocimiento de equivalencia de las medidas sanitarias de otro país, en el otorgamiento de estatus de salud animal y en el reconocimiento de que una región está libre de cierta enfermedad, así como la no observancia de los principios básicos de reciprocidad y nación más favorecida en esos los convierten en barreras no arancelarias para la importación de alimentos en Estados Unidos.

¹⁴ (i) Registro de establecimientos extranjeros: 1) Cualquier establecimiento de un país extranjero que produzca, prepare, propague, mezcle o procese una droga o artefacto para ser importado a Estados Unidos debe registrar ante el Secretario el nombre y lugar del establecimiento y el nombre del agente de la empresa en Estados Unidos. 2) El establecimiento debe suministrar la información requerida por la presente regulación.



En el caso de los procedimientos de reconocimiento de equivalencia, las autoridades estadounidenses tienen total discreción. La regulación establece una serie de requisitos, entre ellos la entrega de documentación sobre las leyes de inspección sanitaria del país que desea exportar, el seguimiento de la normatividad de Estados Unidos por parte del sistema de inspección extranjero y la evaluación de estos requisitos por las autoridades sanitarias de estadounidenses. Sin embargo, el diseño de los procedimientos y la falta de supervisión de un organismo multilateral, como la OIE, dejan en manos de las autoridades norteamericanas la decisión de otorgar o no una certificación que permita exportar a ese país, lo que da lugar aun problema de transparencia porque así un país cumpla los requisitos legales para la certificación de su sistema sanitario, no tiene la certeza de que, las autoridades estadounidenses otorguen la certificación.

La Ley Federal de Inspección de Carne establece que los productos que se van a importar deben cumplir todos los requerimientos de inspección, los estándares de construcción de edificaciones, y las provisiones establecidas en la regulación que se aplican a los mismos artículos producidos en Estados Unidos. Su cumplimiento se verifica mediante inspecciones al lugar de producción de los alimentos y es certificado por el Secretario de Agricultura, quien debe recomendar al Presidente si debe o no permitir la importación, y este finalmente toma la decisión. Es decir, el cumplimiento de estos requerimientos no asegura el permiso para exportar. La decisión depende en última instancia de lo que el US Trade Representative y el Presidente consideren apropiado para la seguridad del país. La falta de transparencia es clara.

Los procedimientos para determinar la elegibilidad de un país extranjero para la exportación de productos cárnicos o avícolas a Estados Unidos establecen que el país que desee obtener la aprobación de su sistema de inspección debe entregar copia de las leyes y regulaciones del sistema de inspección de carnes o productos avícolas y cualquier otra información que el Administrador del APHIS requiera. El hecho de no especificar la documentación que debe anexar el país para solicitar la elegibilidad es otra barrera de transparencia.

También se especifica que, a su discreción, el Administrador del APHIS puede dar término a la elegibilidad de un establecimiento extranjero, así el sistema de inspección haya otorgado la certificación a ese, si tiene información de que no cumple los requerimientos o no puede obtener información actualizada sobre el sistema de inspección del país. En la misma ley se aclara que se puede retirar a país de la lista de países elegibles si el Secretario de Agricultura determina que no se puede confiar en los certificados otorgados por sus autoridades. En este caso la discrecionalidad es explícita en la ley.

Además, la Ley de Inspección de Carne establece que, cuando lo crea necesario, el Secretario de Agricultura determinará el estilo y el tamaño de la tipografía de las etiquetas de los productos,



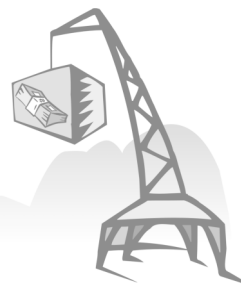
así como las definiciones y estándares de identificación o composición de los artículos. Incluso hay falta de claridad en las normas técnicas, que no son explícitas en la ley y esto puede ser implicar una barrera no arancelaria por la falta de transparencia de la regulación.

Por otro lado, los criterios establecidos por la ley para determinar si un territorio o posesión está libre de peste bovina y fiebre aftosa no son claros. Según la ley, el Secretario de Agricultura determinará si un territorio puede tratarse separadamente de la región madre, en la que se ha detectado la existencia de peste bovina o fiebre aftosa, únicamente si se cumplen ciertos requisitos, como el que los animales introducidos en el territorio desde regiones infectadas sean importados a través de una estación de cuarentena y en condiciones aceptables para el Secretario de Agricultura, que incluyen pero no se limitan a: i) realización de pruebas detectar las enfermedades, ii) cuarentena estimada necesaria para detectar las enfermedades, y iii) observación de un veterinario del Departamento de Agricultura de Estados Unidos durante todo el proceso. El hecho de que la ley no establezca explícitamente todas las condiciones constituye una barrera de transparencia.

En el caso de las medidas fitosanitarias, la regulación de Estados Unidos establece que para importar ciertas frutas, verduras y nueces se deben cumplir ciertos requerimientos de grado, tamaño, calidad y madurez de los productos. Y encarga al Agricultural Marketing Service de revisar los productos y expedir un certificado de inspección cuando cumplan requisitos, que por lo general se enuncian en las órdenes de comercialización que expide el Departamento de Agricultura y que pueden estar restringidos al ámbito estatal. Las órdenes de comercialización tienen efecto por un tiempo determinado y no es fácil que los productores de los países que desea exportar bienes a Estados Unidos las conozcan. Esta es una barrera de transparencia de la legislación por cuanto no se conocen con certeza los requerimientos que deben cumplir las frutas y vegetales para tener acceso efectivo a los mercados de Estados Unidos.

Por otra parte, en cumplimiento del principio de reciprocidad, los Acuerdos de Marrakech establecen el principio de reconocimiento mutuo de las legislaciones técnicas y comerciales, es decir, que los productos fabricados de acuerdo con la reglamentación del país exportador tendrán entrada libre en el país importador si esa reglamentación no es inferior a las normas internacionales recomendadas. El principio de reconocimiento mutuo también implica que los procedimientos y dispositivos de control del país exportador se consideran equivalentes a los del país importador.¹⁵

La regulación de Estados Unidos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias no observa los principios de reciprocidad y reconocimiento mutuo, pues establece que una vez el sistema sanitario de



¹⁵ Boutrif y Bessy (1999).

un país cumpla los requisitos de ley que se aplican a los establecimientos de Estados Unidos, el Departamento de Agricultura revisará los establecimientos certificados por el sistema sanitario extranjero para decidir si los considera elegibles para importar sus productos. También establece que el APHIS puede poner fin a la elegibilidad de un establecimiento extranjero, a pesar de que esté certificado por el sistema sanitario de su país, si tiene información de que no cumple los requerimientos o no puede obtener información actualizada. Estas decisiones discrecionales no reconocen la certificación del sistema sanitario extranjero.

Mientras que la legislación estadounidense exige que sus autoridades sanitarias revisen los establecimientos extranjeros que producen los alimentos que se piensa importar, la regulación colombiana obliga a que los establecimientos extranjeros que deseen exportar a Colombia animales terrestres, acuáticos, sus productos u otros se inscriban en el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)¹⁶. Para esta inscripción, los establecimientos deben estar previamente habilitados por el ICA. El Comité de Evaluación de Importaciones Pecuarias del ICA, con base en los conceptos emitidos por los grupos técnicos de este instituto¹⁷, la revisión documental y si se considera necesaria, la verificación in situ, recomienda o no la habilitación de los establecimientos que solicitan la inscripción. Pero la misma regulación establece que el ICA podrá habilitar a todos los establecimientos de un país en forma general cuando estén sujetos a supervisión y control de la Administración Veterinaria Central y tengan un sistema homogéneo, estandarizado y reglamentado de funcionamiento y control para exportación.

Además de la inscripción, para que los animales, vegetales y sus productos ingresen al país, es necesario que tengan el documento fitosanitario o zoosanitario expedido por el ICA¹⁸. Para obtener este documento, los productos deberán aportar la información que se detalla en la regulación y el certificado fitosanitario y zoosanitario del país de origen, cuya fecha de emisión debe ser posterior al documento de importación expedido por el ICA. La regulación colombiana acepta los certificados que los sistemas sanitarios de los países respectivos otorgan a los establecimientos extranjeros como apoyo para otorgar el certificado fitosanitario y zoosanitario, lo que no observa la regulación estadounidense.

Todo lo anterior demuestra la falta de reciprocidad de Estados Unidos en materia de normas sanitarias y fitosanitarias. Además, existen otras medidas dictadas por intereses comerciales. Por ejemplo, el APHIS debe regular la importación de plantas y animales que entran por las fronteras de México y Canadá. El ganado y las aves de otros países deben estar en cuarentena

¹⁶ Resolución No. 004 del 4 de enero de 2005 del ICA.

¹⁷ Prevención de Riesgos Zoonosarios, Análisis de Riesgos y Asuntos Internacionales, Bioseguridad y Recursos Genéticos Pecuarios, Regulación y Control de Medicamentos Veterinarios, Regulación y Control de Alimentos para Animales y Regulación y Control de Biológicos Veterinarios o quien haga sus veces.

¹⁸ Resolución No. 1120 del 16 de mayo de 2002 del ICA.



en uno de los cuatro centros de importación¹⁹. Esta medida pone desventaja a las importaciones de plantas y animales de países diferentes de México y Canadá.

El principio precautorio establece que los gobiernos pueden tomar medidas preventivas en caso de presunción de daños irreversibles a la salud o el medio ambiente aunque científicas no se hayan establecido completamente las evidencias, y detener con estas medidas la introducción de cualquier producto al mercado. La aplicación de este principio puede imponer barreras injustificadas al comercio internacional porque implica una discrecionalidad absoluta del gobierno de un país para fijar medidas para prevenir riesgos a la salud humana y al medio ambiente. Además, práctica impone la carga de la prueba al país que desea exportar en la medida en que quien propone la exportación debe demostrar que no es nociva para la salud humana y el medio ambiente.

Colombia debería alcanzar los estándares de elegibilidad (Anexo 4) que impone Estados Unidos y legislar recíprocamente. Hasta ahora, en el tratado de libre comercio no se ha negociado nada que dé seguridad jurídica al país en esta materia ni en la solución de diferencias, es uno de los puntos de mayor controversia. Para Bogotá-Región, especialmente para Cundinamarca y la Sábana de Bogotá, las exportaciones potenciales son importantes. Pero el trabajo interno que se requiere en la estructura de las unidades productivas y en los sistemas de degüello, conservación, cortes, calidad, transporte, es inmenso, y mientras no se cumplan estos aspectos será prácticamente imposible exportar carne y subproductos a los países desarrollados.

En contraste, la legislación colombiana es relativamente laxa, y el análisis anterior muestra de nuevo la necesidad de adoptar la reciprocidad en las legislaciones pues, de no ser así, sólo habrá una apertura unilateral de graves consecuencias para los productores nacionales y regionales.

ESTRATEGIAS PARA INCENTIVAR LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DEL DISTRITO CAPITAL

Tradicionalmente los servicios habían sido percibidos como actividades no productivas, subsidiarias de las actividades de transformación y de muy baja productividad. Desde la década de los ochenta, en virtud del acelerado desarrollo tecnológico de la microelectrónica y las tecnologías de información y comunicaciones, han ganado participación en el PIB de las economías desarrolladas y en los flujos de comercio internacional. Por ello, hoy en día se consideran facto-



¹⁹ Newburgh, NY., Miami, Fla., Los Angeles, Ca., Honolulu, Hawaii.

res esenciales para el crecimiento y la eficiencia del aparato productivo de las naciones. Hace cincuenta años los servicios representaban el 35% de los insumos utilizados para la producción de cualquier bien, en la actualidad ese porcentaje llega en promedio al 65%.

Igual que en los países desarrollados, en los países en desarrollo el sector de servicios ha aumentado notablemente su contribución en la última década. Sin embargo, el crecimiento relativo de este sector en los países en desarrollo tiene características diferentes a las de los países desarrollados. En los primeros, ha sido impulsado por los servicios personales y el comercio al detalle, mientras que en los países desarrollados ha sido consecuencia de la rápida expansión de los servicios empresariales. Por esa razón, los servicios aún siguen siendo actividades de baja productividad en los países en desarrollo.

Superar esa situación es un reto para los países en desarrollo. Bogotá, como ciudad que concentra la mayor actividad de servicios del país, debería liderar el proceso de internacionalización del sector, diseñando una estrategia integral que supere las limitaciones que se han identificadas en diversos estudios, y teniendo en cuenta las posibilidades reales que brindan los protegidos mercados externos.

SERVICIOS DE EDUCACIÓN

Esta y la siguiente sección se basan en dos estudios recientes realizados por las universidades Externado de Colombia y Nacional de Colombia sobre aspectos específicos de la negociación del tratado de libre comercio bilateral entre el gobierno de Colombia y Estados Unidos²⁰.

El comercio de servicios de enseñanza ha llevado a la creación de diversas instituciones de educación superior, desde la educación tradicional, la apertura de sucursales en el exterior, hasta la educación virtual, que cubren los cuatro modos del comercio de servicios.

De acuerdo con un estudio de Education Australia (EA), la educación internacional se está consolidando como una de las industrias globales de mayor dinamismo en los últimos años. Utilizando la información de 137 países contenida en el Reporte Mundial de Educación de la UNESCO, EA analizó la movilidad estudiantil entre programas universitarios e hizo proyecciones hasta 2025; y encontró que 1,8 millones de estudiantes salieron a buscar educación para cursar carreras profesionales en el extranjero en 2002, con una tendencia a crecer. Según las proyecciones, en Centro y Suramérica, 94.000 estudiantes demandarán cupos en el exterior en 2010²¹. Esta puede ser una oportunidad para las instituciones educativas de la ciudad, aunque

²⁰ Universidad Externado de Colombia (2004), CID (2005).

²¹ IDP Education Australia, Global Students Mobility 2025 Series, www.idp.com/corporate/publications/disp_researchform.asp



existen limitaciones legales y de infraestructura para atender la demanda en los diferentes modos de comercio.

En cuanto al modo 1, comercio transfronterizo, la modalidad consiste en la educación a distancia. Colombia no tiene una regulación clara para los programas de educación virtual, aunque la Ley 30 contempla la convalidación de títulos otorgados por instituciones extranjeras en esta modalidad. Las limitaciones físicas quizá son mayores, tanto en el uso de plataformas como de facilidades tecnológicas de software.

El modo 2, movilidad estudiantil, es el más utilizado por los estudiantes colombianos que viajan al exterior. Sin embargo, ha estado condicionado históricamente por la falta de financiamiento adecuado y de pertenencia social ya que, como prolongación de la inequidad de la sociedad colombiana, los cupos se han restringido en gran medida a los grupos de población ligados a los círculos de alto poder económico y político²². Con respecto a las exportaciones bajo el modo 2, un documento de Planeación Nacional menciona algunas cifras del DAS sobre migraciones, que indican que al país han ingresado 1.178 estudiantes, en su mayoría provenientes de Sudamérica. En el 2000 llegaron 487 estudiantes y en el 2001 en total 731. De Venezuela provenían 418 y de Perú²³ 154.

El modo 3 está restringido para la presencia de instituciones extranjeras en el país por el Decreto 916 de 2001, que establece que sólo pueden desarrollar programas de maestría y doctorado en Colombia las instituciones colombianas legalmente reconocidas. Sin embargo, las instituciones foráneas pueden ofrecer programas a través de convenios, como ya lo hacen el Instituto Tecnológico de Monterrey, la Universidad de Quilmes y la Universidad de Cataluña.²⁴ El documento del DNP menciona la experiencia de la Universidad de los Andes, que cuenta con un plan de exportación orientado a posicionar los programas, los currículos y la institución en países vecinos como Ecuador, Venezuela, Perú y algunos países de Centroamérica²⁵.

En el modo 4, la movilidad académica de docentes, programas, cursos y seminarios presenta asimetrías contra los ciudadanos colombianos por las visas que exigen otros países.

Las siguientes son algunas acciones que cabe considerar y están a mano de la administración distrital para construir una estrategia exportadora de servicios de educación:

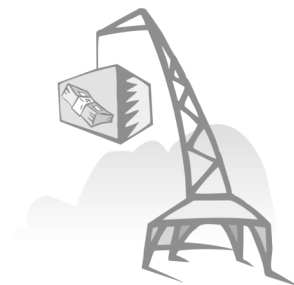
- ◆ Promover el desarrollo de modelos de educación superior atractivos para los estudiantes extranjeros.

²² Palacios, Marco, *De populistas, mandarines y violencias: luchas por el poder*, Planeta, Bogotá, 2001,

²³ Acosta (2004).

²⁴ *Ibid.*

²⁵ *Ibid.*, p. 33.



- ◆ Crear una infraestructura que garantice el bienestar de los visitantes (instalaciones, tecnología, seguridad, hospedajes y oportunidades de trabajo).
- ◆ Garantizar la infraestructura de banda ancha para Internet y masificar su utilización, abaratando el acceso para las entidades educativas, las empresas y los hogares.
- ◆ Promover el diseño de programas de intercambios educativos atractivos tanto para los estudiantes extranjeros y nacionales.
- ◆ Promover el diseño de programas para profesores, investigadores y estudiantes visitantes en las universidades locales.
- ◆ Orientar a la Universidad Distrital para que celebre convenios con universidades extranjeras de máxima calidad, que ofrezcan programas de posgrado conjuntos que puedan cubrir a los países del área.
- ◆ Promover la imagen de la ciudad como polo de conocimiento en Centro y Sur América.

SERVICIOS DE SALUD

Mucho se ha especulado sobre las oportunidades que el TLC con Estados Unidos brinda para exportar servicios de salud de alta complejidad. Las esperanzas se basan en experiencias de turistas y colombianos residentes en el exterior que vienen al país para utilizar este tipo de servicios, en algunos programas de exportación (Salud sin fronteras, de Medellín y Salud Capital de Bogotá) y en casos de profesionales que reciben extranjeros en sus consultorios y crean redes de comunicación sobre sus experiencias. Por diversas razones, que han sido recogidas en estudios realizados para la Cámara de Comercio, ésta es una actividad con futuro para Bogotá. Sin embargo, hay que calibrar las posibilidades reales de estas expectativas.

El CID de la Universidad Nacional de Colombia hizo una encuesta para recoger información sobre la oferta exportable de la ciudad y las expectativas de las Instituciones Prestadoras de Salud (IPS). Para ello diseñó una muestra de 128 instituciones, en las que se hicieron 33 preguntas para caracterizar a la institución, evaluar su capacidad exportadora conocer sus expectativas con respecto al TLC con Estados Unidos.

En promedio, el 47,14% de los recursos que utilizan las IPS son de talento humano, 17,27% de materias primas, 14,05% en instalaciones, 15% en equipos, 7,16% en tecnologías de información y 13,56% en tecnologías de punta. El 80% de las IPS subcontrata servicios, entre los cuales se destacan mantenimiento de equipos (50%), utilización de software (37%), un servicio en



alguna parte del proceso (33%), servicio de cafetería (31%), servicios contables (27%), servicios de publicidad y mercadeo (26%) y otros servicios (30%), que se dividen, en partes iguales, en servicios hospitalarios (sobre todo laboratorio clínico) y servicios administrativos.

Dichas empresas promocionan sus servicios por Internet, fax, teleconferencias, portafolios de servicios, folletos informativos, medios de comunicación, call-center, correo y otros medios, hablados, escritos y virtuales. El 37% de entidades tiene experiencia en exportación de servicios de salud. La mayor oferta exportable es la cirugía plástica. Entre los países de donde provienen pacientes para esta especialidad se destacan Estados Unidos (14 instituciones), España (6 instituciones), Venezuela y Aruba (3 instituciones cada uno). Sólo el 10% de las IPS encuestadas han atendido clientes en el exterior, en Argentina, Chile, Ecuador, Estados Unidos, España, México, Perú, Venezuela, y otros países de Suramérica y Centroamérica.

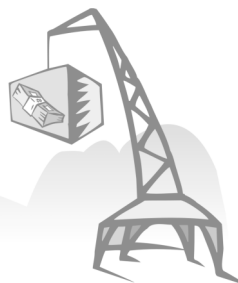
Las mayores dificultades internas para exportar sus servicios son la disponibilidad de personal calificado y la imagen del país en el exterior. También existen problemas de difusión de los servicios y de desarrollo tecnológico. Entre las dificultades externas se destacan los impuestos que se pagan en el exterior, la exigencia de visas, la homologación de títulos profesionales, la competencia con otros países, la desinformación de los clientes y la recapitalización.

El 64% de los encuestados consideró que el TLC es una oportunidad para sus entidades, pues abre posibilidades de nuevos mercados dadas las condiciones económicas y tecnológicas favorables que ofrecen en muchas especialidades. El 68% consideró que existirá una mayor competencia que facilitará la prestación de sus servicios en otros países y puede atraer tecnología de punta, pero que puede saturar el mercado y rezagar a las IPS colombianas frente a las instituciones norteamericanas.

El estudio muestra que los empresarios no buscan crear clusters integrados de servicios. Salud Capital y Ciudad Salud son propuestas en gestación. Una de las mayores limitaciones es la imposibilidad de movilidad internacional por la exigencia de visas y la no homologación de títulos, además de no existe una política de salud estratégica para el país. Todo esto tiende una sombra de incertidumbre sobre las posibilidades reales de exportar estos servicios. Para superar esa situación, el Distrito debería consolidar los dos programas bandera y promover la conformación de clusters de servicios de salud.

ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA GENERAL DE SERVICIOS

El estudio de la Universidad Externado identificó cuatro determinantes fundamentales de las importaciones estadounidenses de servicios no tradicionales: el acceso a Internet y a otras tecnologías de información y comunicaciones, la inversión extranjera directa, la movilidad tem-



poral de personas de negocios entre los países exportadores y Estados Unidos, y la existencia de un idioma común²⁶.

Las empresas encuestadas en ese estudio identificaron tres obstáculos principales para exportar:

- ◆ La falta de un sistema de inteligencia de mercados efectivo, que permita el acceso a los clientes internacionales y ayude a construir la credibilidad necesaria para vender en el exterior.
- ◆ Un régimen tributario que no discrimine las exportaciones de servicios y sea suficientemente transparente y ágil para que compitan en costos y tengan velocidad de reacción frente a sus competidores.
- ◆ El acceso al financiamiento; buena parte de las empresas consideran que el difícil acceso al crédito y demás formas de financiación de su actividad es una barrera a su esfuerzo exportador.

La experiencia internacional de los países exportadores muestra que existen instrumentos diseñados específicamente para superar estas limitaciones y apoyar a los exportadores de servicios. Es importante alentar la conformación de clusters que permitan consolidar y mantener la ventaja competitiva, y elaborar planes de promoción que incluyan el componente territorial y aprovechen los recursos subutilizados de la ciudad. Mas específicamente, el estudio del Externado sugiere crear una zona franca de servicios empresariales, profesionales y tecnológicos que aproveche la infraestructura urbana existente y la cercanía de la mayoría de las universidades de la ciudad, así como de los centros del gobierno distrital, departamental y nacional.

La provisión de la infraestructura adecuada ocupa un lugar principal en una estrategia de ese tipo. Para crear ventajas competitivas para la exportación de bienes es esencial contar con una plataforma de banda ancha para Internet y utilizar las TIC no como mero apoyo administrativo, sino como factor clave de la producción. Es necesario entonces consolidar una agenda de conectividad para la ciudad, que sea un programa independiente de cualquier otra entidad distrital, con presupuesto propio y capacidad para articular las diferentes instancias que tengan relación con las TIC.

Los instrumentos tradicionales utilizados para la promoción de bienes también son útiles en este caso: instrumentos financieros, de mercadeo, de acceso a las TIC y de promoción de alianzas, así como instrumentos de promoción de las pequeñas y medianas empresas.

²⁶ Universidad Externado, op. cit.

En cuanto a instrumentos específicos, hay que desarrollar un sistema de inteligencia de mercados que dé información sobre las normas reguladoras y técnicas de los países, que identifique las barreras reguladoras y presente estudios específicos sobre demanda de servicios, compradores y competidores potenciales. Un sistema de estas características es muy costoso, y convendría que participaran otros gobiernos, como los de los países andinos.

Hay que interceder ante el gobierno nacional para que en la futura reforma tributaria se incluyan modificaciones que eviten que la estructura tributaria y los procedimientos para obtener la devolución del IVA y otros impuestos dejen de limitar las posibilidades de exportación.

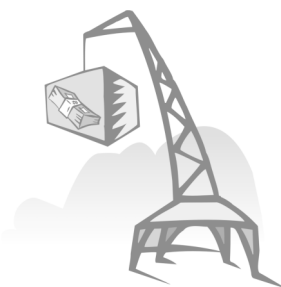
Hay que el acceso al crédito a las empresas de servicios, que se caracterizan por tener activos intangibles. Es deseable poner en marcha instrumentos de capital de riesgo, fomentar alianzas estratégicas entre universidades y profesionales, y promover incubadoras de empresas financiadas a través de las universidades. Las universidades tienen grandes excedentes financieros invertidos en papeles de bajo riesgo que se podrían canalizar a proyectos exportadores de servicios si tienen los incentivos adecuados.

Por último, es necesario diseñar mecanismos de promoción de exportaciones que doten de pólizas de responsabilidad civil colectivas a los proveedores de servicios profesionales, de educación y de salud.

POR QUÉ PROMOVER LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Como ya se señaló en los capítulos anteriores, los servicios y un alto porcentaje de los activos comprometidos son de naturaleza intangible. Esto es particularmente cierto en servicios profesionales y empresariales y en menor medida en servicios sociales. Esta característica es diferente de la de los servicios de infraestructura como telecomunicaciones, transporte y energía, donde el peso de los activos fijos es del orden del 40% de los gastos totales. Los estudios sobre la composición de los gastos de estas industrias indican que maquinaria y equipos, otros activos fijos y de finca raíz apenas llegan al 10% en las empresas de servicios empresariales y al 16% en las empresas de salud de la Unión Europea. Mientras que en la industria manufacturera los bienes tangibles llegan en promedio al 25%.

Debido a estas características, los servicios y el acceso de sus productores a los activos productivos presentan fallas de mercado. Por ejemplo, la imposibilidad de ver y probar un servicio antes de usarlo puede llevar a que no se lo consuma en una cantidad socialmente óptima. Así mismo, puesto que los activos más importantes en el suministro de un servicio son intangibles un conocimiento o una idea que no se pueden usar como colateral, la asignación de capital a este tipo de actividades puede ser subóptima. Por ello es fundamental la intervención del Estado para



para reducir los costos de transacción de este sector. Esta intervención suele ser de dos tipos. Por una parte, la regulación que busca reducir las asimetrías de información entre el proveedor y el consumidor, promover el acceso a infraestructura esencial para el suministro del servicio, promover el consumo universal y controlar las externalidades negativas.

Por otra parte, la intervención para promover la producción del servicio. Esta busca facilitar el acceso del productor a insumos fundamentales, como el capital y los conocimientos. Este tipo de intervenciones, que tienden a ser específicas, es decir, acordes con las características de cada servicio, son relativamente recientes en la mayoría de los países y se justifican no sólo por la creciente importancia del sector en el desempeño económico, sino también porque las fallas de mercado y los costos de transacción inhiben su desarrollo.

En los párrafos siguientes se examinan algunas de las opciones de política que tiene Bogotá y las experiencias internacionales más exitosas. Primero se analizan las políticas para mejorar el acceso de los proveedores de servicios a los insumos y activos estratégicos. Y después, los instrumentos de política que buscan resolver problemas de información y facilitar el acceso al conocimiento.

POLÍTICAS DE ACCESO A INSUMOS ESTRATÉGICOS

Los insumos estratégicos son esenciales para el suministro del servicio y no importa que tengan un peso significativo en la estructura de costos. Lo importante es que la falta de oferta adecuada puede afectar irreparablemente la prestación del servicio. En el caso de los servicios empresariales, sociales y de transporte, que son los subsectores en los que Bogotá tiene ventajas competitivas, es esencial el acceso a servicios de telecomunicaciones y energía, financiamiento y capital humano.

Por ello, es primordial que la ciudad tenga una oferta de servicios de infraestructura de primer nivel. Esto implica fortalecer la capacidad de las empresas de la ciudad para ofrecer servicios de comunicaciones y energía de alta calidad a precios competitivos a nivel internacional. En la actualidad, el acceso a banda ancha es deficiente con respecto a los países que compiten con Colombia en la región, como Chile. Además, el costo a banda ancha de 512K en adelante es 30% más alto que en Chile y 10% más alto que en Costa Rica, dos de los países con más rápido crecimiento en las exportaciones de servicios empresariales de la región.

Algo similar sucede con los servicios de energía, donde el esquema de subsidios cruzados hace que la tarifa industrial y residencial de estrato alto sea 8% más alta que la tarifa de los proveedores de servicios empresariales de Costa Rica. Esto indica la necesidad de promover cambios importantes en la regulación sectorial para incentivar una política de acceso universal más



efectiva que no distorsione los mercados de telecomunicaciones y de energía. Además, la regulación debe contribuir a elevar los estándares nacionales y equiparlos a los internacionales. Es fundamental el trabajo riguroso en la mejora de los estándares nacionales acompañado de la acreditación de la calidad de los servicios colombianos.

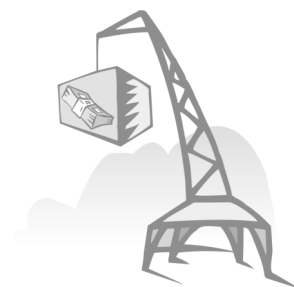
ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Una grave dificultad que enfrentan los prestadores de servicios en sus esfuerzos de venta al exterior es la falta de instrumentos para financiar el desarrollo empresarial y el comercio exterior. Esto se debe en gran parte al muy atrasado desarrollo de los mercados financieros en Colombia por la inexistencia de un marco normativo y regulador adecuado. Por ejemplo, el sector financiero colombiano solo acepta el 10% de los bienes como colateral, debido a las regulaciones sobre previsiones y a que no se ha modificado el Código Civil. En Chile se utiliza el 50% de los bienes, como colateral incluidos los mobiliarios, y en México se extendió al 15% desde que se reformó el Código Civil. Este sería un paso importante que se debe complementar con mecanismos que permitan usar las patentes y licencias como colateral.

Las medidas anteriores deben ir acompañadas de reformas que reduzcan el costo de acceso al crédito. Entre las medidas que es necesario revisar están las relacionadas con los encajes e inversiones forzosas y las que restan eficiencia al sistema financiero, por ejemplo las que impiden que los bancos elaboren sus propios modelos de medición y valoración de riesgo. En la actualidad, el modelo de la Superintendencia Bancaria tiende a discriminar a las empresas pequeñas y los profesionales independientes.

También es importante que el país adopte estándares contables internacionales para que las empresas colombianas medianas y pequeñas puedan acceder más fácilmente al mercado de valores. Esto es fundamental para incentivar el desarrollo de modelos de capital de riesgo y facilitar el acceso al financiamiento bancario. Estas medidas deben ir acompañadas de campañas educativas dirigidas a los proveedores de servicios y los bancos para que adopten los estándares internacionales y modelos más acordes a las nuevas realidades de valoración del riesgo.

Las medidas reguladoras se deben complementar con medidas activas que faciliten el acceso al crédito. Entre ellas, la promoción de fondos de capital de riesgo. Bogotá podría promover la transformación de las universidades en fondos de capital de riesgo que financien, con bajos porcentajes de recursos públicos, proyectos productivos en servicios destinados al mercado internacional. Las universidades tienen mejor información sobre la calidad de los profesionales y docentes y sobre la viabilidad de proyectos nuevos en el sector de servicios que el sector financiero. Para fomentar las incubadoras de empresas que valoran los activos intangibles de



los proveedores de servicios y sus empresas se pueden desarrollar instrumentos que alienten a las universidades a invertir sus excedentes financieros en proyectos de exportación, compartiendo el riesgo con el Estado y la ciudad de Bogotá. Una opción para lograr esa financiación puede ser emular el ejemplo de Nueva Zelanda, donde una entidad estatal, a través de una casa de corretaje de bolsa especializada estructura y promueve internacionalmente proyectos de inversión de riesgo en proyectos y empresas con excelentes perspectivas de éxito comercial. En el caso de Bogotá, se debería dar énfasis a la promoción de empresas que exporten servicios, aunque de ninguna manera hay que dedicar el esfuerzo exclusivamente a este tipo de proyectos. Una manera de promocionar un programa de esta naturaleza sería acompañar a las empresas en el diseño del plan de negocios y la estructuración y presentación del proyecto a la entidad promotora de la inversión de riesgo.

Para superar los problemas de acceso a financiamiento de las empresas de servicios hay que reconocer las características de estas empresas y respaldarlas con garantías nacionales o distritales. Además, hay que facilitar el acceso a pólizas de seguros que den garantías de responsabilidad civil a bajo costo, porque las operaciones internacionales involucran valores que superan los niveles patrimoniales de las compañías prestadoras del servicio. La conformación de grupos de afinidad para comprar pólizas colectivas permitiría redistribuir el costo de cobertura y hacerlo asequible a los empresarios pequeños y medianos. Este tipo de iniciativas no sólo beneficiarían a los prestadores de servicios de salud sino a todo tipo de compañías de servicios, para las que una póliza de seguro de cumplimiento puede ayudar a compensar las deficiencias de prestigio y reputación comercial. En el Anexo 5, se mencionan algunos de los programas de financiamiento más exitosos a nivel internacional, que pueden servir como orientación.

ACCESO A TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

La compra de computadores se estancó con la imposición del IVA. Mientras que venía creciendo a una tasa del 17% en 2002, en 2003 descendió al 5% anual. Esta es una de las tasas más bajas de América Latina, donde de acuerdo con Pyramid Research, la compra de computadores crece a una tasa promedio del 9% anual, mientras que es del 14% en Tailandia, del 19% en Malasia, del 21% en Corea y del 26% en China. Para recuperar la tasa de crecimiento se sugiere reanudar los descuentos tributarios y promover la compra y el uso de computadores. Este tipo de programas se realizan con el apoyo de empresas del sector privado para hacer compras masivas de computadores de última tecnología a precios desde 400 dólares, e incluyen software original de última versión y las características necesarias para acceder a Internet. En Costa Rica son financiados por el Banco Nacional (BN) y las entidades financieras privadas, que ofrecen financiamiento a todos los propietarios de tarjetas de débito y crédito con un plazo máximo de 50 meses y mensualidades desde 25 dólares.



En el programa de Costa Rica, cada computador tiene acceso inmediato a Internet con tarjetas prepago y casillero de correo electrónico suministrado por el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), la empresa estatal de telecomunicaciones.

FORMACIÓN DE RECURSOS HUMANOS Y BILINGÜISMO

Una de las fuentes de competitividad de las empresas de la ciudad es el dominio del idioma inglés. Las estimaciones del modelo gravitacional de servicios que se presentaron en el primer capítulo indican que esta habilidad tiene un impacto positivo y significativo en la capacidad de las compañías para vender sus servicios en Estados Unidos. Por ellos, es necesario que la ciudad desarrolle iniciativas que permitan el aprendizaje masivo del inglés como segunda lengua. Una opción para lograr este propósito podría la de incluir en los programas de cooperación que se negocian en el TLC un programa de intercambio de estudiantes universitarios estadounidenses que presten un servicio social de enseñanza del inglés, con programas y metodologías conocidas y probadas, como los de las universidades inglesas o estadounidenses.

En suma, el reto actual para la administración local en el sector de servicios es el de elaborar diagnósticos e indicadores precisos que ayuden a formular una estrategia clara de inserción al mercado internacional, y políticas coherentes y complementarias con el nivel departamental para aumentar la productividad de toda la región.

INSTRUMENTOS SECTORIALES

A nivel sectorial, hay que empezar a generar instrumentos de desarrollo productivo y de promoción adaptados a las necesidades de los distintos servicios. La experiencia internacional muestra que las agencias del Estado deben adoptar instrumentos flexibles que se acomoden a las necesidades específicas de cada servicio y tamaño de empresa. Esto implica una alta interacción entre las agencias del Estado y los proveedores de servicios.

Una estrategia que ha funcionado en Hong Kong y Australia es el fortalecimiento de las relaciones entre agencias estatales y gremios de la producción. En Colombia se requiere además una estrategia de fortalecimiento de los gremios y colegios de profesionales, ayudándolos a desarrollar servicios que fortalezcan las estrategias de inserción internacional de sus miembros. ACOPI ya ha empezado a trabajar en esta dirección con resultados interesantes en materia de crédito a la pequeña y mediana empresa. En Perú se ha empezado a certificar técnicos y especialistas de tecnologías de la información con créditos de cooperación técnica del BID y de la IFC del Banco Mundial. Este tipo de acciones se puede extender para hacer un trabajo más decidido en inteligencia de mercados, acceso a recursos y productos financieros, y eliminación de trámites.



Además, es necesario fortalecer la capacidad de los gremios para identificar barreras e intereses comerciales comunes que se puedan negociar en los ámbitos bilateral, regional y multilateral.

INTELIGENCIA DE MERCADOS

La inteligencia de mercados busca dar herramientas a las empresas para acceder a información sobre el comportamiento, composición y evolución del mercado de destino, que puede ser costosa y de difícil acceso.

Colombia es pionera a nivel regional en el desarrollo de la página de inteligencia de mercados de servicios (IntelServicios). Esta página pone a disposición del público información general, acceso a las normas y estudios sectoriales. Sin embargo, los resultados muestran que hay una gran demanda insatisfecha. En particular, se requiere información más detallada sobre normas y calidades técnicas en el extranjero, tamaño de los mercados y formas de transacción de servicios de acuerdo con los aspectos legales y culturales de cada mercado, clientes potenciales, socios estratégicos, y tendencias en la subcontratación de estos servicios. Estos estudios son más costosos que los realizados para los bienes, porque buena parte de la información no está registrada en las estadísticas oficiales y hay que hacer entrevistas. Por eso se sugiere trabajar en asocio con otros países en la creación de un sistema muy completo de inteligencia del mercado de servicios.

La principal barrera doméstica que identificaron las empresas encuestadas es la dificultad para acceder a los clientes internacionales, mientras que la estrategia más frecuente de internacionalización fue la subcontratación por parte de una multinacional. Esto identifica claramente una necesidad insatisfecha que Proexport y las demás entidades de promoción de exportaciones del Estado pueden subsanar organizando ferias especializadas, misiones de compradores especializadas por sectores o macrorruedas exclusivas de servicios o de subsectores de servicios con multinacionales colombianas y foráneas, localizadas no sólo en Colombia sino en la Región Andina, Centro América y Mercosur. Una estrategia de este tipo permitiría que las multinacionales ayuden a resolver los problemas de asimetría de información de los proveedores nacionales acerca de los mercados internacionales, y a crear reputaciones de calidad de los servicios que sean reconocidas internacionalmente.

Estas ruedas no sólo deben juntar a proveedores y compradores, sino también promover alianzas y asociaciones entre productores de servicios locales y sus distribuidores internacionales o entre ellos, de suerte que logren promover sus servicios mediante la ganancia de credibilidad que genera el aval de un tercero. Esto, sumado a una decidida promoción de la adopción de sistemas de gestión basados en normas internacionales, como ISO 9000 o 14000 también reforzaría esa credibilidad.



CLUSTERS DE SERVICIOS Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL

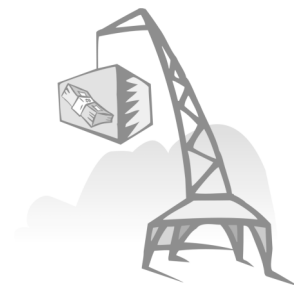
En nuestro trabajo encontramos que los países con experiencias exitosas de exportación de servicios tienen clusters y concentraciones regionales de proveedores de servicios. Así sucede en Cambridge, Massachussets, sede del MIT y de la Universidad de Harvard, en San Francisco, California y en el Silicon Valley, sedes de la universidades de California y de Stanford, y en Bangalore, India. Un frente de trabajo en el que Bogotá puede tomar la delantera a las demás ciudades del país y a buena parte de las ciudades de la región radica es apuntalar la estrategia de promoción de exportaciones de servicios con la del ordenamiento territorial, con el propósito de resolver la dificultad que se encontró en el estudio geoeconómico de la oferta. Se podría crear una zona de servicios profesionales, empresariales y tecnológicos en el centro de Bogotá, aprovechando la infraestructura urbana existente, hoy subutilizada, y la cercanía a la mayor concentración de centros universitarios de la ciudad, para potenciar las sinergias que genera la cercanía a los focos de conocimiento (Anexo 5 de este capítulo).

ATRAER INVERSIÓN EXTRANJERA

Una tarea que debe abocarse en el futuro inmediato es la profundización de los esfuerzos en el frente de la atracción de inversión extranjera hacia las empresas prestadoras de servicios de la región, especialmente aquellas con potencial exportador. Para este propósito vale la pena no sólo la promoción de centros de producción de servicios, como el descrito más arriba en la iniciativa de la Zona Franca Industrial de Servicios Tecnológicos, o hacer una réplica del ejemplo neozelandés de promoción de la inversión de riesgo en proyectos con potencial exportador de servicios, sino la búsqueda de consolidación de esfuerzos conjuntos entre el sector público y el sector privado, análogo a los casos de Bangalore (India), y de Irlanda, en los que la promoción de la inversión extranjera directa en servicios de outsourcing empresarial produjo no sólo un aumento en las exportaciones de servicios sino una verdadera generación de clusters de producción de servicios a partir de tecnología propia e importada, generada a partir de la emulación de los referentes internacionales ubicados en el lugar.

SIMPLIFICAR TRÁMITES E IMPUESTOS

Un frente de atención que las autoridades deben atacar con urgencia es la simplificación de los trámites y la adaptación de las normas tributarias a las características del sector de servicios. Cualquier esfuerzo para promover las exportaciones de servicios será inocuo si no se subsanan las dificultades existentes en el frente tributario, específicamente en lo que se refiere a las exenciones del pago del IVA, el ICA y demás impuestos a la exportación de servicios: el sobre costo que genera el cobro del IVA en la venta de servicios de exportación, independientemente que



pueda ser compensado en la declaración bimestral del IVA como saldo a favor del impuesto, implica una pérdida de competitividad para el empresario. En consecuencia, es esencial que la exención de este cobro se incorpore en la próxima reforma tributaria para eliminar el sesgo antiexportador en el sector de servicios.

Los asuntos tributarios no sólo perjudican las exportaciones de servicios sino también el acceso a las tecnologías de la información. Como vimos, no sólo los computadores y periféricos deben pagar IVA desde diciembre de 2003, sino que los servicios de valor agregado son gravados con un IVA diferencial, superior al de los demás bienes y servicios, del 20%. Estas políticas tributarias restan competitividad a las empresas de servicios del país.

En lo que respecta al acceso a las tecnologías de información y comunicaciones TIC, es necesario un mayor esfuerzo en este frente, porque los programas actuales no son efectivos para promover el acceso de los prestadores de servicios a estas tecnologías que permiten aumentar su competitividad y mejorar su posicionamiento internacional. En particular, es necesario masificar el acceso a Internet por banda ancha, especialmente entre las PYME, y promover el desarrollo de redes inalámbricas de amplia capacidad para acceso a Internet, especialmente en zonas de concentración de empresas prestadoras de servicios. Así no sólo se fomentaría el uso de Internet entre los pequeños y medianos empresarios de servicios sino que se alentaría la concentración geográfica de las compañías y la creación de clusters que mejorarían la competitividad de las empresas.

Además, la agenda de conectividad y demás esfuerzos de promoción de las tecnologías de información no están orientados a promover entre los empresarios de servicios el uso de herramientas tecnológicas en su actividad comercial, y sería provechoso diseñar incentivos y programas de promoción de estrategias de e-marketing para los prestadores de servicios. En este frente sería interesante promover la adopción colectiva de plataformas tecnológicamente avanzadas para la prestación de servicios, de suerte que se generen sinergias entre los prestadores y se logren economías de escala.

SEGURIDAD JURÍDICA

Uno de los aspectos más complejos de las negociaciones del TLC con Estados Unidos es la seguridad jurídica en materia de inversión extranjera directa en bienes y servicios, expropiación indirecta, capital de portafolio y en todo lo que se decida y se negocie por encima de los estándares de los acuerdos de propiedad intelectual de la OMC, ADPIC, lo que abriría la posibilidad que las controversias se resuelvan en el marco del CIADI, no sólo entre Estados sino entre los particulares y el Estado.



Como vimos en un capítulo anterior, esto significaría un cambio sustancial en la negociación y el seguimiento de los contratos, y abriría la puerta a reclamaciones y demandas por la modificación de las reglas de juego y de la misma legislación. El país y la región no están preparados para enfrentar esa situación; además, los costos de presentación y defensa en este tipo de demandas son, en la práctica impagables, para los empresarios agentes y aun para las regiones.

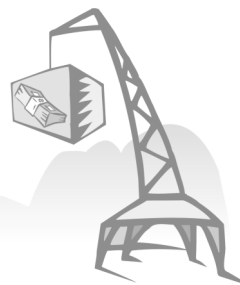
Es necesario, entonces, fortalecer la capacidad de respuesta de Bogotá-Región en esta materia y al menos en dos puntos: primero, hacer alianzas con las universidades para desarrollar posgrados que formen juristas especializados en estos nuevos aspectos de la solución de controversias y, segundo, crear un centro de asesoría legal, a precios razonables, en este campo del derecho internacional, que dejará de ser público e institucionalizado y parte de la rama jurisdiccional nacional, para convertirse en un mecanismo de derecho privado, no sólo con altos riesgos para el país y las regiones en caso de que el resultado de las negociaciones sobre inversión extranjera directa sea desventajoso, sino de alto costo no tanto por el pago de la asesoría legal como por los montos que habría que desembolsar en caso de perder los procesos. Las demandas en curso en el CIADI, por el cambio de las reglas de juego a los inversionistas, contra Argentina dan una idea de la magnitud de este problema.

Por ello, la creación del centro de asesoría legal debería ser apoyada por los distintos niveles del gobierno, mediante subsidios y la búsqueda de la cooperación internacional. En la Organización Mundial del Comercio ya funciona un centro de esa naturaleza para los países en desarrollo, que infortunadamente sólo opera en el marco multilateral.

MECANISMOS TRANSVERSALES

En bienes, revisamos la dinámica de las importaciones de los mercados alternativos, aunque los resultados de su complementación con la oferta exportable actual de Bogotá-Región fueron bastante pobres. Aquí es necesario dotar de recursos a las universidades, institutos de investigación, empresarios y sus organizaciones para la identificación de oportunidades de mercado y el desarrollo de posibles clusters productivos con otras regiones del país, teniendo en cuenta que habrá una fuerte modificación de los costos del transporte aéreo debido a la grandes inversiones en infraestructura que están realizando el Distrito y la Nación.

Existen otros mecanismos que es necesario explorar pero que pertenecen a la agenda interna más que a una estrategia de exportación. Pero es claro que las regiones deben complementar los recursos de la Nación en aspectos tales como la promoción de la subcontratación internacional, las alianzas estratégicas entre la pequeña, mediana y la gran empresa (nacional y multinacional), el desarrollo de la innovación mediante la creación de centros de innovación tecnológi-



ca, la certificación y el control de calidad, la implementación de centros comunes de servicios y, además, mejorar las condiciones de concentración productiva y tecnológica para hacer más eficiente y competitiva la oferta existente y desarrollar la oferta potencial.

CONCLUSIONES

La presente estrategia es un resultado de la identificación y el análisis de los productos estratégicos de los sectores de bienes y servicios, para Estados Unidos, los mercados alternativos y el mercado interno.

Las recomendaciones no solamente provienen del análisis de los determinantes del comercio en bienes y servicios sino que tienen en cuenta la legislación y los mecanismos de comercio exterior, especialmente con Estados Unidos.

Las recomendaciones en materia de reciprocidad se deben llevar al campo institucional para que la Región, en conjunto con el gobierno nacional y el poder legislativo, participe en la definición de la política en esta materia y en la modificación de las normas legales para las condiciones de negociación del país y de las regiones en el entorno internacional, no sólo en el mercado de Estados Unidos sin también en los mercados alternativos.

Bogotá es exportadora potencial de servicios y el más importante complemento en este tópico para otras regiones del país. Por ello que el trabajo hace especial énfasis en el área de servicios de salud, educación y otros servicios empresariales y personales.

Es importante reiterar que la estrategia de exportación no se puede formular aisladamente sin tener en cuenta las condiciones del contexto productivo y competitivo. Por ello, más que un plan para estimular el crecimiento de la economía, la estrategia que proponemos busca defender el empleo y su calificación y responder a las necesidades sociales e institucionales. Las diferentes propuestas aquí efectuadas sirven como marco a la promoción de los mercados externos y la protección del interno. En lo fundamental forman parte de la Agenda Interna, la cual está en mora de desarrollarse.



APÉNDICE

ESTIMACIÓN DE LOS MODELOS
GRAVITACIONALES DEL COMERCIO DE
BIENES DE LOS SECTORES RELEVANTES DE
BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

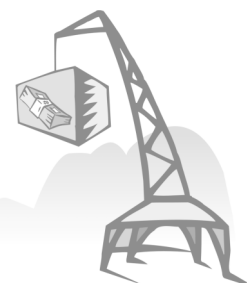
Con base en la participación de las exportaciones y de las importaciones de Bogotá y Cundinamarca se identificaron los sectores con mayor potencial exportador, por partida y capítulo arancelario, y los más sensibles a la importación de bienes. Las correspondencias entre la clasificación Nandina y la clasificación CIIU son las siguientes:

PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES DE BOGOTÁ

Sector Nandina	Sector CIIU
Químicos, petroquímicos y plásticos	351-356
Papel, cartón y editoriales	341-342
Textiles y confecciones	321-322
Metalmecánica y bienes de capital	381-383
Automotor	384

PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES DE CUNDINAMARCA

Sector Nandina	Sector CIIU
Agropecuario y agroindustrial	111
Químicos, petroquímicos y plásticos	351-356
Papel, cartón y editoriales	341-342
Textiles y confecciones	321-322
Metalmecánica y bienes de capital	381-383
Automotor	384



PRINCIPALES SECTORES IMPORTADORES DE BOGOTÁ

Sector Nandina	Sector CIU
Agropecuario y agroindustrial	111; 311-312
Químicos, petroquímicos y plásticos	351-356
Metalmecánica y bienes de capital	381-383
Automotor	384

PRINCIPALES SECTORES IMPORTADORES DE CUNDINAMARCA

Sector Nandina	Sector CIU
Agropecuario y agroindustrial	111; 311-312
Químicos, petroquímicos y plásticos	351-356
Metalmecánica y bienes de capital	381-383
Automotor	384

A continuación se analizan los determinantes del comercio de los sectores industriales relevantes para Bogotá y Cundinamarca, el análisis se enmarca dentro de la metodología de la ecuación gravitacional explicada anteriormente, la ecuación gravitacional se aumentó para introducir variables de infraestructura costos de transporte y un indicador de economías de escala externas.

Respecto a los modelos estimados anteriormente se destaca que en este caso se está analizando el comercio bilateral para una muestra de 105 países, en el período 1994-2003, el análisis se restringe a este período y este grupo de países ya que son aquellos para los cuales nuestra fuente de datos de comercio "United Nations-COMTRADE" presenta el mayor número de países reportantes. Otra diferencia a tener en cuenta es que en las secciones anteriores se estimaron modelos en los cuales se tenían efectos fijos por industrias, en este caso el análisis se hace para cada sector de CIU en particular asumiendo efectos en el par de países²⁷ sin embargo estos se modelan como efectos aleatorios²⁸.

ESPECIFICACIÓN DEL MODELO

La ecuación gravitacional fundamental propone la utilización de los productos Internos Brutos de los países como medida de su "masa" y de la distancia entre ellos, en este estudio se amplía la ecuación gravitacional básica para incluir factores fijos de los países que influyen sobre el comercio como la cultura (Ej. Si ambos países comparten la misma lengua) y como la geografía (Ej. Si tienen una frontera común), estos se reconocen como buenos controles para las aplica-

²⁷ Par de países involucrados en el flujo comercial exportador-importador.

²⁸ Efectos que se suponen distintos para cada grupo, pero son variables aleatorias con una distribución normal. No se consideran efectos fijos porque el estimador de efectos fijos eliminaría todas las variables de control que así difirieran entre países no difieren en el tiempo: distancia, fronteras, lenguaje, área, etc.

ciones hechas para el análisis del comercio de bienes a través de la ecuación gravitacional, además como se mencionó anteriormente se incluyen en el análisis las tasas de cambio como controles clásicos.

El modelo se amplía para incorporar, inicialmente los aranceles aplicados por los países receptores del flujo comercial, (el socio en el caso de las exportaciones y el país reportante en el caso de las importaciones), un índice de infraestructura el cual se ha explicado en secciones anteriores, sin embargo en este caso el índice se modificó para poder hacer la interpretación más sencilla, el índice se reescaló para poder tomar logaritmos del índice y así estimar una elasticidad por lo tanto la interpretación del índice varía ligeramente de forma que un incremento en el índice esta asociado a una mejora en la infraestructura y por lo tanto a diferencia de los modelos anteriores el coeficiente esperado del índice es positivo.

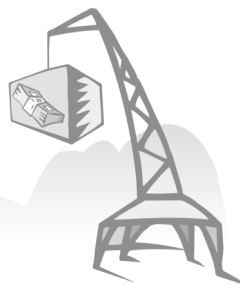
A las variables anteriores se añadió un índice de concentración industrial que busca capturar las economías de escala externas, el índice mide en forma relativa la importancia de la industria de un país respecto a importancia del total de la producción del país respecto al mundo:

$$\text{Índice de Concentración Industrial} = \frac{(IND_i / IND_M)}{(PIB_i / PIB_M)}$$

El índice por lo tanto relaciona el producto de la industria del país "i" respecto al producto de la industria Mundial, con el tamaño del PIB del país "i" respecto al PIB del mundo. Si el índice es superior a 1, indica que el país i presenta una alta concentración relativa de industria en su territorio, mientras que si el índice es inferior a uno indica que el país no presenta una concentración industrial relativa significativa, esto implica que el país es un productor principalmente de servicios o bienes primarios. Se espera que si se está analizando el comercio de bienes, este índice tenga un coeficiente positivo ya que implica que se tiene una base industrial importante.

Además, se incluyeron variables dummy para algunos acuerdos comerciales existentes en el mundo estos son: ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), Estados Unidos (Unión Europea), USIS (Estados Unidos-Israel), NAFTA (North America Free Trade Agreement), Caricom (Caribbean Community and Common Market), ANZCERTA (Australia-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement), CACM (Mercado Común de Centroamérica), Mercosur (Mercado Común del Sur) y la CAN (Comunidad Andina de Naciones).

Los modelos siguientes consisten estudiar los flujos de Exportaciones Bilaterales reportadas, sin embargo se debe tener en cuenta que es irrelevante estudiar uno u otro flujo dado que la exportación del país 1 al país 2, es la importación que realiza el país 2 proveniente del país 1. Por



lo tanto identificar los determinantes de las exportaciones implica en forma indirecta identificar los determinantes de las importaciones en estos mismos sectores.

La especificación general del modelo a estimar es la siguiente:

$$\begin{aligned} \ln X_{ijt} = & \beta_0 + \beta_1 \ln PIBpc_{it} + \beta_2 \ln PIBpc_{jt} + \beta_3 \ln TC_{ijt} + \beta_4 ArancelX_{ijt} + \beta_5 \ln Cif / Fob_{ijt} \\ & + \beta_6 \ln D_{ij} + \beta_7 \ln Inf_{it} + \beta_8 \ln Inf_{jt} + \beta_9 \ln Conc_{it} + \beta_{10} \ln Conc_{jt} + \beta_{11} EU_{ijt} + \beta_{12} USIS_{ijt} \\ & + \beta_{13} NAFTA_{ijt} + \beta_{14} CARICOM_{ijt} + \beta_{15} ANZCERTA_{ijt} + \beta_{16} CACM_{ijt} + \beta_{17} MERCOSUR_{ijt} \\ & + \beta_{17} ASEAN_{ijt} + \beta_{18} CAN_{ijt} + \beta_{19} \ln Area_i + \beta_{19} \ln Area_j + \beta_{20} \ln SalidaMar_i \\ & + \beta_{21} \ln SalidaMar_j + \beta_{22} Isla_i + \beta_{23} Isla_j + \beta_{24} Lengcom_j + \beta_{25} Frontcom_j + \sum \theta_{ij} + \mu_{ijt} \end{aligned}$$

donde \ln es el logaritmo natural.

X_{ijt} = Exportaciones FOB del país i al país j del sector CIU a tres dígitos (importaciones del país j provenientes de i), en el período t; i es el país que reporta la exportación, j indica las variables del país socio.

$PIBpc_{it}$ = Producto Interno Bruto per cápita del país j en dólares de 1995 para el período t.

TC_{ijt} = Tasa de cambio en la moneda del país i en el período t (calculada a partir de las tasas de cambio con respecto al dólar).

$ArancelX_{ijt}$ = Arancel promedio que impone el país j a las importaciones del sector CIU tres dígitos, del país i en el período t. Se tienen en cuenta tres tipos de aranceles: los aplicados efectivamente, los de nación mas favorecida y los consolidados en la OMC.

Cif/Fob_{ijt} = Precio CIF / Precio FOB de los bienes del sector CIU que exporta el país i al país j en el período t.

D_{ij} = Distancia del país i al país j, medida en km.

Inf_{it} ó Inf_{jt} = Índice de infraestructura del país i o j en el período t.

$Conc_{it}$ ó $Conc_{jt}$ = Índice de concentración industrial del país i ó j en el período t.

UN_{ijt} = *Dummy* que indica que los países i e j pertenecen a la Unión Europea en el año t.

$USIS_{ijt}$ = *Dummy* que indica que los países i e j pertenecen al TLC Estados Unidos-Israel en el año t.

$NAFTA_{ijt}$ = *Dummy* que indica que los países i e j pertenecen al TLC de América del Norte en el año t.

$Caricom_{ijt}$ = *Dummy* que indica que los países i e j pertenecen al TLC de la Comunidad del Caribe, en el año t.

$ANZCERTA_{ijt}$ = *Dummy* que indica que los países i e j pertenecen al TLC Anzcerta, en el año t.

$CACM_{ijt}$ = *Dummy* que representa que los países i e j pertenecen al Mercado Común Centro Americano, en el año t.

$Mercosur_{ijt}$ = *Dummy* que indica que los países i e j pertenecen al Mercado Común del Sur, en el año t.

$ASEAN_{ijt}$ = *Dummy* que indica que los países i e j pertenecen a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, en el año t.

CAN_{ijt} = *Dummy* que indica que los países i e j pertenecen a la Comunidad Andina de Naciones, en el año t.

$Area_i$ ó $Area_j$ = Área del país i o j en km cuadrados.

$SalidaMar_i$ ó $SalidaMar_j$ = *Dummy* que vale 1 si los países no tienen salida al mar y 0 si tienen salida al mar.

$Lengcom_{ij}$ = *Dummy* que vale 1 cuando los países i e j tienen el mismo idioma oficial.

$Frontcom_{ij}$ = *Dummy* que vale 1 cuando ambos países i e j tienen frontera terrestre.

$Isla_i$ ó $Isla_j$ = *Dummy* que vale 1 cuando el país i ó j es una isla y cero cuando no lo es.

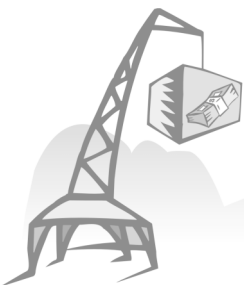
$\sum \theta_{ij}$ = Sumatoria de factores aleatorios al par de países ij.

μ_{ijt} = Término de error asociado con el carácter estocástico de la variable endógena.

Los parámetros β son las constantes que se busca estimar.

ESPECIFICACIÓN DE LA BASE DE DATOS

La base de datos inicialmente incluye 105 países (el listado de países se detalla en la tabla 2 del anexo de este capítulo, con observaciones para el período 1994-2003, sin embargo las obser-



vaciones efectivamente utilizadas para cada regresión dependen de cuán desbalanceado resulta el panel, en el caso de las regresiones que incluyen el índice de infraestructura, este sólo se tiene para 66 de los 105 países y por lo tanto el número de observaciones efectivamente utilizadas es menor.

Los datos sobre exportaciones de bienes por sector CIU Revisión 2 a tres dígitos, se construyeron a partir de la base de datos United Nations-COMTRADE la información originalmente se tiene en Nomenclatura Sistema Armonizado 88-92, la información se procesó utilizando las correlativas proporcionadas por UNCTAD-TRAINS. Los datos de la relación CIF /FOB se calcularon a partir de los datos reportados por esta entidad, sin embargo COMTRADE no reporta los flujos en CIF y FOB, es necesario cruzar la información tanto del reportante como del Socio (en su papel de reportante) para poder construir el costo CIF de la exportación, se tiene que tener en cuenta que esta medida puede tener problemas²⁹, sin embargo no se cuenta con otra medida de costos de transporte que no sea tan restrictiva como la distancia, para reducir el error en esta medida se eliminaron de la base de datos todos aquellos casos en los que la relación CIF sobre FOB presenta valores inferiores a la unidad.

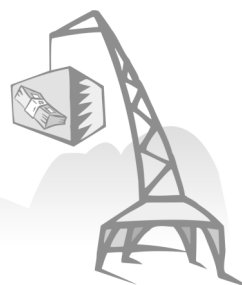
Los datos respecto a los aranceles aplicados por los distintos países a sus importaciones se tomaron del Trade Analysis and Information System de UNCTAD-TRAINS ya que se tienen los aranceles promedio para cada sector CIU a 3 dígitos, se tienen pocos casos en los que los aranceles son exactamente iguales a cero y por lo tanto en este caso se tomaron los aranceles en logaritmos. Los datos de existencia de preferencias comerciales (Tratados de Libre Comercio) se tomaron de Rose (2004). Pero además se ampliaron para incluir el acuerdo de la CAN.

EL PIB per cápita medido en dólares de 1995 para cada país, su área en metros cuadrados y la tasa de cambio respecto al dólar tienen como fuente el World Development Indicators (WDI) on line 2004, los datos respecto al idioma oficial de cada país y la información de fronteras terrestres y el status de país con salida al mar tienen como fuente Rose (2004) y el Worldfactbook de la CIA on-line. Los datos de distancia tienen como fuente el calculador de distancias entre ciudades del mundo Earth-Z software Western Cotton Research Laboratory de Estados Unidos³⁰.

El índice de infraestructura se construyó siguiendo la metodología de Limao and Venables (1999) como se mencionó anteriormente, se debe recordar que el índice se puede calcular en este caso solo para 66 países de los que integran nuestra muestra en el período 1994-2001, lo que genera una pérdida de observaciones respecto a nuestro panel inicial. Los datos para construir el índice de concentración industrial se tomaron de United Nations, National Accounts Database.

²⁹ Entre otros, se pueden tener diferencias sustanciales entre lo que registra el exportador y los registros del importador mucho más a este nivel de agregación, también se puede dar el caso de no registro por alguno de los países.

³⁰ Disponible en <http://www.wcr1.ars.usda.gov/cec/java/capitals.htm>.

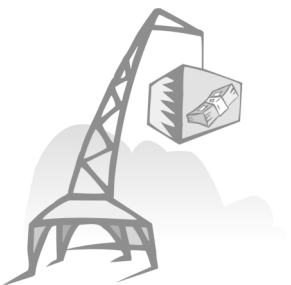


METÓDO DE ESTIMACIÓN

El modelo se estimó mediante el método de Panel de Datos desbalanceado para el período 1994-2003; este tipo de método de estimación permite realizar simultáneamente el análisis de series de tiempo con el análisis estático o de sección cruzada, es decir permite realizar el análisis de grupos y a la vez el análisis de la evolución de las relaciones de esos grupos en el tiempo. Como se mencionó anteriormente se asumieron efectos aleatorios en el par de países, la ecuación se estima en su versión logarítmica, y aunque un buen control para verificar la robustez de los resultados obtenidos sería estimar el modelo bajo la metodología de Poisson (QMLE-Poisson con efectos aleatorios), este no posee las características tan deseables del estimador de efectos fijos (no dependencia de supuestos sobre la distribución y autocorrelación del error entre otras)³¹. Por lo tanto se decidió estimar la ecuación bajo la metodología convencional teniendo en mente un análisis exploratorio, no un ejercicio de pronóstico ni causalidad.

RESULTADOS

Los resultados de las estimaciones para cada uno de los sectores se incluyen en la tabla 3 del anexo. En esta sección presentaremos un resumen de los resultados de ciertas variables que se considera son de interés para el análisis de las oportunidades y sensibilidades de la región e incluso del país. Estas variables son las elasticidades estimadas para los aranceles, las variables que miden costos de transporte (Distancia y CIF /FOB) e indirectamente la infraestructura y el indicador de Concentración industrial. También analizaremos los efectos de los acuerdos comerciales y por último el coeficiente estimado para la característica de mediterraneidad (sin salida al mar), no tan relevante al nivel de país, pero sin embargo relevante para la característica de Bogotá-Región de estar relativamente lejos de las costas y sin ninguna ruta fluvial que pudiera utilizarse como vía de movilización de carga hasta algún puerto importante. Ya que la utilización del índice de infraestructura representa una pérdida considerable de observaciones, en algunos casos superior al 50%, el análisis sobre las principales variables de interés en el marco de este estudio se realizará sobre las estimaciones que no incluyen este índice, y sólo se utilizarán los resultados de las estimaciones que lo incluyen que cuando se realice el análisis sobre los efectos que la infraestructura tiene sobre el comercio.



³¹ Para una ilustración de estas ventajas, ver Wooldridge, J. M. "Distribution-free estimation of some nonlinear panel data models", *Journal of Econometrics* 90, 1999, pp. 77-97.

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

ACOPI:	Asociación Colombiana de Pequeños Industriales
ADPIC:	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
AFIDRO:	Asociación de Industrias Farmacéuticas y de Investigación
AGCS:	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AGOA:	Acuerdo de Preferencias para los Países de África
ALADI:	Acuerdo Latinoamericano de Integración Económica
ALCA:	Área de Libre Comercio de las Américas
AMI:	Acuerdo Multilateral de Inversiones
ANZCERTA:	Zona de Libre Comercio de Australia y Nueva Zelanda
ASEAN:	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
ATPA:	Ley de Preferencias Comerciales Andinas
ATPA-	DEA: Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga
BANCOLDEX:	Banco de Comercio Exterior de Colombia
BCR:	Balanza Comercial Relativa
BEA:	Bureau of Economic Analysis
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo
CACM:	Mercado Común de Centroamérica
CAN:	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM:	Comunidad del Caribe
CBI:	Acuerdo con los Países del Caribe
CCR:	Competitividad Comercial Revelada
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIADI:	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CID:	Centro de Investigaciones para el Desarrollo
COLCIENCIAS:	Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y Tecnología
CM:	CEPAL-Magic
DANE:	Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas

DAS:	Departamento Administrativo de Seguridad
DNP:	Departamento Nacional de Planeación
EAM:	Encuesta Anual Manufacturera
EPS:	Entidad Prestadora de Salud
FDA:	Dirección de Alimentación y Fármacos
FEDESARROLLO:	Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo
GATT:	Acuerdo General de Aranceles y Tarifas
ICA:	Instituto Colombiano Agropecuario
ICE:	Instituto Costarricense de Electricidad
ICFES:	Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior
IED:	Inversión extranjera directa
IFI:	Instituto de Fomento Industrial
INVIMA:	Instituto Nacional de Vigilancia de alimentos y Medicamentos
IPS:	Institución Prestadora de Salud
IVA:	Impuesto al Valor Agregado
I&D:	Investigación y Desarrollo
MERCOSUR:	Mercado Común del Sur
NAFTA:	Tratado de Libre Comercio de Norteamérica
NMF:	Nación más Favorecida
OCDE:	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIC:	Organización Internacional del Comercio
OMC:	Organización Mundial del Comercio
PIB:	Producto Interno Bruto
PLADES:	Programa Laboral de Desarrollo
POS:	Plan Obligatorio de Salud
PPI:	Protección a la Propiedad Intelectual
PROEXPORT:	Promoción de Exportaciones
PTF:	Productividad Total de los Factores
PYME:	Pequeña y Mediana Industria
SAC:	Sociedad de Agricultores de Colombia
SDS:	Secretaría Distrital de Salud
SEGUREXPO:	Aseguradora de Comercio Exterior

SGP:	Sistema Generalizado de Preferencias
SGSSS:	Sistema General de Seguridad Social en Salud
TLC:	Tratado de Libre Comercio
TLCAN:	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UNCTAD:	Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UE:	Unión Europea
UPC:	Unidad de Pago por Capitación
USITC:	Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos
VCR:	Ventaja Competitiva Revelada

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Zenaida. 2004. "Proceso de internacionalización de los servicios de enseñanza en Colombia", DNP, *Archivos de Economía*, Documento No. 266, 30 de agosto,
- Andrews, W. and J. Maarshak. 1944. "Random Simultaneous Equations and the Theory of Production", *Econometrica*, vol. 12, 143-205.
- Boutrif, E. y Bessy, C. 1999. "Enfoques básicos de la protección de los consumidores - Modelo de Ley Alimentaria FAO/OMS: Procedimientos de control", documento preparado para la Conferencia sobre Comercio Internacional de Alimentos a Partir del Año 2000: Decisiones basadas en criterios científicos, armonización, equivalencia y reconocimiento mutuo, Melbourne, Australia, 11-15 de octubre de 1999, http://www.fao.org/docrep/meeting/X2850s.htm#P57_6519
- Bun, M. J. G. and F. J. G. M. Klaassen. 2002. "The Importance of Dynamics in Panel Gravity Models of Trade", Mimeo, University of Amsterdam.
- Canning, D. 1998. "A Database of World Infrastructure Stocks, 1950-95", Policy Research Working Paper 1929.
- Cárdenas, M. y C. García. 2004. "El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos", Fedesarrollo, Documento de Trabajo No. 27, octubre, 38 pp.
- Carpenter, R. 1995. *Antidumping and Countervailing Duty Handbook*, USITC, 11a. ed., Washington, enero.
- CID. 2005. *Impactos del tratado de libre comercio Colombia-Estados Unidos en el sector salud del Distrito Capital*, CID, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, D.C., abril.
- Dasgupta, P. and J. Stiglitz. 1980. "Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity", *The Economic Journal*, vol. 90, No. 358, p. 267.
- David, Paul, 2000. "The Digital Technology Boomerang: New Intellectual Property Rights Threaten Global 'Open Science'", World Bank Conference, Volume: ABCDE-2000.
- Garay, L. J., coordinador. 2004. "Borrador de avance preliminar sobre los estudios preparatorios para la negociación del TLC con Estados Unidos, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, marzo, Bogotá.
- Gracia, O. and M. Santamaría. 2004. "Colombian Productivity: Looking at the Main Stylized Facts and New Hypotheses", mimeo, The World Bank. Artículo presentado en el Seminario Proyecto sobre Mercado Laboral y Competitividad en Colombia, Bogotá, septiembre.

- Greene, W. H. 1998. *Econometric Analysis*, Prentice Hall Inc.
- Harris, M. N. and L. Mátyás. 1998. "The Econometrics of Gravity Models", Melbourne Institute Working Paper No 5/98, Feb., 18 pp.
- Harrison, A. 1990. "Productivity, Imperfect Competition and Trade Liberalization in Côte d'Ivoire", Working Papers, Country Economics Department, The World Bank, WPS 451.
- Karsenty, G. 2000. Assessing Trade in Services by Mode of Supply. Paper presented at the conference Services 2000. GATS 2000, *New Directions in Services Trade Liberalization*, R. M. Stern and P. Suave. Washington D.C, Center for Business and Government, Harvard University, Brookings Institution Press.
- Lederman, D. and Ç. Özden. 2004. "U.S. Trade Preferences: All Are Not Created Equal", Central Bank of Chile Working Papers 280, diciembre.
- Levinsohn, J. and A. Petrin. 2000. "Estimating production functions using inputs to control for unobservable", NBER Working Paper Series, Working Paper 7819, pp. 317-342.
- Limao, N. and A. J. Venables. 1999. "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade, Policy Research Working Paper Series 2257, The World Bank.
- Mátyás, L. 1997. "Proper Econometric Specification of the Gravity Model", *The World Economy* 20, pp. 363-369.
- Mátyás, L. 1998. "The Gravity Model: Some Econometric Considerations", *The World Economy* 21, pp. 397-401.
- Medina, P., M. Meléndez, et al. 2002. "Productivity Dynamics of the Colombian Manufacturing Sector", Documento CEDE, Universidad de los Andes.
- Ministerio de Salud, Programa de apoyo a la Reforma. 2002. "Evaluación y reestructuración de los procesos, estrategias y organismos encargados de adelantar las funciones de financiación, aseguramiento y prestación de servicios en el régimen subsidiado", investigación realizada por el CID de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- O'Connor, K. and P. Daniels. 2000. The Geography of International Trade in Services: Australia and the APEC Region. Paper delivered at the Centre Lillois d'Études et de Recherches en Sociologie et Économie Conference on The Economics and Socio-economics of Services, International Perspectives, University of Lille.
- Olley, S. and A. Pakes. 1996. "The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry", *Econometrica*, vol. 64, 6, 1263-1297.
- Organización Mundial de Comercio. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en http://www.wto.org/spanish/docs_s/docs_s.htm.

Organización Panamericana de la Salud. 2004. "Modelo prospectivo del impacto de la protección a la propiedad intelectual sobre el acceso a medicamentos en Colombia", OMS/OPS, Bogotá, D. C.

Palacios, Marco. 2001. *De populistas, mandarines y violencias: luchas por el poder*, Editorial Planeta, Bogotá.

Pensamiento solidario. 2004. "Reflexiones en torno al tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamérica", 26 de febrero, San José de Costa Rica.

Perry William E. 1997. Ley antidumping de E.U.: la ley comercial mas potente, *Perspectivas Económicas*, publicación electrónica del Servicio Informativo y Cultural de Estados Unidos, USIS, vol. 2, 3, junio.

Pombo, C. 1996. "Productividad industrial en Colombia: Una aplicación en números índices", mimeo, Facultad de Economía, Universidad Colegio Mayor del Rosario, Bogotá.

Romer, Paul. 1992. "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas vs. Producing Ideas", policopiado.

Rose, A. K. 2002. "Do We Really Know that the WTO Increases Trade?", National Bureau of Economic Research Working Paper 9273.

Rose, A. K. 2004. "Does the WTO Make Trade More Stable?", National Bureau of Economic Research Working Paper 10207.

Rose, A. K. and G. Reuven. 2001. "Does a Currency Union Affect Trade? The Time Series Evidence", National Bureau of Economic Research Working Paper 8396.

Secretaría Distrital de Salud. 2004. "Negociación conjunta: Estrategia de optimización en la adquisición de los insumos hospitalarios en las Empresas Sociales del Estado adscritas a la Secretaría Distrital de Salud. 1997 - 2003", Bogotá, octubre.

SICE. Compendio de leyes sobre medidas anti-*dumping* y derechos compensatorios.

SICE. Página Web <http://www.sice.oas.org/antidumping/>

Silva, J. M. C. S. and S. Tenreyro. 2003. "Gravity-Defying Trade", Federal Reserve Bank of Boston Working Paper 03-1.

Sociedad de Agricultores de Colombia. 2004. "Productos agropecuarios y agroindustriales", Anexo 1 de *Los regímenes preferenciales con los Estados Unidos*, el ATPA y el ATPA-DEA, Umaña M, Darío Germán, Consejo Laboral Andino y Plades, junio de 2004.

Umaña, Germán. 2004. El juego asimétrico del comercio: el tratado de libre comercio Colombia-Estados Unidos, CID, Universidad Nacional de Colombia, Viva la Ciudadanía, Bogotá.

United States Department of Agriculture. 2003. "Process for Evaluating the Equivalence of Foreign Meat and Poultry Food Regulatory Systems", Food Safety and Inspection Service.

United States International Trade Commission. Página Web <http://www.usitc.gov>.

Universidad Externado de Colombia. 2004. "Estudio sobre Bogotá como plataforma de exportación de servicios y las negociaciones del TLC con Estados Unidos", Niño, Jaime Andrés, director, Bogotá, 8 de noviembre.

Van Wellsum, D. and Pain. 2004. *In Search of Off-shoring: Evidence from U.S. Imports of Services*, Birkbeck College, London, September.

Venables, A. J., H. G. Overman et al. 2000. "Comparative Advantage and Economic Geography: Estimating the Location of Production in the EU", CEPR Discussion Papers 2618.

Villamil, J. A. 1999. "Análisis de los determinantes de la productividad y el cambio tecnológico. Aplicación al caso de la industria colombiana", Facultad de Ciencias Económicas-Programa de Magíster en Economía, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Wooldridge, J. M. 1999. "Distribution-free estimation of some nonlinear panel data models", *Journal of Econometrics* 90, 77-97.

Wooldridge, J. M. 2002. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.

Referencias sobre regulación anti-dumping y competencia

Comunidad Andina. Decisión 283, <http://www.comunidadandina.org>

Comunidad Andina. Decisión 456, <http://www.comunidadandina.org>

Department of Justice, Antitrust Division, <http://www.usdoj.gov/atr>

Federal Trade Commission, <http://www.ftc.gov/ftc/antitrust.htm>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, <http://www.mincomercio.gov.co>

Ministerio del Interior y de Justicia. Normas Colombianas, *Diario Oficial*, www.mininteriorjusticia.gov.co

Inventario de Leyes y Normas sobre políticas de competencia en Colombia y Estados Unidos, http://www.alca-ftaa.org/ngroups/ngcp/publications/domlaws_s.asp

Ley Antimonopolio Sherman (15 U.S.C. artículos 1 a 7) y Ley Clayton (15 U.S.C. artículos 12 y siguientes): <http://www.usdoj.gov/atr/foia/divisionmanual/ch2.htm>

Ley de la Comisión Federal de Comercio,

http://www.access.gpo.gov/nara/cfr/cfrhtml_00/Title_16/16cfrv1_00.html

Leyes y Normas sobre Políticas de competencia en Colombia, <http://www.sic.gov.co>

Public Law N° 106-553, 114 Stat. 2762 de enmienda de las normas contenidas en el artículo 7, Ley Clayton-Ley Hart-Scott-Rodino de mejoramiento de la legislación antimonopolio (Ley HSR): <http://www.usdoj.gov/aatr/foia/divisionmanual/ch3.htm>

Resumen de las principales leyes antimonopolio de Estados Unidos,
<http://usinfo.state.gov/journals/ites/0299/ijes/laws.htm>



TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS
©DISTRITO CAPITAL,
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE PLANEACIÓN DISTRITAL

MARZO DE 2006. BOGOTÁ, D.C., COLOMBIA.