

ANÁLISIS DEL SECTOR DE AUTOPARTES EN EL TLC COLOMBIA - ESTADOS
UNIDOS

JUAN CAMILO NOPE RUBIANO

FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONÓMICA
BODOTA D.C.
2018

ANÁLISIS DEL SECTOR DE AUTOPARTES EN EL TLC COLOMBIA - ESTADOS
UNIDOS

JUAN CAMILO NOPE RUBIANO

Monografía para optar por el título de Especialista en Negocios Internacionales e
Integración Económica

Orientador
DESIDERIO LOPEZ NIÑO
Docente Investigador

FUNDACION UNIVERSIDAD DE AMÉRICA
FACULTAD DE EDUCACIÓN PERMANENTE Y AVANZADA
ESPECIALIZACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
ECONÓMICA
BODOTA D.C.
2018

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma de Director de la Especialización

Firma del Calificador

Bogotá D.C., octubre de 2018

DIRECTIVAS DE LA UNIVERSIDAD

Presidente de la Universidad y Rector del Claustro

Dr. Jaime Posada Díaz

Vicerrector de Desarrollo y Recursos Humanos

Dr. Luis Jaime Posada García Peña

Vicerrectoría Académica y de Posgrado

Dra. Ana Josefa Herrera Vargas

Decano Facultad de Educación Permanente y Avanzada

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Director Especialización en Negocios Internacionales e Integración Económica

Dr. Luis Fernando Romero Suárez

Las directivas de la Universidad de América, los jurados calificadores y el cuerpo docente no son responsables por los criterios e ideas expuestas en el presente documento. Estos corresponden únicamente a los autores.

CONTENIDO

| | pág. |
|---|------|
| INTRODUCCIÓN | 11 |
| OBJETIVOS | 13 |
| 1. MARCO REFERENCIAL | 14 |
| 2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN | 18 |
| 3. TLC COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS | 19 |
| 3.1. BALANZA COMERCIAL | 19 |
| 3.1.1 Importaciones | 22 |
| 3.1.2 Exportaciones | 26 |
| 3.2. ACUERDO COMERCIALE ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS | 31 |
| 3.2.1 Impactos | 34 |
| 4. CONCLUSIONES | 37 |
| 5. RECOMENDACIONES | 38 |
| BIBLIOGRAFIA | 39 |

LISTA DE GRÁFICAS

| | pág. |
|--|------|
| Grafica 1. Balanza Comercial | 19 |
| Grafica 2. Balanza comercial 2010-2012 | 20 |
| Grafica 3. Balanza comercial 2012-2017 | 21 |
| Grafica 4. Importación de autopartes por país exportador | 22 |
| Grafica 5. Porcentaje por país exportador | 23 |
| Grafica 6. Importaciones periodo 2010-2012 | 24 |
| Grafica 7. Importaciones periodo 2012-2017 | 25 |
| Grafica 8. Exportaciones por país de destino | 26 |
| Grafica 9. Porcentaje por país de destino | 27 |
| Grafica 10. Exportaciones periodo 2010-2012 | 28 |
| Grafica 11. Vehículos por cada 1.000 habitantes | 29 |
| Grafica 12. Exportaciones 2012-2017 | 30 |

LISTA DE TABLAS

| | pág. |
|---|------|
| Tabla 1. Categorías de desgravación A y B | 32 |
| Tabla 2. Categoría de desgravación C | 32 |

RESUMEN

La entrada y salida libre de mercancías entre Colombia y Estados Unidos generó conflicto entre quienes estaban a favor del acuerdo y quienes no, ambas posturas válidas y respetables, el tratado terminó siendo firmado y entró en vigencia en el año 2012, en su momento se especuló sobre cuáles serían los impactos que esto le generaría a Colombia, han transcurrido cinco años ya con el tratado vigente, es un tiempo prudente para poder analizar la situación del TLC y este el objetivo de esta monografía determinar los efectos que ha traído al sector de autopartes la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, por medio de entrevistas a representantes del sector, quienes realmente conocen y viven día tras día con las turbulencias de la industria, también se analizaron los valores de exportaciones e importaciones entre 2010 y 2012 buscando comparativo con los datos hallados entre el 2012 y el 2017, los cuales ya están bajo los beneficios del TLC, además se realizó el análisis de la balanza comercial en estos dos mismo periodos haciendo un comparativo entre las dos situaciones, lo que arrojó unos resultados para nada alentadores de la industria autopartista colombiana, evidenciando la baja competitividad que tiene Colombia, debido a una falta de apoyo por parte del gobierno, una política industrial, la cual impulse a una mejora, para generar un apoyo a la industria y que sea competitiva, esto sumado al costo país que también afecta a la competitividad de la industria, este bajo nivel de competitividad de Colombia se ve reflejado en la balanza comercial, en la cual los valores de exportación entre el 2012 y 2017 se mantienen con una misma tendencia, infiriendo un tope en la capacidad exportadora de autopartes Colombianas hacia los Estados Unidos, evidenciando que el TLC no es causa de un impacto negativo si no la falta de competitividad en la que están sumergidas las empresas productoras de autopartes, por la desventaja de cargar el costo país colombiano.

Palabras claves: Autopartes, Tratados de libre comercio, Importación, Exportación, Balanza comercial

ABSTRACT

The free entry and exit of products between Colombia and the United States generated conflict between those who were in favor of the agreement and those who did not, both valid and respectable positions, the treaty ended up being signed and entered into force in the year 2012, at the time it was speculated about what would be the impacts that this would generate for Colombia, five years have already passed with the current treaty, it is a prudent time to be able to analyze the situation of the FTA and this the objective of this monograph to determine the effects it has brought to the auto parts sector the entry into force of the FTA with the United States, through interviews with representatives of the sector, who really know and live day after day with the turbulences of the industry, also analyzed the values of exports and imports between 2010 and 2012 looking for comparisons with the data found between 2012 and 2017, which are already under the benefits of the FTA, in addition the analysis was made The balance of trade in these same two periods makes a comparison between the two situations, which gave results not encouraging at all of the Colombian autoparts industry, showing the low competitiveness that Colombia has, due to a lack of support from the government , an industrial policy, which promotes an improvement, to generate support for the industry and that is competitive, this added to the country cost that also affects the competitiveness of the industry, this low level of competitiveness of Colombia is reflected in the trade balance, in which export values between 2012 and 2017 are maintained with the same trend, inferring a cap on the export capacity of Colombian auto parts to the United States, showing that the FTA does not cause a negative impact if not the lack of competitiveness in which the companies that produce auto parts are submerged, due to the disadvantage of charging the Colombian country cost.

Keywords: Auto parts, free trade agreements, import, export, commercial balance

INTRODUCCIÓN

El libre tráfico de mercancías entre naciones es una política que se ha venido implementando a nivel global, el poder llevar bienes fabricados en un país y poder venderlo con facilidad en el extranjero, aprovechando la ventaja competitiva de cada país, esto es lo que generan los TLC, reducirle barreras al comercio, quitar sobrecostos que generaban los impuestos que cobran por la entrada de bienes a sus territorios, con el objetivo de regular el consumo interno de sus habitantes y de proteger la industria nacional.

El TLC con los Estados Unidos genero mucho controversia en Colombia, los empresarios temían que con la entrada de productos gringos se vieran reemplazados por los bajos costos con los que empresas de este país industrializado incursionarían en el mercado nacional, los sectores industriales eran lo que más se oponían a la firma del acuerdo, por esto el gobierno nacional negocio tiempos de desgravamen de ciertas partidas arancelarias, el objetivo de esto es generar el menor impacto posible a diferentes sectores, dentro de los cuales esta el sector fabricante de autopartes el cual no es muy robusto en Colombia, frente a sus similares de Estados Unidos, de aquí parte el objetivo del trabajo, identificar los impactos del TLC en la industria autopartista colombiana.

Para esto el autor realizo entrevistas a representantes del sector, de las cuales se dedujo que el problema de la industria autopartista en Colombia es su bajo nivel de competitividad al cual se vio enfrentado con la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos, esto por el costo país con el que tienen que acarrear los fabricantes de este bien, esto en sumatoria con la falta de apoyo con una política industrial de parte del gobierno nacional.

Como parte de lograr el objetivo se realizó la búsqueda de las estadísticas de balanza comercial entre Colombia y Estados Unidos, exportaciones e importaciones entre los años 2010 y 2017 haciendo un comparativo de estas en los periodos comprendidos de 2010 a 2012 y de 2012 a 2017, las cuales fueron analizadas con el objetivo de darle respuesta al planteamiento del problema del que surge este trabajo de grado, arrojando resultados gráficos en los cuales se observa un estancamiento de la industria autopartista colombiana, la cual no ve incrementado sus valores años tras año desde el 2012, manteniendo la misma tendencia con la que empezó desde el día que entró en vigencia.

De parte de los presidentes de los gremios se encontró una petición dirigida al gobierno nacional, se necesita apoyar con urgencia la industria del país, generando una política industrial que lleve a desarrollarse a los empresarios industriales, que desarrollen tecnología con la cual poder le competir a países asiáticos, los cuales están quitándole terreno al producto Colombiano en el mercado de estadounidense. Además estos entrevistados se quejaron del sobrecosto que genera el costo colombiano, realmente es difícil competir con países asiáticos, bajo las condiciones

en las cuales se encuentran produciendo los empresarios colombianos, el costo logístico es insano para la fabricación de cualquier producto que quieras ser enviado al extranjero.

El TLC al poner a todos a competir bajo las mismas condiciones en cualquier plaza Colombia o Estados Unidos, el costo país juega un papel importante a la hora de producir bajo estándares de calidad alto y tener que competir con productos que son fabricados bajo mejores condiciones que las Colombianas.

OBJETIVO

OBJETIVO GENERAL

Determinar los efectos que ha traído al sector de autopartes la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Evaluar la balanza comercial del sector autopartes entre Colombia y Estados Unidos.
- Identificar el impacto que los acuerdos del TLC entre Colombia y Estados Unidos han tenido sobre el sector de autopartes.

1. MARCO REFERENCIAL

El estudio acá expuesto abordara las teorías de integración internacional exitosas que usan las empresas para expandir sus redes hacia otros mercados y así con esto obtener mayores ganancias conquistando nuevos mercados, traspasando las fronteras comerciales cumpliendo así uno de los objetos de la integración economía entre países.

En la actual economía mundial se vive un ambiente competitivo agresivo donde el liderazgo en conocimiento, actualización y mejora del mismo jalona la presencia de líderes donde se destacan los avances en tecnologías duras y blandas, la oferta de talento y de personal globalizado a menor costo, es una oportunidad atractiva para la compañías que buscan beneficios más allá de sus fronteras, en aras de mantener y mejorar su competitividad empresarial como lo dicen en sus tesis doctoral Sandoval¹ “en un ambiente altamente competitivo, la internacionalización no es solo necesaria para mantenerse con vida sino también es importante para obtener una ventaja competitiva”, razones y ventajas que los empresarios aprovechan cada vez que se atreven incursionar en algún mercado internacional.

La conceptualización del término internacionalización para Sandoval² “es el crecimiento de las empresas motivado principalmente por la necesidad de encontrar ubicaciones que representaran menores costos de operación, abriendo la posibilidad de que las organizaciones separen sus actividades y descentralicen algunas de ellas localizándolas en países donde se encuentren ventajas económicas”.

Las teorías de internacionalización son abordadas desde diferentes teorías del comercio internacional por ser las encargadas de estudiar el intercambio comercial entre países o directamente entre las empresas, en donde el fin es el de generar actividades y razones que justifiquen el actuar de las compañías.

Existen diferentes teorías de este tipo que son usadas por muchas empresas a nivel mundial, dentro de las cuales está la Teoría de los Recursos y Capacidades que se enfoca en adquirir una ventaja competitiva sostenible, constituida por un conjunto de recursos y capacidades necesarias para el desarrollo de sus actividades comerciales, aplicando esto al sector de autopartes colombiano como Escandón Barbosa & Hurtado Ayala³ lo desarrollan en su artículo esta teoría está enfocada

¹ SANDOVAL HAMÓN, Leyla Angélica. Análisis sobre la internacionalización de empresas españolas hacia Colombia a través de acuerdos de cooperación. [Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Organización de Empresas. Madrid. 2013. P.16. [Consultado 26, 10, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://repositorio.uam.es/xmlui/handle/10486/13973>

² Ibít.,p.16

³ ESCANDON BARBOSA, Diana Marcela; HURTADO AYALA, Andrea. Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. En: revista Estudios Gerenciales [ScienceDirect].

en la ventaja competitiva sostenible formada por un conjunto de recursos necesarios para la empresa.

La existencia de heterogeneidad entre las empresas y la consideración de esta se presenta por los recursos y capacidades que poseen, que puede ocasionar resultados diferentes para cada empresa, siendo esta una de las principales premisas. El recurso como concepto dentro de esta teoría se puede analizar desde dos puntos de vista, el primero es bajo un enfoque denominado amplio y restrictivo que se denominan como recursos activos pertenecientes a la empresa, que pueden ser tangibles o intangibles, y que le brindan ventajas de carácter competitivo, por el otro lado el recurso se define como aquellos activos, capacidades, procesos organizacionales, información, conocimiento, etc. que son controlados por la empresa y que le permiten crear estrategias que mejoren su eficiencia y eficacia.

Desde el enfoque restrictivo, los recursos son denominados inputs, aquellos que permiten la realización de las diferentes actividades de producción, y que requieren de la existencia de capacidades organizacionales para llevar a cabo cada actividad Escandón Barbosa & Hurtado Ayala, 2013⁴.

La existencia de la heterogeneidad en los recursos estratégicos de la empresa es lo que según esta teoría reflejara en una ventaja competitiva, pero para que esto ocurra, los recursos deben poseer algunas cualidades, como se enunciaran a continuación:

- Valiosos. Porque permiten la explotación de las oportunidades para el diseño e implementación de estrategias que conduzcan al mejoramiento de la eficiencia, además de lograr neutralizar las amenazas del ambiente.
- Raros o poco comunes entre los competidores. Es decir que el número de empresas poseedoras de este tipo de recursos sea reducido o menor al número de empresas necesarias para generar la dinámica de la competencia perfecta en una industria, por lo que ese recurso puede generar una ventaja competitiva.
- Imperfectamente Imitables. Es decir, imposible de adquirirlo o de ser desarrollado por parte de la competencia; ya sea porque la experiencia y habilidad de la empresa para obtener los recursos depende de una situación histórica única, porque la relación entre recursos y ventaja competitiva es tan confusa que no hay forma de saber cómo duplicarla o por qué tal vez la complejidad del fenómeno social es más grande que la habilidad de las empresas para ejercer influencia sobre él.
- Insustituibles, es decir que no exista un sustituto estratégicamente equivalente que cumpla con estas mismas condiciones.

Además, deberán contar con lo siguiente: no ser imitables, ser durables, tener capacidad de apropiación, no ser sustituidos, complementariedad, escasez, bajo

Cali.CO. abril-junio Vol. 30. no.131. 2014. P.174. [Consultado 26, 10, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.00>

⁴ Ibít.,p.178

intercambio, no imitables, sustitución limitada, capacidad de apropiación, durabilidad, y que coincidan con los factores industriales estratégicos, para así obtener una ventaja superior.

Ahora el termino capacidades organizacionales se define como el conjunto de rutinas que establecen la eficiencia con que la compañía logre transformar inputs en outputs, complementando el papel de la tecnología para lograr la eficiencia en la transformación de estos.

En lo que en materia de estudios de internacionalización sobre la Teoría de los Recursos y Capacidades, algunos trabajos resaltan la importancia de diferentes recursos y capacidades de la empresa como factores importantes para lograr incursionar en el mercado mundial, enfatizando en los recursos basados en el conocimiento y las capacidades dinámicas tales como el conocimiento y la experiencia internacional, que son considerados de alto valor siendo recursos valiosos, únicos y difíciles de imitar que ayudan al objetivo de alcanzar una ventaja competitiva.

Se plantea que la decisión de las empresas en entrar en determinado mercado exterior se debe hacer tras un análisis de la estrategia global de la empresa y de sus recursos específicos disponibles determinando así la ventaja competitiva que esta posee en este mercado, para esto pueden apelar a imitar estrategias y estructuras utilizadas exitosamente en el pasado o incluso imitar a los competidores líderes, teniendo la precaución sobre los recursos disponibles y los mecanismos que están poseen para evitar la imitación.

De manera resumida, esta teoría incorpora una nueva forma de entrada en nuevos mercados internacionales, basada en el aprovechamiento de recursos específicos subutilizados con dificultad para ser transferidos al mercado y cuyo valor no disminuye al ser utilizados en otros lugares, por ende, se pretende que los atributos de los recursos logren obtener una ventaja que perdure en el tiempo.

Lo que buscan los empresarios con esta teoría es encontrar una estrategia que les permita obtener éxito en los mercados mundiales aprovechando sus recursos y capacidades de manera que articulando estas se llegue a mantener esta ventaja en un largo plazo.

En donde Escandón Barbosa & Hurtado Ayala, 2013⁵ enuncian las siguientes estrategias:

- Método de entrada en función de los recursos y capacidades del sector: se critica la idea convencional de tomar decisiones rápidas sobre la entrada en un mercado, teniendo en cuenta que la mayor parte de las empresas internacionales logran buenos resultados siempre y cuando tengan una gran experiencia internacional.

⁵ Ibít.,p.180

Esto hace que la mejor decisión sea entrar a un mercado de manera lenta para garantizar la supervivencia, a través del estudio de los recursos y capacidades que posee la empresa, frente a las ventajas competitivas en recursos y capacidades que posee el sector.

- Método de entrada en función de los recursos y capacidades del país de origen: Desarrollo de capacidades mediante la entrada paulatina, estudiando las ventajas competitivas del país de origen, y el desarrollo de capacidades conforme a este referente, con el fin de minimizar el riesgo a fracasar. Se trata de un proceso de aprendizaje con el fin de obtener dichas ventajas competitivas y llegar a incrementarlas.

- Método de entrada por medio de alianzas estratégicas: Este ha sido un tipo de estrategia tradicional, donde la empresa busca internalizar las capacidades que poseen sus aliados, aprender a partir de la colaboración. También se trata de establecer recursos complementarios entre los socios o aliados, con el fin de conservar la alianza y obtener buenos resultados.

2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

La investigación realizada es de tipo mixta, analiza resultados cuantitativos, las estadísticas de la balanza comercial del sector y expone también los resultados de las entrevistas que serían cualitativos de tipo cualitativo.

El desarrollo de esta investigación se da por cuestionarse acerca del impacto que el TLC con los Estados Unidos ha generado en la industria de autopartes colombiana como primera etapa, con la finalidad de darle respuesta a esa incógnita el autor plantea realizar un cuestionario entrevista.

Se plantea una entrevista de tipo de opinión, las características de esta entrevista hacen buena sinergia con el enfoque del trabajo. Una vez planteada la entrevista, se procedió a buscar representantes del gremio autopartista, voceros de gremios, fabricantes de autopartes en Colombia, quienes fueron la fuente de información para obtener los resultados que se propusieron al plantearse los objetivos de esta monografía.

Al terminar esta etapa se realizó el análisis a las tres entrevistas conseguidas por el autor, analizando la información de estas con el objetivo de darle respuesta al objetivo general de la investigación, plasmando en este documento los resultados de estas entrevistas.

Al paralelo se fue desarrollando la etapa 2 la obtención de las estadísticas de exportaciones e importaciones entre Colombia y Estados Unidos de bienes de autoparte entre los años 2010-2012 y 2012-2017, analizar las estadísticas antes del año D y previas a este y compararlas, también crear la balanza comercial en estos dos mismo periodos analizarlas y compararlas, con esto el autor logra dar cumplimiento al objetivo general de la investigación.

3. TLC COLOMBIA ESTADOS UNIDOS

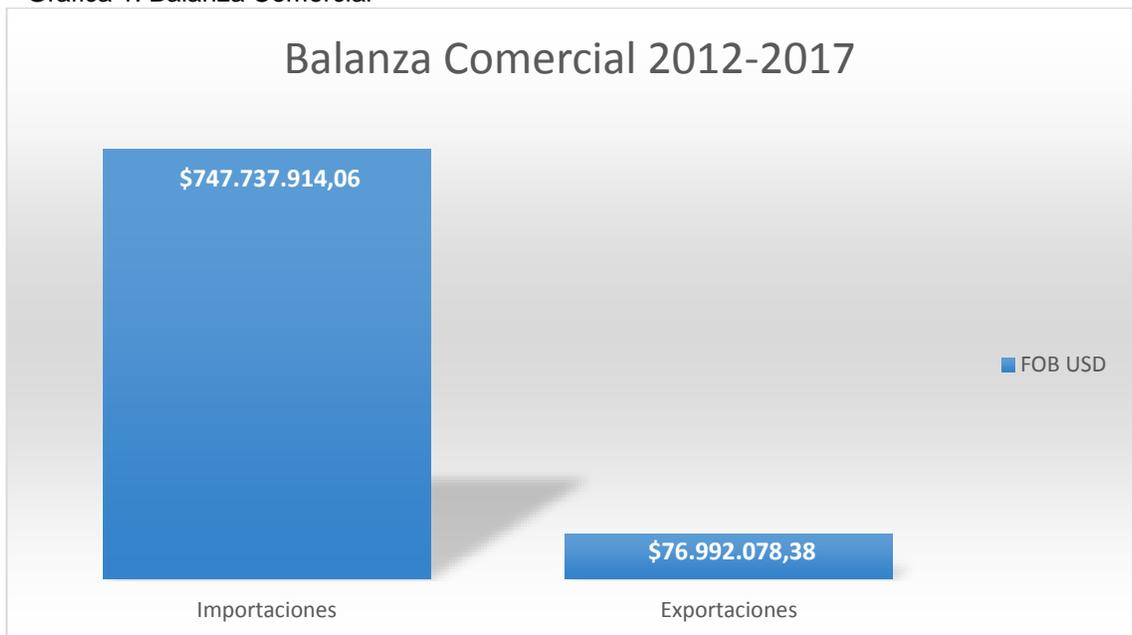
3.1 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial registra la diferencia entre el valor de las exportaciones y el de las importaciones de bienes. Ambos rubros se registran a precios FOB, es decir, excluyendo los costos de transporte, fletes y seguro.

Si las exportaciones son mayores que las importaciones, muestra el superávit en la balanza comercial. Si las importaciones son mayores que las exportaciones, muestra una balanza comercial deficitaria.

$$\text{Balanza Comercial} = (\text{Exportaciones} - \text{Importaciones})$$

Grafica 1. Balanza Comercial



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

Al realizar la operación de balanza comercial, restando las exportaciones menos las importaciones ($\$76,992,078.38 - \$747,737,914.06 = -\$670,745,835.68$) (FOB USD), arrojando un dato para la balanza comercial negativo dejándola en déficit comercial. Haciendo unas comparaciones entre estos valores, el valor de las exportaciones es el 10.3% del valor de las importaciones, Somos netamente consumidores del mercado de los estados unidos en el sector autopartista, podemos afirmar que el nivel de dependencia al mercado de los Estados Unidos es alto, el TLC se puede considerar como una herramienta de doble filo en la cual estamos perdiendo por márgenes muy grandes, tan solo el 9.34% del flujo de mercancías entre estas dos

naciones son pertenecientes a las exportaciones de autopartes por parte de Colombia.

La brecha que existe en este sector entre estas dos naciones es inmensa, al observar la gráfica se evidencia a la vista lo pequeña que es la industria productora de autopartes colombiana con respecto a las empresas titánicas de gran trayectoria nacidas en los Estados Unidos.

Grafica 2. Balanza comercial 2010-2012



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

La balanza comercial entre estos dos países ha tenido la misma tendencia a través del tiempo, eso es lo que se puede apreciar en el grafico anterior, entre el último año antes de se hiciera realidad el tratado de libre comercio entre Colombia y los Estados Unidos y el 2012 la tendencia no cambia, la característica de la gráfica se mantiene, aunque el valor de las exportaciones sea casi el doble de las exportaciones con respecto al 2011, la situación de intercambio comercial sigue siendo negativa para el país latino americano, el TLC abrió una puerta para el mercado de bienes y servicios más grande del mundo para los Industriales y empresarios Colombianos, es una gran oportunidad que existe, que ya lleva 5 años de ser una realidad.

El objetivo de los acuerdos comerciales es impactar de manera positiva la economía de los países suscritos, aunque se hayan incrementado las exportaciones el año que inicio el TLC no es lo suficiente para equilibrar el intercambio económico con

los Estados Unidos, el margen se mantiene, no solo en el 2012, también en los siguientes años a este se mantuvo la misma tendencia como se observa en la siguiente gráfica, manteniendo prácticamente el mismo margen de diferencia en la balanza comercial a través de estos años hasta el 2017.

Grafica 3. Balanza comercial 2012-2017



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

Observando la gráfica es válido afirmar que el TLC en estos años en los que ha estado en acción, no se ve una disminución de la brecha que hay entre las industrias de cada país, uno de los objetivos de la firma de este tratado es la transferencia de tecnología de parte de las empresas de los Estados Unidos, con la finalidad de ir estrechando la diferencia entre las industrias a medida que avanza el tiempo.

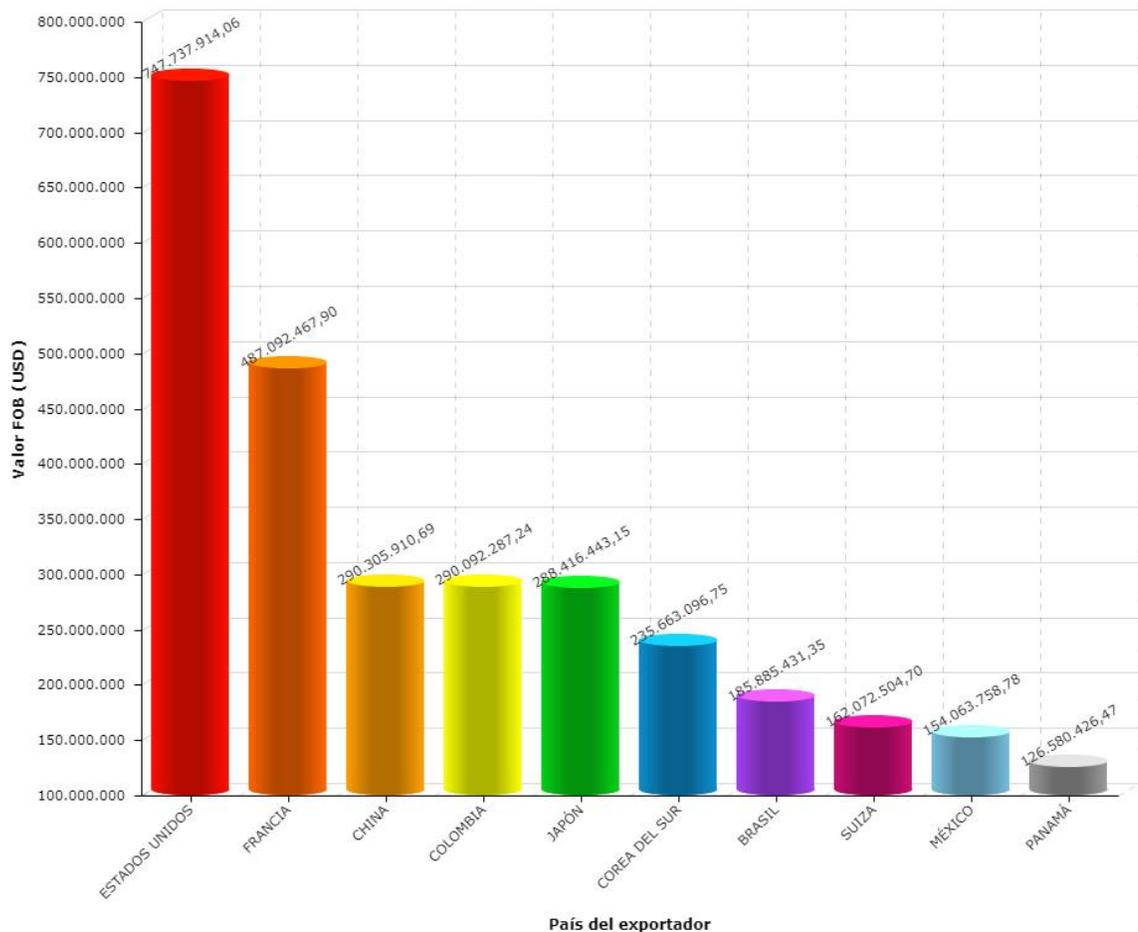
La tendencia de la balanza comercial se mantiene antes y después del 2012, la brecha más grande se registra en el año 2013, donde las importaciones se vieron incrementadas casi en un 200% mientras las exportaciones se vieron disminuidas, año terrible para los autopartistas nacionales, para los siguientes años se observa una recuperación de las exportaciones, 2015 superando los valores obtenidos en el 2013, al siguiente año en el 2016 se volvió a ver una disminución en las ventas, recuperándose con el mayor valor en las historias en el 2017 dejando una expectativa de a hacia dónde se encaminara este sector, si se estabilizara manteniéndose en el rango de valores de los últimos años desde el 2015.

Al menos en lo que al mercado de autopartes concierne el TLC no ha generado un impacto importante, se mantienen las tendencias en las gráficas de antes del 2012 como de los años después, los aranceles han bajado pero la diferencia de poder industrial se mantiene y es aquí donde el gobierno nacional deberá poner su foco de atención si no quiere que en un tiempo no tan lejano, cuando el restante de subpartidas estén desgravadas para ambos países.

Se ve en el último año de esta grafica una disminución importante en las importaciones y un leve aumento año tras año en las exportaciones, es una tendencia optimista para el empresario Colombiano, pero aún falta demasiado para poder equilibrar la balanza comercial.

3.1.1. Importaciones

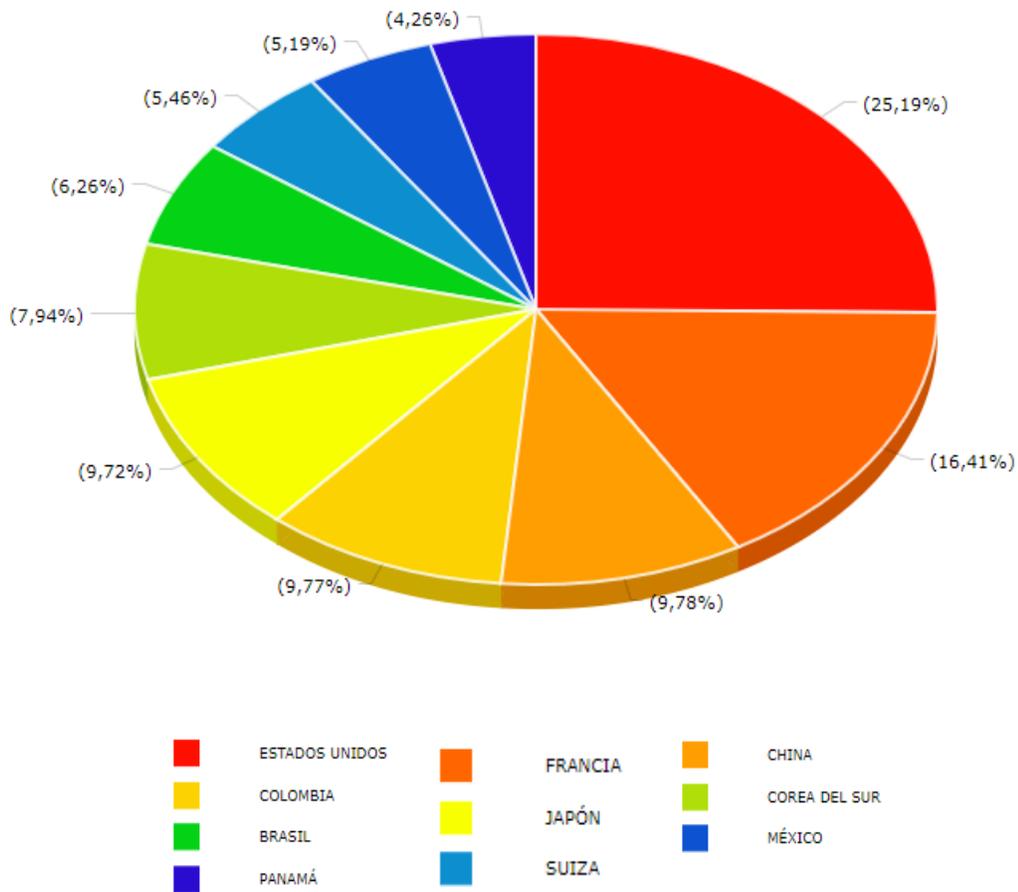
Gráfica 4. Importación de autopartes por país exportador



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

El grafico anterior es una muestra de la importante relación comercial que Colombia tiene con los Estados Unidos en el mercado de las autopartes, constituyéndose así como el primer socio comercial de este sector para Colombia, siendo Estados Unidos nuestro mayor proveedor del exterior hacia territorio nacional, ocupando el 25,19%, la cuarta parte del total de valor FOB USD de estos bienes. La entrada en vigor de este tratado ha facilitado aún más el ingreso de autopartes al mercado colombiano, más aún en este momento de tiempo en donde se cumplieron ya 5 años, en donde más subpartidas pertenecientes a este sector sufrirán desgravamen, a lo cual la industria autopartista Colombiana ya debe tener medidas con las cuales afrontar la posible entrada de estos bienes al mercado nacional.

Grafica 5. Porcentaje por país exportador



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

Grafica 6. Importaciones periodo 2010-2012



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

Se aprecia un aumento en las importaciones del año 2012 en comparación con las del año anterior, pero no de una manera significativa. El efecto del TLC no se percibió de una manera agreste como se pensaba que iba a suceder, esto debido a la desgravación progresiva negociada en el TLC, con el objetivo de no afectar a la industria más sin embargo, darle tiempo al fabricante nacional de ser competitivo en esos años, para si al momento de desgravación en el 2017 (quinto año) de nuevas subpartidas de bienes del sector autopartista, estos no se vieran afectados por la posible llegada de esos productos, reemplazando el producto nacional por uno con un precio menor, competitivo y de calidad proveniente de empresas de los Estados Unidos.

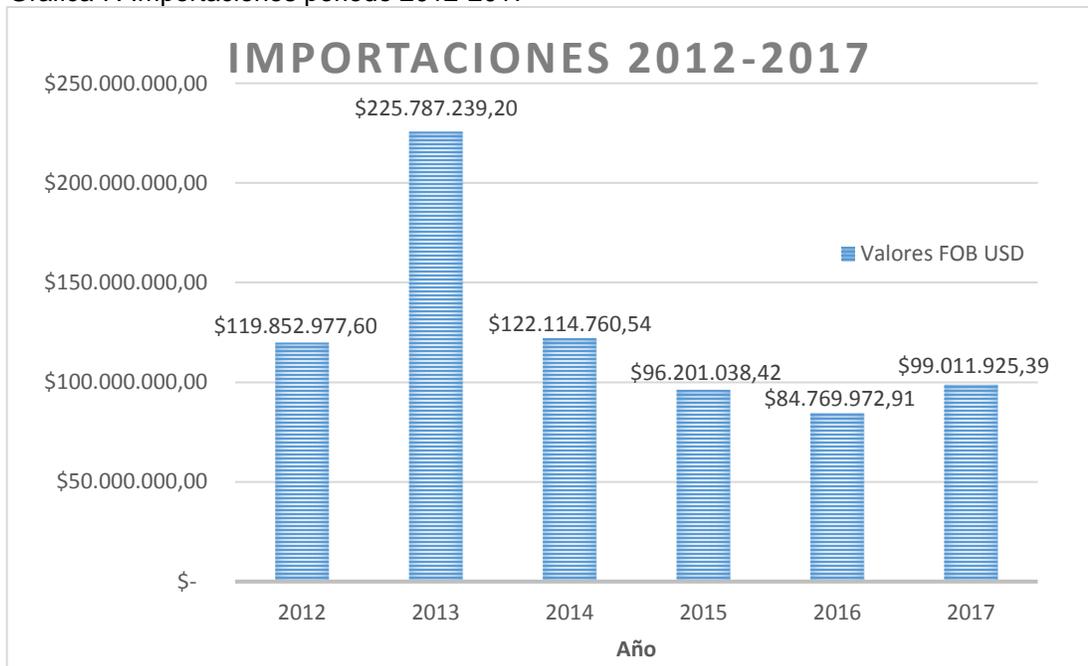
Los valores arrojados de las gráficas de importaciones sirven de sustento para afirmar que la entrada de autopartes provenientes de los Estados Unidos no afectó significativamente a la industria autopartista colombiana. Se evidencia un alza del 6% entre el año 2011 y el 2012, demostrando con esto el no incremento elevado en las importaciones de estos bienes como algunos detractores del tratado lo afirmaban en su momento.

Mostrando estos números es posible decir que el estudio de desgravación hecho por el grupo negociador del TLC fue acertado, logrando un equilibrio, y evitando con

esto daños graves al productor de autopartes colombiano, salvaguardando así la industria nacional.

El objetivo de los tratados es la generación de riqueza de sus pueblos, por esto los gobiernos mediante los TLC facilitan la relación comercial entre ellos, con el fin de fortalecer su empresario local, facilitándole la entrada a otros mercados, incrementándole sus posibilidades de éxito, pero protegiéndolo de empresas extranjeras con mejores competencias. Beneficiándose también de nuevas materias primas, recursos y demás bienes o servicios que por la desventaja comparativa no se encuentre en su territorio, subsanando la demanda con productos provenientes de otros países.

Grafica 7. Importaciones periodo 2012-2017



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

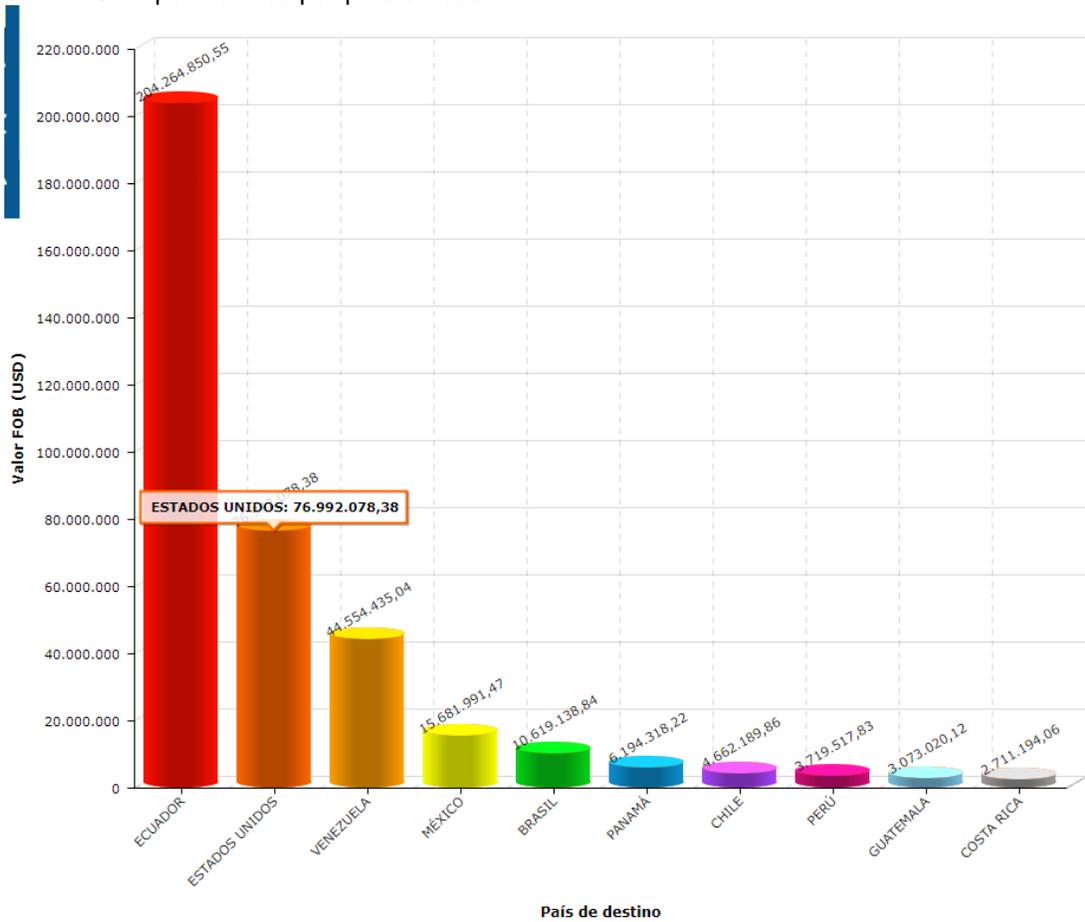
El anterior grafico expone la variación por periodo anual en valores FOB USD de las importaciones de autopartes del grupo 8708100000-Parachoques (paragolpes defensas) y sus partes, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05. 8708999990-Las demás partes y accesorios, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05. provenientes de los Estados Unidos.

De la inferencia de los datos arrojados por la gráfica, en el periodo 2013 con respecto al año anterior, hubo un incremento del 88.38%, una gran variación que en su momento fue inesperada, generando así una especulación hacia el futuro de este sector y una incertidumbre en los efectos que este tratado ocasionaría en la industria nacional autopartista.

Aunque, por el contrario los años siguientes mantuvieron un rango de fluctuación mucho menor que el rango alcanzado en el año 2013 acercándose así a un rango de mayor similitud a los años anteriores, como se puede evidenciar en la gráfica 3. Es oportuno señalar que no hubo un incremento representativo en la importación de estos bienes, manteniéndose una estabilidad en los últimos años y evidenciando con esto el bajo efecto que este tratado ha tenido sobre el mercado nacional, sin poder observar impactos relevantes ocasionados por el TLC a la industria autopartista colombiana.

3.1.2. Exportaciones

Gráfica 8. Exportaciones por país de destino



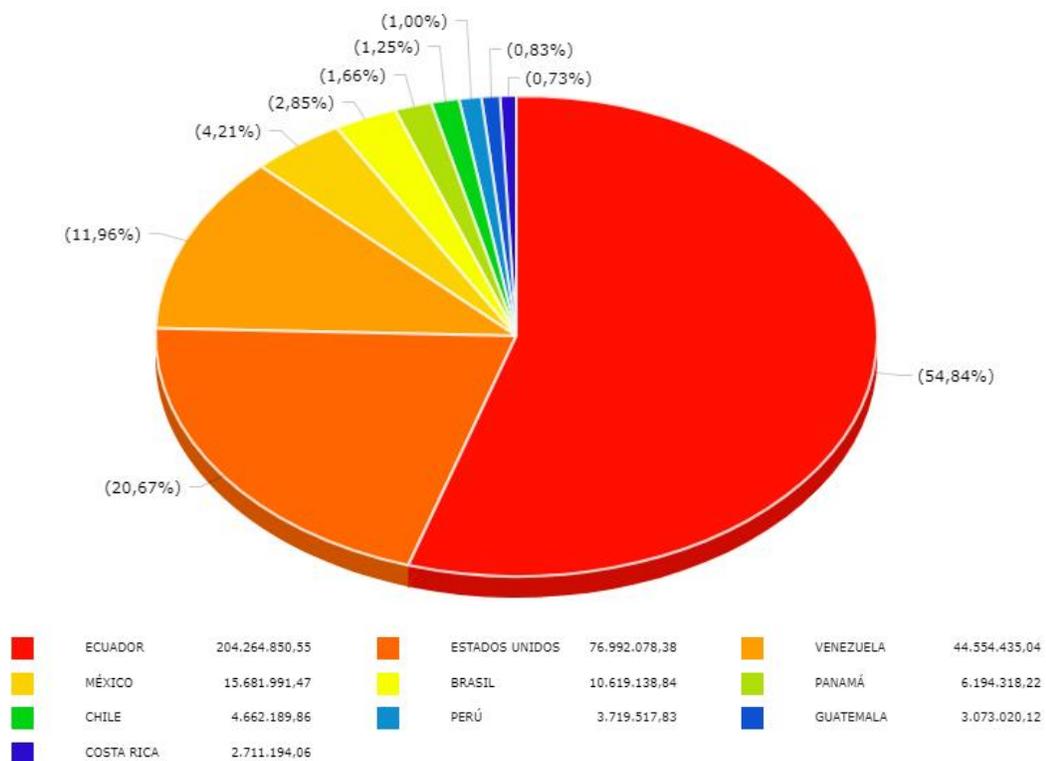
Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

La exportación de autopartes se encuentra en el grupo de exportaciones no convencionales, razón por la cual su valor no es muy elevado, aun así es un sector en crecimiento que con el apoyo del gobierno nacional quiere impulsarse como un sector de talla mundial, verse como un sector jalonador de la economía del país y con esto ir logrando la diversificación de la economía que es lo busca el estado

Colombiano y así alejarse de una economía que solo se basa en la extracción y explotación de los recursos naturales, con un bajo porcentaje de valor agregado.

Nuestro socio comercial más importante fuera de la región es Estados Unidos, verlo ocupando el segundo lugar detrás de Ecuador, puede no ser sorprendente si partimos de esta premisa, aunque existe una gran diferencia de valores entre estos bastante amplia, siendo las exportaciones hacia los Estados Unidos del 37,7% del total de las exportaciones enviadas a Ecuador, es importante resaltar el gran porcentaje que ocupan las exportaciones hacia los Estados Unidos en el total de estas con el 20.67% casi que doblando al siguiente país como destino de exportación que es Venezuela.

Grafica 9. Porcentaje por país de destino



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

Grafica 10. Exportaciones periodo 2010-2012

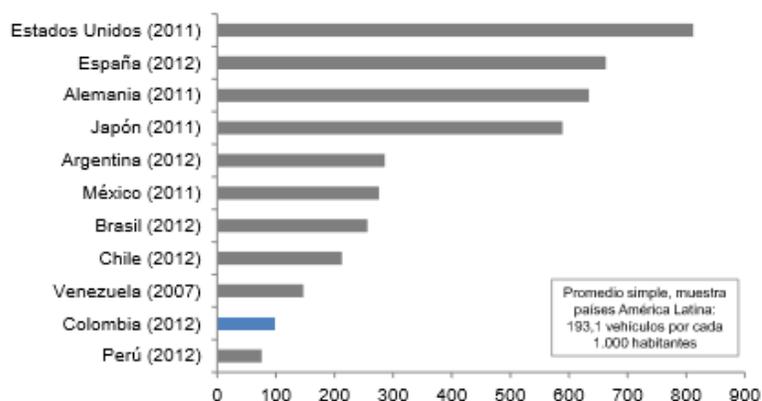


Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

Como objeto a resaltar de la gráfica 8, el incremento de las exportaciones realizadas en el 2012 en el cual aumentaron en un 181% con respecto al año anterior, este incremento es bastante alto, como consecuencia del libre comercio que empezó a existir hacia el mercado de los Estados Unidos, la desgravación de las subpartidas pertenecientes a esta sector por parte de los Estados Unidos empezó desde el primer año de vigencia del acuerdo, generando así un estímulo al exportador nacional de usar ese beneficio para entrar con mayores facilidades económicas, ganando con esto competitividad que lo ayude a conquistar el mercado de los Estados Unidos.

Este aumento para la economía colombiana es de vital importancia sobre todo por la caída de la economía venezolana que era el principal país comprador de autopartes colombianas. Ahora con el TLC los fabricantes nacionales empiezan a ver una gran oportunidad en el mercado de Estados Unidos, debido a esta crisis del país vecino los productores necesitan buscar nuevos mercados y que mejor plaza que los Estados Unidos para ello. La conquista de este mercado se deberá hacer de manera progresiva y lentamente conociendo la capacidad de producción con la que cuentan los fabricantes colombianos.

Grafica 11. Vehículos por cada 1.000 habitantes
 Vehículos por cada 1.000 habitantes



Nota: incluye vehículos ligeros, vehículos pesados y autobuses.

Fuente: BBVA. Situación Automotriz Colombia 2013.

Fuente: (FEDESARROLLO). Informe final. [sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. Fecha. P.34 [Consultado 10, 08, 2018]. Archivo en pdf.. Disponible en: <http://www.andemos.org/wp-content/uploads/2016/07/Fedesarrollo-Informe-Sector-en-Colombia.pdf>

La influencia del tratado al sector exportador autopartista es de gran relevancia, la apertura de unos de los mercados más grandes, con mayor capacidad adquisitiva y consumista, que cuenta con un parque automotor enorme de una tasa de motorización de 812 vehículos por cada 1.000 habitantes, es un mercado inmenso y de grandes oportunidades para el exportador nacional, si comparamos esta tasa de motorización con la que de Colombia se percibe con mayor facilidad la magnitud de este mercado, Colombia cuenta con una tasa de casi 100 vehículos por cada 1.000 como se puede observar en la gráfica 11.

Grafica 12. Exportaciones 2012-2017



Fuente: Información en base a DIAN quien cita LEGIXCOMEX. Reporte de Rankings. Modulo. Estadística de comercio exterior.

Las exportaciones en estos 5 años han mantenido un promedio, bajando de este en los años 2013 y 2014 aunque por encima de los años anteriores a la entrada en vigencia del TLC, no es posible decir con base en estos datos que las exportaciones van a aumentar por encima del promedio que se ha venido manteniendo, el año 2017 es el año que registra el mayor valor pero no con un incremento considerable y más bien poco si se le compara con el del año 2012, con aumento de casi tan solo dos millones de FOB USD en estos 5 años, con esto se puede inferir que aunque los beneficios del tratado si se vieron reflejados en el año 2012, esa tasa de crecimiento tan elevada solo se vio en ese año y no logro mantenerse así en los años siguientes a este, realmente muy desfavorable el balance de estos 5 años con estas tasa de crecimiento y más aún cuando ya han pasado 5 años y muchos productos de este sector empezaran a recibir beneficios arancelarios de parte de Colombia con respecto al bien exportado por Estados Unidos.

Estas estadísticas son de gran ayuda para conocer como se ha desarrollado el exportador colombiano con respecto al TLC con Estados Unidos, evidentemente hubo un aumento de la exportación de estos bienes, pero tocando un “techo” que evidencia una falencia en el sector exportador autopartista, las condiciones y facilidades están dadas, pero la capacidad exportadora no tiene las suficientes capacidades y/o herramientas para incrementar esos valores en estos 5 años que han transcurrido.

3.2 ACUERDO COMERCIALE ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

¿Qué es un tratado de libre comercio? Para el ministerio de comercio exterior y turismo de Perú es:

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un instrumento legal (bilateral o de más partes) de carácter vinculante, es decir de cumplimiento obligatorio, que tiene como objetivo consolidar el acceso de bienes y servicios, favorecer la captación de inversión privada y contar con reglas estables para facilitar el flujo de comercio de bienes, servicios e inversiones entre los países firmantes.

En ese sentido, un TLC incorpora temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales, medio ambientales, entre otros, con la finalidad de profundizar el proceso de apertura comercial e integración de las economías. De igual forma, un TLC está enfocado a preservar y resguardar los sectores más sensibles de la economía fortaleciendo las capacidades institucionales de los países que lo negocian⁶.

El reto de negociar un tratado de libre comercio es encontrar nuevos mercados y de allí la importancia de avanzar sin dilaciones hacia la suscripción de tratados de libre comercio como el que se decidió negociar con los Estados Unidos.

Los principales objetivos de las negociaciones fueron⁷:

- Mejorar el bienestar de la población a través del logro de mejores empleos y un mayor crecimiento económico basado en el aumento del comercio internacional y en un mayor flujo de inversión nacional y extranjera.
- Ampliar las ventas de los productos y servicios de Colombia en el exterior y propiciar que sean comprados por un mayor número de países. En particular, ampliar las ventas de productos agrícolas en el exterior, teniendo en cuenta que estos deben entrar a los mercados del mundo con medidas especiales que los pongan en igualdad de condiciones frente a los demás países que protegen este sector.
- Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de estos.
- Brindar a los inversionistas un ambiente negocios más estable y seguro.
- Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realizan los sectores públicos en los demás países.

⁶ MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO. Preguntas Frecuentes Sobre el TLC Perú-Estados Unidos. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. P.1. [Consultado 29, 10, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Bid/pdfs/Qu%C3%A9%20es%20un%20TLC.pdf

⁷ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Objetivo de las negociaciones. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. [Consultado 29, 10, 2018]. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones/13375/>

- Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear distorsiones en el comercio. Igualmente, tener medidas claras sobre las prácticas restrictivas al comercio que aplican algunos países y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Buscar que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección (con el fin de incentivar la producción de bienes, servicios y creaciones artísticas y literarias en Colombia), pero sin comprometer la salud de la población ni la posibilidad de contar con medicamentos y otros productos a precios accesibles para el público. Igualmente, se negocian limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual.
- Generar condiciones que logren mayores transferencias de nuevas tecnologías de otros países.
- Diseñar un sistema efectivo para la solución de las controversias que surjan con ocasión del tratado.

Dentro de la negociación del TLC entre Colombia y Estados Unidos, el gobierno Colombiano dividió por temas la negociación con el fin de abarcar todos los temas y que cada uno tuviera la atención que requiere, dentro de estos temas se encuentran: agricultura, bienes industriales, textiles y confecciones, obstáculos técnicos al comercio, Procedimientos aduaneros, reglas/normas de origen, defensa comercial, servicios, compras del sector público, inversión, prioridad intelectual, asuntos ambientales, asuntos laborales, política de competencia, asuntos institucionales, solución de controversias, cooperación.

El sector autopartista se ubica dentro del sector industrial, el objetivo de los negociadores para este sector fue el siguiente:

El objetivo de esta mesa es el logro de condiciones de acceso preferenciales y permanentes de la oferta industrial de exportación al mercado de Estados Unidos; con ese propósito se busca la eliminación de los aranceles o su reducción a los menores niveles que sea posible y la disminución de los trámites administrativos. En este sector las dos economías son claramente complementarias; Colombia exporta productos de consumo e industria liviana, mientras que Estados Unidos fundamentalmente exporta maquinaria y equipo.

Puesto que la negociación es bilateral e implica abrir el mercado a los productos industriales de los Estados Unidos, se acude a un mecanismo gradual de reducción de aranceles que va entre cero y diez años. Esto asegura los tiempos necesarios para los procesos de modernización y de reconversión de las empresas que actualmente no pueden competir en condiciones de igualdad; el propósito es que estas empresas mejoren su competitividad. Al igual que en agricultura, en

industria es el consenso de los empresarios el que permite definir los plazos de desgravación de cada sector⁸.

El sector autopartista perteneciente al sector industrial de país, sus productos pertenecen a la categoría de no agrícolas, así categorizadas y discriminadas para tener control sobre cuales productos serían los beneficiados por la desgravación inmediata y otros al pasar los años esto como medida de protección de los gobiernos.

La desgravación gradual se estructura por categorías, cada una llamada con una letra, la cual lleva un plan de desgravación, cada subpartida tiene asignada una letra ósea que lleva un plan de desgravación acorde a lo pactado en el TLC.

Las letras A, B, BB, C, D, H, K, L, M, N, T, U, W, X, Y, Z son las usadas para cada lista de desgravación

Según la lista de desgravación de productos no agrícolas de Colombia, se puede observar que la mayoría de productos pertenecientes al sector autopartista se encuentra en el capítulo 87 de subpartidas arancelarias, las cuales están incluidas en las categorías A, B, C.

Al haber culminado el quinto año de entrada en vigencia del acuerdo, los bienes pertenecientes a las categorías A y B ya han culminado su tiempo y se encuentran en cero arancel, la categoría C terminará su desgravación hasta dentro de cinco años, restan cinco años para que se complete la desgravación total de estos productos hacia territorio Colombiano, Momento para el cual los fabricantes de autopartes colombianos deberán estar fortalecidos para afrontar la competencia.

⁸ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. La Negociación del TLC de Colombia con los Estados Unidos. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. P.11. [Consultado 10, 06, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.tlc.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=60490&name=LA_NEGOCIACION.pdf&prefijo=file

Tabla 1. Categorías de desgravación A y B

Categorías de Desgravación

Categoría A

| Tasa Base | Año 1 |
|-----------|-------|
| ---- | 0,0% |

Categoría B

| Tasa Base | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 3% | 2,4% | 1,8% | 1,2% | 0,6% | 0,0% |
| 5% | 4,0% | 3,0% | 2,0% | 1,0% | 0,0% |
| 10% | 8,0% | 6,0% | 4,0% | 2,0% | 0,0% |
| 15% | 12,0% | 9,0% | 6,0% | 3,0% | 0,0% |
| 20% | 16,0% | 12,0% | 8,0% | 4,0% | 0,0% |
| 23% | 18,4% | 13,8% | 9,2% | 4,6% | 0,0% |
| 24% | 19,2% | 14,4% | 9,6% | 4,8% | 0,0% |
| 25% | 20,0% | 15,0% | 10,0% | 5,0% | 0,0% |
| 26% | 20,8% | 15,6% | 10,4% | 5,2% | 0,0% |
| 28% | 22,4% | 16,8% | 11,2% | 5,6% | 0,0% |
| 30% | 24,0% | 18,0% | 12,0% | 6,0% | 0,0% |
| 33% | 26,4% | 19,8% | 13,2% | 6,6% | 0,0% |
| 36% | 28,8% | 21,6% | 14,4% | 7,2% | 0,0% |

Categoría BB

| Tasa Base | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 45,0% | 42,5% | 40,0% | 37,5% | 35,0% | 32,5% | 30,0% | 27,5% | 25,0% | 22,5% |
| | Año 10 | Año 11 | Año 12 | Año 13 | Año 14 | Año 15 | Año 16 | Año 17 | Año 18 |
| | 20,0% | 17,5% | 15,0% | 12,5% | 10,0% | 7,5% | 5,0% | 2,5% | 0,0% |

Fuente: (MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO). Cronograma de Desgravación. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. Fecha: [Consultado 10, 08, 2018]. Disponible en: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/1274/cronograma_de_desgravacion

Tabla 2. Categoría de desgravación C

Categoría C

| Tasa Base | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 10% | 9,0% | 8,0% | 7,0% | 6,0% | 5,0% | 4,0% | 3,0% | 2,0% | 1,0% | 0,0% |
| 15% | 13,5% | 12,0% | 10,5% | 9,0% | 7,5% | 6,0% | 4,5% | 3,0% | 1,5% | 0,0% |
| 20% | 18,0% | 16,0% | 14,0% | 12,0% | 10,0% | 8,0% | 6,0% | 4,0% | 2,0% | 0,0% |
| 21% | 18,9% | 16,8% | 14,7% | 12,6% | 10,5% | 8,4% | 6,3% | 4,2% | 2,1% | 0,0% |
| 25% | 22,2% | 19,7% | 17,3% | 14,8% | 12,3% | 9,9% | 7,4% | 4,9% | 2,5% | 0,0% |
| 35% | 31,5% | 28,0% | 24,5% | 21,0% | 17,5% | 14,0% | 10,5% | 7,0% | 3,5% | 0,0% |
| 36% | 32,4% | 28,8% | 25,2% | 21,6% | 18,0% | 14,4% | 10,8% | 7,2% | 3,6% | 0,0% |
| 38% | 34,2% | 30,4% | 26,6% | 22,8% | 19,0% | 15,2% | 11,4% | 7,6% | 3,8% | 0,0% |
| 28% | 25,2% | 22,4% | 19,6% | 16,8% | 14,0% | 11,2% | 8,4% | 5,6% | 2,8% | 0,0% |

Fuente: MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Cronograma de Desgravación. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. Fecha: [Consultado 10, 08, 2018]. Disponible en: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/1274/cronograma_de_desgravacion

Otro punto importante para este sector dentro del acuerdo es el tema de las autopartes remanufacturadas, según el texto del TLC se aclaró de la siguiente manera “En el tema de los bienes usados, se mantiene el esquema de manejo de estos bienes, el régimen de licencia previa que se ha venido aplicando para el control de este tipo de productos desde 1995, incluso para el caso de la ropa usada. En remanufacturados se acordó una definición que permite diferenciarlos de los bienes usados y defender a través de una desgravación lenta las sensibilidades identificadas con el sector privado en el caso de autopartes, electrodomésticos y metalmecánico” (resumen del tlc)

Los fabricantes de autopartes fueron muy enfáticos en el momento de la negociación usando la herramienta de la mesa de al lado para oponerse a la entrada de autopartes remanufacturadas provenientes de los Estados Unidos, esto claramente afectaría de manera muy negativa al fabricante Colombiano y no solo al productor, también al consumidor, la calidad de los productos sería menor, siendo este un punto importante en la negociación del tratado.

En anexo irán las cartas que fueron enviadas como petición de la no entrada de bienes remanufacturados por parte de los fabricantes nacionales, estas cartas exponen los requerimientos que tenían los fabricantes nacionales con respeto a TLC que se estaba negociando con los Estados Unidos.

3.2.1 Impactos. El sector Autopartista pertenece al sector industrial del país, es un sector de empresas fabricantes de bienes, específicamente producen piezas de repuesto para el mantenimiento de los vehículos.

Colombia no es un país que se caracterice por tener un sector industrial fuerte, es un país en pro de la industrialización, subdesarrollado o de tercer mundo como también se les conoce a estos países que empiezan a generar un desarrollo industrial.

Como se ha podido apreciar en el trabajo Estados Unidos es nuestro mayor comprador y vendedor de autopartes, la mayoría de las autopartes que se consiguen en el mercado nacional son de procedencia americana y lo mismo sucede con el producto fabricado en Colombia, gran parte es enviada al mercado Gringo.

En los capítulos anteriores se analizó esta relación comercial antes y después de la entrada en vigor del TLC, manteniéndose la misma tendencia en la balanza comercial de los años anteriores al 2012 y los que han venido después, que se haya mantenido esa misma tendencia es un factor de análisis que se debe realizar, después de cinco años de vigencia del acuerdo comercial con los Estados Unidos y que se mantenga la misma línea de tendencia en la balanza comercial deja ver que el TLC no generó un impacto de gran magnitud como muchos industriales Colombianos lo decían.

Buscando respuestas de la mano de la industria se procedió a realizar unas entrevistas a las siguientes personas:

| NOMBRE | SEUDONIMO | EMPRESA O GREMIO | LINEA DE NEGOCIO |
|----------------|-----------|------------------|-------------------------------------|
| Tulio Zuluaga | T.Z | ASOPARTES | Promotores del sector de autopartes |
| Alberto Macías | A.M | ACOLFA | Fabricantes de autopartes |
| Jaime Esparza | J.E | GABRIEL | Amortiguadores |

De las cuales es importante resaltar las respuestas en las cuales coincidieron dos o los tres entrevistados, tanto el presidente de ASOPARTES como el vicepresidente de ACOFA han contestado con bastante similitud varias de las preguntas realizadas en la entrevista pudiéndose concluir de esto la verdadera situación del sector autopartista y en su general al sector industrial de Colombia, según la información obtenida de parte de estos grandes representantes del sector, estos afirman que el

TLC es una gran oportunidad para el país, tener libre acceso de mercancías al mercado al mercado de los Estados Unidos es muy bueno para los fabricantes nacionales, el problema radica en la competitividad de estas frente al mundo globalizado de hoy, Estados Unidos tiene acuerdos comerciales con una gran cantidad de países, por ende mayor cantidad de empresas con las cuales hay que competir, Colombia al no tener un sector industrial fuerte, desarrollado que pueda ser competitivo, se ve afectado por aquellos países industrialmente desarrollados, sobre todo la amenaza la identifican en el producto que proviene de Asia, no solo porque nos resta espacio en el mercado de los Estados Unidos, sino también por el ingreso de esta al mercado nacional, según cuenta J.E esto lo envían primero a México o a Estados Unidos para después ingresarlo a Colombia, esto por el factor económico y la calidad del producto Asiático.

El factor más desfavorable es el costo país que repercute de manera directa en valor del producto, incrementando así el costo, quitándole posibilidades de competir ante autopartes provenientes de otros lugares con un costo país menor, la energía según el presidente de ASOPARTES aunque en general el costo de los servicios públicos en Colombia es elevadísimo si se compara con otros países en la misma situación en pro de un desarrollo industrial, se le suma a esto el costo logístico alto con el que el exportador o importador o así sea solo distribución a nivel nacional, un sobre costo con el que se debe cargar.

Estos problemas son los que se deberían tratar de ir solucionando con una política industrial como lo enunció el vicepresidente de ACOLFA A.M quien culpa de esto a que Mazda se haya ido de Colombia, estaban perdiendo competitividad y el negocio perdía factibilidad con miras hacia el futuro, mientras el gobierno no haga inversión para mejorar el costo país, la industria Colombiana está condenada y ante los avances de otros, el destino del sector es incierto, sin esto el TLC es una gran oportunidad pero que no se aprovecha por las limitaciones, ocasionando que empresas multinacionales no traigan su inversión a Colombia sino a otros destinos y las que están, salgan como el caso de la CCA (compañía colombiana automotriz), que cerró en el abril de 2014.

El gobierno se enfocó en sacar el TLC con Estados Unidos sin previamente fortalecer la industria del país, sin tener una política de promoción de la industria como lo dice A.M en la entrevista. También es importante según él, que el gobierno haga lobby con multinacionales de las cuales se pueda ser proveedor, para lograr ganar mercados internacionales y ganar con esto en paralelo tecnología, la transferencia de tecnología es clave fundamental para que el sector se pueda seguir manteniendo, en cuanto a este tema J.E opina que el gobierno debería exigirle a esas empresas que quieran vender sus bienes en el país deban aportar con transferencia de tecnología a la industria del país y no solo montar tiendas de venta e importar todo, tomar de ejemplo a Brasil. Esto con el objetivo de ir cerrando esa brecha con los países industrializados quienes son lo que traen la inversión.

Las limitaciones restan competitividad y aunque el producto Colombiano compite en calidad según J.E, en el factor precio es donde se pierde competitividad, la calidad de las autopartes nacionales compite en el mercado de los Estados Unidos, Gabriel llegó a fabricar 10.000 unidades de amortiguadores para exportar a este mercado, pero es el sobre costo el que los aleja cada vez mas de esa competitividad, el principal factor de competencia es el factor precio y más aún si también va de la mano con la calidad e innovación del producto asiático, la tecnología con la que cuentan ellos, hace más difícil ser cada día más competitivos, la investigación en la desarrollo de nuevos inventos, mejoras, etc. que haga que el producto asiático tienda a ser más económico y de mejor calidad a la vez.

J.E cuenta que este fenómeno asiático les está restando espacio en el mercado de los Estados Unidos y lo más temible es que también está incursionando en el mercado nacional, causando una reacción en Gabriel que les ha tocado desarrollar tecnología a un menor costo, con el fin de mantenerse competitivos ante la competencia Asiática.

Gabriel años anteriores al TLC tenía como socio principal exportar a Estados Unidos, pero debido a que a que el mercado gringo ha venido reemplazando la autoparte Colombiana por la Asiática, Gabriel ha tenido que mirar a otro lados, como Ecuador país vecino, el cual es el principal socio comercial al día de hoy, otro factor por el cual es Ecuador, es la crisis por la que atraviesa el país de Venezuela, con este país existía un gran intercambio de mercancías, ahorita es muy poco lo que se comercial con Venezuela.

“El TLC es un hacha que no puede ser usada para talar”, el costo del producto Colombia es elevado y en los Estados Unidos se provee de autopartes que provienen de otras naciones.

4. CONCLUSIONES

- De las gráficas derivadas de las estadísticas de la balanza comercial, se observa que la tendencia de la gráfica ente los años 2010 y 2012, se mantiene para los siguientes 5 años en los que el TLC ya se encontraba en acción, infiriendo de esto que el sector autopartista no ha visto reflejado un gran impacto en su mercado, el valor de las exportaciones han subido pero no a niveles que impacten en la economía colombiana, las importaciones mantienen sus números dentro de un rango, han disminuido en los últimos años, pero los márgenes de brecha que hay en la balanza comercial de autopartes entre Colombia y Estados Unidos se conserva, se refleja la misma situación en el intercambio comercial de autopartes sin TLC vigente que en los años en los que ha estado activo.
- De las gráficas de exportación de Autopartes es posible evidenciar un estancamiento de la industria nacional, entre los años 2012 y 2017 los valores no muestran un avance progresivo, anualmente se observa un sube y baja, manteniéndose los valores de exportación dentro de un umbral, manteniendo una tendencia, pudiéndose afirmar que estos valores han llegado a un máximo, después de la entrada en vigencia se vio una reacción positiva del sector ese mismo año, doblando las cifras de años anteriores, pero que a lo largo de los siguientes años se mantuvo, infiriendo de la incapacidad de la industria en aumentar esas cifras a través de los años, viéndose estancada y sin posibilidades de generar más, con esto es posible concluir que con el TLC se ha llegado a un nivel máximo y que es la industria colombiana la que queda pequeña
- La falta de una política de desarrollo industrial, la falta de apoyo por parte del gobierno previa al TLC, es una de las razones por las cuales este tratado que permite el libre acceso de mercancías hacia los Estados Unidos, no ha sido de provecho, cerrar la brecha que existe entre estos dos países es uno de los objetivos que se plantearon para firmar el acuerdo, los resultados arrojados por la estadísticas de balanza comercial dejan al desnudo que esta brecha no ha visto una disminución importante al menos hasta el 2017 esto seguirá así a menos que, que el gobierno le “meta la mano” a la industria, de no ser así, estamos ante un evento en el que Colombia no será un ambiente óptimo para el desarrollo industrial, si las condiciones no mejoran con el apoyo del gobierno, países que si estén fortaleciendo su industria, lograrán precios competitivos superando el producto nacional.
- La realidad a la cual se ha enfrentado la industria Colombiana con el TLC ha revelado y evidenciado las falencias con la que debe sortear la industria Colombiana, Gabriel años anteriores al 2012 exportaba 10.000 unidades de amortiguadores a los EE.UU, el costo país en Colombia es un factor que impacta negativamente al industrial Colombiano también el costo logístico impacta

negativamente al costo del producto Colombiano, estos sobrecostos condenan al producto hecha en Colombia, motivos por los cuales las exportaciones han en el TLC de autopartes Colombianas no ha podido conquistado el mercado Americano, el Costo no es competitivo en un mercado donde el precio es el primero filtro.

5. RECOMENDACIONES

La falta de una política de desarrollo industrial, la falta de apoyo por parte del gobierno previa al TLC, es una de las razones por las cuales este tratado que permite el libre acceso de mercancías hacia los Estados Unidos, no haya sido lo más beneficioso al menos en lo que lleva en vigencia y seguirá así a menos que, que el gobierno impulse una iniciativa para apoyar y promover la industria, de no ser así, estamos ante un evento en el que Colombia no será un ambiente óptimo para el desarrollo industrial, si las condiciones no mejoran con el apoyo del gobierno, países que si estén en pro de fortalecer su industria, lograrán adquirir precios competitivos superando el producto nacional, es importante analizar qué impacto genera esta falta de apoyo por parte del gobierno colombiano, en cuanto a una política industrial que genere cambios en pro de disminuir el costo país con el que deben cargar los industriales colombianos, que nos les permite lograr niveles de competencia con sus similares Asiáticos, los cuales están abarcando el mercado de los EE.UU.

BIBLIOGRAFÍA

ESCANDON BARBOSA, Diana Marcela; HURTADO AYALA, Andrea. Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. En: revista Estudios Gerenciales [ScienceDirect]. Cali.CO. abril-junio Vol. 30.no.131. 2014. P.174. [Consultado 26, 10, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.00>

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO. Preguntas Frecuentes Sobre el TLC Perú-Estados Unidos. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. P.1. [Consultado 29, 10, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: http://https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Bid/pdfs/Qu%C3%A9%20es%20un%20TLC.pdf

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Cronograma de Desgravación. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. Fecha: [Consultado 10, 08, 2018]. Disponible en: http://www.tlc.gov.co/publicaciones/1274/cronograma_de_desgravacion

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Objetivo de las negociaciones. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. [Consultado 29, 10, 2018]. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones/13375/>

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. La Negociación del TLC de Colombia con los Estados Unidos. [Sitio web]. Bogotá D.C.CO. Sec. Documentos. P.11. [Consultado 10, 06, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: http://www.tlc.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=60490&name=LA_NEGOCIACION.pdf&prefijo=file

SANDOVAL HAMÓN, Leyla Angélica. Análisis sobre la internacionalización de empresas españolas hacia Colombia a través de acuerdos de cooperación. [Repositorio Digital]. Trabajo de grado. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Organización de Empresas. Madrid. 2013. P.16. [Consultado 26, 10, 2018]. Archivo en pdf. Disponible en: <https://repositorio.uam.es/xmlui/handle/10486/13973>