

Boletín No. 3

OBSERVATORIO COLOMBIANO DE TRATADOS COMERCIALES (OCTC)



LOS LIBERTADORES
FUNDACIÓN UNIVERSITARIA





Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales

Jenny Paola Danna-Buitrago

Directora del Observatorio Colombiano
de Tratados Comerciales (OCTC).
Directora Línea de Investigación Institucional
en Globalización y Desarrollo Sostenible.
Directora del Grupo de Investigación
Reflexión Económica y Contable.

Álvaro Luis Mercado Suárez

Decano de la Facultad de Ciencias
Económicas, Administrativas y Contables.

Ana Margarita Fernández de Castro Peñaranda

Asistente de investigación Observatorio
Colombiano de Tratados Comerciales (OCTC).

COMITÉ EDITORIAL

Jenny Paola Danna-Buitrago

Álvaro Luis Mercado Suárez

Ana Margarita Fernández de Castro Peñaranda

ISSN: 2539-1496

Fecha de publicación: Febrero 5 de 2018

Enero-Junio de 2018

Bogotá D.C.



CONTENIDO

1. Presentación

(Pág. 4).

2. Acerca de nosotros

(Pág.5).

3. Nuestro equipo de trabajo

(Pág. 6).

4. El OCTC: Un Observatorio con proyección nacional e internacional: Resultados de investigación 2017

(Pág. 9).

5. Artículos de Investigación

(Pág. 14).

- “La Alianza del Pacífico: ¿Un retorno al modelo de regionalismo abierto en un contexto post-hegemónico?”. Por: Irma L. Vásquez.
- “Los alcances del TLC en el sector agropecuario”. Por: Luis Edgar Cruz.
- “Comportamiento de las exportaciones colombianas 2014-2017”. Por: Carlos Castiblanco, Giovanni Andrés Gómez, Michael Sepúlveda.

6. Panorama económico internacional

(Pág. 25).

- Entrevista a ANALDEX.
- Entrevista a PROCOLOMBIA.

7. Competitividad regional y comercio internacional

(Pág. 30).

- Guainía: Entrevista realizada a Noel Arias García, Secretario de agricultura de Guainía; Carlos Eduardo Vargas Velásquez y Linda Viviana Cifuentes, profesionales de apoyo de la Secretaria de Agricultura, Medio Ambiente y Desarrollo Económico de Guainía.
- Estamos más cerca de la comunidad académica Libertadora.
- Magdalena: Entrevista realizada al Director de la Comisión Regional de Competitividad del Magdalena, Javier Jiménez Salgar.



PRESENTACIÓN

Desde el Observatorio Colombiano de tratados Comerciales (OCTC), nos complace en presentarles la tercera edición de nuestro Boletín semestral. En él se materializa el exhaustivo trabajo y el compromiso de nuestros investigadores internos y externos que han hecho parte de este proyecto, que este año se encuentra en su tercera fase de ejecución.

Desde que iniciamos en el 2014, hemos trabajado incansablemente para ofrecerles información oportuna, veraz y de alta calidad a toda nuestra comunidad académica, a las instituciones públicas y privadas que trabajan en comercio exterior y al público en general.

Para el 2018, pretendemos seguir fortaleciendo la labor investigativa del OCTC; por tal motivo, nos hemos propuesto seguir trabajando en concordancia con nuestros objetivos y promoviendo la participación de investigadores de las diferentes universidades e instituciones del país.

El Boletín No. 3 les brinda herramientas útiles para entender el panorama nacional e internacional, en relación a los temas de integración económica, acuerdos comerciales suscritos y vigentes, competitividad y comercio internacional (desde una óptica regional y nacional) y la nueva configuración de las relaciones internacionales.

En esta edición incluimos tres secciones nuevas para que puedas disponer de información pertinente y actualizada:

1. Panorama económico internacional desde las perspectivas de entidades líderes en comercio exterior.
2. Enfoque regional que acerca al OCTC a las dinámicas de comercio exterior desde una óptica departamental.
3. Artículos de investigación de alto impacto elaborados por expertos en comercio exterior.

1. ACERCA DE NOSOTROS

El OBSERVATORIO COLOMBIANO DE TRATADOS COMERCIALES (OCTC) fue creado en el 2014 bajo la necesidad de analizar la integración económica de Colombia en el marco de los acuerdos comerciales suscritos. Este surge del trabajo conjunto entre la Línea de Investigación Institucional en Globalización y Desarrollo Sostenible (GDS), dirigida por Jenny Paola Danna-Buitrago y la Facultad de Ciencias Económicas y Contables de la Fundación Universitaria Los Libertadores, en cabeza de Álvaro Luis Mercado Suárez.

Objetivo general del OCTC

Proveer información sobre la economía colombiana a diferentes niveles (empresarial, sectorial, regional, departamental y nacional), en relación a los países con los que Colombia tiene acuerdos comerciales suscritos o en proceso de negociación, a partir de la cual los principales actores (gobierno, gremios, empresas, comunidad académica) definan estrategias, basen sus decisiones y fundamenten sus estudios

Objetivos específicos

- Medir la competitividad de los sectores designados como estratégicos por las entidades gubernamentales, mediante la utilización de indicadores sintéticos tales como el de Ventajas Comparativas Reveladas.
- Medir los efectos en términos socioeconómicos (balanza comercial, empleo, producción, precios), mediante modelos de tipo gravitacional, econométricos y de equilibrio general, entre otros.
- Generar reportes, boletines y bases de datos sobre la evolución coyuntural.
- Identificar las zonas óptimas de competitividad por sector, productos o rama de actividad, con el fin de proponer un direccionamiento estratégico para futuros acuerdos comerciales que podrían ser negociados.

MISIÓN

El Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales (OCTC) es una unidad de investigación que direcciona sus esfuerzos en solventar los cuestionamientos que genera el intercambio de bienes y servicios y la movilidad de factores a la luz de los tratados de libre comercio y demás acuerdos comerciales celebrados por Colombia y/o en proceso de negociación, atendiendo igualmente temas relevantes como la propiedad intelectual, las inversiones, las regulaciones y el acceso a los mercados.

VISIÓN

Posicionarnos al 2020 como referente nacional en el análisis y generación de conocimiento sobre la inserción económica internacional de Colombia, gracias a las contribuciones a planes, proyectos y políticas, tanto públicos como privados encaminados al aprovechamiento de los beneficios del libre comercio.

2. NUESTRO EQUIPO DE TRABAJO



**Jenny Paola
Danna-Buitrago**

**Directora e Investigadora Principal del OCTC.
Directora de Línea de Investigación Institucional
en Globalización y Desarrollo Sostenible.**

Formación académica

PhD en Ciencias Económicas de la Université de Grenoble (Francia). Magister en Economía y Gestión mención "Economía Internacional y Estrategias de Actores (EISA)" con especialidad en Economía y Políticas Internacionales de la Université Pierre Mendès France (Francia). Especialista en importaciones y exportaciones de la Universidad del Tolima (Colombia). Profesional en Lenguas Extranjeras y Negocios Internacionales de la Universidad del Tolima (Colombia).

Principales publicaciones

Danna B., J. & Stellan, R. (2017) "Competitividad de los productos agropecuarios colombianos en el marco del tratado de libre comercio con Estados Unidos: análisis de las ventajas comparativas". En: Chile Revista De La CEPAL ISSN: 0252-0257 Ed.: v.122 fasc. N/A p. 139 - 163, 2017.

Danna B., J. & Stellan, R. (2017) «Les modèles macroéconomiques multi-agents: la piste de l'approche monétaire». En: Francia Quadrature, (Quadrature) ISSN: 1142-2785 Ed.: v.105 fasc. N/A p. 11 - 35, 2017.

Danna B., J. & Niño B., S. (2016), "Los Sistemas de Información Geográfica (SIG) en Turismo como Herramienta de Desarrollo y Planificación Territorial en las Regiones Periféricas". En: Portugal ciudades, comunidades e territórios ISSN: 2182-3030 Ed.: v.32 fasc. p. 18 - 39, 2016.



**Álvaro Luis
Mercado Suárez**

**Investigador principal del OCTC.
Decano de la Facultad de Económicas,
Administrativas y Contables de la Fundación
Universitaria Los Libertadores.**

Formación académica

Magíster en Desarrollo Regional y Planificación del Territorio, Universidad Autónoma de Manizales. Economista con énfasis en Economía Internacional de la Universidad del Magdalena, Santa Marta; cuenta con Diploma de Estudios Avanzados (DEA) en Análisis Geográfico Regional de la Universidad de Salamanca (España).

Principales publicaciones

Mercado S., A. (2014), "Políticas de acceso de la población vulnerable a la educación superior, una visión desde la experiencia de la Universidad del Magdalena". En: Colombia Clío América ISSN: 1909-941X Ed.: Universidad del Magdalena. v. 8 fasc. p. 8 - 21, 2014.

Mercado S., A. (2008), "Turismo: Promesa de desarrollo económico en la ciudad". En: Colombia Revista Cámara Abierta ISSN: 1456-1548 Ed.: Cámara de Comercio de Santa Marta v.20 fasc. N/A p. 20 - 21, 2008.

Co-investigadores internos



**Pedro Nel
Pérez Páez**

Co-investigador interno del OCTC.
Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.

Formación académica

Post-doctor de la Universidad Libre de Ámsterdam. PhD en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Magíster en Ciencias Económicas. Economista. Licenciado en Ciencias Sociales de la Universidad Pedagógica Nacional.

Principales publicaciones

Páez P., P. (2016), "Perceived quality of private education and fears of stratification: Investigating the propositions of human capital theory by exploring the case of Colombia". En: Estados Unidos Policy Futures In Education ISSN: 1478-2103 Ed.: v.14 fasc.6 p. 597 - 616, 2016.

Páez P., P; Sánchez, G. & Sáenz, J. (2014). "Concentración de la industria manufacturera en Colombia: Una aproximación a partir del índice de Herfindahl-Hirschman". En: Colombia Diálogos De Saberes ISSN: 0124-0021 Ed.: Universidad Libre Bogotá v.1 fasc.40 p. 115 - 138, 2014.



**Melva Inés
Gómez Caicedo**

Co-investigadora interna del OCTC.
Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.
Formación académica

Candidata a Doctora en Gestión Pública y Política Social de la Universidad Baja California. Magister en Dirección de Empresas de la Universidad Metropolitana de Ciencia y Tecnología de Panamá. Especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos. Economista egresada de la Universidad de la Salle.

Principales publicaciones

Gómez C., M. & Alarcón V., N. (2016). "Perfil competitivo de empresas de tercerización de procesos de Bogotá: análisis de componentes principales". En: Colombia Ad-Minister Revista Escuela De Administración ISSN: 1692-0279 Ed.: Centro De Publicaciones Universidad Eafit. v.29 fasc. p.101 - 120, 2016.

Gómez C., M. & Alarcón V., N. (2015). "Políticas empresariales Enfocadas al Cuidado del Medio Ambiente, una Visión desde el Modelo de Indicadores de Gestión Sostenible y Asociatividad -MIGSA-" . En: Colombia. Revista Dialéctica Libertadora. ISSN: 2011-3501 Ed.: Fundación Universitaria Los Libertadores. v.8 fasc. p. 148 - 158, 2015.



**Fanny
Puentes Buitrago**

**Co-Investigadora interna del OCTC.
Profesora tiempo completo del Centro
de Emprendimiento e Innovación.**

Formación académica

Magíster en economía. Especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos de la Universidad Católica de Colombia. Administradora de Empresas de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD de Bogotá.

Principales publicaciones

Puentes B., F. (2017). "Impacto del TLC entre Colombia y Estados Unidos en las exportaciones de las PYMES del subsector calzado en la ciudad de Bogotá". En: Colombia.

Puentes B., F. (2016). "Gestión del Talento Humano: Enfoques y Modelos" En: Colombia 2016. Ed: corporación Centro Internacional de Marketing Territorial para la Educación y el Desarrollo, Medellín- Colombia. ISBN: 978-958-59518-3-9.

Asistente de investigación



**Ana Margarita
Fernández de Castro
Peñaranda**

Asistente de investigación del OCTC.

Formación académica

Especialista en Docencia Universitaria y economista de la Universidad del Magdalena. Estudiante de intercambio del programa de Ingeniería Comercial de la Universidad Tecnológica Metropolitana de Chile (UTEM).

Principales publicaciones

Fernández de Castro P., A. (2017). "Informe de coyuntura No. 8: "Comportamiento de las exportaciones 2016-2017"" En: Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales- Fundación Universitaria Los Libertadores. p. 19. ISSN. 2539-1046.

Fernández de Castro P., A. (2018). "Informe de coyuntura No. 9: "Dinámica comercial colombo-venezolana (1970-2017): Una disputa entre la agenda económica y las tensiones político-sociales" En: Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales- Fundación Universitaria Los Libertadores. p. 13. ISSN. 2539-1046.

3. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN 2017

El OCTC: Un observatorio con proyección nacional e internacional

El Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales (OCTC) de la Fundación Universitaria Los Libertadores, fue creado para consolidarse como unidad de investigación sostenible en el tiempo, desde la cual nuestra institución pueda articularse activamente al análisis de la evolución, impacto y planteamiento de novedosas formas de aprovechamiento de los diferentes tratados comerciales que ha suscrito Colombia.

Durante el 2017, fomentamos la producción científica de nuestros coinvestigadores internos y externos; lo que se tradujo en la elaboración de artículos de alto impacto y la participación en diversos eventos a nivel nacional e internacional. Dentro de los principales resultados de investigación obtenidos en este período, destacamos:



1. Libro y artículos de investigación

Libro

“Análisis Retrospectivo de la Integración Internacional del Sector Manufacturero Colombiano en el Marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos”.

Revista Quadrature

Artículo: “Les modèles macroéconomiques multi-agents: la piste de l’approche monétaire”.

Revista CEPAL

Artículo: “Competitividad de los productos agropecuarios colombianos en el marco del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: Análisis de las ventajas comparativas”.

Banco de la República

Artículo: “Ventajas comparativas de Colombia frente a los Estados Unidos: El caso de los productos agropecuarios”.

Revista Republicana

Artículo: “Necesidades Humanas y Política Social”.

Durante el 2017, desde el Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales se elaboraron y divulgaron cuatro artículos en revistas reconocidas a nivel nacional e internacional. Uno de los artículos fue publicado en la Revista Republicana indexada en SCOPUS, denominado: **“Necesidades Humanas y Política Social”**, elaborado por Pedro Nel Páez Pérez, Jenny Paola Danna-Buitrago y William Guillermo Jiménez. El segundo, en la Revista CEPAL indexada en SCOPUS, en la edición No. 122 del mes de Agosto, denominado: **“Competitividad de los productos agropecuarios colombianos en el marco del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos: Análisis de las ventajas comparativas”**, el cual fue elaborado por Jenny Paola Danna-Buitrago y Rémi Stellian y se encuentra disponible en la página web del OCTC y de la CEPAL.

Por último, **“Les modèles macroéconomiques multi-agents: la piste de l’approche monétaire”** fue publicado en la revista francesa indexada en SCOPUS, “Quadrature- Magazine de mathématiques pures et épicées”, en su edición No. 105 de Julio-septiembre de 2017, elaborado por Rémi Stellian, profesor de la Pontificia Universidad Javeriana

y Jenny Paola Danna-Buitrago, directora del Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales



Asimismo, se llevó a cabo el lanzamiento del libro titulado: **“Análisis Retrospectivo de la Integración Internacional del Sector Manufacturero Colombiano en el Marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos”**, en el marco de la Feria Internacional del Libro de Bogotá.

Todos estos logros sin duda alguna demuestran el gran compromiso de nuestros investigadores y la calidad de sus publicaciones.

2. Ponencias nacionales e internacionales

“Ventajas comparativas de Colombia frente a Estados Unidos: el caso de los productos agropecuarios”

Presentado por la Directora del OCTC, la doctora Jenny Paola Danna Buitrago y nuestro coinvestigador externo, doctor Rémi Stellan, en una ponencia nacional en el marco del Seminario 478 organizado por el Banco de la República.

“Un observatorio sobre desarrollo sostenible y población: ¿Una reflexión necesaria acerca de Bogotá y la región metropolitana?”

Presentada por el decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables y coinvestigador interno del OCTC, Álvaro Mercado Suárez y por la docente Margarita Medina, en el Congreso Sustainability 2017 organizado por la Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas, con el respaldo de la Gerencia de Investigaciones de la Universidad EAN.

“Libertad de comercio y dependencia alimentaria”

Presentada por nuestro coinvestigador interno, doctor Pedro Nel Páez Pérez en la III Reunión iberoamericana de Socioeconomía, realizada en la ciudad de Cartagena.

3. Informes de coyuntura económica

Durante
el **2017**

Elaboramos y publicamos
4 informes de coyuntura

Primer semestre

¿Qué tanto ha cambiado el perfil externo de la economía colombiana desde la apertura?

Por: Jorge Coronel López y Álvaro Mercado Suárez

Contexto internacional de Colombia

Por: Beethoven Herrera Valencia y Édison Fonseca

Segundo semestre

Análisis del sector calzado en el TLC con EE.UU.

Por: Henry Cañón Salazar

Comportamiento de las exportaciones colombianas 2016-2017

Por: Ana Margarita Fernández de Castro Peñaranda

En cumplimiento de uno de nuestros objetivos, durante el 2017 elaboramos y publicamos un informe de coyuntura trimestral, los cuales se encuentran disponibles para su consulta en nuestra página web.

4. Boletines semestrales



Publicamos dos boletines

En el 2017, publicamos la primera y segunda versión del Boletín del Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales. En estas ediciones, contamos con la participación de co-investigadores internos del OCTC quienes presentaron artículos de coyuntura económica; además, se llevaron a cabo una serie de entrevistas a diferentes personalidades; entre ellos: el presidente de la Asociación Nacional Comercio Exterior (ANALDEX), el Doctor Javier Díaz; el Doctor Giovanni Gómez, director de Estudios Económicos de la misma institución y la Doctora Jenny Paola Danna Buitrago, directora del OCTC.

Estas dos primeras ediciones del boletín tuvieron una gran acogida por toda la comunidad académica, gremios, empresarios e investigadores a nivel nacional y se presentaron en versión digital e impresa. El boletín No. 1 fue divulgado en la FILBO, en el marco del lanzamiento del primer libro que hace parte de las colecciones del Observatorio.

5. Foros y conferencias



El 22 de Agosto se llevó a cabo en el auditorio de la Sede Bolívar de la Fundación Universitaria Los Libertadores, la conferencia: **“Economía colombiana en el contexto mundial”** realizada por el presidente ejecutivo de ANALDEX, el doctor Javier Díaz Molina; en ella analizó el panorama económico internacional.

Con gran éxito se llevó a cabo la Conferencia: **“América en la Aldea Global: Retos y asimetrías”** realizada por el Doctor en Economía Beethoven Herrera Valencia, investigador del Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales (OCTC), profesor emérito de la Universidad Nacional de Colombia y de la Universidad Externado; vicepresidente de la Academia Colombiana de Ciencias Económicas.





En el mes de Febrero de 2017, Álvaro Luis Mercado Suárez, miembro del Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales (OCTC), realizó dos **entrevistas en las instalaciones de la Asociación Nacional Comercio Exterior (ANALDEX)**. Por una parte, se entrevistó al Doctor Javier Díaz, quien ocupa el cargo de Presidente ANALDEX. Por otro lado, el OCTC tuvo igualmente la oportunidad de entrevistar al Doctor Giovanni Gómez, quien es actualmente el Director de Estudios Económicos de la misma institución.

Durante las entrevistas, se realizaron algunas preguntas sobre diversos temas relevantes según la agenda de ANALDEX y que hacen parte de los temas que se estudian desde el OCTC. Entre ellos, se destacan: a) los tratados comerciales y las estadísticas de comercio exterior; b) la estandarización de procesos productivos; c) la importancia de las regiones colombianas en los mercados del sector exportador; d) el empleo y los derechos laborales del sector exportador colombiano.

6. Bases de datos de comercio exterior



Elaboramos 5 bases de datos

1. Batería de indicadores para la construcción de bases de datos del OCTC.
2. Base de datos de comercio Colombia-Canadá por categorías LALL 1995-2015.
3. Base de datos de comercio Colombia- Unión Europea por categorías LALL 1995-2015
4. Base de datos indicadores de comercio exterior Colombia- Corea del Sur.
5. Base de datos indicadores de comercio exterior Colombia- Chile.

Para la tercera fase del proyecto se pretende seguir fortaleciendo el Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales, teniendo en cuenta la gran proyección y trayectoria que este tiene, posicionando a la Fundación Universitaria Los Libertadores a nivel nacional e internacional como una institución líder en investigación en temas relacionados con comercio exterior; por tal motivo, para el 2018 nos hemos propuesto seguir trabajando en concordancia con los objetivos del OCTC, en cuanto a: elaboración de publicaciones (artículos para revistas nacionales e internacionales, informes de coyuntura, reportes, boletines, bases de datos, entre otros), participación en eventos y ponencias nacionales e internacionales, divulgación y visibilización del OCTC a toda la comunidad académica, empresas, gremios y gobierno; medir la competitividad de los sectores designados como estratégicos por las entidades gubernamentales, mediante la utilización de indicadores sintéticos tales como el de Ventajas Comparativas Reveladas y contribuir a la generación de debates sobre los temas de integración, competitividad y comercio internacional.



Artículos de investigación

La Alianza del Pacífico: ¿Un retorno al modelo de regionalismo abierto en un contexto post-hegemónico?

Irma L. Vásquez PhD

Profesora investigadora del Centro de Pensamiento

Global CEPEG de la Universidad Cooperativa de Colombia.

Introducción

La integración regional en América Latina se ha visto influenciada por la creación y puesta en marcha de iniciativas que de una u otra manera se han detenido en diferentes etapas de la integración según el modelo económico que se esté llevando a cabo. De aquí que en un 'regionalismo abierto' se crearon iniciativas como el Mercado Común del Sur MERCOSUR y la Comunidad Andina CAN, y en un 'regionalismo post-hegemónico o post-liberal': la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América ALBA, la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños CELAC y la Unión de Naciones Suramericanas UNASUR.

Sin embargo, ¿de qué manera la Alianza del Pacífico, cuyo enfoque principal es el fortalecimiento de la integración económica, explica su creación en un contexto donde el sistema internacional promueve las dimensiones políticas y sociales - mayor primacía a una agenda de desarrollo y al papel del Estado, a la creación de instituciones, etc. - con el ánimo de actuar como un organismo intergubernamental más? ¿Qué la hace diferente de las iniciativas tanto del regionalismo abierto como del post-hegemónico?

En este sentido, se analizan los siguientes aspectos: a) La revisión del modelo económico actual de América Latina y su preocupación por el desarrollo, ahora desarrollo sostenible más que económico, es decir, un modelo post-hegemónico o post-liberal con mayor énfasis en una gobernanza regional en temas sociales y políticos y en menor medida en lo económico. b) La revisión a la interdependencia económica como el factor base para la integración

económica que para la Alianza del Pacífico representa su eje primordial, descrito en sus Objetivos (Alianza del Pacífico, 2012). c) La identificación de algunos condicionamientos y limitaciones para el avance o fortalecimiento de la Alianza del Pacífico en el contexto post-hegemónico actual.

Del 'regionalismo abierto' al 'regionalismo post-hegemónico'

La definición de regionalismo abierto (o nuevo) y post-hegemónico (o post-liberal) se basa en una perspectiva de cambios en las organizaciones de integración regional en América Latina AL, pasando de un enfoque meramente económico - de libre comercio y mercados internacionales - a uno revisionista donde las organizaciones adecuan sus agendas con un enfoque político-social o, es necesaria la creación de otras iniciativas regionales que respondan principalmente a este nuevo enfoque. La lógica de esta nueva transformación en un regionalismo post-hegemónico trae consigo aspectos como la promoción de la infraestructura, integración en energía, cooperación financiera y colaboración en aspectos sociales como salud, entre otros (Briceño-Ruiz, 2017, pág. 78). Igualmente, Sanahuja (2009, págs. 22-23) describe características propias del regionalismo post-liberal o post-hegemónico centradas en la dimensión política y social como: agenda política, agenda de desarrollo, primacía de los actores estatales, de las Instituciones; una mayor preocupación por la desigualdad, la pobreza, la infraestructura para el desarrollo, la seguridad energética, y mayor participación y la legitimación social de los procesos de integración.

En términos de regionalismo post-hegemónico, se pueden identificar algunas acciones de los organismos regionales latinoamericanos. Briceño (2017, págs. 78-79) menciona que en el caso del ALBA se pasa de una idea de libre comercio para reemplazarla por comercio justo, y de una ventaja comparativa hacia una cooperativa; asimismo, en el caso de UNASUR con la creación del Consejo de Salud Suramericano en el año 2008; en cuanto a MERCOSUR, se presenta con el fortalecimiento del Fondo para la Convergencia Estructural FOCESM en el año 2004 enmarcado en los programas de convergencia estructural, desarrollo de la competitividad, cohesión social y fortalecimiento de la estructura institucional y del proceso de integración. Una de las primeras medidas en la Comunidad Andina, es el Plan Integrado de Desarrollo Social en el año 2004.

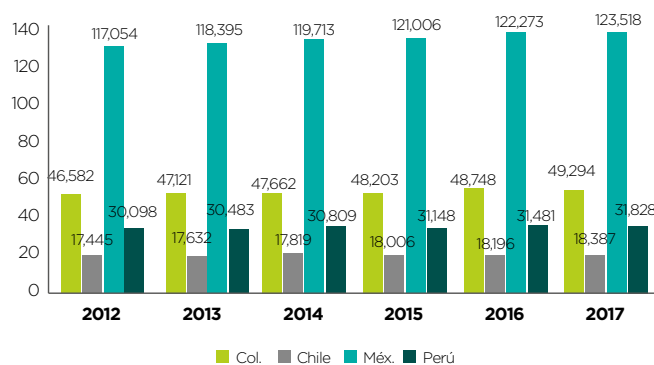
Cabe señalar que en este nuevo contexto donde se requiere mayor preocupación por las cuestiones sociales y políticas, en este caso al nivel regional, los organismos de integración deben optar por una gobernanza que les facilite ejecutar acciones y programas. Por un lado, Grabendorff (2015) plantea que hay cuatro aspectos a tener en cuenta en el sistema político internacional del siglo XXI: Pérdida de autonomía nacional, Pérdida por parte del Estado de su capacidad de control interno, Debilitamiento de la capacidad de asociación, y Desgaste de la legitimidad de organismos internacionales. Por otro, Ortiz (2017) enfatiza en que la proyección internacional de la Alianza del Pacífico debe potencializarse en el marco de cuatro categorías: liderazgo, interdependencia, convergencia, identidad e institucionalidad. En términos de gobernanza regional de las dimensiones social y política, para la Alianza del Pacífico los aspectos y categorías mencionados anteriormente pueden representar sus mayores debilidades para convertirse en un actor determinante en el escenario internacional, y en particular, en el contexto actual donde estas dimensiones tienen la primacía.

Alianza del Pacífico: Una 'nueva' oportunidad para la interdependencia económica en América Latina

El surgimiento de la Alianza del Pacífico en el año 2012, integrada por Colombia, Chile, México y Perú como miembros pleno, señalan en el Preámbulo de su Acuerdo Marco (2012): 'Convencidas que la integración económica regional constituye uno de los de los instrumentos esenciales para que los Estados de América Latina avancen en su desarrollo económico y social sostenible...' algo que se reitera y reafirma en el resto del documento dirigidas a "fomentar el regionalismo abierto". Igualmente, cabe resaltar las dinámicas sociales al mencionar que están "...promoviendo una mejor calidad de vida para sus pueblos y contribuyendo a resolver los problemas que aún afectan a la región, como son la pobreza, la exclusión y la desigualdad social persistente". Esta organización entra en vigor en junio de 2015.

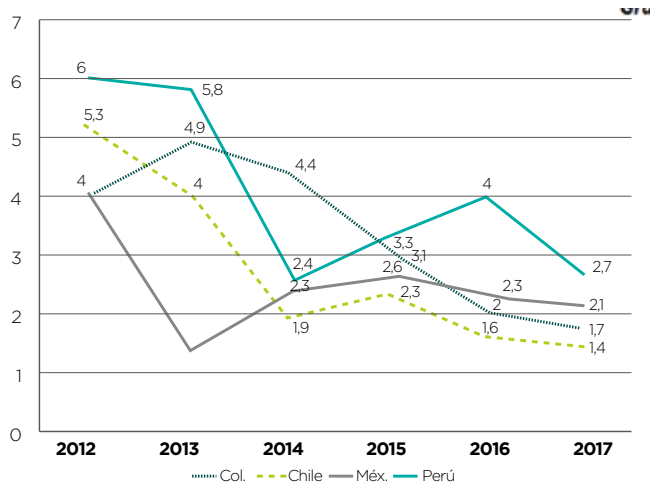
Según Merino, la Alianza del Pacífico es una iniciativa dirigida a fortalecer el capitalismo del siglo XXI, donde la "AP [Alianza del Pacífico] se presenta como una integración centrada en el nexo de comercio producción-servicios específico del capitalismo globalizado, donde la producción se fragmenta espacialmente integrando cadenas globales de valor (CGV)" (2017, pág. 27). En este sentido, es necesario tener una visión del panorama general de la situación actual de los miembros pleno de la Alianza del Pacífico:

Gráfico 1. Habitantes (millones de personas) de la Alianza del Pacífico años 2012 - 2017.



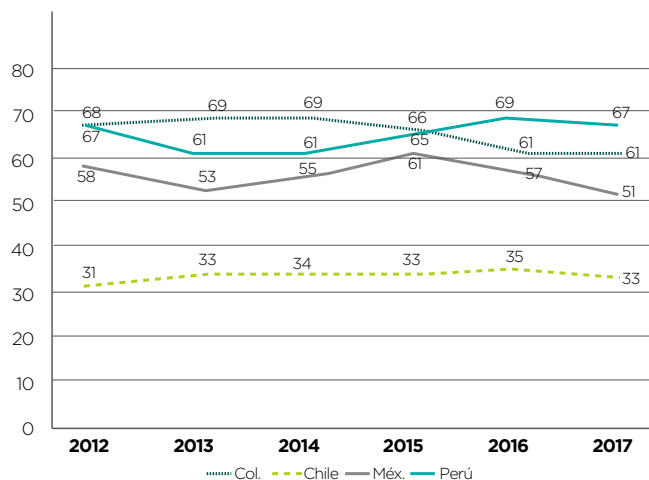
Elaboración propia, basado en datos y cifras del Fondo Monetario Internacional Data Mapper.

Gráfico 2. Crecimiento Real del Producto Interno Bruto PIB (cambio porcentual anual) de la Alianza del Pacífico años 2012 - 2017.



Elaboración propia, basado en datos y cifras del Fondo Monetario Internacional Data Mapper.

Gráfico 3. Índice de Competitividad Global (Posición en el ranking) años 2012 - 2017.



Elaboración propia, basado en datos de The Global Competitiveness Report 2011-2018.

Las cifras se presentan de manera individual por país miembro para identificar la fortaleza o debilidad de cada uno y su aporte significativo a la Alianza del Pacífico. Igualmente, Oyarzún & Rojas (2013, pág. 15) señalan que la AP inicialmente no representa cos-

tos adicionales para sus miembros, "en términos de cambio en la estrategia de inserción internacional" y que sus medidas están basadas en los acuerdos comerciales que han suscrito cada uno previamente. Tendencias en las exportaciones e importaciones de cada miembro al igual que el índice de *Doing Business* son de observancia para la toma de decisiones con respecto a la producción y la inversión.

Condicionamientos y limitaciones de un sistema internacional post-hegemónico para la Alianza del Pacífico

Los ejes diferenciadores de la Alianza del Pacífico podrían definirse en tres sentidos: estrategias comerciales más que económicos, su posición geoestratégica y una institucionalidad bajo un esquema intergubernamental para la toma de decisiones. Estos ejes son los que condicionan y limitan su funcionamiento, los acuerdos intergubernamentales y avances de los Grupos Técnicos tienen un papel clave.

En cuanto a la primera, la posibilidad de una *inserción internacional efectiva* de la Alianza del Pacífico aumenta y más aún cuando sus intereses tienen un foco en particular Asia-Pacífico y el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés), o TPP-11 (actualmente) debido al retiro de Estados Unidos en enero de 2017. Oyarzún y Rojas (2013, pág. 16) señalan como aspecto diferenciador de otros organismos regionales el "discurso pragmático" sin carga en lo ideológico y su énfasis en los aspectos comerciales.

La posición *geoestratégica* de la AP, va más allá de fronteras territoriales, no todos son limítrofes, como señala Ardila tienen un litoral sobre el océano Pacífico y "si la unen vínculos ideológicos y de posiciones neoliberales, aperturistas, siendo todos ellos partidarios de un regionalismo abierto" (2015, pág. 245). Desde el punto de vista del regionalismo abierto y un post-hegemónico, Ardila (2015, págs. 248-250) plantea que la AP por su creación en el segundo contexto su papel está dirigido a que su posición estratégica esté dirigida a establecer su poder regional, más no un contrabalanceo a los Estados Unidos, ya que este sería en el primer contexto de regionalismo abierto. Sin embargo, el retiro de este

país de la TPP implica aún mayores oportunidades para darle primacía a su posición geoestratégica hacia Asia, en lugar de Latinoamérica.

Finalmente, el papel de las instituciones en la Alianza del Pacífico, con enfoque de regionalismo abierto, presenta un modelo *renovado del intergubernamentalismo*, una presidencia pro-témpore que rota entre sus miembros anualmente, sin secretaría técnica permanente; actualmente la presidencia la tiene el Presidente de Colombia, recibida en junio de 2017. Sus decisiones de rumbos y revisión de avances se toman de manera macro en las Cumbres presidenciales, la ejecución de las decisiones en particular comerciales está a cargo de los Ministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores bajo la figura de Consejo de Ministros. Y finalmente el Grupo de Alto Nivel GAN, constituido por viceministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores que supervisan a los 23 Grupos Técnicos. De esta manera, no se identifica ningún impacto en la gobernanza regional, ni en los gobiernos nacionales en aspectos como: "Pérdida de autonomía nacional, Pérdida por parte del Estado de su capacidad de control interno, Debilitamiento de la capacidad de asociación, y Desgaste de la legitimidad de organismos internacionales" (Grabendorff, 2015).

Conclusiones

Las iniciativas de integración regional latinoamericanas, el MERCOSUR y la Comunidad Andina con esfuerzos en integración social y política y con algunos logros en una integración económica en su observación del acontecer de la Alianza del Pacífico, podrían considerar un retorno al regionalismo abierto o como se ha hecho en ocasiones anteriores, tratar de imitar el nuevo esquema, o adaptar sus agendas económicas a un nivel comercial.

Igualmente, cabe destacar que este esquema regional diferencia entre lo comercial y lo económico, entre lo laboral y lo social, entre lo pragmático y lo ideológico, con objetivos claramente establecidos hacia lo primero.

En cuestión de institucionalidad, en el esquema de la AP las instituciones pasan a un segundo plano,

y la primacía radica en el empoderamiento de las 'cadenas de valor' en un contexto multilateral y de un liderazgo compartido por sus miembros. Su limitante puede estar en su misma base guiada por las similitudes políticas, sociales y económicas, es decir, se unieron economías similares (neoliberal) con interés (en Asia Pacífico) y trayectorias parecidas, por ejemplo, los miembros tienen o han tenido un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, entre otras, donde cualquier cambio en esta base podría significar un repensar de este proceso conjunto de inserción internacional.

Referencias

- Alianza del Pacífico. (06 de Junio de 2012). *Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico*. Obtenido de Alianza del Pacífico: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=4464>
- Ardila, M. (2015). La Alianza del Pacífico y su importancia geoestratégica. *Pensamiento Propio*(42), 243-262.
- Briceño-Ruiz, J. (2017). Latin America beyond the continental divide Open regionalism and Post-hegemonic regionalism co-existence in a changing region. En J. Briceño-Ruiz, & I. Morales, *Post-Hegemonic Regionalism in the Americas: Toward a Pacific-Atlantic Divide?* (págs. 73-98). Abingdon: Routledge.
- Grabendorff, W. (2015). Gobernanza regional en América Latina: condicionamientos y limitaciones. *Pensamiento Propio*(42), 9-29.
- Merino, G. (2017). Proyectos estratégicos e integración regional en América Latina: El surgimiento de la Alianza del Pacífico, el fortalecimiento del regionalismo abierto y el retroceso del regionalismo autónomo. *Relaciones Internacionales*, 26(52), 17-37.
- Ortiz Morales, J. C. (2017). La Alianza del Pacífico como actor regional: factores de éxito para la cohesión regional hacia la proyección internacional. *Desafíos*, 29(1), 49-77. doi:<http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4885>
- Oyarzún Serrano, L., & Rojas de Galarreta, F. (2013). La Alianza del Pacífico en América Latina ¿Contrapeso regional? *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, 8(16), 9-30. Obtenido de https://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/38538/3/articulo_1.pdf
- Sanahuja, J. A. (2009). Del regionalismo abierto al regionalismo post-liberal. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina. *Anuario de la integración regional de América Latina y el Gran Caribe*, 7, 12-54.

Los alcances del TLC en el sector agropecuario

Luis Edgar Cruz

Docente asociado de la Universidad Militar Nueva Granada.

Los acuerdos de libre comercio en el marco de la integración económica son válidos, en la medida en que los beneficios del intercambio no salgan afectando a las partes en términos de la negociación; de lo contrario, los efectos de las pérdidas serán mayores a los de los beneficios, tal y como es el caso de los parámetros de negociación y de aprobación por parte del Gobierno Colombiano del TLC con Estados Unidos.

Para el caso colombiano, los cultivadores de arroz, maíz, sorgo, soya y algodón quedan ostensiblemente afectados con la firma del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, no solo por el margen diferencial en los costos y rendimientos de producción teniendo en cuenta los avances tecnológicos direccionados al sector, sino además por la desproporcionada ayuda estatal a través de subsidios de que son objeto los agricultores de estos productos en los Estados Unidos.

Exigir en el tratado el cambio abrupto de una cultura generacional a los productores nacionales, producto de una negociación asimétrica, resulta ser exagerada, donde queda en claro que los negociadores no tuvieron en cuenta teniendo en cuenta nuestro clima, la vocación de producción y la tenencia de la tierra, por un lado; y por otro, porque esa transición, exige programas de capacitación y costos adicionales para adaptarse a nuevas condiciones de producción y cómo podemos ver, los recursos asignados en los últimos años al sector en el presupuesto general de la Nación siguen con una tendencia descendiente y focalizada a favorecer no a los agricultores tradicionales productores de alimentos para el consumo humano sino a los empresarios agrícolas dedicados a la producción de biocombustibles, caucho y aceites, lo que pone en riesgo la seguridad alimentaria del país.

El TLC tal y como se viene implementando actualmente, termina cediendo la producción nacional y el mercado interno colombiano al mercado internacional, convirtiendo a Colombia en un importador sin precedentes de productos agropecuarios, lo que genera impactos negativos sobre el empleo rural y el desarrollo del campo, la concentración de riqueza y tenencia de la tierra en manos improductivas, el desequilibrio regional a los territorios con vacación agrícola y la acentuación de la violencia y el desplazamiento forzado, acciones que obstruyen el desarrollo social en las áreas rurales. Además, se da la pérdida de soberanía nacional alimentaria en aras del interés impropio de los agricultores de los Estados Unidos.



Dentro de ese nuevo escenario, el TLC seguirá sumiendo al agro colombiano en una situación de efectos negativos y de caos en el manejo institucional del sector y donde los problemas sociales tienden a agudizarse por el uso de la violencia física contra sus dirigentes, el problema de la distribución de tierras inequitativamente continua acentuándose a pesar de lo firmado por el gobierno colombiano en el marco del proceso de paz con las FARC, situaciones que generan para los campesinos pobres zozobra continua, lo que hace que su estadía en el campo sea inestable acudiendo por vía violenta a una alternativa inexorable migración humana de las áreas rurales a los perímetros urbanos, donde no son bien acogidos dado que no hay políticas públicas ni recursos para atender sus problemas que son de variado orden.

Tal y como el Congreso de los Estados Unidos y el de Colombia ratificaron el TLC con Colombia, nuestros agricultores están aborreciendo una competencia desigual sin precedentes, la cual queda reflejada en nuestra actual balanza comercial la que deja en claro que nos convertimos en un país importador de trigo, cebada, arroz, maíz, sorgo, soya, lenteja, frijol y algodón, lo que conllevó a acentuar el desempleo rural, a que el desplazamiento fuese más intenso y violento de las áreas rurales a los perímetros urbanos y sus tierras han quedado a merced del paramilitarismo y de grupos ilegales interesados en la ampliación de la frontera de cultivos ilícitos.



Comportamiento de las exportaciones colombianas 2014-2017

Carlos Castiblanco - Giovanni Andrés Gómez - Michael Sepúlveda

Asociación Nacional de Comercio Exterior -Analdex

Introducción

Se completan casi tres décadas desde que se inició la apertura de la economía colombiana. En este proceso se buscaba la internacionalización de las empresas del país, haciéndolas más competitivas en el contexto global. Sin embargo, los resultados no son los esperados. La concentración de la base exportadora en el sector minero-energético ha hecho que la economía sea muy vulnerable a choques externos, como el cambio en los precios de materias primas.

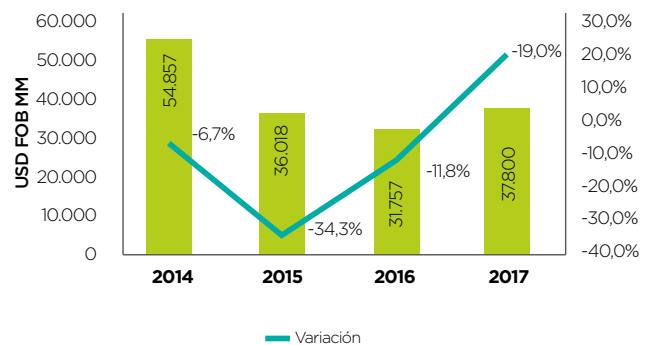
Esta concentración de la base exportadora ha sido un tema recurrente en discusiones de política comercial. Por ejemplo, en el Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, se señala y traza una serie de medidas para la diversificación de la base exportadora, que a falta de un año, dista de ser efectiva en el cumplimiento de las metas propuestas, en especial en llegar para 2018 a USD FOB 21.000 millones en exportaciones de bienes minero energéticos¹.

Así pues, la dinámica exportadora de Colombia ha sufrido importantes cambios entre el 2014 y el 2017, explicada en gran parte por el comportamiento de las exportaciones de materias primas como petróleo y carbón. También, el contexto económico desfavorable de socios comerciales como Ecuador y Venezuela, culminaron en el retroceso en las ventas hacia dichos mercados.

En total, las exportaciones totales del país pasaron de USD FOB 54.857 millones en 2014 a USD FOB 37.800 millones en 2017 (ver gráfico 1). Este desplome disminuyó los ingresos fiscales, generó un deterioro en la cuenta corriente de la balanza de pagos y forzó a establecer reformas que compen-

saran los ingresos dejados de recibir por el sector minero-energético.

Gráfico 1. Exportaciones colombianas



Fuente: DANE.

Por su parte, la depreciación del peso colombiano frente al dólar hacía esperar una recuperación en las exportaciones de bienes no minero-energéticos. Sin embargo esto no se dio, entre otros, debido a la crisis de las economías venezolana y ecuatoriana. Para 2017 las exportaciones tuvieron una recuperación, aunque dicho aumento es explicado principalmente por la recuperación de los precios del petróleo, reflejado en el crecimiento del 32% del grupo de productos de combustibles y productos de industrias extractivas y en menor medida por el jalonamiento del grupo de productos agropecuarios, alimentos y bebidas, fruto del aumento en la venta de café, flores, frutas y aceite de palma.

Exportaciones no minero energéticas²

La clasificación de las exportaciones no minero-energéticas se ha dado recientemente en el país,

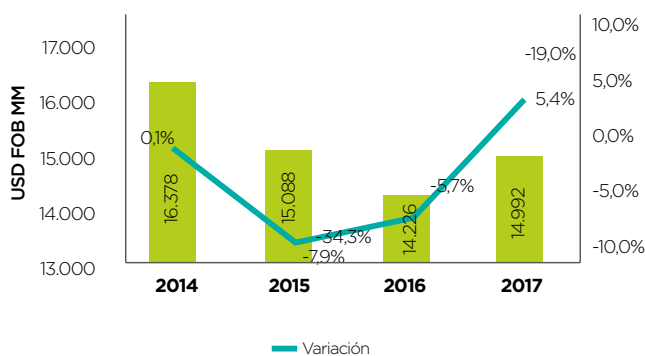
¹ La meta de exportaciones no minero-energéticas del Plan Nacional de Desarrollo 2014 - 2018 se establece en USD 30.000 millones, de los cuales USD 9.000 millones son exportaciones de servicios y los restantes USD 21.000 millones son exportaciones de bienes.

² Para efectos de este análisis, son entendidas como exportaciones no minero energéticas las exportaciones del capítulo 27, 71 y la subpartida 720260 del Sistema Armonizado de Aduanas, nomenclatura establecida por Organización Mundial de Aduanas.

en aras de poder identificar políticas efectivas para dinamizar la oferta exportadora y blindar a la economía frente a choques externos, en especial aquellos ligados a cambios abruptos en los precios de las materias primas. El Gobierno priorizó el desarrollo de las exportaciones no minero-energéticas en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018. No obstante, los resultados no fueron los esperados: estas exportaciones registraron una caída al pasar de USD FOB 16.378 millones en 2014 a USD FOB 14.992 en 2017; el hecho es explicado principalmente por la reducción en las ventas de productos como plásticos, azúcares y productos de confitería, medicamentos, pieles, papel y cartón, confecciones, vidrio, entre otros.

Para 2017 se advierte una recuperación del 5,4%, aunque todavía está lejos de llegar al nivel exportado en 2014.

Gráfico 2: Exportaciones no minero-energéticas



Fuente: DANE y Legiscomex. Cálculos ANALDEX.

Los Estados Unidos son el principal país de destino de las exportaciones no minero energéticas, representando para 2017 el 27% del total de las exportaciones, participación que viene aumentando desde 2014 al orden del 2% en promedio. Así, las exportaciones se han aumentado desde 2014 a 2017 en USD FOB 227 millones. Este crecimiento está explicado principalmente por el aumento en ventas de café y flores.

Enseguida se encuentra a la Unión Europea con una participación promedio sobre el total de las exportaciones realizadas del 16%, aumentando en USD 115 millones desde 2014 a 2017. De tal manera, que para el periodo de referencia creció en promedio 1,6%, primordialmente por el aumento en las exportaciones de fruta y aceite de palma.

Destaca, que dentro de los países miembros, Países Bajos y Bélgica son los principales destino de venta, representando el 19% total de las exportaciones cada uno para 2017. Le siguen Alemania con una participación del 15%, Reino Unido con el 13% e Italia y España con un 10% sobre el total de la participación.

En contraposición, las exportaciones a Ecuador, el cual es el tercer destino en importancia, se redujeron en un 21,5%, que se traduce en una pérdida de USD FOB 378 millones. Esta disminución, producto de las barreras arancelarias y no arancelarias impuestas por el vecino país, impactó de manera significativa las ventas de vehículos, materias plásticas, entre otras manufacturas y bienes agroindustriales.

La caída más fuerte se encuentra en Venezuela, al registrar entre el periodo 2014-2017 una reducción en promedio del 42%, al pasar de USD FOB 1.540 millones en 2014 a USD FOB 314 millones y la caída en la participación sobre el total de las exportaciones, que para 2014 correspondía al 10% y a 2017 pasó al 2%. En general toda la canasta exportadora hacia ese destino se ha visto afectada por el contexto económico de Venezuela.

Pero por su parte, los otros países miembros de la Alianza del Pacífico, Perú, México y Chile, en conjunto han crecido un 1,8%. Este débil crecimiento es producto de la contracción de las exportaciones hacia Perú, que para el periodo de referencia ha caído 3,6%. Esta reducción se debe a la caída en ventas en productos farmacéuticos, materias plásticas y manufacturas. Por su parte, México presenta una tasa promedio de crecimiento en las exportaciones de 4,2%, que se traduce en un aumento de 2014 a 2017 de USD FOB 100 millones, jalonado por el dinamismo que muestra la venta de vehículos, perfumes y productos diversos de las industrias químicas. Por último Chile, es el que mejor crecimiento ha tenido, mostrando una variación en promedio de 4,9% para el periodo analizado, explicado principalmente por la venta de vehículos, perfumes y aceite de palma.

Brasil ha presentado un descenso en promedio del nivel exportado del 7%, que se traduce en la disminución de USD FOB 193 millones, explicado principalmente por la caída en productos químicos, productos de plástico y manufacturas.

Panamá presentó una caída en promedio del 1,8% para el periodo de referencia, dicha reducción está dada por la caída en ventas de productos farmacéuticos, muebles, aluminio y sus manufacturas.

Las ventas hacia Costa Rica disminuyeron en promedio un 3,2% para el periodo analizado, registrando caídas del 5,8% en 2015 y 7,8% en 2016. Sin embargo, en 2017 se registró una recuperación del

4%, coincidiendo con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio.

Por su parte, los países asiáticos destacados, Japón, China y Corea del Sur, han presentado comportamientos heterogéneos; en Japón las exportaciones crecieron entre 2014-2017 un 2%, con un aumento de USD FOB 20 millones. Por su parte, las ventas hacia China han tenido una variación negativa pro-

medio del 1,2%, que se traduce en la reducción de USD FOB 28 millones. Corea del Sur, es el que mejor comportamiento ha mostrado, creciendo en promedio desde 2014-2017 12,7% explicado esencialmente por las ventas de café y desperdicios metálicos.

Cuadro 1. Exportaciones por principales destinos (USD FOB Millones)

País	2014	2015	2016	2017	Variación % 2017	Participación % 2017
Estados Unidos	3.795	3.801	3.835	4.028	5	26,9
Unión Europea	2.341	2.315	2.349	2.456	4,6	16,4
Ecuador	1.756	1.353	1.142	1.378	20,7	9,2
Perú	1.021	997	888	911	2,6	6,1
México	776	789	861	876	1,7	5,8
Brasil	870	716	599	677	13,0	4,5
Chile	446	459	404	500	23,8	3,3
Japón	339	370	338	359	6,2	2,4
Panamá	336	333	355	318	-10,4	2,1
Venezuela	1.590	954	606	314	-48,2	2,1
Canadá	274	258	278	302	8,6	2
Costa Rica	259	244	225	234	4,0	1,6
República Dominicana	205	227	210	230	9,5	1,5
China	265	222	163	227	39,3	1,5
Corea del Sur	144	143	184	201	9,2	1,3

Subtotal	14.417	13.181	12.437	13.011	4,6	86,8
Total	16.378	15.088	14.226	14.992	5,4%	100%

Fuente: DANE y Legiscomex. Cálculos ANALDEX.

A manera de conclusión

Es muy probable que la meta de exportaciones no minero-energéticas establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018 no se cumpla e incluso se encuentre por debajo de la línea de base. En este

hecho tiene una gran responsabilidad la coyuntura económica de dos de nuestros principales socios: Venezuela y Ecuador. También, las ventas a otros socios importantes para Colombia como Estados Unidos, la Unión Europea y otros países de América Latina y el Caribe han permanecido estables y los mercados que se han abierto durante los últimos años, aún no muestran cifras que tengan gran incidencia en el total.

De allí se desprenden varios retos para los exportadores colombianos. Por una parte, es clave ser más agresivos con la agenda de diversificación de productos y mercados. Para lograr este fin los sectores público y privado tienen que aunar esfuerzos que lleven a mejorar la productividad y competitividad del país. Por ende debe avanzarse en un trabajo para mejorar la admisibilidad de los productos co-

lombianos en otros países, avanzar en la calidad de la oferta exportable, mejorar la infraestructura del país, facilitar el comercio a las empresas colombianas, fortalecer el capital humano, entre otros aspectos que llevarían a incrementar las exportaciones en los próximos años.

Referencias

Departamento Nacional de Planeación. (2014). Plan Na-





Panorama económico internacional

“Panorama económico internacional” ofrece un análisis de los principales sucesos a nivel internacional que inciden en el comercio exterior colombiano desde las diferentes perspectivas de entidades líderes en comercio exterior.

Entrevista realizada a ANALDEX



Entrevista realizada a Javier Díaz Molina, Presidente Ejecutivo de la Asociación Nacional de Comercio Exterior -Analdex y Giovanni Andrés Gómez, Director de Asuntos Económicos de la misma institución.

¿Cuáles son los principales desafíos a los que debe enfrentarse nuestro país en materia de comercio exterior durante este 2018?

Respuesta:

En general, el país se enfrenta a un año electoral que puede vislumbrar cambios desde el punto de vista político. En el entretanto, en el comercio exterior se espera que las exportaciones continúen recuperándose y se tenga una mayor inserción en mercados internacionales, para lo cual es importante que continúen las labores para facilitar el comercio de las empresas, en lo cual desempeña un papel importante la implementación de la regulación aduanera.

¿Qué estrategias se están planteando desde la Asociación Nacional de Comercio Exterior frente a estos desafíos a los que debe enfrentarse Colombia en el tema de comercio internacional?

Respuesta:

El acompañamiento permanente con el fin de que los empresarios puedan aprovechar los acuerdos comerciales y realizar de forma fácil, correcta y segura sus operaciones de comercio exterior, es la estrategia principal de la cual se deriva todo un trabajo con las empresas del sector.

¿Cómo cree usted que pueden afectar las medidas proteccionistas de Estados Unidos al comercio internacional y específicamente a Colombia?

Respuesta:

Se han advertido varias medidas de política que pueden verse como una reformulación de las relaciones comerciales de Estados Unidos con sus socios. La imposición de medidas de defensa comercial, la salida del TPP, la renegociación del NAFTA, entre otros, pueden

cambiar los flujos de comercio en los próximos años. Colombia podría verse amenazado si algunos socios de Estados Unidos intentan colocar sus excedentes en el país, pero por otra parte Colombia podría llegar a Estados Unidos con nuevos productos para llenar el espacio de otros competidores con los cuales la nación norteamericana preferirá no hacer negocios.

Ante las constantes discusiones en torno a la explotación del petróleo y a las exigencias de las regiones de buscar alternativas más sostenibles que puedan reemplazar esta actividad económica ¿Cuál cree usted que es el panorama más probable en cinco años?

Respuesta:

La matriz de consumo minero energética puede tener cambios en el largo plazo para todo el mundo. Sin embargo, a un período de cinco años es probable que los cambios sean menores. Es decir, la demanda de combustibles fósiles no tendrá un cambio fuerte, aunque la producción de energías limpias continuará creciendo.

¿Cuáles cree usted que son los mercados potenciales a los que Colombia debe apostarle para diversificar su oferta exportable?

Respuesta:

Colombia debe fortalecer su posición en la región. Si bien el mercado venezolano ya casi no existe, puede ampliarse su presencia en Centroamérica y el Caribe, llegar con mayor ímpetu a Europa, así como conquistar los mercados asiáticos y de Medio Oriente.

Las exportaciones colombianas tuvieron un repunte significativo durante el 2017; sin embargo, el 55,3% de estas estuvieron representadas por los combustibles lo que de cierta manera frena la meta de aumentar la oferta de productos no minero-energéticos; en ese sentido, ¿Qué medidas se están tomando para hacer frente a esta situación teniendo en cuenta que el Plan Nacional de Desarrollo tiene como objetivo lograr US\$ 21.000 millones en ventas externas de productos no minero-energéticos y en el 2017 sólo se logró comercializar US\$15.000 millones?

Respuesta:

Es cierto que las exportaciones no minero-energéticas tuvieron una caída importante durante los últimos cuatro años. Perdimos nuestro principal mercado para bienes no tradicionales (Venezuela) y las ventas a Ecuador se resintieron. Lo más importante es que el acceso a los mercados con los que ya tenemos un acuerdo comercial, efectivamente se dé. Para esto debe trabajarse en todas las medidas no arancelarias que pueden tenerse: medidas sanitarias y fitosanitarias que deben trabajarse para lograr la admisibilidad a nuevos mercados, calidad y requisitos técnicos a cumplir.

Entrevista realizada a ProColombia



PROCOLOMBIA

EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

¿Cuáles son los principales desafíos a los que debe enfrentarse nuestro país en materia de comercio exterior durante este 2018?

Respuesta:

Uno de los principales desafíos para el 2018 es que los empresarios colombianos den el paso hacia la internacionalización. La última medición registra que solo el 0,8% de las empresas constituidas legalmente en el país son exportadoras. En 2017, un total de 6.800 empresas del sector no minero energético realizaron exportaciones por montos superiores a US\$ 10.000, 75,4% de las cuales son microempresas, 18,3% son pymes y el 6,2% grandes empresas.

Otro desafío es la diversificación y consolidación de mercados. Colombia debe aumentar las exportaciones a nuevos destinos y redoblar esfuerzos en los que ya exporta. Ello no solamente aumenta la cultura exportadora, sino que es una gran alternativa para hacer frente a las eventuales variaciones del mercado local y promover el crecimiento y la competitividad de nuestras empresas.

Finalmente es vital que las empresas colombianas otorguen un valor agregado a sus productos y ProColombia tiene programas especialmente diseñados para apoyarlas en ese sentido.

¿Qué estrategias se están planteando desde Procolombia frente a estos desafíos a los que debe enfrentarse Colombia en el tema de comercio internacional?

Respuesta:

Tenemos una amplia variedad de programas de capacitación y formación para exportadores y adelantamos, además, estudios de mercado para que las empresas puedan ingresar a diferentes países con las tendencias y oportunidades ya identificadas.

Tenemos, así mismo, programas para distintos perfiles de exportadores como el 3E, Comex, Mentor Exportador, que cobijan desde empresas que ya son exportadoras permanentes, hasta compañías que están creando su departamento de comercio exterior con miras a la internacionalización.

Contamos también con herramientas para fomentar el comercio internacional, como la realización de eventos internacionales de gran envergadura tanto en Colombia como en el exterior, el acompañamiento de misiones de empresas colombianas a encuentros internacionales y el apoyo a compradores internacionales para que conozcan la oferta exportadora en Colombia.

Cabe destacar, por ejemplo, la Macrorrueda 70 que se realizará en Bogotá del 20 al 22 de marzo. A este evento asistirán alrededor de 2.000 exportadores y 1.000 compradores internacionales que nos visitarán para conocer la oferta exportadora colombiana. Además, ProColombia realizó el año pasado una Macrorrueda Año Colombia - Francia y este año realizará otra en Turquía.

ProColombia trae misiones de compradores internacionales a eventos que se realizan en el país. Colombiamoda y Colombiatex son un ejemplo de ello, y apoya la asistencia de exportadores a eventos como Mobile World Congress o Biofach.

¿Cómo cree usted que pueden afectar las medidas proteccionistas de Estados Unidos al comercio internacional y específicamente a Colombia?

Respuesta:

Colombia no debe depender de los commodities, sino exportar productos de valor agregado. Para ello debe consolidar sectores como el textil y de confecciones, las autopartes, materiales de construcción, entre otros.

Es necesario, además, que diversifiquemos nuestra canasta exportadora. En un escenario de posconflicto, el campo colombiano podrá capitalizar su potencial. El mundo así nos lo exige. De acuerdo con la FAO, Colombia es uno de los siete países con las propiedades necesarias para ser la despensa del mundo.

Ante las constantes discusiones en torno a la explotación del petróleo y a las exigencias de las regiones de buscar alternativas más sostenibles que puedan reemplazar esta actividad económica ¿Cuál cree usted que es el panorama más probable en cinco años?

Respuesta:

Primero, se deben aprovechar los acuerdos comerciales vigentes, pero varía dependiendo de la cadena. En Sistema Moda se han identificado oportunidades en países como Sudáfrica y Turquía. En Agroalimentos, hay oportunidades en Corea del Sur, China y Japón; en la cadena de Químicos y Ciencias de la Vida hay posibilidades para productos capilares y cosméticos en Sudáfrica. En la cadena de metalmecánica se están explorando mercados como Israel, Corea del Sur y Turquía, mientras que en Industrias 4.0 hay oportunidades en el Sudeste Asiático.

¿Cuáles cree usted que son los mercados potenciales a los que Colombia debe apostarle para diversificar su oferta exportable?

Respuesta:

Nuestras exportaciones no mineras no pueden depender de la ubicación de productos en países a los que tradicionalmente exportamos, como por ejemplo Estados Unidos o nuestros vecinos de la región. Tenemos el potencial para llegar a lugares que antes eran considerados difíciles como por ejemplo África y Asia. Hemos avanzado en ese sentido, los productos colombianos llegan a 179 países.

Para alcanzar ese objetivo Colombia cuenta con 16 Acuerdos Comerciales, unas autopistas por las cuales transitan con fluidez nuestros productos y nos permiten acceder a más de 1.500 millones de personas de 60 países. Esa es una gran ventaja que debemos aprovechar.



Competitividad regional y comercio internacional

“Competitividad regional y comercio internacional” ofrece un enfoque regional que acerca al Observatorio Colombiano de Tratados Comerciales a las dinámicas de comercio exterior desde una óptica departamental.

GUAINÍA



Entrevista realizada a Noel Arias García, Secretario de agricultura de Guainía; Carlos Eduardo Vargas Velásquez y Linda Viviana Cifuentes, profesionales de apoyo de la Secretaria de Agricultura, Medio Ambiente y Desarrollo Económico de Guainía.

¿Cuál cree usted que son los principales retos a los que debe enfrentarse el departamento en materia de comercio exterior?

Respuesta:

- **Inversión en infraestructura para el Transporte:** Las difíciles condiciones geográficas del departamento, han generado a través del tiempo vías terrestres en muy malas condiciones y aisladas unas de otras, lo cual no permite el acceso terrestre a otras comunidades, inspecciones y corregimientos del departamento. El transporte aéreo es el medio de comunicación con el interior del país; por ende, se utiliza para la movilización de carga de productos perecederos y pasajeros. El transporte más usado es el fluvial, ya que es la principal vía de movilización e intercambio de productos no perecederos. Teniendo en cuenta lo anterior, el costo de transporte se incrementa y por tal motivo, el de los productos también, haciendo los productos del departamento menos competitivos en el mercado.
- **Promoción del departamento:** Dentro de los retos más importantes del departamento se encuentra la promoción a nivel nacional e internacional con el fin de proyectarse como proveedor de especies no maderables de la Amazonía y Orinoquía y de servicios de turismo de aventura, etnoturismo, ecoturismo, pesca deportiva y avistamiento de aves.
- **Requerimientos sanitarios:** Se debe capacitar y apoyar a los empresarios del departamento a crear condiciones de trabajo que cumplan con todos los requerimientos sanitarios exigidos por el INVIMA, cumplir los requerimientos fitosanitarios que exigen los diferentes mercados internacionales y los procedimientos para la consecución de certificación de productos orgánicos y de origen.

¿Cuáles considera usted que deben ser las apuestas del departamento para diversificar la oferta exportable?

Respuesta:

- **Frutos amazónicos:** Debido a las nuevas tendencias de demanda internacional por productos exóticos y exclusivos, los frutos amazónicos han cobrado importancia en los mercados internacionales dadas sus propiedades funcionales, nutricionales y emolientes. Lo anterior complementado con la inversión en tecnologías especializadas en el aprovechamiento y transformación de frutos amazónicos.
- **Turismo:** El departamento cuenta con un enorme potencial a explotar, sus condiciones sociodemográficas permiten que en el departamento resalte el turismo de aventura, etnoturismo, ecoturismo, pesca deportiva y avistamiento de aves. Por tal motivo se hace necesario la creación de estrategias que impulsen la atracción de turistas hacia el departamento. Teniendo en cuenta lo anterior, se hace necesario complementar a las apuestas, diferentes estrategias de promoción y divulgación de los frutos amazónicos y el turismo, que permitan atraer más socios comerciales. Cabe resaltar que una gran oferta de productos se debe compensar con una demanda igual que genere un punto de equilibrio en la curva de demanda que mitigue el riesgo de pérdidas del lado de los productores.

¿Hacia dónde cree usted que debe enfocarse la investigación en relación al fortalecimiento de la competitividad de nuestros productos en el mercado mundial?

Respuesta:

- **Estudio de especies promisorias del Departamento:** La investigación en materia de especies de la región nos permitirá conocer al detalle sus características, propiedades, requerimientos agronómicos, procesos de aprovechamiento y transformación eficientes (logrando así obtener productos de calidad) y su rentabilidad.
- **Estudio de mercado:** Con relación al fortalecimiento del mercado de los productos que queremos exportar, el estudio de mercado se convierte en una herramienta realmente importante para conocer a fondo el nicho de mercado al que se deben enfocar las exportaciones. A partir de la información que suministra el estudio de mercado se pueden proponer diferentes mecanismos que permitan la permanencia de la demanda de productos.

Siempre hemos hablado de exportar productos dándoles un valor agregado ¿Cuál es la proyección de nuestros productos tradicionalmente exportados en este tema y cómo esa visión de valor agregado ha avanzado con el paso del tiempo?

Respuesta:

Actualmente el departamento se encuentra en proceso de reconversión productiva, está pasando de una economía extractiva de metales preciosos, a una economía jalonada por el turismo y aprovechamiento de especies vegetales de la Amazonía y Orinoquía. Los productos con proyección de exportación se caracterizan por ser novedosos y exclusivos.

En el departamento se tiene gran oferta de frutales amazónicos con propiedades funcionales y organolépticas sin igual, ejemplo de ello es el acai, moriche, seje, camu camu, copoazu, arazá y ají; el acai se caracteriza por ser la fruta con mayor contenido de antioxidantes, el moriche se caracteriza por tener el mayor contenido de Betacarotenos (Pro vitamina A), el seje, por tener el mayor contenido de proteínas, el camu-camu, por tener el mayor contenido de Vitamina C.

El departamento posee flores endémicas de la región, una de ellas es la flor de Inírida o “flor eterna” la cual únicamente crece en las sabanas del departamento del Guainía y se caracteriza por tener larga vida después de cortada. Actualmente, los emprendimientos y Mipymes orientadas al aprovechamiento de esta oferta natural del departamento, complementada con cultivos han ido en aumento. Además los empresarios están incursionando en el mercado a partir de innovaciones como salsas, jaleas, mermeladas, bocadillos, etc.

Desde la Comisión Regional de Competitividad, ¿Qué estrategias se han venido adelantando para promover la diversificación de la oferta exportable del departamento?

Respuesta:

Desde la Comisión Regional de Competitividad, con el fin de promover el desarrollo de la región acorde a los nuevos requerimientos y tendencias internacionales, se ha solicitado a las entidades públicas el apoyo a los diferentes eslabones de la economía del Guainía mediante la contratación de profesionales con diversos perfiles y que se complementen entre sí. El reto para el año 2018 es la actualización del plan departamental de competitividad, en el cual se plantearán de manera detallada estrategias para impulsar el desarrollo y crecimiento económico del departamento.

¿Cuál es el propósito principal de la Comisión Regional de Competitividad en relación con el desarrollo económico del departamento?

Respuesta:

El principal propósito de la comisión es servir de espacio para el encuentro y articulación de los principales actores del sector público, privado y la academia del departamento del Guainía, los cuales concretan ideas y planes para el desarrollo económico y competitivo del departamento.

Desde la CRC ¿Han realizado un mapeo sobre los productos a los cuales deben apuntarle porque hay evidencia de que poseen ventajas comparativas?; en dado caso de ser afirmativa la respuesta, ¿Cómo se llevó a cabo ese mapeo? ¿Cuáles productos se consideran potenciales? ¿Cuáles son los países potenciales para la comercialización de estos productos?

Respuesta:

Específicamente desde la comisión no se ha desarrollado aun un mapeo de productos; sin embargo, desde la Secretaría de agricultura, Medio ambiente y Desarrollo Económico de la Gobernación del Guainía se viene adelantando el mapeo agropecuario y de atractivos turísticos.

¿Existe actualmente una fuente de recursos a nivel nacional que esté destinada a las empresas del departamento para el fomento la investigación de nuevos productos, la innovación de los bienes tradicionales y/o el fortalecimiento de las exportaciones? ¿Cuáles son?

.....

Respuesta:

Actualmente, la única fuente de financiación de emprendimientos para su formalización es el Convenio de adhesión N. 6 al contrato interadministrativo No. 217017 de 2017, suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), el Fondo financiero de proyectos de desarrollo (FONADE) y el departamento del Guainía con el fin de financiar proyectos e iniciativas empresariales, a través de una convocatoria cerrada para el departamento del Guainía. La Gobernación del Guainía aportó trescientos millones de pesos m/cte (\$300.000.000) y como contrapartida FONADE aportó setecientos millones de pesos m/cte (\$700.000.000).



MAGDALENA



Entrevista realizada al Director de la Comisión Regional de Competitividad del Magdalena, Javier Jiménez Salgar

¿Cuál cree usted que son los principales retos a los que debe enfrentarse el departamento en materia de comercio exterior?

Respuesta:

El comercio hoy en día es global y para lograr de manera eficiente su objetivo, el soporte fundamental es conectividad. En ese sentido, el reto para Colombia es lograr que sus empresas exportadoras se re-localicen sobre las costas, lindando con los puertos para facilitar ese comercio exterior.

En consecuencia, mientras eso sucede, para Santa Marta los principales retos son:

- Lograr conectividad férrea con el interior del País (Bogotá, Bucaramanga, Medellín, etc.)
- Lograr conectividad fluvial por el Río Magdalena.
- Los dos anteriores, para reducir los costos de movilizar carga y equipos al interior del país y producto exportable del interior a los puertos.
- Lograr un aeropuerto que permita movilización de carga recibo y despachos con destino internacional.
- Mejorar la calidad de servicios públicos (disponibilidad de agua, calidad de la energía) para garantizar a las empresas con potencial reubicación en Santa Marta.
- Mejorar la dotación de infraestructura necesaria: vías internas, perimetrales.
- Si se piensa en reubicación de empresas vía IED, adicionalmente es necesario tener colegios y universidades de mejor calidad para hijos de ejecutivos que lleguen a la ciudad, mejor infraestructura de salud y hospitalaria, transporte público y seguridad ciudadana.

¿Cuáles considera usted que deben ser las apuestas del departamento para diversificar la oferta exportable?

Respuesta:

Santa Marta-Magdalena, tiene ventajas comparativas para diversificar su oferta productiva en: hortalizas, frutas tropicales, industria de la madera, acuicultura, grandes oportunidades si se tecnifica la ganadería bovina y se desarrolla la industria cárnica/láctea.

Adicionalmente, posee una posición inmejorable para el desarrollo de energía solar, investigaciones marinas, biomedicina, ciencias del agua, entre otras.

¿Hacia dónde cree usted que debe enfocarse la investigación en relación al fortalecimiento de la competitividad de nuestros productos en el mercado mundial?

Respuesta:

Ante retos tan grandes, siempre se debe empezar por lo más fácil: Mejorar lo que tenemos con lo que sabemos hacer; eso se traduce en sofisticar productos a partir de nuestros commodities: banano, café, aceite de palma y buscar cómo podemos desarrollar productos y/o ingredientes activos de estos, para vender a industrias de mayor valor agregado (farmacéutica, petroquímica, cosmética, entre otras).

Siempre hemos hablado de exportar productos dándoles un valor agregado ¿Cuál es la proyección de nuestros productos tradicionalmente exportados en este tema y cómo esa visión de valor agregado ha avanzado con el paso del tiempo?

Respuesta:

Dar valor agregado no siempre es transformar hacia adelante, podemos buscar hacia atrás, principios activos en nuestros productos; por ejemplo:

- Extraer la cafeína del café para vender a industria de bebidas energizantes en vez de vender el café seco en pergamino.
- El aceite del café para perfumería e industria aromatizantes.
- Extraer el potasio de los bananos para vender a la industria farmacéutica, como principio activo para medicinas que previenen la aparición de calambres en niños y personas de la tercera edad.
- Desarrollar la oleoquímica para refinar productos según demanda de diferentes industrias: alimenticia, petroquímica, cosmética, farmacéutica, etc.
- THC y otros de la Cannabis.

Desde la Comisión Regional de Competitividad, ¿Qué estrategias se han venido adelantando para promover la diversificación de la oferta exportable del departamento?

Respuesta:

La Comisión Regional del Magdalena, en línea con la política de competitividad nacional propone el fortalecimiento de las empresas a través de los clústers, como estrategia de desarrollo territorial. Partimos del principio que las empresas son las que generan riqueza en los territorios.

Dado el atraso económico del departamento, antes de ser competitivos debemos preocuparnos por ser productivos y diversificar la base de producción del territorio, en el sector agropecuario -lo más fácil- que es donde tenemos ventajas comparativas. Debemos desarrollar proyectos en frutas, hortalizas, industria de la madera, acuicultura y tecnificar la ganadería bovina, pero proyectos que generen volumen crítico de producción, con un inversionista y/o empresa ancla que brinde apoyo al desarrollo tecnológico de pequeños y medianos productores, extienda contrato de compra a futuro, de asistencia técnica a esos pequeños productores, que tenga capital para invertir en el Magdalena, que tenga mercados y tecnología apropiada a nuestras condiciones.

Alcanzando niveles de producción y/o diversificación, en el mediano plazo deberíamos avanzar en la curva de aprendizaje para llegar a exportar productos en el mediano plazo.

¿Cuál es el propósito principal de la Comisión Regional de Competitividad en relación con el desarrollo económico del departamento?

Respuesta:

Las Comisiones Regionales de Competitividad están definidas como un espacio de concertación donde se logran acuerdos de voluntades entre el sector público-privado-academia-sociedad civil, para la ejecución de proyectos que apalanquen o propendan por un desarrollo productivo del territorio y lo ponga en la senda de ser más competitivo.

Bajo los conceptos teóricos que tenemos, la competitividad en el territorio tiene dos pilares básicos:

- *Desarrollo del entorno para que las empresas puedan operar más fácil. Eso depende básicamente del sector público (local, regional, Nacional), para dotar de infraestructura productiva el territorio (vías, puertos, aeropuertos, servicios públicos) y mejorar otras variables que impactan directamente la competitividad: educación (a todo nivel), salud, de la población, vivienda, calidad de vida, etc.*
- *Que las empresas conecten con el mercado para identificar sus tendencias, sus cambios, preferencias y tener la capacidad de desarrollar productos innovadores que les permitan una dinámica de competitividad en mercados globales.*

En esa perspectiva, la CRC debe propender por promover el dialogo público-privado que permita alcanzar un acuerdo para desarrollar proyectos críticos para la competitividad del territorio.

Desde la CRC ¿Han realizado un mapeo sobre los productos a los cuales deben apuntarle porque hay evidencia de que poseen ventajas comparativas?; en dado caso de ser afirmativa la respuesta, ¿Cómo se llevó a cabo ese mapeo? ¿Cuáles productos se consideran potenciales? ¿Cuáles son los países potenciales para la comercialización de estos productos?

Respuesta:

La primera aproximación de los productos potenciales dadas las ventajas comparativas del territorio, fue el trabajo de Araujo Ibarra 500 productos con potencial exportador a USA de cara al TLC. Posteriormente, se hizo el trabajo de las Iniciativas de Refuerzo a la Competitividad (IRC) o Rutas Competitivas (RC), en el cual se identificaron las principales

concentraciones empresariales/sector, que permitió corroborar lo siguiente: El 80% de las empresas del territorio están en banano, palma, café y ganadería; adicionalmente de los servicios (turismo y bancos, básicamente).

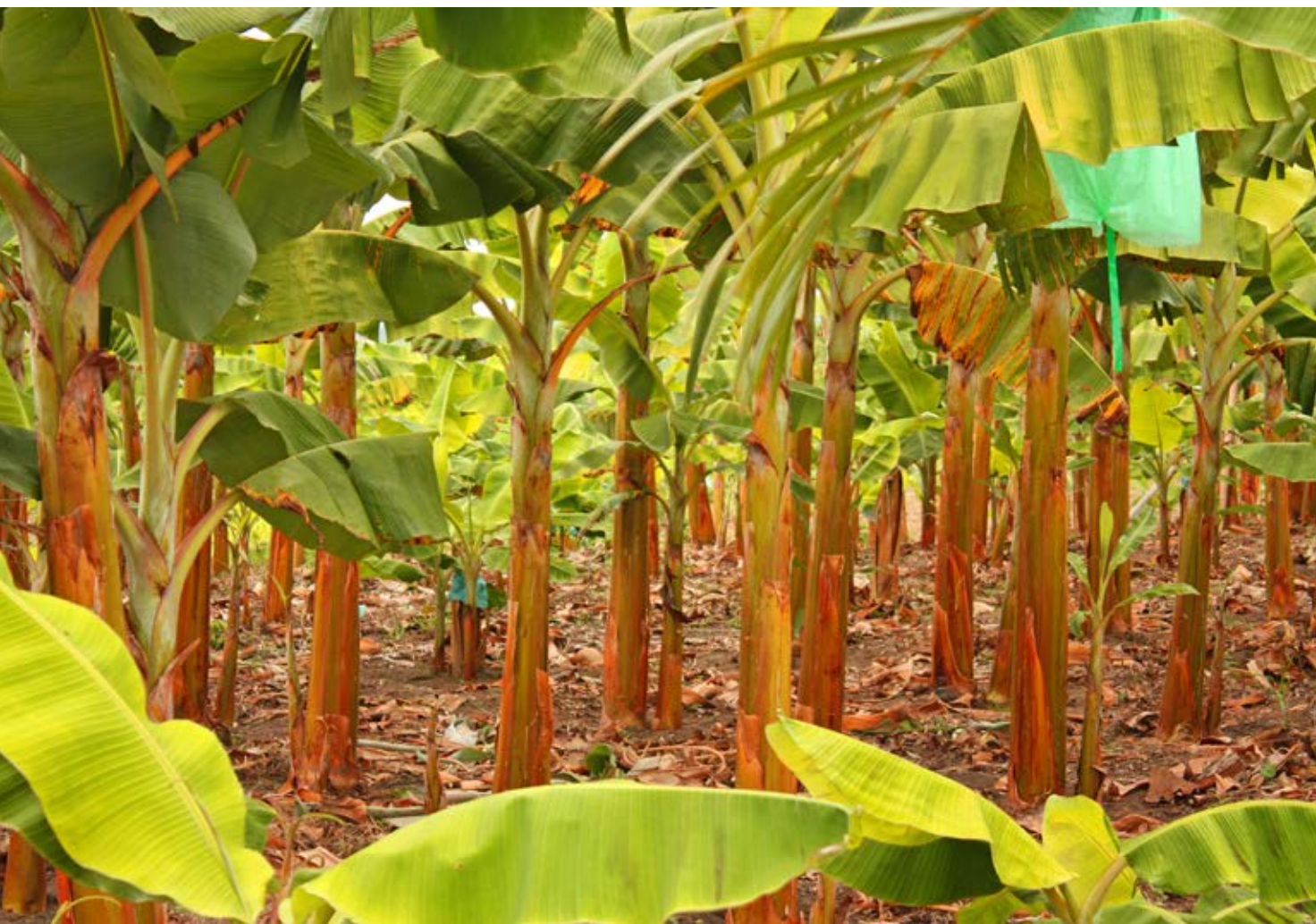
Los productos han sido referidos con anterioridad y los países de destino, dónde hay demanda abierta identificada para esos productos son: Estados Unidos y la Unión Europea, básicamente.

¿Existe actualmente una fuente de recursos a nivel nacional que esté destinada a las empresas del departamento para el fomento la investigación de nuevos productos, la innovación de los bienes tradicionales y/o el fortalecimiento de las exportaciones? ¿Cuáles son?

.....

Respuesta:

Las fuentes son las convocatorias de Innpulsa Col, PTP, PyMe's. Colciencias, entre otras. Pero los recursos son muy pocos y muy competidas. Actualmente hacemos esfuerzos en buscar recursos de Cooperación Internacional, dónde también hay que hacer un gran esfuerzo por bajar recursos al territorio.



¿Eres estudiante, egresado, docente?

¿Te gusta la investigación?

Puedes vincularte al equipo del OCTC en las siguientes modalidades:

SI ERES ESTUDIANTE:

- Pasantías de investigación.
- Semilleristas.
- Trabajos de grado.
- Prácticas profesionales.

SI ERES EGRESADO:

- Joven investigador.
- Asistente de investigación.

SI ERES DOCENTE:

- Co-investigador.

Para mayor información

Jenny Paola Danna Buitrago
jenny.danna@libertadores.edu.co

Ana Margarita Fernández de Castro
observatorio.tlc@libertadores.edu.co

Álvaro Luis Mercado Suárez
alvaro.mercado@libertadores.edu.co



LOS LIBERTADORES
FUNDACIÓN UNIVERSITARIA