**TLC Y ALIANZAS REGIONALES INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD EN COLOMBIA i. logro: Comparo las ventajas y desventajas de un TLC**

**DIEGO ARMANDO CASTRO MUNAR** ADMINISTRADOR DE EMPRESAS UNIVERSIDAD CUNDINAMARCA

EL Tratado de Libre Comercio es un tema que se encuentra de moda en el país, la academia y sectores económicos debaten todavía si este tratado es benéfico para las regiones de Colombia, al igual que para su economía y se esté genera un desarrollo sostenible que permita un crecimiento económico generoso para la sociedad.

Pero primero que todo debe quedar claro que es el TLC; Un tratado de libre comercio es algo más que una mera desgravación arancelaria. Es una de las estrategias que los países pueden adoptar para enfrentar la creciente globalización económica [(1)](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/07/TLC%20Y%20ALIANZAS%20REGIONALES.htm#1.). Este tratado puede entenderse simplemente como un instrumento o herramienta económica que los gobiernos locales y el Nacional pueden utilizar para abrir sus mercados al exterior. Sirviendo como estrategia económica para desarrollar así la competitividad de los productos que se quieran exportar. Igualmente, caso contrario al país con el que se va a firmar el acuerdo. Abriendo así mercados: unilaterales bilaterales o en conjunto permitiendo un libre intercambio de productos o servicios a través de una simple desgravación arancelaria. Para este caso es Colombia Vs Estados Unidos, el cual generaría crecimiento y desarrollo para la economía colombiana.

El TLC permite a los países firmantes la generación de empleos, precios bajos en las materias primas, exportación de productos nacionales y generación de nuevas empresas en los territorios de cada Nación.

Cabe destacar, que un Acuerdo de Libre Comercio no es una ventaja competitiva sino una oportunidad para los países firmantes. La ventaja competitiva se gana en el proceso de negociación que realicen los participantes en las respectivas rondas. Además, el país firmante debe tener un tipo de cambio competitivo, desgravación de aranceles, un sector financiero confiable, recursos humanos de calidad y una inflación de un digito todo lo anterior con el fin de adquirir competitividad en el mercado global expandiendo los productos que se fabrican en el país.

Actualmente, Colombia en la parte económica no lograra la meta de inflación para este año, sus tasas de interés siguen subiendo, los problemas de la parapolítica y el galopante subempleo avizora un panorama no confiable para una negociación de esta gran magnitud.

De otro lado, si hubiese un posible acuerdo de libre comercio de Estado Unidos y Colombia. El desarrollo regional se vería afectado por regiones ganadoras y perdedoras presentándose desequilibrios económicos y atrasos en los territorios. Debido a la ubicación geográfica, vial e infraestructura física que presentan las diferentes regiones Dejando así territorios rezagados y opulentos. Sin tener un equilibrio armónico en su conjunto que permitan que todas las regiones de Colombia ganen.

Ejemplo de ello es lo que ha sucedido en “México mientras el TLC ha fortalecido el desarrollo de los estados del Norte y los “enclaves” de la maquila (3) ha acentuado el rezago de los estados del sur, muy especialmente de aquellos de exclusiva vocación agrícola. Así las cosas, surge la evidencia de que, simultáneamente con los procesos de internacionalización de la economía y de liberación del libre comercio (que tiene un gran potencial para desarrollar áreas o ciudades en las que ya existe una masa crítica de servicios públicos, de comunicaciones, o de infraestructura), se hace indispensable simultáneamente fortalecer una política de descentralización regional de una parte que ayude a orientar el desarrollo del país como un conjunto sobre bases más equilibradas que la sola liberación del comercio, antes de favorecer perjudicarían. Y que, de otra parte, le permita a las regiones hoy atrasadas o marginadas tener la posibilidad de participar también en los procesos de jalonamiento que la internacionalización de la economía facilita.”[(2)](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/07/TLC%20Y%20ALIANZAS%20REGIONALES.htm#2.) Cabe destacar, que si las Regiones de Colombia y el Gobierno central no toman medidas en el ámbito económico, político, financiero muchas regiones de nuestro país se quedarían sin entrar al TLC, es por esto que es conveniente que Alcaldes y Gobernadores busquen alianzas regionales de manera estratégica o de forma obligatoria por parte del gobierno central que permita un equilibrio regional armónico en todo su conjunto lo cual generaría un desarrollo sostenible para los habitante, empresarios y microempresarios que se encuentre en el territorio Colombiano.

Es por esto importante que Colombia haga un proceso de regionalización entre los municipios cercanos teniendo en cuenta las condiciones culturales, geográficas y cercanías; para conformar regiones competitivas con un crecimiento armónico sostenible que evite posibles desequilibrios económicos y sociales para el territorio.

El tratado de libre comercio; no asegura el desarrollo de un país, ni una mejor distribución en el ingreso de sus habitantes, igualmente, este no es un PLAN DE DESARROLLO, Pero complementándolo con buenas políticas regionales, económicas, servicios básicos y sociales generarían un mayor crecimiento de manera equilibrada.

En efecto: el TLC no debe, ni puede entenderse como una medicina que aliviará el desarrollo económico de una nación o región, ni mucho menos como la panacea al desarrollo regional y nacional, simplemente es un instrumento más de los muchos que el gobierno central puede implementar en pro de sus regiones. Solamente, se necesitan que esta últimas opten medidas públicas, estrategias e integraciones regionales que permitan un equilibrio sostenido y armónico para el territorio Colombiano generando competitividad.

Tomado de: Observatorio de la Economía Colombiana

*1) Un análisis reciente de los temas de la negociación del TLC diferentes al comercio, puede consultarse en Economía Colombiana, revista de la Contraloría General de la República, Globalización y Competitividad, edición enero-febrero 2004.*

*2) Colombia Regional Alternativas y Estrategias. La segunda generación de las reformas de centralistas en América latina. Cap. III. El debate de la Regionalización. Juan Camilo Restrepo Salazar. Pág. 36.*

*3) Maquila: consiste en trasladar a otro país partes de la producción que antes se desarrollaba en una sola empresa para aprovechar costos más bajos de mano de obra y otras ventajas comparativas: posibilidad de extender la jornada de trabajo, ausencia de amparo legal, inexistencia o limitación de los sindicatos, explotación de trabajo infantil.*

*Tomado de: Observatorio de la Economía Colombiana*

[*http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/07/TLC%20Y%20ALIANZAS%20REGIONALES.htm*](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/07/TLC%20Y%20ALIANZAS%20REGIONALES.htm)

¿QUE ES UN TRATADO  DE  LIBRE COMERCIO?

Es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. Los TLCs contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles.

El TLC incorpora, además de temas comerciales, temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales y medio ambientales, entre otros. De otro lado, para resguardar a los sectores más sensibles de la economía, el TLC apunta al fortalecimiento de las capacidades institucionales de los países que lo negocian y establece foros y mecanismos para dirimir controversias comerciales.

Los tratados de libre comercio varían en su cobertura y su profundidad, en cuanto  a los temas que abarcan y el nivel de compromisos asumidos por las partes (países firmantes) Como mínimo, los tratados de libre comercio  deben contener reglas y procedimientos respecto de la mayor parte de los bienes que pueden ser objeto de comercio entre las partes (universo arancelario). Como su nombre lo indica, los tratados de libre comercio (TLCs) buscan lograr mayores grados de integración comercial entre los países que los negocian. Temas que excedan el ámbito comercial, como la seguridad nacional, la soberanía y la integridad territorial, no hacen parte de las negociaciones de esta clase de acuerdos.

Una vez los tratados son negociados y firmados por los gobiernos, los textos son sometidos a consideración de los congresos de los respectivos países para su aprobación. Una vez aprobados son ratificados y en ese momento se vuelven obligatorios para las partes. En el caso de Colombia, la Constitución Política exige un requisito adicional, consistente en la revisión previa de la Corte Constitucional.

En general, los tratados de libre comercio no están sometidos a término, es decir, permanecen vigentes hasta que una de las partes proponga a la otra su renegociación o terminación. Por sí sólo, un tratado de libre comercio no es suficiente para generar desarrollo, debido a que se requiere la voluntad de los países para implementar políticas que permitan dar seguridad y estabilidad a la economía y reducir las diferencias económicas y sociales internas. Es por lo tanto necesario trabajar para modernizar las instituciones públicas, disminuir la inseguridad, mejorar las vías, los puertos, los servicios públicos, las telecomunicaciones, y enfrentar problemas como la corrupción y las fallas en la justicia, entre otros factores.

Los tratados de libre comercio que se establecen entre economías con amplias diferencias en los niveles de desarrollo y en tamaño, generalmente introducen los conceptos de “asimetría” y “trato especial y diferenciado”  para dar un trato más favorable a los países menos desarrollados en la aplicación de las normas comerciales e incluso permiten la concesión de preferencias especiales atendiendo el grado de desarrollo y tamaño de las economías de los países beneficiarios. <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=3468&IDCompany=16>

¿QUÉ SE NEGOCIA Y QUÉ NO SE NEGOCIA EN EL TLC?

En el TLC sólo se negocian temas de intercambio comercial y de estímulo y protección de las inversiones, y otros relacionados, como la protección de la propiedad intelectual.

NO SE NEGOCIAN temas que no están en el ámbito del comercio, como la seguridad nacional, la soberanía y la integridad territorial.

NO SE MODIFICA el régimen de autonomía territorial de los pueblos indígenas y las comunidades afrocolombianas establecido en la Constitución, ni ningún otro derecho consagrado en ésta.

**ACTIVIDAD POR PAREJAS CADA UNO ENTREGA SU HOJA Y ESCRIBEN CON QUIEN TRABAJARON**

1. Escriba con sus propias palabras que es el TLC
2. Realice un mapa conceptual en el que se ilustren las ventajas y desventajas del TLC que enuncia el autor del primer texto.
3. ¿Qué condiciones requiere un país para obtener beneficios de un TLC? Interpreta y explica cada una.