



Daniel James Hawkins

**Informe de coyuntura económica e
inversión extranjera directa en 2010:
Tendencias económicas
e impactos socio-laborales**



Daniel James Hawkins

**Informe de coyuntura económica e
inversión extranjera directa en 2010:
Tendencias económicas
e impactos socio-laborales**

©Escuela Nacional Sindical, 2011

Calle 51 N° 55-78

Tel.: 513 31 00 - Fax: 512 23 30

E-mail: fondoeditorial@ens.org.co

www.ens.org.co

Apartado Aéreo 12 175

Medellín, Colombia

**Informe de la Coyuntura Económica y la Inversión Extranjera Directa en 2010:
Tendencias económicas e impactos socio-laborales**

Daniel James Hawkins

Área de Investigaciones

ENS, 2011

Diagramación: Raúl H. París

ISSN: 1794-9270

Este documento se ha realizado con el apoyo de



CONTENIDO

Ocho años de “confianza inversionista”: crecimiento sin empleo	5
El desmonte regulatorio a favor de la “competitividad” empresarial: entregando los intereses nacionales al sector privado . . .	11
Las zonas francas: librar las regulaciones estatales y entregar dádivas a las empresas.	15
La amplia cobertura sectorial de los contratos de estabilidad jurídica.	19
La Inversión Extranjera Directa (IED)	23
La parte gruesa de la ied: inversión en hidrocarburos y minas y canteras.	27
Inversión extranjera directa y empleo	33
Procedencia de la ied en colombia.	37
La inversión directa colombiana en el exterior: crecimiento notable . .	41
Proyecciones preliminares para la IED para 2011	43

Balanza comercial y mercados principales de Colombia	47
Los principales socios comerciales de Colombia	51
Yéndose para atrás: los recursos minerales y naturales como fuentes principales de las exportaciones colombianas	55
Los TLC: desarrollos en 2010	59

OCHO AÑOS DE “CONFIANZA INVERSIONISTA”: CRECIMIENTO SIN EMPLEO

Si la década de los noventa en Colombia, inauguró un proyecto continuo de “modernizar la economía y el Estado” a través de la apertura económica y la gradual desregulación estatal, en esferas claves de intervención (la política cambiaria y monetaria, el mercado laboral, el sector de salud y la de pensiones, para citar las más obvias), la primera década de los 2000 y, sobre todo, los ocho años de la presidencia de Uribe, estuvieron marcados por la búsqueda frenética por incrementar la inversión foránea y ampliar las posibilidades para la explotación de recursos no renovables, especialmente los hidrocarburos y los minerales, igual que otorgar al capital transnacional jugosos beneficios al nivel tributario, a través de la creación de múltiples zonas francas en todo el territorio nacional y la negociación y firma de contratos de estabilidad jurídica. Conpes,¹ en su Documento 3527, definió la política de los dos gobiernos de Uribe en términos de la Política Nacional de Competitividad y Productividad, basada en la necesidad de “volver al país más competitivo”.

Aquí se entiende la competitividad, no por sus rasgos retóricos de la libertad económica e individual, como suele suceder en los medios

1. Consejo Nacional de Política Económica y Social.

de comunicación convencionales, sino como una estrategia de reconfigurar al Estado. En esta política, los gobernantes, siguiendo las recomendaciones de las entidades multilaterales (el BM, el FMI y el BID) y de las agencias que hacen los rankings fiscales de los países (Standard & Poor's, Moodys, etc.), crean decretos e iniciativas legislativas para internalizar la competitividad internacional dentro de la estructura estatal, por un lado, mientras que por el otro, se persiguen una estrategia redistributiva de la austeridad competitiva.²

Sí hubo un proyecto político basado en el deseo de “abrirle” el país a la inversión privada global y reconstituir el Estado bajo el paradigma de las vicisitudes del mercado global, fue el de la negociación de Tratados de Libre Comercio (TLC). Al final de la presidencia de Uribe, Colombia había negociado y firmado acuerdos comerciales con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea; la Comunidad Andina de Naciones (CAN); Mercosur; el Grupo de los Tres (G3 con México y Venezuela³); Chile; los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein); el Triángulo del Norte de Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Honduras). Igualmente, el gobierno hizo varios acuerdos internacionales de inversión con China, India, el Reino Unido y Corea del Sur. Todos ellos, para finales de 2010 estaban en trámite en el congreso colombiano. Pero además, el país está negociando un TLC con Panamá y Corea de Sur; se han firmado numerosos acuerdos de alcance parcial con Nicaragua, Cuba, Costa Rica

2. Para entender la argumentación detrás de este proceso, véase: Paul Cammack (2005), “Signo f the Times. Capitalism, Competitiveness, and the New Face of Empire in Latin America”, Leo Panitch y Colin Leys (eds.), *Socialist Register. The Empire Reloaded*, pp. 254-270.
3. El TLC con México y Venezuela empezó en 1996, pero en 2006, Venezuela se retiró del mecanismo. En los 15 años de su funcionamiento, las exportaciones mexicanas hacia Colombia se han multiplicado por 12 (pasando de US\$306 millones a US\$3.757 millones) mientras las importaciones desde Colombia se han multiplicado por 6,5 veces (de US\$121 millones a US\$795 millones). Véase: “El Espectador, 31 de marzo de 2011, www.elespectador.com. En la actualidad, los dos países están a punto de firmar una ampliación del TLC.

y Caricom (que asocia 13 Estados)⁴ y tiene proyectado la negociación de otros TLC con China, Japón, Turquía, Nueva Zelanda y Australia en 2011 y 2012.

Los avances, estancamientos y probables impactos de esta ola de acuerdos comerciales se analizarán más adelante, en este mismo informe. Por el momento, vale decir que aunque la ratificación de los tres TLC principales (con los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea) ha estado en *stand by* por la presión sindical y social de los respectivos países y agrupaciones políticas. La proyección del aumento de las posibilidades económicas para inversionistas foráneos, y la ampliación de sus proyecciones políticas, le ayudó al gobierno enormemente a mejorar las mediciones del país en términos de competitividad y atracción a inversionistas.

Una de las mediciones más prestigiosas a nivel empresarial y estatal es el informe anual *Doing Business* del Banco Mundial (BM).⁵ Después de varias reformas hechas por el gobierno de Uribe (vale destacar la reforma laboral de 2002: La Ley 789, sobre todo con respecto a los temas de la ampliación de la jornada diurna sin recargo, la disminución de los costos asociados con el pago de horas extras, y la reducción de los costos empresariales relacionados con despidos injustos; y la reforma de pensiones del mismo año (Ley 787), el ranking de Colombia logró pasar del puesto 83, en 2006, al puesto 79 (entre 175 países) en 2007; puesto 66, en 2008; y 37, (de 183 países), en 2009 y 2010. Incluso, después de las reformas hechas en 2002, Colombia obtuvo el premio

4. Véase: Daniel Hawkins (2010), “Acuerdos comerciales con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea”, en: *Cultura y Trabajo*, N° 81, Escuela Nacional Sindical.
5. Este informe mide aspectos de trámites necesarios para abrir, hacer y/o cerrar una empresa y le hace un ranking total (y por cada área) por país. Algunos de los aspectos que mide, son: empezando un negocio; las licencias de construcción; facilidad de emplear y despedir trabajadores; registrando propiedad; obtener crédito; proteger inversionistas; pagar impuestos; hacer comercio a través de la frontera nacional; hacer cumplir los contratos; y cerrar un negocio.

de esta entidad multilateral por ser el país con el ranking número dos en términos de la cantidad de reformas hechas a favor de la actividad empresarial,⁶ sólo siendo sobrepasado por Eslovaquia. De todos los indicadores medidos por el BM, Colombia salió mejor calificado por las protecciones dadas a inversionistas: pasando al puesto 33, en 2007, luego al 19, en 2008, y terminando en 2010 como el quinto país que más ventajas y protecciones da a los inversionistas. Como se ve en tabla 1, Colombia está en un lugar privilegiado para la perspectiva de la clase capitalista, ocupando el tercer lugar en términos de favorabilidad para hacer negocios en el subcontinente.

Tabla 1. Doing Business, 2011

País	Ranking Latinoamericano
México	35
Perú	36
Colombia	39
Chile	43
Panamá	72
Argentina	115
Costa Rica	126
Brasil	127
Ecuador	130
Venezuela	172

Fuente: Proexport, Colombia, 2011

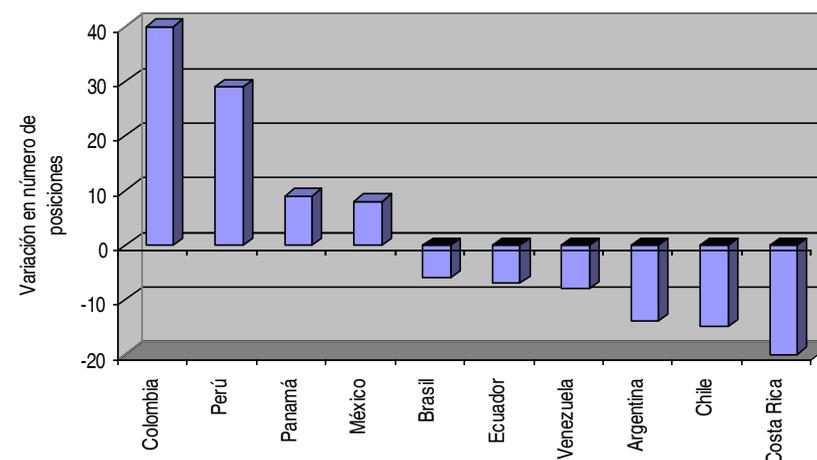
Más aún, el gráfico 1, ilustra la manera en la cual Colombia subió puestos en el segundo período de Uribe y los primeros meses del gobierno de Santos.⁷ El gobierno hizo más reformas a favor de la competi-

6. Sobre todo con respeto a temas como: la apertura de una empresa; la contratación y los despidos laborales; y el cumplimiento de los contratos. Véase: Banco Mundial (2005), *Doing Business in 2005. Eliminando obstáculos al crecimiento*, Washington: Banco Mundial, p. 1.

7. El esfuerzo del gobierno de Colombia en el último año, fue reconocido, sobre

tividad y los inversionistas en menos tiempo que cualquier otro país de la región, y fue calificado, junto con Kenya y Liberia, como uno de los grupos de países que “radicaron en programas más amplios de reforma en torno al clima de negocios, con vistas a mejorar la competitividad económica”.⁸

Gráfico 1. Cambio en Doing Business ranking, 2007-2011



Fuente: Banco Mundial, *Doing Business*, 2011

Otra de las fuentes más prestigiosas en términos de rankings para la apertura y la competitividad, es el Reporte Global de Competitividad, publicado por el Foro Económico Mundial. Éste también subrayó el progreso del país en los ocho años de Uribe, en términos de la competitividad de la economía. En el reporte de 2009-2010, Colombia pasó

todo por la manera de facilitar los negocios en el sector de la construcción, uno de las locomotoras del Plan de Desarrollo del Gobierno de Santos. En este sector se agilizó la concesión de permisos de construcción y redujo las trabas burocráticas en las fases previas a la construcción.

8. World Bank (2011), *Doing Business 2011. Creando oportunidades para los emprendedores*, Washington, Banco Mundial, p. vi.

de ocupar el puesto 74 (de 134 países) al puesto número 69 (de 133 países). Su avance, fue impulsado por las leyes relacionadas con Tecnologías de Información y la Comunicación (TIC), y con la Inversión Extranjera Directa (IED), en la cual Colombia avanzó 13 puestos. El progresivo desmonte de trabas burocráticas e intervención regulatoria estatal en la inversión foránea del país, fue dramática en los últimos dos gobiernos. Incluso, en la medición de riesgos a la inversión extranjera (el *spread* riesgo-país),⁹ Colombia logró reducir su calificación en 883 puntos entre agosto de 2002 y junio de 2010, llegando a 227 puntos; demostrando así un alto nivel de confianza al capital extranjero.

Tales logros han sido elogiados por los inversionistas extranjeros y nacionales aunque poco se ha dicho sobre cómo se logró cambiar de manera tan expedita la estructura económica del país para favorecer de tal modo el capital transnacional. Más aún, los impactos de estas reconfiguraciones a la población trabajadora colombiana y la nación en general han sido pocas veces iluminados.

9. El *spread* riesgo-país, más que todo, mide la capacidad y predisposición que tiene un país para pagar sus deudas externas a los acreedores.

EL DESMONTE REGULATORIO A FAVOR DE LA “COMPETITIVIDAD” EMPRESARIAL: ENTREGANDO LOS INTERESES NACIONALES AL SECTOR PRIVADO

Al lado de la negociación de los TLC y las reformas hechas al mercado laboral, para volver más flexible la contratación laboral y el despido, y más barato el costo de la mano de obra para los empresarios (minimización de las horas nocturnas y la ampliación de las formas de contratación flexibles), la propuesta de reducir las tasas impositivas de renta a los inversionistas, fue una bandera emblemática de los dos períodos de Uribe. El exmandatario anunció, repetitivamente, la necesidad de ampliar el régimen de ventajas a nivel de impuestos, para estimular mayor inversión en el país. En sus propias palabras dijo: “Yo quisiera llamar la atención del país sobre la necesidad de tener estabilidad en las normas tributarias y en las normas laborales. Creemos que es un factor fundamental de confianza”.¹⁰ Sin lugar a dudas, tal confianza le ha costado mucho a la nación.

Con la reforma tributaria (Ley 863), implementada a partir del 1º de enero de 2003, el gobierno de Uribe comenzó a ampliar la base de contribuyentes y los gravámenes tributarios, mientras que se las disminuía

10. Véase: “Álvaro Uribe defiende las exenciones”, *Portafolio*, Economía, 21 de mayo de 2009, www.portafolio.com.co.

a algunos sectores, escogidos “a dedo”. Esta ley empezó por aumentar el gravamen a los movimientos financieros, el cual pasó de tres a cuatro por mil. También se reintrodujo el impuesto al patrimonio (0,3% del patrimonio líquido superior a \$3.000 millones de pesos, entre los años 2004-2006).¹¹ La ley buscó ampliar la cobertura del régimen tributario, limitando las rentas exentas, y presionando para que se le declararan a un mayor número de contribuyentes, mediante la disminución de los topes de patrimonios. Además, se incrementaron los requisitos para pertenecer al régimen simplificado de IVA.

Pero mientras hubo un intento por expandir los recaudos tributarios a través de la ampliación de los contribuyentes de clase media y media alta, por otro lado, el gobierno se movió para coquetear con el mundo empresarial transnacional. El sector extractivo (sobre todo la minería y los hidrocarburos) fue el más mimado por estas políticas “pro-empresariales” de Uribe. La Ley 863 de 2003, estableció una deducción del 30% del impuesto a los bienes de capital importados por las empresas de la industria extractiva. Esta ley se amplió con la Ley 1111 de 2006, la cual subió su deducción al 40%. Por ese mero concepto, se estima que el Estado perdió 5.444 millones de dólares entre 2004 y 2010, en términos impuestos.¹² Además de este regalo al sector de más crecimiento económico del país, en los últimos tiempos, le otorgó subsidios al IVA, al impuesto global del carbón, y exenciones arancelarias a las empresas que exportan el carbón en las zonas de frontera (o sea, las tres grandes: Cerrejón, Drummond y Prodeco, filial de Glencore). El nuevo Ministro de Minas y Energía, Carlos Rodado Noriega, admitió en los primeros meses del gobierno de Santos que tales exenciones y subsidios le costaban al Estado unos \$400.000 mil millones de pesos por año.¹³

11. A pesar de la propuesta de reintroducir este impuesto temporalmente, se le volvieron a dejar después de 2006; y en 2009, con la Ley 1370, se creó un nuevo impuesto al patrimonio.

12. Camilo González Posso (2011), “La renta minera y el plan de desarrollo 2010-2014”, Bogotá: Instituto de Estudios para el Desarrollo y la Paz (Indepaz).

13. Jorge Sáenz V (2010), “Eliminarán gabelas tributarias a multinacionales

Pero no fue solamente el sector extractivo quien recibió exenciones y deducciones a la renta y a los subsidios estatales. Bajo los dos gobiernos de Uribe, el afán por atraer inversionistas “como sea” hizo que se ampliaran las gabelas para los grandes empresarios. Para el año 2004, existía una gama de beneficios para algunos de los capitalistas con presencia en Colombia: exención a los dividendos (para fomentar la actividad de la bolsa); exención a las rentas de trabajo; sin no olvidar la polémica deducción de impuestos (devolviendo el IVA) para la compra de capital importado, una política que buscaba, en las palabras de Uribe “[...] fortalecer el equipamiento productivo del país”.¹⁴

Uribe argumentó que en la base de su política de confianza inversionista, estuvo el deseo de aumentar la producción nacional, para poder así incrementar el empleo. Por eso, muchos de los estímulos tributarios fueron otorgados bajo el supuesto de la creación de puestos de trabajo. Pero más allá de la retórica de incremento del empleo –algo que no se logró, al menos en el mercado formal– la política se centró en el argumento de que, con la disminución de los costos impositivos laborales, los empresarios volverán a enganchar trabajadores en vez de capital. Tristemente, tal argumento, aunque muy acogido por los economistas convencionales, no dio resultados positivos en el caso colombiano. El Artículo 13 de la polémica Ley 789 de 2002, ratificó la “exención de parafiscales”, con el objetivo de promover la creación de empleo para poblaciones particularmente vulnerables. Tal artículo dio exención de aportes al régimen del subsidio familiar, SENA e ICBF, a cualquier empresa que vinculara trabajadores adicionales a los que tenía en la nómina, en promedio, en el año de 2002. No obstante, en los cuatro años de su implementación (2003-2006), tal deducción estatal no logró beneficiar sino a 506 trabajadores, en 97 empresas del país.¹⁵

del carbón”, *El Espectador*, Economía, 10 de noviembre de 2010, www.elespectador.com.

14. “Uribe defiende exenciones tributarias”, *El Tiempo*, Economía, 27 de agosto de 2004, www.eltiempo.com.

15. Ministerio de Protección Social. Informes estadísticos CCF. 2003-2006. SSF. Oficina de Planeación Grupo de Estadística.

LAS ZONAS FRANCAS: LIBRAR LAS REGULACIONES ESTATALES Y ENTREGAR DÁDIVAS A LAS EMPRESAS

Otro programa de incentivo a los empresarios, presentado bajo el falso discurso de crear empleos a través de la deducción y exención de impuestos, fue el de la creación y expansión de varias zonas francas dentro del territorio nacional. La creación de estas zonas (una política de crear paraísos fiscales y laborales),¹⁶ fue propuesta con la Ley 1004 de 2005, y reglamentada con dos decretos: el 383 de 2007 y el 4051 del mismo año. Con este programa, el gobierno otorgó beneficios aduaneros y tributarios a empresas ubicadas en zonas francas y con alta capacidad de inversión y producción económica.¹⁷ Primero, se redujo

16. La creación de zonas francas (llamado en otras partes, *export-processing zones*) obedece a la estrategia implícita de “informatizar el Estado”, es decir, el Estado intenta subvertir su propia legislación laboral (Código Sustantivo del Trabajo) y el régimen tributario, para poder ser más competitiva internacionalmente. Véase: Alejandro Portes (1994), “When more can be less: labor standards, development, and the informal economy”, Cathy A. Rakowski (ed.), *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, Nueva York: State University of New York Press, pp. 114-129.

17. Para octubre de 2010, de acuerdo con Proexport, todas las zonas francas permanentes (25 en total) tenían IED y de las 56 zonas francas uniempresariales, 31 tenían IED, algo que evidencia la alta capacidad de

en más del 50% el gravamen general del impuesto de renta (que pasó de 37% a 15%). Segundo, estas empresas obtuvieron permiso para importar bienes, sin tener que pagar, ni aranceles, ni IVA. También, las zonas francas quedaron autorizadas a venderle al mercado local, obteniendo todos los beneficios de los acuerdos comerciales internacionales. Tales beneficios hacen que, de acuerdo a Proexport, Colombia, las zonas francas de nuestro país,¹⁸ son las más competitivas de América Latina. Claro, como ya se ha demostrado, ser competitivo en el discurso oficial, nada tiene que ver con el compromiso de generación de empleos. Incluso, de acuerdo con Proexport, hasta finales de 2010, los compromisos hechos en generación de empleos, la totalidad de las zonas francas habían cumplido con tan solo 11,9% de los empleos directos y 26,8% de los indirectos (ver la tabla 2); el panorama no mejora mucho cuando se indaga sobre la diferencia entre los compromisos de inversión y las inversiones actuales, algo que llega a tan sólo 36%.

Tabla 3. Zonas francas aprobadas

Compromisos	
Inversión total (USD millones)	6.426
Trabajos directos	48.122
Trabajos indirectos	94.251
Ejecución a la fecha	
Inversión total (USD millones)	2.315
Trabajos directos	5.509
Trabajos indirectos	25.271

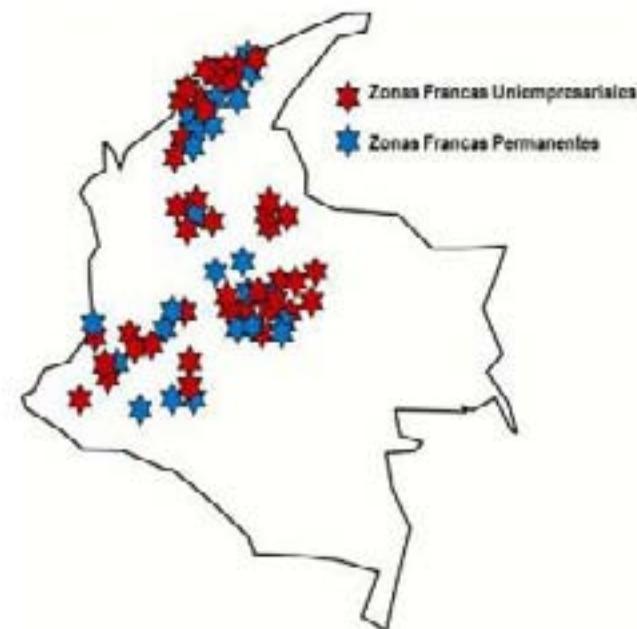
Y eso sin perder la vista de la muy alta tasa de rendimiento que ofrece estar vinculado a una zona franca (de las cuales existen 84 en el país). Ricardo Bonilla, economista de la Universidad Nacional, estimó

inversión que tienen estas empresas, consentidas por las políticas de los gobiernos de Uribe.

18. En Colombia hay dos tipos de Zonas Francas: las permanentes (ZFP), y las permanentes especiales (ZFU), “uniempresariales”, que fue una figura creada para ampliar al concepto de la zona franca al sector de los Pymes.

que sólo con la ayuda de las numerosas deducciones de renta e impuestos, una empresa en una zona franca podrá recuperar su inversión inicial en tan sólo 10 años.¹⁹ Por límite de espacio, aquí no se indagará sobre los requisitos específicos para que a una empresa le sea otorgado el permiso de operar en una zona franca, tampoco se analizará las empresas multinacionales con presencia en estas zonas, ya que ambos temas se trataron en detalle en el informe anterior del año pasado. Por ahora, se ofrecerá un breve resumen sobre los otros sectores, dados beneficios exorbitantes durante el reino uribista en Colombia.

Gráfico 2. Distribución territorial de las zonas francas



19. Véase: Oswaldo Vargas Pinzón (2009), “Lenta generación de puestos de trabajo en Zonas Francas”, *La República*, 10 de octubre, www.larepublica.com.

LA AMPLIA COBERTURA SECTORIAL DE LOS CONTRATOS DE ESTABILIDAD JURÍDICA

Los contratos de estabilidad jurídica (Ley 963 de 2005) fueron, junto con las zonas francas, la corona en el reino de la política concesionaria del gobierno Uribe hacia el sector privado. Como dijo el exmandatario, en vísperas de la gran controversia creada por las ventajas masivas dadas a un rebaño de empresas inversionistas: “Les hemos dicho a los inversionistas que quien invierte en Colombia tiene este tratamiento especial: incentivos sectoriales y generales, zonas francas, deducción del 40%, incentivo a los cultivos de tardío rendimiento, al turismo, al software. Creo que eso hay que conservarlo por un tiempo importante, darle una señal de estabilidad al país y a la comunidad internacional en esa materia”.²⁰

Esta defensa de Uribe ilustra la gran diversidad sectorial que se benefició de las exenciones y subsidios ofrecidos por el gobierno. Incluso, al lado del sector de hidrocarburos y minas y canteras, otros ocho sectores se beneficiaron de contratos de estabilidad jurídica, los cuales establecieron exenciones de renta por hasta 30 años en algunos casos.

20. “Álvaro Uribe defiende las exenciones”, *Portafolio*, Economía, 21 de mayo de 2009, www.portafilio.com.

Por ejemplo, el sector de turismo, específicamente las empresas que construyen hoteles, recibieron exención de renta por 30 años para la construcción o remodelación de hoteles antes de 2018; las empresas de eco-turismo, por su parte, obtuvieron exención de renta por 20 años a partir de 2003; los de cultivos de tardío rendimiento (por ejemplo lo de palma africana) obtienen exención de renta por 10 años contados a partir del inicio de la producción en cultivos sembrados entre 2003 y 2013; el sector forestal obtiene exenciones permanentes para las inversiones en nuevas plantaciones forestales, aserríos y en plantaciones de árboles maderables; el sector editorial, lo cual incorpora empresas editoras de libros, revistas, folletos o coleccionables seriados de carácter científico o cultural, recibió una exención de renta hasta el año 2013; el transporte fluvial que recibe una exención por 15 años a partir de 2003 para prestar servicios en embarcaciones y planchones de menos de 25 toneladas netas de peso; el sector de energía alternativa que obtiene exenciones por 15 años para la venta de energía eléctrica generada con base en recursos eólicos, biomasa o residuos agrícolas; y finalmente, el sector de software y nuevos productos medicinales, lo cual recibe exención por 10 años para productos elaborados en Colombia con procesos altamente científicos y tecnológicos a partir de 2003.

Se ha estimado que sólo en el año 2009, las pérdidas por las exenciones asociadas a las reformas “pro-inversión” de Uribe, en términos del recaudo tributario, llegaron a \$6,76 billones de pesos, una suma 24,1% más de la de 2007. Y a pesar de la caída en el recaudo por culpa del desplome económico, asociado con la crisis global financiera, de los menores ingresos estatales tributarios, el 77,8% “corrió por cuenta de los beneficios que se le entregaron a las empresas”.²¹ Definitivamente, cualquier análisis serio de los ocho años del mesianismo uribista, en términos de sus impactos en la economía política del país, no podría negar el fuerte componente de políticas regresivas que impulsó el go-

21. “Exenciones en renta costaron \$6,7 billones”, Portafolio, Economía, 21 de diciembre de 2009, www.portafolio.com.co.

bierno. Al mismo tiempo que el gobierno estaba ofreciendo el patrimonio nacional para que fuera saqueado por las grandes empresas, por el otro lado, estaba proponiendo políticas tributarias altamente dolorosas para las clases populares.

Reconocidos académicos estimaron que la reforma tributaria propuesta por el gobierno en 2006, sobre todo lo relacionado con los ajustes al IVA, le costarían “cuatro billones 178 mil millones de pesos de los cuales un billón 474 mil millones le serían devueltos a cinco millones de hogares de los niveles uno y dos del Sisben”.²² Ampliando la cobertura del IVA, el gobierno propuso, incluir los servicios públicos y alimentos de amplio consumo nacional (la papa, la yuca, huevos, hortalizas, leche, lenteja, pan y garbanzos) para así aumentar las canastas fiscales. Con esta extensión de la cobertura del IVA, el 70% de los 160 productos de la canasta familiar hubieran quedado gravados; en la actualidad de aquel momento, 53% quedaban gravados. También el gobierno propuso aumentar la tarifa general del IVA en uno por ciento (subiendo de 16 a 17). Por fortuna, estas propuestas no fueron aprobadas, pero para entender la trayectoria política, a veces son las intenciones las que más peso tienen, y sin lugar a duda, Uribe no gastó mucho tiempo en enmascarar sus intenciones verdaderas.

Hasta aquí se ha indagado sobre las reconfiguraciones políticas y legislativas que ayudaron en cambiar la estructura de la economía colombiana. Ahora quedará la tarea de ilustrar los impactos económicos en términos de los grandes cambios sectoriales de la economía, principalmente desde las lentes de los flujos de la Inversión Extranjera Directa (IED). Se empezará con un breve resumen de la trayectoria de los años recientes para, luego, enfocar en lo que pasó durante el año de 2010.

22. “La reforma tributaria le da mucho garrote a la clase media, dicen analistas”, *Caracol*, 6 de julio de 2006.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

El presidente Uribe, sin lugar a dudas, fue el más comprometido de los últimos tres presidentes, en apostar sobre la IED como piedra clave para mejorar el crecimiento del país.²³ No obstante, identificar los inversionistas extranjeras como fuente económica importante para Colombia, fue algo que se les había ocurrido a los gobernantes mucho antes de que Uribe asumiera las riendas del ejecutivo nacional. Normativamente, el proceso de flexibilizar las reglas del juego para la IED comenzó con el Decreto 2080 de 2000, con el cual se buscó ampliar la libertad de movimiento del capital extranjero en Colombia. Primero, a las empresas foráneas les fueron otorgadas condiciones de juego iguales a sus competidoras nacionales. Segundo, se les abrió la posibilidad que sus utilidades, provenientes de inversiones en el país, pudieran ser reinvertidas en cualquier sector o llevadas fuera del país sin restricción

23. Sin embargo, es importante aclarar que la tasa de crecimiento promedio en los flujos de IED para la década de los noventa fue de 15%, nada irrisorio. Véase: Mircea Cubillos y Verónica Navas (2000), “Inversión Extranjera Directa: Características y Tendencias”, *Inversión Extranjera. Boletines de divulgación económica*, Departamento Nacional de Planeación (DNP), junio, Santa Fe de Bogotá, p.16.

alguna y además, con la libertad del cambio de moneda.²⁴

Dos años después de aquel decreto llegó Uribe y con tanta coquetería y piropos al capital foráneo, durante sus dos gobiernos, poco sorprende que los niveles de inversión extranjera hayan subido tanto en los últimos años. Lo interesante no es tanto el incremento de esta inversión, sino hacia donde va y de donde proviene; es en estos dos puntos donde podamos identificar nuevos rumbos de la economía nacional y nuevos ejes geográficos con respeto a la procedencia de la nueva ola de inversión extranjera.

Fue el año de 2005, el que marcó de manera más enfática la apuesta de impulso a la IED en el país –con un aumento de casi 340% con respecto al año previo–,²⁵ aunque esta subida tan notable obedeció más que todo a la venta de la cervecera colombiana Bavaria, comprada por la cervecera más grande del mundo, SABMiller, de capital Sur Africana.²⁶ Los años de 2006 y 2007, si nos descontamos la compra de Bavaria, fueron de fuerte crecimiento de la IED hacia Colombia. 2008, por su parte, fue el año record para la IED en el país.²⁷ A partir de 2009, sin embargo, el país enfrentó un leve descenso en la cantidad de IED por razones de la crisis global financiera y su impacto en el comercio global y la confianza empresarial. Para 2009, de acuerdo a CEPAL, la IED para el país cayó en un 32% (pasando de US\$10,583 millones en 2008 a US\$7,201 millones en 2009) y para el primer semestre de 2010 (enero-junio) el declive continuó con la IED en Colombia

24. Véase: John Fredy Bedoya Marulanda (2010), “La inversión extranjera en Colombia 2009: un análisis global”, Escuela Nacional Sindical, documento interno.

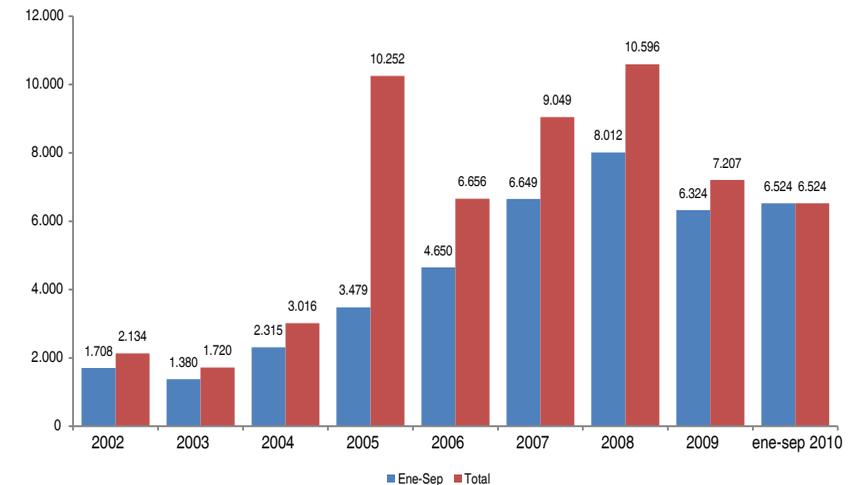
25. \$10.252 mil millones de dólares frente de \$3.016 mil millones de dólares.

26. SAB Miller le compró Bavaria, propiedad del Grupo Santo Domingo por \$7.200 millones de dólares, haciéndolo el negocio más grande en la historia de Colombia. Véase: Darcy A. Crowe (2005), “La multinacional SABMiller compra la cervecera colombiana Bavaria por 6.500 millones de euros”, El País, 20 de julio de 2005, www.elpais.com

27. Cuando le comparamos la cantidad de IED para el año de 2008 con la del año de 2000, se evidencia el crecimiento tan asombroso de estos flujos: 335 veces más en tan sólo nueve años.

llegando a un total de US\$4,115 millones frente al acumulado para el mismo período del año anterior de US\$5,043 millones, lo que significó una caída de 18%.²⁸ No obstante, cuando comparamos el período entre enero-septiembre de los años 2009 y 2010 encontramos que la tasa de IED en el país aumentó en un 3,2% (véase gráfico 3), principalmente por crecimientos considerables en los tres sectores: de manufactureras, establecimientos financieros, y comercio, restaurantes y hoteles, todos los cuales tuvieron tasas de crecimiento de IED por encima de 50% frente al mismo período del año anterior.

Gráfico 3. Flujos de IED en Coombia. 2002-Sep 2010. \$US millones



Fuente: Proexport

Teniendo en cuenta que el 2010 fue un año de elecciones, nada sorprende, esta relativa volatilidad. Lo que sí nos parece interesante es la manera en la cual la IED volvió a apuntar en el tercer trimestre de 2010 (julio-septiembre), principalmente, uno podría adivinar, por la

28. Según los cálculos del Departamento técnico del Banco de la República de Colombia.

confianza que tomaron los inversionistas con la victoria electoral de Juan Manuel Santos, alguien que confirmó su deseo de seguir el rumbo económico de Uribe en términos de seguir impulsando la IED. Incluso, en su discurso de inauguración, el Presidente Santos dijo en palabras enfáticas, que seguirá los planteamientos de Uribe en el trato a los empresarios extranjeros:

“Soy un convencido de la necesidad de la inversión para generar desarrollo y empleo, por eso mi administración –siguiendo los lineamientos de confianza inversionista del gobierno del presidente Uribe– será amigable hacia la inversión, con reglas claras y estables”.²⁹

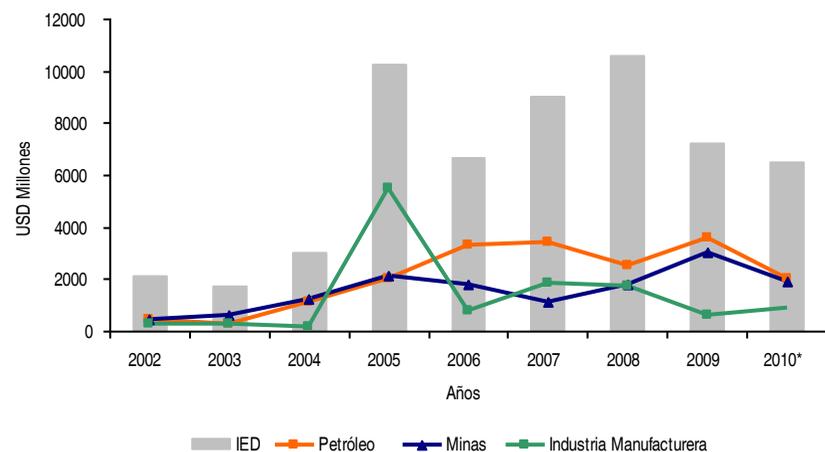
LA PARTE GRUESA DE LA IED: INVERSIÓN EN HIDROCARBUROS Y MINAS Y CANTERAS

El gráfico 3 ilustra la enorme tendencia de aumento de la IED hacia Colombia durante el período de Uribe, pero no nos habla de la participación de sectores económicos en estos flujos foráneos. Y es aquí donde uno puede comprender la reestructuración económica de los últimos años: el país ha seguido la tendencia, ya bien pronunciada, de la desindustrialización, combinado con el cambio en el enfoque sectorial de las exportaciones, pasando de las agro-exportaciones al petróleo y minas (principalmente el carbón). Aunque esta tendencia se evidencia más en el análisis de la balanza comercial y la participación sectorial ahí, los flujos de IEA son una de las raíces de esta transformación productiva, la cual tiene fuertes impactos en el comportamiento macroeconómico del país.

Si miramos la participación de los tres sectores más influyentes en la IED en los últimos años (petróleo, minas y canteras, y manufactureros) (gráfico 4), nos daremos cuenta de la concentración en los dos primeros sectores, sobre todo en los tres últimos años.

29. Véase: http://wsp.presidencia.gov.co/Prensa/2010/Agosto/Paginas/20100807_15.aspx.

Gráfico 4. Flujos de IED en Colombia según sectores económicos (2002-2010*)



* Hasta el III Trimestre de 2010 (enero-septiembre)

**Nota: Las inversiones para el sector de petróleo son tomados de la Agencia Nacional de Hidrocarburos; para el sector de Minas, son tomados del Ministerio de Minas y Energía; para el sector de Industria Manufacturera, son tomados del Banco de la República.

Ante todo, se nota el gran protagonismo del sector petrolero, cuya participación en la IED hacia Colombia, luego del Decreto 2080 de 2000, empezó a subir de manera significativa, sobre todo a partir del año de 2006. Incluso para el período 2006-2010 (primer trimestre), la participación del petróleo en la IED ha sido, respectivamente: 30%, 37%, 32%, 34% y 31%. Pero el incremento en los flujos hacia el sector de petróleo no sólo obedecía al Decreto 2080 de 2000. Más aún, el ajuste institucional del sector en 2003, año en el cual la empresa Ecopetrol fue reestructurada, separando sus roles de empresa petrolera y la de administradora y reguladora de los recursos hidrocarbúferos, con la creación de la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH). Esta reforma logró cambiar el esquema contractual del sector, reemplazando el Contrato de Asociación por uno de la mera “supervisión” de los com-

promisos hechos.³⁰ Tal paliza a la capacidad de intervención del Estado en el negocio de exploración y extracción impulsó un gran aumento en la cantidad de contratos petroleros a partir de 2004. Incluso, de los 341 contratos de exploración y explotación firmados entre 2002 y 2010, 310 de ellos fueron firmados bajo el nuevo esquema contractual de 2003.³¹ Desde esta perspectiva, poco sorprende el aumento en la IED hacia este sub-sector.

Para minas y canteras, aunque su participación ha sido más volátil y menos robusta que la de petróleo, a partir del año de 2008, se evidencia un aumento muy significativo: 17%, 42%, y 27% en términos de su participación en la totalidad de la IED para los tres años respectivos.³² Esta subida significativa se relaciona con el incremento frenético de los precios para productos minerales,³³ y el afán por explorar ante las oportunidades que se abren a las empresas del sector. Sobre todo en el sub-sector de carbón, el alza del precio internacional más de 315% (entre diciembre de 2003 a diciembre de 2010) y las grandes exenciones dadas a las empresas altamente tecnificadas de este sub-sector, ha conllevado a que las proyecciones de exploración y explotación se aumentan considerablemente. Incluso, sólo entre 2002 y 2009, la producción de carbón en el país aumentó en un 84,7%, pasando de 39,4 millones de toneladas a 72,8 millones.³⁴ Las dos empresas más grandes del sub-sector de carbón llevan la parte mayoritaria de esta producción: Cerrejón produjo 32 millones de toneladas en 2010, mientras que Drummond alcanzó

30. En más detalle, con esta reforma, el Estado (a través de Ecopetrol) pierde su capacidad de intervenir en las decisiones tomadas durante la exploración y explotación por la empresa privada.

31. Información tomada de la Agencia Nacional de Hidrocarburos de Colombia.

32. El porcentaje para 2010 se toma con respecto a los tres primeros semestres (enero-septiembre).

33. Sólo en el período de enero-septiembre de 2010 la tendencia de alza en los precios internacionales para varios minerales continuó: carbón (37,3%), níquel (48,6%), y oro (25,9%).

34. Véase: “Álvaro Uribe Vélez. Informe al Congreso 2010, parte 2”, Ejecutivo Nacional de Colombia, p.268.

de producir 24 millones de toneladas,³⁵ o sea, entre ambas comparten el 77% de la totalidad de la producción de carbón en Colombia. El año 2010 vio un aumento significativo en la cantidad de minerales exportados, combinando las alzas en los precios internacionales con el elevado nivel de producción: en los cuatro minerales principales del país, con excepción de níquel, igual que para el petróleo (véase. tabla 4).

Tabla 4. Incremento de las exportaciones de hidrocarburos-minerales (enero-diciembre del 2010)

Producto	Incremento de ventas (%)	Incremento en cantidad (%)
Carbón	11,1	5,2
Ferroníquel	33,3	-17
Petróleo	60,6	27,1
Oro	37,1	9,8

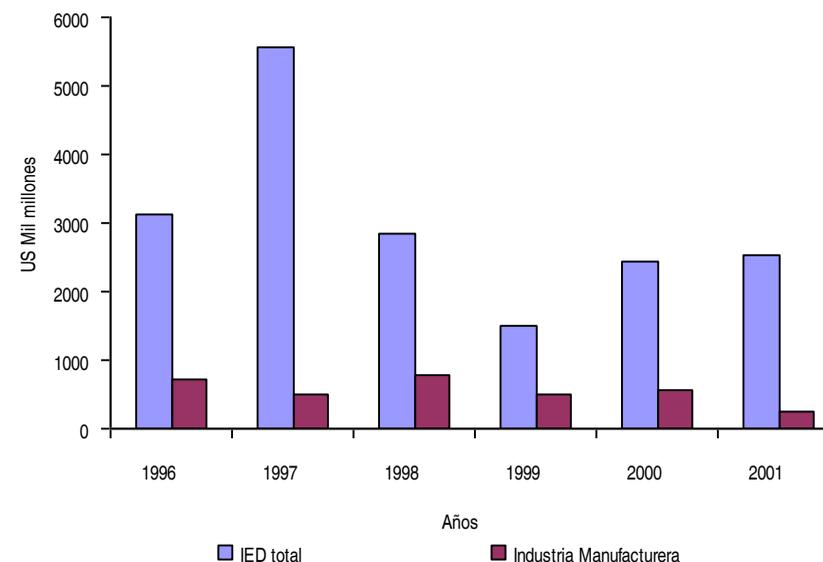
Fuente: Ministerio de Minas y Energía

El sector manufacturero, por su parte, sufrió una disminución de participación en la IED total, para los años entre 2006 a 2010 (enero-septiembre), comparada con su participación en la década previa. Por cierto, mientras que los sub-sectores de hidrocarburos y minas y canteras se han elevado para tomar la parte gruesa en este período, la participación promedio del sector de industria manufacturera se ha estancado, llegando a 14,3% para los cinco años entre 2006-2010. En cambio, si tomamos los seis años entre 1996 y 2001, nos encontramos que el promedio de la participación de la IED total de este sector fue de 21,2%, como se puede ver en el gráfico 5.³⁶ Nada irrelevante semejante caída porque se subraya el cambio del enfoque sectorial de la IED, basado, como ya se mencionó, en los buenos precios de los commodities (petróleo y minerales) igual que las reformas legislativas y gubernamentales del sector de hidrocarburos-minas y canteras.

35. Véase: “Xstrata sería el nuevo dueño de Drummond Colombia”, El Tiempo, Economía, 10 de enero de 2011, www.eltiempo.com.

36. Cálculos del autor con referencia en los datos del Banco de la República.

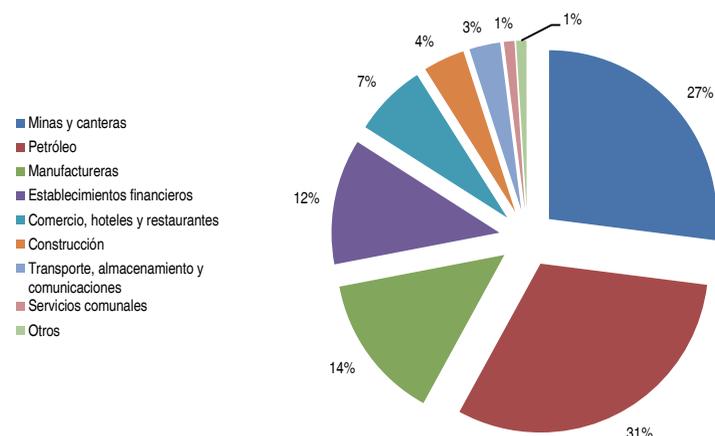
Gráfico 5. Participación de la industria manufacturera de la IED, 1996-2001



Esta reestructuración siguió su curso en los tres primeros trimestres de 2010, en los cuales no hubo cambios estructurales, en términos de los sectores más protagónicos. Los dos sectores gigantes de la IED en años recientes, en términos de su participación económica en el país (combinando su composición en la PIB total nacional y a las tasas de IED de los últimos años), el de petróleo y minas y canteras siguieron atrayendo, por mucho, la mayoría de la IED en el período de enero-septiembre de 2010. Por cierto, aunque ambos sectores sufrieron pérdidas en la cantidad de su participación en la IED entre enero-septiembre de 2010 frente al mismo período de 2009 (-8,7% para el petróleo y -10,3% para las minas y cantera), juntos captaron un 61% de la totalidad de la IED,³⁷ seguido por el sector de manufacturera, el cual aumentó su participación en un 183,8% con respecto al mismo período del año anterior, y el sector de establecimientos financieros, que creció por un 58% frente al mismo período de 2009, atrayendo 776 millones de dólares.

37. Proexport Colombia (Febrero 2011), Reporte de Inversión Extranjera Directa.

Gráfico 6. Flujos de IED por sectores principales (Primer semestre de 2010)



Fuente: Proexport Colombia, octubre de 2010, "Reporte de Inversión Extranjera en Colombia".

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EMPLEO

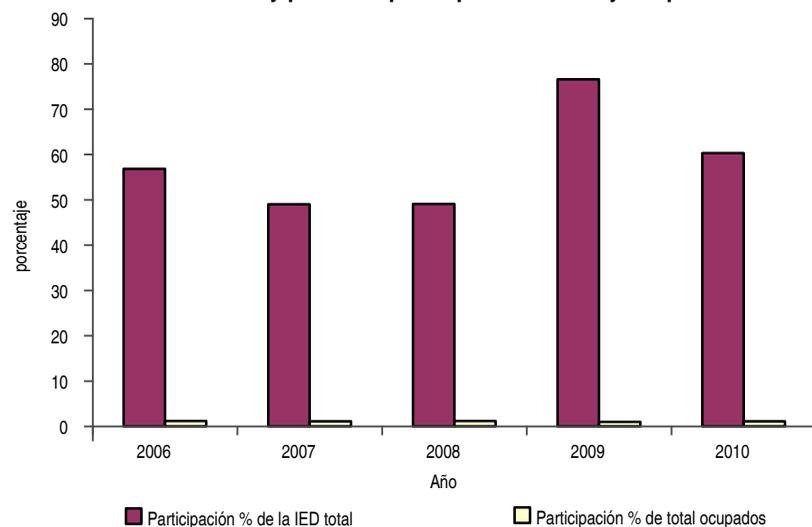
El crecimiento sectorial de la IED sigue, en gran parte, las mismas tendencias del crecimiento del PIB por sectores, aunque las diferencias son asombrosas en el sector de minas e hidrocarburos, pues es la que se lleva la parte más jugosa de la torta total. Sin embargo, llama la atención la asimetría entre crecimiento de la IED por sector y el crecimiento de los empleos. Como ya se mencionó, los dos sectores de mayor peso con respecto a su participación en la IED total de los últimos años, son hidrocarburos y minas y canteras. Sin embargo, en términos de participación del empleo, las actividades de extracción juntas, agrupan menos de 1,5% del empleo total para los años entre 2006-2010, mientras que, para el mismo período, suman el 58,4% de la IED total (véase el gráfico 7).

Manufactureras, por su parte, ha ido mermando su participación en la IED total, debido al fuerte impulso del sector extractivo. Sin embargo, como puede verse en el gráfico 8, sigue teniendo una notable participación en el empleo total nacional, contribuyendo con el 13,1% como promedio para los cinco años entre 2006-2010.

El caso emblemático de la gran distorsión entre participación en la IED total y en el empleo total nacional es el del sector agrícola, sector ignorado por la IED en los últimos tiempos, y que contribuye con sólo

el 0,4% como promedio de participación entre 2006-2010 (gráfico 9). Mientras tanto, el sector sigue siendo la segunda rama económica en términos de participación en el empleo total nacional (después del sector de comercio³⁸), contribuyendo con el 18,5% como promedio entre 2006-2010. Estos tres gráficos, juntos, evidencian la gran mentira reiterada por Uribe y promovida ahora por Santos, de que a través de la IED habrá desarrollo económico y humano. En vez de incrementar el empleo total en el país, esta inversión se centra en los sectores con pocos trabajos pero altos rendimientos económicos, mientras que los sectores que más contribuyen en términos de empleo tienen un protagonismo cada vez menor (en los casos de comercio y manufactureras) mientras que el sector agrícola, a pesar de ser una gran fuente de empleo en el país, está completamente ignorada por la inversión foránea directa.

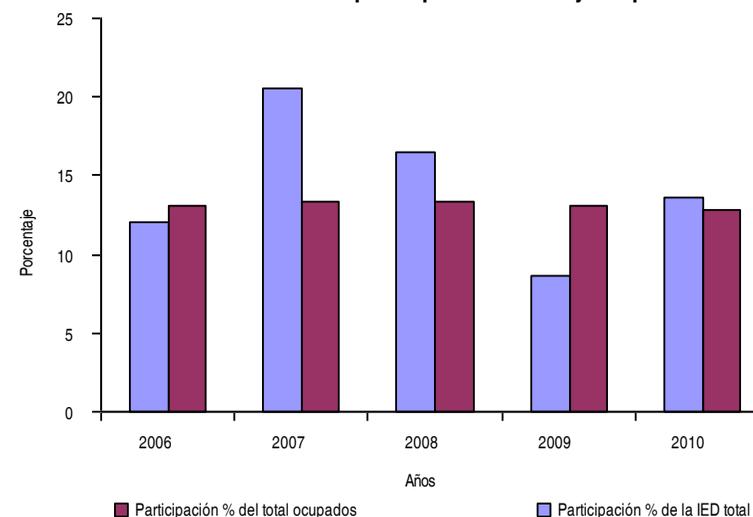
Gráfico 7. Minas y petróleo: participación en IED y ocupados



Fuente: datos del Banco de la República

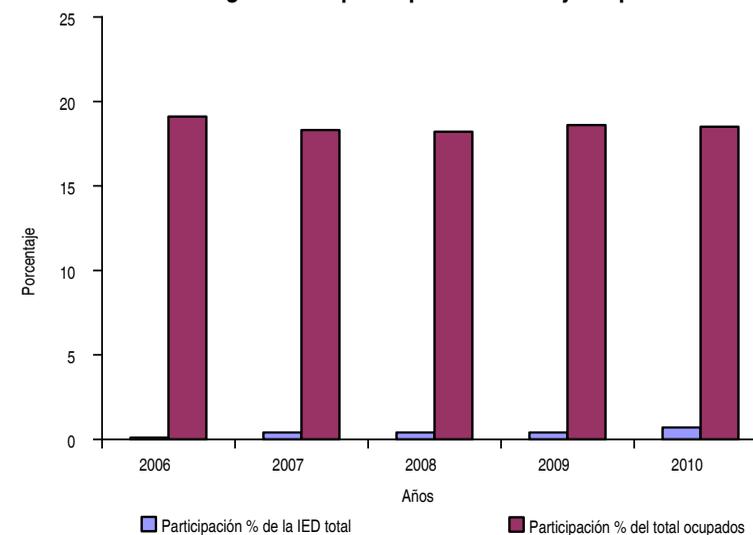
38. Para el año de 2010, el sector de comercio, restaurantes y hoteles participó en un 26,2% de los ocupados totales nacionales mientras que el sector de construcción participó con un 5,4%. Datos tomados del DANE, Gran Encuesta Integrado de Hogares 2010, www.dane.gov.co.

Gráfico 8. Manufactureras: participación en IED y ocupados



Fuente: datos del Banco de la República

Gráfico 9. Agricultura: participación en IED y ocupados



Fuente: datos del Banco de la República

PROCEDENCIA DE LA IED EN COLOMBIA

La actitud colombiana de darle a Estados Unidos, cualquier ventaja, antes que a cualquier otro país en el mundo, es llamada la política de la estrella polar, y tiene una larga historia; que parte de los tiempos de la pérdida de Panamá por la presión del país del norte. Los políticos colombianos, con pocas excepciones, han promovido un enfoque según el cual, Estados Unidos tiene las preferencias. Poco sorprende el hecho de que en términos de comercio bilateral y recientemente en términos de inversión extranjera, Estados Unidos haya sido el país con mayores ventajas en el entorno económico colombiano. Su protagonismo se evidencia cuando indagamos sobre los principales inversionistas en Colombia entre el 2000 y el primer trimestre de 2010; Estados Unidos invierte un acumulado de US\$11,919 millones, lo cual equivale a una participación de 30,5%, casi triplicando la inversión del segundo país más destacado en términos de inversiones –Inglaterra— que participó con un 11,9%, seguido por Anguilla y Panamá, los cuales participan con el 8,4%, y 7,5%, respectivamente.³⁹ De la misma manera, Estados Unidos, sobresale por su participación en la compra de bienes colom-

39. Información obtenida a través de Proexport Colombia.

bianos de exportación, participando con el 39,2% de todas las compras entre 2000 y noviembre de 2010.⁴⁰

No obstante, para el período de enero-septiembre de 2010, el flujo de IED proveniente de Estados Unidos se redujo con respecto al mismo período del año anterior, pasando de US\$1.743 millones a US\$1.264,8 millones, lo que representa una caída del 27,4%.⁴¹ Pero, Estados Unidos no fue el único país que bajó en sus inversiones directas en Colombia en los primeros tres trimestres del año pasado; España, el país que participó con el 7,2% de todas la IED hacia Colombia en los últimos 11 años (2000, y hasta septiembre de 2010), ha sufrido una caída reciente en sus flujos hacia Colombia. Incluso, para el período enero-septiembre de 2010, el país europeo bajó el 60,2%, en términos de la cantidad de IED inyectada a Colombia, comparada con el mismo período del año anterior, en el que pasop de US\$413,5 millones a US\$164,5 millones. Lo mismo sucedió con México, quien presentó una caída significativa en su IED en Colombia para el mismo período, con una disminución porcentual de 57,2% frente al mismo período de 2009.

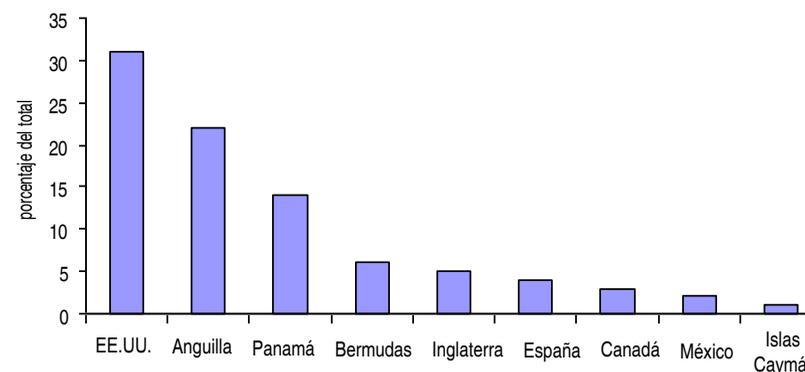
De otro lado, los países que más incrementaron sus inversiones en Colombia fueron: Canadá, que aumentó sus flujos de IED hacia Colombia en un 212,9% (pasando de \$39,5 millones de dólares entre enero-septiembre de 2009 a \$123,7 millones para el mismo período de 2010), y Panamá, el cual también incrementó su IED hacia Colombia en un 127,9% para el mismo período. Si ampliamos nuestra vista hacia los países, que aunque no alcanzan a mostrar volúmenes importantes de IED hacia Colombia, animan proyectos estatales de inversión para incrementar los lazos, hay que indagar por la región del Pacífico de Asia, como zona eje de las políticas internacionales del gobierno de Santos. Mirando los siete años comprendidos entre 2003 y 2009, encontramos que los tres países más activos con respecto a sus flujos de inversiones hacia Colombia, fueron: Australia, con \$72,7 millones de dólares; Ja-

40. Op cit., Proexport.

41. Proexport Colombia (Febrero 2011), “Reporte de Inversión Extranjera Directa”.

pón que contribuyó con \$71,4 millones de dólares; y Corea del Sur, con \$41,8 millones de dólares. Estos tres países contribuyeron con el 93% de toda la IED proveniente de esta región. Como ya se mencionó, cada una de estas naciones está en la mira del gobierno de Santos para negociar un TLC; Corea de Sur está, desde finales de 2010, en proceso de negociarlos con nuestro país.

Gráfico 10. Distribución de los flujos de IED según país de origen (ene-sep 2010)



Fuente: Proexport

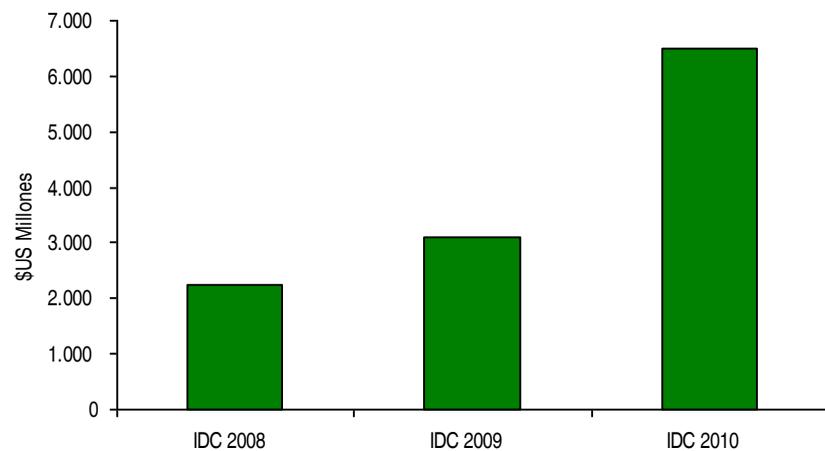
LA INVERSIÓN DIRECTA COLOMBIANA EN EL EXTERIOR: CRECIMIENTO NOTABLE

Mientras que la IED hacia Colombia para los primeros tres trimestres de 2010 tuvo un pequeño aumento frente al mismo período de 2009, la IDC en el exterior marcó un record histórico, llegando a 6.504 millones de dólares, un incremento de 110,6% frente la cantidad de 2009 (3.088 millones) (vea el gráfico 8). Incluso, el nivel de IDC en el exterior fue más aún que el previo año más destacado, lo de 2005, luego de la compra de Bavaria por SABMiller y los 15% de acciones en la cervecera surafricana que recibió el Grupo Santo Domingo como parte del paquete de la compra. Aquel año, la IDC en el exterior llegó a 4.662 millones de dólares. Principalmente, las empresas liderando esta búsqueda para adquirir presencia en el exterior fueron las asociadas con empresas de energía, hidrocarburos y minas y canteras, igual que las de intermediación financiera.

Sobresale la participación del Grup Aval con la compra del Grupo BAC credomátic de Centroamérica por 1.920 millones de dólares; la de EPM que adquirió una empresa eléctrica de Guatemala (Eegsa) por 635 millones de dólares; la de ISA que adquirió una concesionaria de carreteras en Chile por 290 millones; Ecopetrol que invirtió más fondos en la exploración y producción petrolera en Perú, Brasil y el Golfo

de México,⁴² y finalmente, el Grupo de Energía que está desarrollando actividades de gas y energía en Perú.⁴³

Gráfico 11. Inversión directa colombiana en el exterior



Fuente: Datos del Banco de la República

42. A finales de 2010 y principios de 2011 Ecopetrol y Talisman Colombia adquirieron la BP Exploration Company Colombia por 1.750 millones de dólares. La nueva empresa se llama Equión y produce, diariamente, alrededor de 90 mil barriles, de los cuales 27 mil son de su propiedad y tiene reservas brutas de 94 millones de barriles.

43. Véase: “Record de inversión colombiana”, Portafolio, 4 de abril de 2011, www.portafolio.com.co.

PROYECCIONES PRELIMINARES PARA LA IED PARA 2011

Desde la perspectiva gubernamental, al cierre de 2010 y los principios de 2011, en términos de la llegada de IED, casi todo se pinta el color de rosas. Por cierto, mientras que la IED para el primer semestre de 2010 evidenció una disminución notable frente a los volúmenes del mismo período de 2009, el segundo semestre de 2010 (julio-diciembre) trajo un aumento considerable frente al mismo período del año inmediatamente anterior: 3.253 millones de dólares comparado con 2.099 millones de dólares; un aumento de 35%.⁴⁴ Sin embargo, mirando la cantidad de IED para todo el año, se evidencia una caída frente la de 2009: 6.765 millones de dólares frente a 7.137 millones.⁴⁵ Incluso, de todos los sectores económicos, sólo el de hidrocarburos mostró un incremento significativo en términos de la cantidad de IED para el cuarto trimestre del año, subiendo un 325% con respecto a la cantidad invertido para el mismo período de 2009 (882 millones de dólares frente a 271 millones). Para este mismo período, minas y canteras, aunque trajo inversiones poco despreciables, no logró reflejar el optimismo del sector

44. Datos obtenidos del Banco de la República de Colombia.

45. Estimaciones preliminares del Banco de la República, Balanza de pagos.

petróleo, atrayendo menos de la mitad de los flujos que vinieron para el mismo período en 2009. Los sectores de manufactureras y agricultura tampoco escaparon de la caída en la cantidad de IED que pudieran atraer. Incluso, la IED para el primer sector industrial fue negativo (por 152 millones de dólares) mientras que la inversión extranjera al sector agrícola fue casi inexistente: tan sólo 1 millón de dólares.

A pesar de esta tímida disminución de la IED total para 2010 frente al año anterior, hubo grandes esperanzas por parte del gobierno nacional que en 2011 el apunte de IED sería muy positivo y tal vez un record. Parte de tal optimismo proviene del proceso exitoso de aprobar en el Congreso varias leyes trascendentales para la economía colombiana. Las iniciativas del gobierno de Santos, promovidos por su mayoría parlamentaria, a través de la Unidad Nacional, como la Regla Fiscal, la Ley de Regalías y la Ley de Sostenibilidad Fiscal, recibieron luz verde, renovando la confianza empresarial e inversionista en el país.

En los principios de 2011, Colombia recuperó su grado de inversión gracias a los calificadores internacionales: Fitch Ratings, Standard & Poor's y Moody's, y en numerosas ocasiones Santos y sus ministros reiteraron su alianza estructural con las inversiones extranjeras como fuentes principales del desarrollo económico del país. Dado aquella coyuntura política, poco sorprende el incremento de los flujos de IED para el primer trimestre de 2011, pero sí sorprendió la cantidad del aumento. Incluso, con respecto a las mediciones de IED por balanza de pagos, para este primer período de registro del año, llegaron un total de 3.698 millones de dólares, lo que significó un aumento de más de 132% con respecto al mismo período de 2010. Incluso, esta cantidad fue un record histórico para el país en términos de flujos de IED para el primer trimestre de cualquier año.⁴⁶ Los dos sectores gigantes de la IED en Colombia, hidrocarburos y minas y canteras, siguieron su dominación categórica de los tiempos recientes; juntos se absorbieron el 57% del

46. Véase: "Inversión Extranjera alcanzó cifra record en el primer trimestre de 2011", Dinero, 2 de julio de 2011, www.dinero.com.

total de la IED. Sin embargo, estos sectores no comieron la torta total de IED de la misma manera feroz de tiempos recientes.

Un sector que manifestó un fuerte incremento para este período fue el de transportes, almacenamiento y comunicaciones, lo cual atrajo 543 millones de dólares frente a la cantidad de tan sólo 25 millones de dólares que recibió para el mismo período del año anterior. También sectores como el de comercio, restaurantes y hoteles presentaron crecimientos enormes frente los del mismo período del año anterior, subiendo en su cantidad de IED por más de 1000%.⁴⁷ Estos aumentos dar un liviano respiro frente a la problemática de la concentración tan fuerte de la IED en los sectores de extracción de minerales. Sin embargo, preocupa la decadencia de la inversión en el sector agrícola. Del record de la IED total, sólo hubo 13 millones de dólares invertidos en éste sector, que tanto empleo da pero tan poco desarrollo económico atrae. Incluso, en términos de flujos de capitales hacia este sector, el primer trimestre de este año, trajo consigo una disminución de casi 300% frente a los volúmenes que llegaron durante el mismo período de 2010.⁴⁸ Obviamente, hay un problema estructural con respecto a la fuerte asimetría entre crecimiento por sector de la IED y el crecimiento de empleo por sector. Hasta el momento, las políticas gubernamentales no han hecho nada para modificar esta problemática. Al contrario, el impulso tan explícito del sector mineroenergético, ha ayudado que se aumentará la problemática de la concentración de inversión extranjera en este sector. De acuerdo con Horacio Ayala, el ex Director de la DIAN, entre 2004 y 2008, "el sector de minas recibió beneficios tributarios por 3 billones de pesos frente a 230 mil empleos generados; por el contrario, el comercio aportó 4 millones de empleos y sus beneficios apenas fueron de 1 billón de pesos".⁴⁹ Hasta que el Gobierno se empieza a reajustar su política de confianza inversionista para que promoviera los sectores

47. Véase: "La apuesta inversionista", El Espectador, 5 de julio de 2011.

48. *Ibid.*

49. "Cuatro temas tributarios que mira con lupa el Gobierno", Portafolio, 21 de agosto de 2011, www.portafolio.co.

más importantes para el mercado laboral del país, y más enfocados en generar consumo interno y trabajos de calidad, el enorme desajuste productivo no se reducirá.

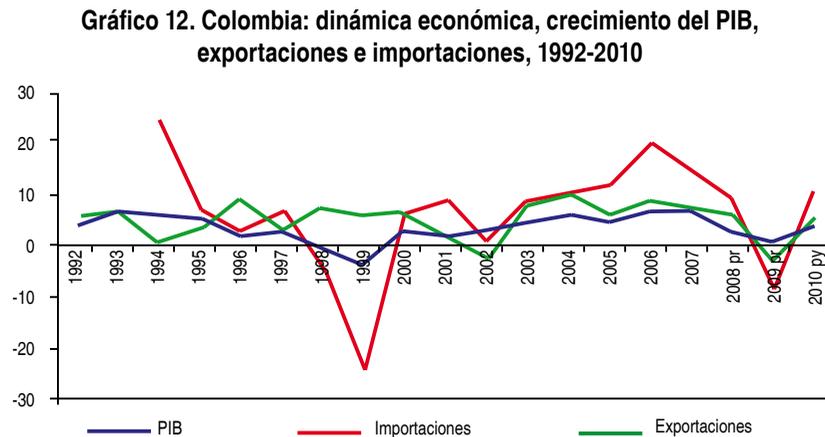
BALANZA COMERCIAL Y MERCADOS PRINCIPALES DE COLOMBIA

El comportamiento de la economía colombiana con respecto a la balanza comercial está íntimamente vinculado con las fluctuaciones del valor de cambio del peso colombiano; algo que por su parte, está vinculado a la estructura productiva de la economía. Y con el giro monetarista asociado con la apertura comercial y la internacionalización de la política en los noventas, la volatilidad de la tasa de cambio no ha cesado, generando fuertes presiones en la esfera de la dinámica del comercio internacional. En la época uribista y con la creciente especialización exportadora del petróleo y minas en los últimos tres años, el largo proceso de devaluación del peso colombiano, lo cual llegó a un nivel máximo anual en 2003 de \$2.878 por dólar, cesó, para convertirse en un proceso paulatino de revaluación. Para 2010 la tasa de cambio promedio fue alrededor de \$1.897 por dólar, la más baja del siglo, y como dice Ricardo Bonilla "...muy por debajo de las estimaciones de tasa de cambio de equilibrio de largo plazo, situadas cercana de los \$2.250 por dólar".⁵⁰ Al lado de los movimientos en la tasa de cambio, obviamente con más apertura económica, Colombia se encuentra más

50. Ricardo Bonilla (2011), "Apertura y reprimarización de la economía colombiana: Un paraíso de corto plazo", Nueva Sociedad (231), enero-febrero, p.53.

susceptible a las fluctuaciones del mercado mundial, y no importa que el ex Ministro de Hacienda, Oscar Iván Zuluaga, diga lo contrario.

Es por eso, cuando uno analiza el comportamiento de las importaciones y exportaciones durante un largo período, se empieza a notar la fuerte relación entre el crecimiento del PIB y lo de las importaciones y exportaciones (ver gráfico 12).



Fuente: Ricardo Bonilla (2011)

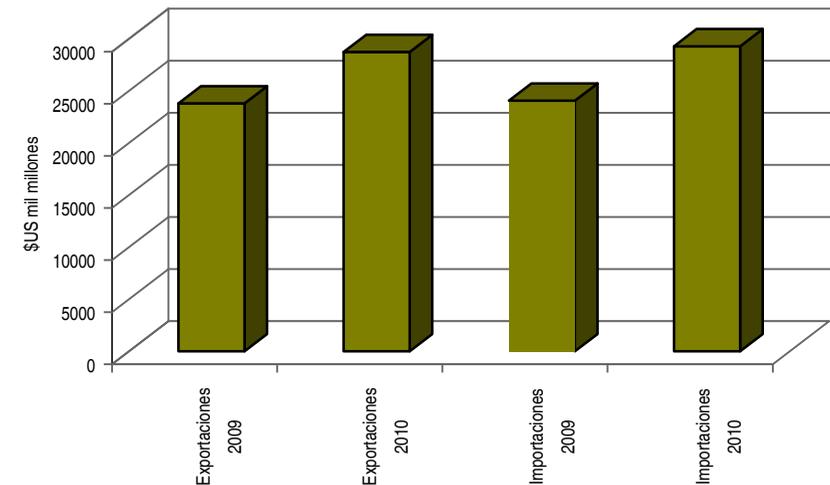
La economía colombiana durante el período de apertura comercial se ha demostrado ser más volátil con respecto al comportamiento de las importaciones que al de las exportaciones. Este hecho está relacionado con la debilidad del mercado interno. Incluso, como se evidencia en el gráfico 13, la volatilidad de las importaciones es alta: durante el año de 1999, el epicentro de la crisis económica, las importaciones disminuyeron por un 25% y en 2009 se bajaron por un 8%. Por otro lado, durante los años de crecimiento, 1992-1994, se aumentaron en 15% anual y entre 2006-2007 se incrementaron por un 20% anual.⁵¹

Las exportaciones, por su parte, han demostrado ser más estables,

51. Ricardo Bonilla (2011), op cit., p.50.

por razones de la poca diversificación productiva del país, con la concentración antes en café y otros productos agrícolas y ahora en minas e hidrocarburos. Sin embargo, las importaciones han crecido a un ritmo un poco mayor que las exportaciones (6% anual frente de 5% anual promedio).⁵²

Gráfico 13. Exportaciones e importaciones 2009-2010 (ene/sep)



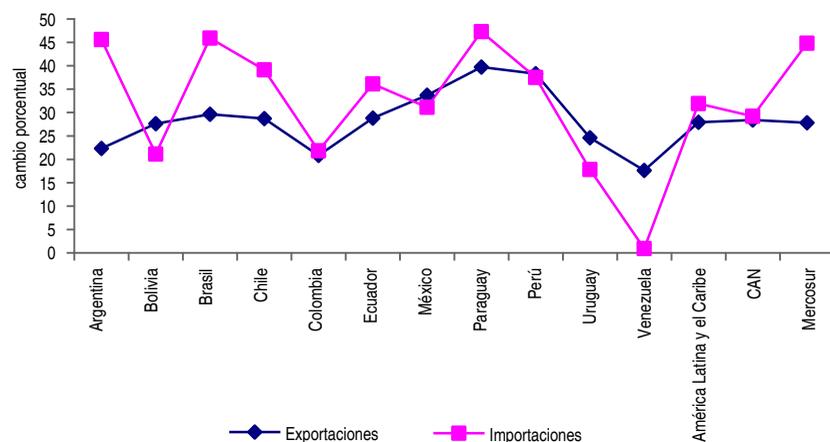
Fuente: Cepal.org/comercio

El gráfico 10 evidencia el crecimiento de las exportaciones e importaciones en los tres primeros trimestres de 2010 frente al mismo período del año anterior. Después del breve descenso asociado con el 2009 (por la crisis financiera global, la bajada del precio del petróleo y la merma de demanda por algunos socios importantes del país), las exportaciones e importaciones subieron (ambos por más de 20%: las exportaciones por 20,8% y las importaciones por 21,8%). Sin embargo, frente a la dinámica regional, Colombia tuvo una tasa de crecimiento en las exportaciones menor que el promedio regional (27,9%), menor

52. Ricardo Bonilla (2011), op cit., p.50.

que la de CAN (28,4%) y menor que la de Mercosur (27,8%) (véase el gráfico 14). No obstante, por el lado de las importaciones, mientras que la mayoría de los países enfrentaron altas tasas de crecimiento (con un promedio regional de 31,9%), Colombia evidenció un comportamiento más balanceado, terminando por tener un déficit en la balanza comercial de 6.138 millones de dólares para el período entre enero-septiembre de 2010.⁵³

Gráfico 14. Crecimiento de exportaciones-importaciones, 2009-2010 (ene-sep)



Fuente: CEPAL-comercio

LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE COLOMBIA

Siguiendo el rumbo histórico del país, las exportaciones colombianas tienen el ojo puesto en el mercado estadounidense antes que cualquier otro. Para el año de 2007, el mercado estadounidense consumió 34,6% de las exportaciones colombianas, aumentando su tasa en 7,5% de los niveles asociados con el año de 2006, aportando así unos \$10.373 millones de dólares en valor.⁵⁴ Al lado de los EEUU, el mercado venezolano siguió siendo el segundo más importante como destino para las exportaciones colombianas, aportando \$5.210 millones de dólares en 2007, o 17,4% de las totales de exportaciones colombianas, un incremento notorio comparado con el año de 2006, con un crecimiento de 93%.

Luego de Venezuela, el mercado europeo (de los 27 países miembros de la Unión Europea), fue el tercer destino más grande para las exportaciones colombianas, generando \$3.829 millones de dólares para el año de 2007, con una participación de 14,6% del total de exportaciones, lo que fue un incremento de 31,2% con respecto a las tasas de 2006.

53. Cuenta corriente. Datos obtenidos a través del Banco de la República, "Balanza de pagos", www.banrep.gov.co.

54. Todos los datos de las exportaciones colombianas para los años de 2007 a 2010 son tomados del Ministerio de Comercio Exterior.

Estos tres mercados fueron los más importantes de los últimos tres años (2007-2009), aunque también dentro de ellos hubo unos cambios importantes, (véase la tabla 5).

Tabla 5. Destino de exportaciones colombianas

	2007 % del total	2008 % del total	2009 % del total	2010 % del total (ene-sep)
Estados Unidos	34,6	35,5	39,2	42,2
Venezuela	17,4	16,2	12,3	3,7
Unión Europea	14,6	12,7	14,3	12,3

Principalmente, dado al bloqueo comercial entre Colombia y Venezuela, que afectó enormemente las exportaciones colombianas (sobre todo del sector automotriz, de alimentos y de confecciones), con raíces en la pugna política entre los dos respectivos presidentes, para el año de 2009 (enero-diciembre), las exportaciones hacía el mercado venezolano cayeron en un 33,5% respecto al 2008, dejando que la UE ocupara el segundo puesto en destinos más importantes para las exportaciones colombianas. Esta subida relativa del mercado europeo con respecto al de Venezuela continuó en 2010, año en el cual las exportaciones hacia el vecino país cayeron fuertemente en un 69,2% con respecto al año anterior. Incluso, para los primeros nueve meses de 2010, las exportaciones hacia Venezuela se disminuyeron tanto que la República Bolivariana se situó como el quinto mercado de importancia para los productos colombianos, cayendo detrás, no sólo de la UE sino también el conjunto de países de CAN (Ecuador, Perú y Bolivia), quienes asumieron 7,7% de las exportaciones colombianas, igual que la República China que ha ido aumentando su comercio con Colombia y los países de la región en general, terminando de consumir 5,9% del total de exportaciones colombianas para el período de enero-septiembre de 2010, equivalente a un valor de US\$1.697 millones, un aumento de 224% comparado con el mismo período del año pasado.

Las exportaciones colombianas van en aumento igual que la conquista de nuevos mercados, previamente periféricas a los intereses de los exportadores colombianos. Para los meses de enero-septiembre de 2010, las exportaciones hacía varios países de la región y cercana a la región crecieron de manera significativa: Brasil, en 100,1% frente a las del mismo período de 2009; República Dominicana en un 47,4%; Ecuador, por 47,2%; Perú por 45,8%; Canadá, por un 44,6%; Chile, por un 36,3%; Costa Rica, por un 37,7%; y México en un 29,5%.⁵⁵ No es nada sorprendente que cada uno de estos países forme parte de un acuerdo comercial con Colombia, sea bilateral o unilateral, ya ratificada o en proceso de negociación y aprobación política, lo cual es el mismo caso con el gigante de Asia, China.⁵⁶ Sin embargo, es importante analizar las fuentes principales, en términos de productos y sus ventas, que han ido impulsando la nueva ola exportadora de Colombia, y luego, indagar sobre los productos principales con destino al mercado europeo.

55. Datos tomados del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, <http://www.cancilleria.gov.co/wps/portal/espanol>, consultado al mes de octubre de 2010.

56. Véase: “El nuevo ‘mejor amigo’”, *Semana*, Economía/Online, 13 de noviembre de 2010, www.semana.com.

YÉNDOSE PARA ATRÁS: LOS RECURSOS MINERALES Y NATURALES COMO FUENTES PRINCIPALES DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS

Para medir de manera más precisa los efectos estructurales de un aumento de exportaciones colombianas, hay que indagar sobre las tendencias y evoluciones en los productos y servicios que son los más importantes para los mercados exteriores. Como han argumentado muchos analistas y académicos, no es tanto la cantidad de productos que un país vende al mercado internacional, más importante es el tipo de productos que se vende, sobre todo con respecto al valor agregado de ellos.⁵⁷ Colombia, desde tiempos atrás, ha sido un país bastante estancado por su concentración exportadora en productos naturales y minerales con pocos valores agregados y muy vulnerables a cambios internacionales de precio. Incluso, a finales de la década de los 60s, esta estructura de ventas basadas principalmente en el café impulsó la creación de un programa nacional de diversificar las exportaciones para poder evitar las grandes fluctuaciones de la demanda y los precios de los monocultivos.⁵⁸

57. Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz 1994, *Commodity Chains & Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger.

58. Véase: Bonilla (2011), op cit.,

Llegando a la época uribista del país, de nuevo vemos un retorno relativo a una economía en auge de crecimiento pero con poca diversidad en sus productos y mucha dependencia de los productos primarios y derivados a recursos naturales. Para el año de 2007, las exportaciones de bienes primarios aumentaron en un 21,2% con respecto a 2006, basado, principalmente, en los productos de: petróleo (creció en un 22%), carbón (20%), café (17,3%), flores (15,3%) y banano (10,2%); conjuntamente, ésta categoría representó el 45,8% de todas las exportaciones para el 2007.

Otra de las fuentes principales de ventas de exportaciones fue los productos basados en recursos naturales, los cuales crecieron en 9,8% frente a las tasas de 2006. Estos productos incluyen: ventas de desechos de cobre, gasolina para vehículos, fuel oils (biocombustibles), aceite de palma, artículos de confitería, cemento portland y materiales de construcción. Juntos, estos productos representaron el 16,1% de las exportaciones totales para el año de 2007. En términos de ventas de productos de alta tecnología, Colombia se mantiene en una posición bastante precaria con poco crecimiento en esta categoría sobre todo si se compara con lo de los productos primarios. El gráfico 15 nos ilustra la alta concentración de los productos primarios y basados en recursos naturales, los cuales absorben 67,8% de todas las exportaciones colombianas como promedio del período entre 2005 y 2010. Tal dependencia puede traer muchos problemas estructurales a la economía colombiana, impulsando que se ve afectada por lo que los economistas llaman la enfermedad holandesa,⁵⁹ algo que puede generar efectos estructurales bastante perjudiciales para el desarrollo futuro del país.

59. Véase, por ejemplo: “Enfermedad Holandesa”, El Tiempo, Editorial/Online, 26 de abril de 2005, www.eltiempo.com.

Gráfico 15. Exportaciones por categoría (2005-2010*)

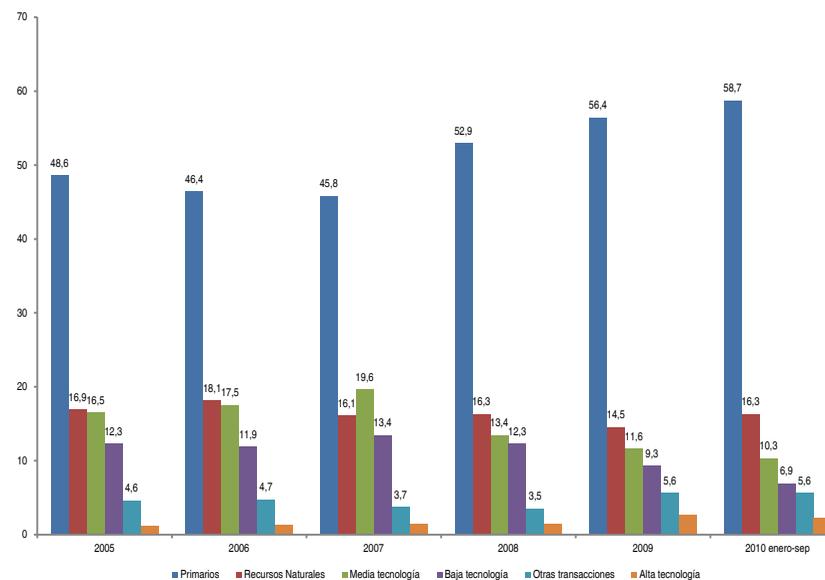


Tabla 6. Tasa de cambio en las exportaciones de países selectos de América Latina

año	Colombia	Chile	Brasil	Perú	México
2007	23%	17,6%	16,6%	17,4%	8,9%
2008	25,5%	0,2%	19,3%	13%	3,5%
2009	-12,7%	-20,2%	-22,7%	-----	-21,2%
2010 (enero-sep)	20,8%	28,7%	29,6%	38,3%	33,7%

Fuente: CEPAL

La creciente especialización en la exportación de bienes primarios (sobre todo hidrocarburos y carbón) se evidencia como clara tendencia en los últimos años. Pero más allá de los efectos macroeconómicos (presión sobre la tasa de cambios y crecientes niveles de importación de bienes de valor agregado, sobre todo maquinaria industrial) y los ya notados impactos sobre el mercado laboral (un proceso que ha genera-

do de algún modo un crecimiento “sin empleo”), existe una tendencia de concentración de la bonanza. Mientras que en la época del reino cafetero de Colombia (que duró la gran parte del siglo pasado), hubo una distribución de la bonanza mucho más extendida – debido a la estructura de tenencia productiva de minifundio – con la concentración de exportaciones en petróleo y carbón, sectores que fuera de la gran participación de la compañía pseudo-estatal, Ecopetrol, están en pocas manos extranjeras, la bonanza no se distribuya ampliamente.

Como argumenta Ricardo Bonilla, Colombia sigue exportando más productos industriales que hidrocarburos y minerales, pero la tasa de penetración de importaciones por sector evidencia la fuerte especialización en petróleo-minas del país. Mientras que para los últimos 14 años, la participación del sector minero-hidrocarburos en importaciones totales no superó el 8%; para el sector industria manufacturera, la tasa se ha mantenido en más de 63%, con tendencia de aumento.⁶⁰ Tal tendencia, teniendo en cuenta, la naturaleza de los recursos no renovables y sobre todo con respecto a la incertidumbre de las reservas verificadas de petróleo del país, en términos de sostenibilidad de desarrollo y el impacto gradual de la presión sobre el sector industrial y el sector agrícola, dos grandes fuentes de empleo, la locomotora minera, promovido con celos por Uribe y ahora por Santos, nos plantea muchas más cuestiones que respuestas dadas.

60. Ricardo Bonilla (2011: 57), op cit.,

LOS TLC: DESARROLLOS EN 2010

Como ya se notó en la sección introductoria, los TLC y los otros tipos de negociaciones comerciales⁶¹ han sido una de las estrategias claves del proyecto político de Uribe y le siguen siendo clave para el gobierno de Santos.

Para el TLC de más importancia comercial y política, el con los EEUU pactado en noviembre de 2006, no hubo mayores avances en términos de su aprobación política en los EEUU, debido a la resistencia del movimiento sindical estadounidense y varios congresistas del Partido Demócrata por las condiciones intolerables de violaciones de derechos laborales y humanos y la poca respuesta política dada hasta ahora por parte del gobierno colombiano. Sin embargo, con la inauguración de Santos y su compromiso “discursivo” de mejorar la política nacional con respecto a las garantías civiles, sindicales-laborales y sociales, volvió a aparecer la esperanza de que en algún momento de 2011, el acuerdo será presentado por Obama al Congreso estadounidense (de

61. Aquí vale la pena anotar los acuerdos de doble tributación (ADT) que los gobiernos colombianos han impulsado fuertemente; este mecanismo tiene el objetivo de evitar que empresas tengan que pagar dobles impuestos relacionados con comercio entre dos países.

mayoría republicana) para su aprobación. No obstante, el año no marcó cambios sustanciales con respecto a su trámite.

Los otros dos TLC principales, el con Canadá y la Unión Europea, tuvieron más dinámica durante el transcurso del año. Primero, el de Canadá, que empezó su proceso de negociación en 2007, fue formalmente aprobado por el Senado canadiense en junio de 2010, aunque aún le queda la sanción de la Corte Constitucional colombiana igual que la de la gobernadora general de Canadá. El TLC con Canadá, un país que tiene una fuerte posición comercial en los sectores de productos cereales,⁶² de carnes, papel industrial, y minerales, le otorgarán, al momento en lo cual el TLC entra en vigencia, acceso libre e inmediato por la gran mayoría de estos productos.⁶³ Mientras tanto, la parte gruesa de las exportaciones colombianas hacia Canadá (café, azúcar, carbón, combustible y bananos) ya reciben un tratamiento especial con acceso libre y sin aranceles. Por tanto, mirando los efectos meramente económicos y comerciales, poco espacio deja de debatir que la implementación del TLC traerá muchos más beneficios en términos de regímenes competitivos de acceso al mercado para los productores canadienses. Y eso, sin hablar del aumento significativo de actividad minera canadiense en el país, que implica fuertes discusiones en términos de impactos socio-ambientales.⁶⁴

El TLC entre Colombia-Perú y la Unión Europea (UE), la asociación política-económica que agrupa a 27 países y a 485 millones de consumidores,⁶⁵ originalmente desarrollado como un acuerdo entre los

62. Es interesante anotar que en la actualidad más del 20% de las exportaciones canadienses hacia Colombia son de harina. Véase: Canadian Council for International Cooperation (CCIC), "Making a Bad Situation worse..."p.25.

63. En la actualidad Colombia aplica a los productos agrícolas provenientes de Canadá, un arancel promedio de 16,6%.

64. La IED canadienses hacia Colombia incrementó por 773% solo entre 2007-2008 y para el período acumulativo entre 2001-2009, 40% de estos flujos de IED se situaban en el sector minero.

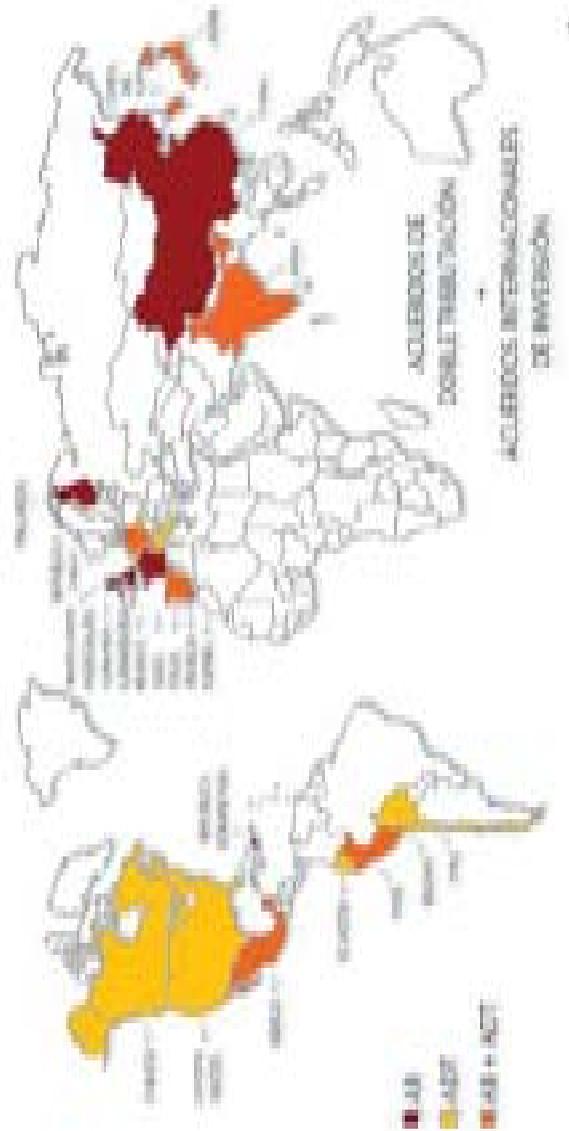
65. "Nueve tratados de libre comercio tratará de concretar Colombia antes de 2010", El Tiempo, 27 de diciembre de 2009, www.eltiempo.com.

países miembros del CAN y la UE, fue modificado en enero de 2009, después del desacuerdo por aspectos relacionados con el tratado dado a la propiedad intelectual de los gobiernos de Ecuador y Bolivia, para la UE para poder ser pactado con sólo Colombia y Perú. A principios de 2010, tal acuerdo fue firmado por las tres partes y en marzo de 2011 la UE rubricó el texto final. Para 2011, sólo le falta que el acuerdo sea traducido en las 21 lenguas oficiales de la entidad europea y que la UE se lo pase para la aprobación del Consejo Europeo y luego, por el Parlamento Europeo. Tales trámites políticos y burocráticos durarán hasta finales de 2011 y los negociadores colombianos, luego de algunos ajustes de los regímenes departamentales de tributarias, esperan que para principios de 2012 el acuerdo entre en vigencia.⁶⁶ No obstante, la oposición a aquel acuerdo tanto en Colombia y en la UE, por parte de defensores de derechos humanos y sindicales nacionales y europeas, promete que el proceso de aprobación dentro del Parlamento Europeo será bastante tenso.

Junto con los tres TLC "grandes", 2010 fue un año de alto voltaje en términos de negociaciones de nuevos TLC y acuerdos comerciales. A finales del año el gobierno tenía en proceso de negociación 24 Acuerdos Internacionales de Inversión (AII) con 39 países y 21 Acuerdos para Prevenir la Doble Tributación (ADT).⁶⁷ El mapa de la siguiente página ilustra la cobertura geográfica de estos acuerdos comerciales. Más allá de estos acuerdos de cobertura parcial, el gobierno proyecta tener un TLC con 48 países en las próximas décadas y presentemente, el país está negociando un TLC con Panamá, con Corea del Sur y en abril de 2011 se arrancará en la negociación de un TLC con Turquía, con los tres países de Australia, Japón y Nueva Zelanda en discusiones previas para comenzar negociaciones.

66. "Dos piedras en el zapato en Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea", Portafolio, 27 de marzo de 2011, www.portafolio.com.co.

67. Proexport



Fuente: Proexport, slideshow: "Invierta en Colombia: trabajo, Compromiso, Ingenio."

Las negociaciones con Corea del Sur (empezado en 2009), para finales de 2010 y principios de 2011 se encuentran estancadas por diferencias con respecto al acceso de productos agrícolas colombianos al mercado coreano.⁶⁸ Y este tema es clave cuando se tiene en cuenta que a diferencia de los acuerdos con los EEUU y la UE, el sector agrícola colombiano tiene una fuerte ventaja comparativa con respecto a su homólogo asiático. Ésta proviene de la gran asimetría sectorial del comercio entre los dos países. Para el año de 2008, mientras que más del 92% de las exportaciones colombianas a Corea del Sur fueron de café (34,6%), chatarra de metales (31,1%) y ferroníquel (26,9%), las importaciones de productos coreanos fueron, en más del 93%, vehículos (35,1%), maquinaria (25,8%), químicos (21,2%), y metalúrgica (11,2%).⁶⁹ Y tal asimetría es la base para las fuertes discusiones dentro del sector empresarial colombiano, el componente industrial de él, demostrando una posición poco coherente con respecto a los TLC, apoyando los TLC con Canadá, los EEUU y la UE mientras que se expresan reservas profundas frente el propuesto TLC con Corea.

68. "Agricultura es un tema álgido en Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur", Portafolio, 13 de marzo de 2011, www.portafolio.com.co.

69. Datos tomados del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, www.mincomercio.gov.co.