

ANÁLISIS COYUNTURAL DE LOS TLC'S CON LOS ENFOQUES CLÁSICOS Y
NEOCLÁSICOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA (KRUGMAN Y PORTER) Y LA
NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO EXTERIOR.

PEÑA ORTIZ CRISTHIAN BRAINER 820192

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
BOGOTÁ
2013

ANÁLISIS COYUNTURAL DE LOS TLC'S CON LOS ENFOQUES CLÁSICOS Y
NEOCLÁSICOS DE LA TEORÍA ECONÓMICA (KRUGMAN Y PORTER) Y LA
NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO EXTERIOR.

PEÑA ORTIZ CRISTHIAN BRAINER 820192

TRABAJO DE GRADO PRESENTADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE
PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES.

DIRECTOR DEL TRABAJO: IVAN ORTEGA DIEZ

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
BOGOTA
2013

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá 8 de Febrero de 2013

AGRADECIMIENTOS.

En primera instancia mis agradecimientos son a Dios padre todo poderoso, que durante mi proceso como profesional me brindo sabiduría y entendimiento al igual que certeza y decisión para afrontar los inconvenientes, a mis padres por creer en mí y apoyarme en mi formación profesional, por poner todo su esfuerzo para ayudarme en salir adelante y ser un ser humano con valores y virtudes que pueda contribuir de manera positiva a la sociedad y por último a todas las personas que de alguna u otra manera contribuyeron con este proceso.

RESUMEN

El dinamismo económico que ha traído consigo el capitalismo a través de la globalización, ha infundido conceptos y vías de desarrollo en beneficio del mismo sistema. Los TLC han sido enseñados como la solución y salvavidas que tienen los gobiernos, en específico las empresas a la creciente y agresiva competencia sistemática global que los acongoja, por eso se dice que el desarrollo económico de un país es inherente a la consolidación de nuevos mecanismos comerciales como los TLC.

Esta contextualización que la sociedad adopta de antemano trae consigo que el problema no solo tenga fundamentación en un ámbito económico sino que a su vez sea contextualizado por una conceptualización errónea de los tratados comerciales y sus implicaciones reales en la economía. Es por eso que con fundamentación teórica en el sector real de la economía y la creación de conceptos y desarrollos de los mismos en base de los TLC este trabajo explica e las implicaciones, razones y consecuencias de la incompreensión de los TLC.

Para lograr interpretar la importancia de lograr tener una contextualización clara y precisa sobre los TLC, este trabajo comprende los antecedentes de la economía colombiana antes, durante y después del periodo de la apertura económica, con la transformación de políticas gubernamentales aplicadas al sector real y en conjugación con la teoría del profesor Michael Porter y Paul Krugman enfocada al sector empresarial y basado en la Nueva Teoría del Comercio Internacional.

OBJETIVO GENERAL

Concientizar sobre la óptima contextualización conceptual de los TLC en base de las teorías económicas de Paul Krugman y Michael Porter, profundizando con el enfoque de la Nueva Teoría del Comercio Internacional, para lograr ser competitivos con los Tratados de Libre Comercio y así mismo hacer entender de que existe un desarrollo productivo guiado por una política gubernamental enfocada a un trabajo conjunto de todos los agentes económicos para lograr el desarrollo competitivo empresarial que genere un estado de bienestar que sea sostenible en el tiempo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Demostrar que los TLC no son sinónimo de desarrollo económico sí que por lo contrario son un pretexto para serlo.
2. Determinar y desarrollar una nueva estructura conceptual de los TLC en base a los enfoques clásicos y neoclásicos de la teoría económica (Krugman y Porter) y la nueva teoría del comercio exterior.
3. Diagnosticar los principales problemas de las empresas (Empresas grandes y pymes) colombianas a causa de los TLC.
4. Definir estrategias que logren la competitividad de las empresas (Empresas grandes y pymes) colombianas partiendo de los TLC.

PALABRAS CLAVE

- Tratado de Libre comercio.
- Competitividad.
- Desarrollo, progreso y dinamismo.
- Modelo de negocio.
- Plan de Mercadeo.
- Plan de Negocio.
- Valor agregado.
- Optimización de costos.
- Economías a escala.
- Alianzas estratégicas.
- Apertura económica.
- Política Comercial.
- Nación.
- Competencia.
- Recursos.
- Competidores.
- Proveedores.
- Mercado.
- Producto.
- Innovación.
- Desarrollo.
- Investigación.

CONTENIDO

| | Pág. |
|--|-------------|
| INTRODUCCIÓN..... | 12 |
| 1. ANÁLISIS DE LA TRANSFORMACIÓN DEL PANORAMA ECONÓMICO Y PRODUCTIVO COLOMBIANO CON BASE A LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS TLC..... | 14 |
| 1.1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y REPERCUSIONES EN LAS MEDIDAS GUBERNAMENTALES AÑOS ANTES A LA APERTURA ECONOMICA..... | 16 |
| 1.2. EL PROCESO DE APERTURA Y LOS PRIMEROS CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN NACIONAL..... | 18 |
| 1.3. LA NUEVA POLÍTICA COMERCIAL COLOMBIANA..... | 20 |
| 2. IMPLICACIONES EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS CON BASE A LA EVOLUCIÓN DE LOS TLC..... | 25 |
| 3. CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON EL PANORAMA COLOMBIANO..... | 32 |
| 3.1 HIPÓTESIS CONCEPTUAL SOBRE LOS TLC Y SU ENTORNO..... | 38 |
| 4. ANÁLISIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON BASE A TEORÍA DE LAS 5 FUERZAS Y BARRERAS DE ENTRADA DE PORTER JUNTO A LA TEORÍA DE LA COMPETENCIA ENTRE NACIONES DE KRUGMAN..... | 39 |
| 4.1. ANÁLISIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON BASE A LA TEORÍA DE LAS CINCO FUERZAS CON LAS BARRERAS DE ENTRADA QUE PUEDEN UTILIZAR LAS EMPRESAS PARA GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER..... | 40 |
| 4.1.1. La amenaza de nuevos competidores..... | 40 |

| | |
|--|----|
| 4.1.2. Influencia de las instituciones supranacionales en los tratados de libre comercio y en las políticas de los países en desarrollo sobre la amenaza de nuevos competidores..... | 43 |
| 4.1.2.1. El fondo monetario internacional..... | 44 |
| 4.1.2.2. El banco mundial..... | 50 |
| 4.1.2.3. Organización mundial de comercio..... | 54 |
| 4.1.3. Competidores actuales y rivalidad entre competidores..... | 60 |
| 4.1.4. Proveedores y su poder de negociación..... | 63 |
| 4.1.5. Compradores y su poder de negociación..... | 65 |
| 4.1.6. Productos sustitutos y sus riesgos en el mercado..... | 69 |
| 4.2. BARRERAS DE ENTRADA QUE PUEDEN UTILIZAR LAS EMPRESAS PARA GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS..... | 71 |
| 4.2.1. Creación de economías a escala..... | 71 |
| 4.2.2. Barrera de diferenciación del producto en los nichos de mercado..... | 73 |
| 4.2.3. Barrera de protección a base de inversiones de capital..... | 76 |
| 4.2.4. Barrera de optimización de los costos sin economías a escala..... | 78 |
| 4.2.4.1. Fuentes de extracción de las materias primas..... | 78 |
| 4.2.4.2. Generación y explotación de patentes..... | 79 |

| | |
|--|------------|
| 4.2.4.3. Subsidios de los gobiernos..... | 80 |
| 4.2.4.4. Subsidios de los gobiernos..... | 81 |
| 4.2.4.5. La curva de la experiencia..... | 84 |
| 4.2.5. Barrera de acceso a los diversos canales de distribución existentes..... | 86 |
| 4.2.6. Barrea de las políticas gubernamentales que limitan los mercados..... | 87 |
| 5. ANÁLISIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON BASE A LA TEORÍA DE LA COMPETENCIA ENTRE NACIONES DE KRUGMAN..... | 90 |
| 6. IMPLICACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON BASE A LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL..... | 99 |
| 7. CONCLUSIONES..... | 104 |
| 8. BIBLIOGRAFIA..... | 109 |

LISTA DE FIGURAS

| | Pág. |
|---------------|------|
| Figura 1..... | 24 |
| Figura 2..... | 49 |

INTRODUCCIÓN

La figura de firmar un Tratado De Libre Comercio con cualquier país del mundo para la mayoría de los colombianos significa desarrollo, progreso y dinamismo que hace a nuestra nación competitiva en pocas palabras. Pero para otros, en especial los sectores industriales, gremios y la unidad productiva más pequeña de nuestra económica “las empresas”, estas palabras significan un gran conformismo y un concepto erróneo, significan algo más complicado, dispendioso y aun más preocupante de lo que en verdad llega a significar firmar un contrato internacional, en este caso, un T.L.C, lo cual implica tener un análisis estructurado de los antecedentes que conllevan a entender el porqué y la razón de las normas, la situación actual de las empresas y el comportamiento que han tenido a lo largo de nuestra mas reciente historia comercial y económica.

El objetivo principal de este proyecto es lograr hacer entender a los colombianos la complejidad que conlleva la firma de un Tratado De Libre Comercio, los compromisos y aun más interesante los cambios más complejos y dimensiones de los mismos que hacen las empresas y en cuestión la economía colombiana en general para tratar de lograr un acoplamiento a las directrices que contienen estos acuerdos, donde es fundamental entender y comprender que la firma de un tratado no necesariamente significa desarrollo, progreso y dinamismo económico si no por el contrario para el contexto colombiano resulta ser una gran excusa para tratar de ser competitivos teniendo en cuenta que las naciones no pueden llegar a ser competitivas y que además existen factores que están implícitos en la participación del comercio internacional que interfieren con el propósito de ser dinámicos y potencialmente productivos tanto en el mercado local como en los mercados internacionales en el mundo empresarial.

Para poder profundizar en todos los campos con la misma coherencia y poder involucrar la comunidad académica con el ciudadano colombiano común y

corriente, las relaciones, problemas, cambios y demás ítems a analizar serán fundamentados en las bases teóricas académicas de las carreras que impliquen la aplicación de ciencias económicas en donde los tres pilares fundamentales serán la teoría de las cinco fuerzas de Porter con las barreras de entrada que pueden utilizar las empresas para ser exitosas (ventaja competitiva), la teoría de la competencia de naciones de Paul Krugman y la nueva teoría del comercio internacional.

1. ANÁLISIS DE LA TRANSFORMACIÓN DEL PANORAMA ECONÓMICO Y PRODUCTIVO COLOMBIANO CON BASE A LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS TLC.

Desde la apertura económica hasta nuestros días, es innegable que los cambios han sido muchos en muy poco tiempo, el contexto histórico para bien o para mal han llevado a la situación económica actual de nuestro país.

En el proceso de apertura económica sin lugar a dudas eran muy pocas las empresas que entendían y manejaban conceptos como el valor agregado en un producto final, la obtención de ganancias en base a una rentabilidad producida por la optimización y productividad del trabajo teniendo en cuenta las economías a escala logrado potencializar el mercado, o simplemente algo más sencillo como que todo proceso producto o sistema, tiene que tener algún grado de innovación y desarrollo constante para poder perdurar en el tiempo.

Pero cegados por un paternalismo traducido a un proteccionismo por parte del gobierno de la republica años previos a la apertura económica basados en un modelo de sustitución de importaciones, trajo consigo que las empresas colombianas en ese tiempo no tengan algún tipo de exigencia por parte de los compradores locales, ni tendencias internacionales y mucho menos un departamento con nombre propio dedicado a un mercadeo serio en base a modelos y propuestas de investigación y desarrollo con base en estudios de mercado, por el contrario, las condiciones pactadas por los gremios y las sencillas líneas de producción acostumbraron a los consumidores ser clientes pasivos sin exigencias, el mercado en una plaza con competencia de precio mas no de calidad, (como lastimosamente sigue siendo en algunos sectores económicos del país) y los planes nacionales de desarrollo en políticas que patrocinaban la perduración de las exportaciones tradicionales (petróleo, café, carbón, flores, ferro-niquel) que crecían a tasas más dinámicas que los pocos productos

transformados o productos finales que circulaban por el mercado nacional colombiano.

Las pequeñas y medianas empresas que en ese entonces no alcanzaban a competir en los principales sectores como el minero y el agroindustrial, brindaban al mercado los demás bienes de consumo necesarios. Sin embargo el paradigma cambio totalmente cuando desde 1986 cada vez tomaba mayor fuerza el tema de apertura económica, donde algunas se esforzaron por optimizarse en el mercado y otras sin embargo decidieron seguir sus operaciones sin lograr estructurar cambios administrativos, cambios en los modelos logísticos y mucho menos en los modelos de producción que siempre desde su creación las empresas adoptaron.

El cambio de una cultura política-económica proteccionista a un modelo económico neoliberal y según la apertura económica protagonizada por el entonces presidente Cesar Gaviria Trujillo se inicio el debido desmote de las barreras al comercio junto al estado de paridad de los precios nacionales a los productos internacionales por medio de la desgravación arancelaria para una equidad en las mercancías, debido a lo anterior los precios de las mercancías importadas fueron más bajos sin incurrir necesariamente en un comercio desleal con medidas anti-dumping generando un gran problema y malestar en la mayoría de los sectores industriales que impulsaban las exportaciones del país junto a las Mypimes. La raíz del problema se veía venir desde el momento en que la mayor parte de las empresas colombianas no realizaron cambios profundos para prepararse a una marea de productos extranjeros que aparte de poder competir con precios muchos más baratos, competían con calidad y valor agregado en cada uno de los productos que ingresaban al territorio nacional.

Las políticas implementadas por el gobierno Gaviria junto a los cambios dinámicos en el comercio internacional también fomentaban las exportaciones de los productos no tradicionales, desviando así la fuerza productiva del país a sectores como el textil, marroquinería y calzado, otros productos agropecuarios (aparte del

café y del banano) e impulsando la potencialización de nuevas industrias como la farmacéutica, plásticos, imprentas y editoriales causando un déficit en la balanza comercial colombiana descuidando las exportaciones tradicionales y por lo tanto al igual que en las empresas no tradicionales, el cierre de varias empresas de distintos sectores productivos de la economía colombiana [1].

Muchos académicos y economistas entran en discordancia en si en verdad se debió hacer una apertura económica o si se debió hacer en el periodo presidencial Gaviria, pero tal vez el análisis más preciso es que no se debió hacer de la manera tan brusca y tan abierta, si no que por el contrario debió hacerse más regulada y programada posible, para así poder hacer competentes a las empresas que a ese tiempo no estaban listas (a pesar de tener un periodo de cuatro años) o simplemente sus capacidades administrativas y productivas no les permitían estar a la vanguardia, pero igual y de todas maneras esto sigue siendo una excusa mas al porque la apertura económica no fue tan color rosa como en esos tiempos se promulgaba.

A continuación se analizara de manera precisa los cambios comprendidos en la fase del proteccionismo a una nueva cultura neoliberalista económica.

1.1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y REPERCUSIONES EN LAS MEDIDAS GUBERNAMENTALES AÑOS ANTES A LA APERTURA ECONOMICA.

Durante mucho tiempo hasta los años 60's el manejo de las divisas que entraban al territorio nacional se generaba por las exportaciones de café, las cuales servían como fuente importante de financiamiento a largo plazo. De este manejo de divisas a medida que el sector cafetero iba evolucionando se iban creando nuevas

¹ Sierra Montoya Jorge Emilio, 50 Protagonistas de la Economía Colombiana *Colección Estudios de economía Estudios de Economía*, pág 20 de 385 páginas, Universidad Jorge Tadeo Lozano

y mejores zonas de producción cafetera, pero con el pasar del tiempo, el café cada día hacia parte fundamental en las exportaciones tradicionales de nuestro país, situación que obligo a los gobiernos entrantes a reestructurar una política comercial según el ritmo y dinámicas que proponía la economía internacional.

Durante esta época el panorama internacional impulsado por las directrices de la CEPAL [2] concluía que el trabajo de los países que se situaban en la periferia, ya sea por su producción nacional o su situación económica era insuficiente, a raíz de las políticas que llevaban practicado las piases menos desarrollados a diferencia de los países del centro o países desarrollados. Por esta razón y otras más ligadas principalmente a pensamientos teóricos keynesianos nuestro país empezó a reformar su política fiscal y arancelaria junto al manejo direccionado de las divisas por el sector cafetero generando así un proteccionismo masivo en contra de las industrias que mostraban un dinamismo en los mercados internacionales que podían perjudicar directamente la producción nacional de las industrias menos desarrolladas e incluso las más significativas que impulsaban las exportaciones del país.

Después de la creación del plan Vallejo en 1959 y las crisis internacionales del precio del café, la economía colombiana y en general las economías de América latina se tornaron en una inestabilidad frecuente, lo que conllevó mucho tiempo después a que en Colombia durante la administración Lleras se unificara el modelo de tasa de cambios junto a la creación de Proexport para poder disminuir la incertidumbre generada por la cotización del café en los mercados internacionales, mas la fuerte competencia que se generaba en países como Brasil y Perú sobre la industria cafetera al igual que las fluctuaciones del dólar en

²Disponible en internet: Universidad Nacional de Colombia, Isabel, N. M. Pagina web: [plica.uptc.edu.co.](http://aplica.uptc.edu.co), Dirección Http <<http://aplica.uptc.edu.co/Publicaciones/ApuntesCenes/Documentos/Vol41-4.pdf>>, pág. 86 (Disponible desde 13 de Noviembre de 2012)

las bolsas internacionales [³]. Durante esta época la economía colombiana había obtenido un gran repunte en el PIB pero a un costo enorme causado por la inflación generada por el excesivo gasto público y la promoción de nuevos sectores orientados a la exportación. Esta situación conllevó a que el país en los gobiernos siguientes reajustara su política fiscal y gasto público al límite teniendo que controlar la inflación generada por las causas ya nombradas las cuales produjeron un endeudamiento con créditos internacionales para empezar a reducir el déficit fiscal generado, decisiones que llevaron a cabo un decrecimiento de la economía colombiana.

Sin embargo las administraciones anteriores al igual que las de curso en ese entonces estuvieron muy enfocadas en lograr posicionar a Colombia como un país exportador de bienes y servicios, generando así un crecimiento en las barreras arancelarias y una regulación sobre las importaciones; el gasto público al igual que las exportaciones se tornó un tema fundamental en las agendas de desarrollo, por tal motivo se reguló al máximo al igual que se reguló de sobremanera en la administración Betancur, que para ese entonces en los años 80's la administración Barco disminuyó el gasto público para poder subsanar las reservas internacionales y apaciguar la crisis de los años anteriores generada por el déficit fiscal existente.

1.2. EL PROCESO DE APERTURA Y LOS PRIMEROS CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN NACIONAL

Durante la administración Barco se empezaban a generar disconformidades con organismos internacionales debido a las políticas de gobierno, pues estas no se regían bajo las directrices del B.M. que precisamente estaban enfocadas al

³ Disponible en internet: Universidad Nacional de Colombia, Isabel, N. M. Pagina web: [plica.uptc.edu.co.](http://aplica.uptc.edu.co), Dirección Http <http://aplica.uptc.edu.co/Publicaciones/ApuntesCenes/Documentos/Vol41-4.pdf>, pág. 86 (Disponible desde 13 de Noviembre de 2012)

comercio exterior y las reformas apropiadas que debía seguir nuestro país respecto al tema.

Según el B.M. las regulaciones que adoptaría posteriormente el gobierno colombiano conllevarían al progreso y desarrollo mejores niveles, mostrando indicadores más óptimos que los que se llevaban dando en aquella época.

La reducción gradual de las cuotas a las importaciones junto a la potencialización de las exportaciones de crudo colombiano hizo un secreto a voces la apertura económica que estaba iniciando el país. El surgimiento y promoción de nuevas industrias que impulsaran las exportaciones no tradicionales del país de cierta medida ilusiono a los economistas, instituciones y al gobierno en si sobre el crecimiento de índices comerciales que impulsarían la economía como la balanza comercial, una nueva y creciente cultura exportadora y demás prospectos de crecimiento económico y de desarrollo.

Las nuevas políticas fiscales y de comercio exterior trajo consigo un desajuste en el recaudo fiscal por los impuestos que se dejaron de percibir al bajar las cuotas de importaciones y disminuir las tarifas arancelarias, lo que produjo que las grandes empresas estatales estuviesen condicionadas a una competencia no tan equitativa durante y después del periodo de apertura.

Las exportaciones tradicionales bajaron su cuota significativamente, mientras otros sectores de la economía empezaban a repuntar los índices de exportaciones pero a un ritmo menos acelerado, por otro lado la situación en el país era confusa, pues si bien las nuevas medidas comerciales que supuestamente alentaban una cultura exportadora trajo consigo un incremento en el déficit fiscal [⁴], desviación del recaudo y gasto público, reestructuración de la política cambiara en todo el

⁴ Sierra Montoya Jorge Emilio, 50 Protagonistas de la Economía Colombiana *Colección Estudios de economía Estudios de Economía*, pág 21 de 385 páginas, Universidad Jorge Tadeo Lozano

sistema financiero colombiano que se desajusto por los flujos de las masivas importaciones [⁵]; en el sector privado las cosas no andaban marchando nada bien, pues si el cambio de un gobierno proteccionista a una cultura económica neoliberal fue tan rápido, las empresas privadas no podían esperar que las ayudas se representaran en más beneficios fiscales y algunas veces subsidios directos a los sectores para lograr su impulso en el mercado cuando el gobierno tenía en mente la expansión del mercado colombiano al exterior con la firma de tratados, prolongación de acuerdos y fortalecimientos de los acuerdos regionales ya firmados para los inicios de los 90's.

1.3. LA NUEVA POLÍTICA COMERCIAL COLOMBIANA.

Durante la administración Gaviria y la nueva constituyente que dio origen a la nueva constitución nacional de 1991, el comercio internacional se balanceaba entre las reformas estructurales que se debatían y se aprobaban al igual que las reformas institucionales que cambiaban la perspectiva del comercio exterior. La nueva autonomía del banco de la republica como banco central junto a la reforma comercial, hacían que la producción nacional no se afectara de manera circunstancial al principio de la apertura comercial, pero por otra parte, las instituciones que dentro de sus reestructuraciones dieron origen a la creación del ministerio de comercio exterior y a nuevas políticas que incentivaban la inversión directa en el país, buscaban dinamizar la competencia entre las empresas y estimular el comercio exterior con mas “facilidades y benéficos” a los productores nacionales.

Sin lugar a dudas la nueva reforma cambiara la cual se regula actualmente sobre un techo y un piso donde oscilan las variaciones de la tasa de cambio respecto al dólar, trajo consigo implicaciones fatales para los exportadores colombianos, pues

⁵ Disponible en internet: Universidad Nacional de Colombia, Isabel, N. M. Pagina web: [plica.uptc.edu.co.](http://aplica.uptc.edu.co), Dirección Http <http://aplica.uptc.edu.co/Publicaciones/ApuntesCenes/Documentos/Vol41-4.pdf>, pág. 88 (Disponible desde 13 de Noviembre de 2012)

ahora la competencia se tornaba más que todo en los pesos de mas que podían obtener por exportar a punta del índice de la tasa de cambio mas no por un plus o valor agregado el cual hiciese a los exportadores más eficaces en los mercados internacionales. Lamentablemente en nuestros días la situación no ha cambiado mucho, pues los gremios y las fuerzas de poder en el gobierno presionan para que las tasas varíen dependiendo del beneficio final, es decir que si los exportadores hacen negocios y pactan tasas altas, la diferencia entre pesos de mas por un dólar según la tasa de cambio multiplicado por el valor total de la transacción sin duda alguna favorece a los exportadores debido a que son mas pesos que reciben por un dólar, pero en cambio la situación para los importadores es totalmente diferente pues a diferencia, ellos tendrían que pagar más pesos por un dólar multiplicado por el valor total de la transacción. Esta situación sin lugar a dudas deja un gran malestar comercial donde muchas veces el banco de la republica compra dólares según el interés de los gremios y el sector afectado por el mercado bancario. Pero mantener el sistema cambiado no es tan fácil como se alcanza a percibir, pues para sostenerse se necesita la entrada masiva de capitales internacionales lo cual crece la especulación financiera, genera altas tasas de interés e incrementa la inflación, perjudicando nuevamente el mercado cambiario.

Dentro de la nueva política comercial colombiana que se fundamentaba en los tratados internacionales firmados por el gobierno de la republica y bajo los parámetros de la O.M.C. se empezaron a utilizar nuevas herramientas que justificaban y soportaban un comercio justo y equitativo bajo las cuales todos los actores económicos tenían que tener presente y regirse de manera estricta para contrarrestar las fallas de mercado. Las reglas básicas para una competencia justa y equitativa tanto para el sector externo como el local, consistían en una competencia libre de contrabando, sin doble facturación, con medias anti-dumping al igual que una debida repartición de las regalías para luego ser enfocadas a los sectores productivos. Un sistema de comunicación complejo el cual integre

nuevas tecnologías de la información al igual que la importación masiva de tecnología, un sistema de transporte estructurado y complejo el cual logre integrar todas las modalidades para optimizar los costos de fletes y seguros, y que en ultimas a su vez, genere la obtención de beneficios por medio de instituciones y organizaciones como Proexport, El plan Vallejo y planes del ministerio de comercio el cual fomente la exportación de bienes.

Aunque muchos de los nuevos lineamientos de la política comercial de Colombia no se cumplen a cabalidad, en especial el de la integración de los sistemas de transporte que cada día incrementa sus fletes haciéndonos menos competitivos en el mercado internacional, en su principio, estuvieron bien estructuradas, el problema coyuntural era la disposición de los recursos para poder arrancar con una propuesta de internacionalización seria que sea viable de principio a fin; por esta y muchas más razones el gobierno nacional empezó a incrementar su deuda internacional para tratar de ser “competitivos” en el mercado internacional a medida que también empezó a fomentar sin alguna justificación razonable, la firma de Tratados de libre comercio a partir de los años de la apertura económica colombiana.

Notando de manera cuantitativa los resultados de la nueva política comercial y basados en la siguiente grafica sobre la balanza de colombiana, nos podemos dar cuenta que para el periodo de 1988 hasta 1995 El notable desbalance de la cuenta corriente en la balanza de pagos de Colombia era la consecuencia de las políticas comerciales implementadas en los años posteriores al periodo de tiempo referenciado y las mismas políticas que se dieron en el mismo periodo de tiempo, que para ser específicos fueron las políticas comerciales implementadas en 1991 con la asamblea constituyente; sin saber la magnitud de sus repercusiones, las exportaciones para el periodo de referencia de 1988 hasta 1992 superaban la cuenta de importaciones de bienes FOB en millones de dólares, sin embargo la brusca desgravación arancelaria que implemento la política comercial en Colombia

en el año de 1991, hizo que desde 1993 hasta nuestras fechas, la cuenta de importaciones de bienes FOB supere el rubro de exportaciones de bienes FOB como lo podemos empezar a notar a partir de 1993 [⁶] hasta 1995 teniendo en cuenta el periodo en referencia. A causa de esto, el balance de bienes empezó a reportarse en negativo al igual que los servicios de crédito se incrementaban como síntoma normal en la economía, año tras año. Los demás rubros tanto en servicios crédito y debido como transportes, viajes y otros servicios se mantuvieron en su estado relativo de variabilidad con los índices de crecimiento normal según la actividad comercial que se estaba dando en ese tiempo en el país, así que su influencia no era tan notable como si fueron los rubros de exportaciones e importaciones de bienes, los cuales ayudaron a que en el balance de bienes y servicios se tuviera la misma tendencia de la cuenta de balance de bienes, es decir, que para el año 1993 se reportaría en déficit mientras que para los años anteriores esta estuviera en teoría en superávit.

Como era de esperarse y según el fenómeno que se estaba dando a partir del año 1993, las demás cuentas en el rubro de renta de crédito y débito como remuneración de empleados, otras inversiones, renta de inversión directa y de cartera, se comportaron normalmente estables y en crecimiento no significativo pero sí representativo de la economía hasta el año 1992; la cuenta de remuneración de empleados en los dos rubros es una sencilla y sustancial muestra del proceso de liberalización de la economía que sufrió la economía colombiana, donde las decisiones económicas que se fundamentaron en la política comercial internacional colombiana se empezaron a sentir fuertemente en las cifras reportadas en el año de 1993 y como fruto de esas decisiones las inversiones y pasivos en el balance de la cuenta financiera se incrementaron.

A continuación la balanza de pagos de Colombia periodo (1988-1995):

⁶ Disponible en internet: Universidad Nacional de Colombia, Isabel, N. M. Pagina web: [plica.uptc.edu.co.](http://aplica.uptc.edu.co/Publicaciones/ApuntesCenes/Documentos/Vol41-4.pdf), Dirección Http <http://aplica.uptc.edu.co/Publicaciones/ApuntesCenes/Documentos/Vol41-4.pdf>, pág. 80 (Disponible desde 13 de Noviembre de 2012)

Figura 1. Balanza de pagos de Colombia periodo (1988-1995)

(Millones de dólares / Millions of dollars)

| | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| I. BALANCE EN CUENTA CORRIENTE | 336,0 | - 216,0 | - 201,0 | 542,0 | 2 348,8 | 900,7 | - 2 102,4 | - 3 667,0 | - 4 518,9 |
| Exportaciones de bienes FOB | 5 661,0 | 5 343,0 | 6 031,0 | 7 079,0 | 7 507,0 | 7 263,2 | 7 428,5 | 9 059,1 | 10 593,4 |
| Importaciones de bienes FOB | - 3 793,0 | - 4 516,0 | - 4 557,0 | - 5 108,0 | - 4 548,0 | - 6 029,1 | - 9 085,7 | - 11 287,8 | - 13 138,9 |
| Balance de bienes | 1 868,0 | 827,0 | 1 474,0 | 1 971,0 | 2 959,0 | 1 234,1 | - 1 657,2 | - 2 228,7 | - 2 545,5 |
| Servicios (crédito) | 1 166,0 | 1 408,0 | 1 291,0 | 1 600,0 | 1 593,0 | 1 982,9 | 2 519,9 | 1 571,2 | 1 700,5 |
| Transportes | 448,4 | 481,3 | 445,8 | 484,0 | 516,4 | 643,6 | 972,5 | 499,3 | 565,0 |
| Viajes | 349,0 | 461,0 | 335,0 | 406,0 | 468,0 | 705,3 | 755,1 | 659,4 | 656,6 |
| Otros servicios | 368,6 | 465,7 | 510,2 | 710,0 | 608,6 | 634,0 | 792,3 | 412,4 | 478,9 |
| Servicios (débito) | - 1 709,0 | - 1 670,0 | - 1 565,0 | - 1 750,0 | - 1 812,0 | - 2 028,3 | - 2 320,7 | - 2 619,9 | - 2 873,4 |
| Transportes | - 465,7 | - 567,8 | - 556,0 | - 587,7 | - 569,2 | - 618,2 | - 791,7 | - 1 119,1 | - 1 191,5 |
| Viajes | - 666,0 | - 538,0 | - 494,0 | - 454,0 | - 509,0 | - 640,6 | - 694,0 | - 841,4 | - 877,9 |
| Otros servicios | - 577,3 | - 564,2 | - 515,0 | - 708,3 | - 733,8 | - 769,5 | - 835,0 | - 659,5 | - 804,0 |
| Balance de bienes y servicios | 1 325,0 | 565,0 | 1 200,0 | 1 821,0 | 2 740,0 | 1 188,7 | - 1 458,0 | - 3 277,5 | - 3 718,5 |
| Renta (crédito) | 202,0 | 257,0 | 287,0 | 347,0 | 390,4 | 448,8 | 561,2 | 702,5 | 677,5 |
| Remuneración de empleados | 9,0 | 10,0 | 8,0 | 7,0 | 15,0 | 10,5 | 13,1 | 2,9 | 5,9 |
| Renta de la inversión | 193,0 | 247,0 | 279,0 | 340,0 | 375,4 | 438,3 | 548,1 | 699,6 | 671,7 |
| Directa (utilidades y dividendos) | 17,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 12,4 | 8,2 | 65,8 | 189,4 | 33,9 |
| De cartera | - | - | - | - | - | - | - | 445,1 | 565,6 |
| Otra inversión (intereses recibidos) | 176,0 | 227,0 | 259,0 | 320,0 | 363,0 | 430,1 | 482,3 | 65,1 | 72,2 |
| Renta (débito) | - 2 192,0 | - 2 002,0 | - 2 586,0 | - 2 652,0 | - 2 479,6 | - 2 470,6 | - 2 343,6 | - 2 160,7 | - 2 273,7 |
| Remuneración de empleados | - 31,0 | - 13,0 | - 16,0 | - 43,0 | - 105,0 | - 79,2 | - 84,9 | - 1,8 | - 2,0 |
| Renta de la inversión | - 2 161,0 | - 1 989,0 | - 2 570,0 | - 2 609,0 | - 2 374,6 | - 2 391,4 | - 2 258,7 | - 2 158,9 | - 2 271,7 |
| Directa (utilidades y dividendos) | - 762,0 | - 592,0 | - 983,0 | - 964,0 | - 883,6 | - 1 043,3 | - 1 037,8 | - 488,2 | - 358,7 |
| De cartera | - | - | - | - | - | - | - | - 143,0 | - 205,8 |
| Otra inversión (intereses pagados) | - 1 399,0 | - 1 397,0 | - 1 587,0 | - 1 645,0 | - 1 491,0 | - 1 348,1 | - 1 220,9 | - 1 527,8 | - 1 707,2 |
| Balance de renta | - 1 990,0 | - 1 745,0 | - 2 299,0 | - 2 305,0 | - 2 089,2 | - 2 021,8 | - 1 782,4 | - 1 458,2 | - 1 596,2 |
| Transferencias corrientes (crédito) | 1 022,0 | 994,0 | 928,0 | 1 043,0 | 1 743,0 | 1 870,9 | 1 350,0 | 1 261,8 | 1 032,9 |
| Transferencias corrientes (débito) | - 21,0 | - 30,0 | - 30,0 | - 17,0 | - 45,0 | - 137,1 | - 212,0 | - 193,1 | - 234,0 |
| Balance de transferencias | 1 001,0 | 964,0 | 898,0 | 1 026,0 | 1 698,0 | 1 733,8 | 1 138,0 | 1 068,7 | 798,9 |
| II. BALANCE EN CUENTA DE CAPITAL a | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| III. BALANCE EN CUENTA FINANCIERA : | - 1,0 | 939,0 | 478,0 | - 2,0 | - 777,3 | 183,0 | 2 701,4 | 3 392,6 | 4 569,7 |
| Inversión directa en el extranjero | - 26,0 | - 44,0 | - 29,0 | - 16,0 | - 24,3 | - 50,0 | - 240,0 | - 149,0 | - 256,2 |
| Inversión directa en la economía declarante | 319,0 | 203,0 | 576,0 | 500,0 | 456,9 | 728,7 | 959,1 | 1 446,5 | 968,4 |
| Activos de inversión de cartera | - | - | - | - | - | - | - | - 1 380,7 | 394,5 |
| Títulos de participación en el capital | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Títulos de deuda | - | - | - | - | - | - | - | - 1 380,7 | 394,5 |
| Pasivos de inversión de cartera | 48,0 | - | 179,0 | - 4,0 | 86,0 | 125,9 | 497,6 | 1 592,5 | 1 042,0 |
| Títulos de participación en el capital | - | - | - | - | - | - | - | - | 478,0 |
| Títulos de deuda | 48,0 | - | 179,0 | - 4,0 | 86,0 | 125,9 | 497,6 | 1 114,6 | 877,4 |
| Activos de otra inversión | - 295,0 | - 315,0 | - 95,0 | - 102,0 | - 522,4 | - 637,0 | 159,7 | 54,9 | - 2,6 |
| Autoridades monetarias | - 3,0 | - 1,0 | 24,0 | - | - | - | - 40,0 | - | - |
| Gobierno general | - | - | - | - 82,0 | - 100,0 | - 345,6 | 266,8 | - 31,3 | - 23,0 |
| Bancos | - 45,0 | - 117,0 | 41,0 | 17,0 | - 272,1 | - 109,6 | - 74,0 | - 68,5 | 70,0 |
| Otros sectores | - 247,0 | - 197,0 | - 160,0 | - 37,0 | - 150,3 | - 181,8 | 6,9 | 154,7 | - 49,6 |
| Pasivos de otra inversión | - 47,0 | 1 095,0 | - 153,0 | - 380,0 | - 773,5 | 15,4 | 1 325,0 | 1 828,3 | 2 413,6 |
| Autoridades monetarias | 23,0 | - 4,0 | 89,0 | - 27,0 | - 0,2 | - 131,3 | - 99,3 | - 177,5 | 51,1 |
| Gobierno general | - 225,0 | 371,0 | 69,0 | 95,0 | - 14,4 | - 78,0 | - 329,1 | - 383,5 | - 79,8 |
| Bancos | - 190,0 | 318,0 | 39,0 | 10,0 | - 361,5 | 785,4 | 710,0 | 726,5 | 588,3 |
| Otros sectores | 345,0 | 410,0 | - 350,0 | - 458,0 | - 397,4 | - 560,7 | 1 043,4 | 1 662,8 | 1 853,9 |
| IV. ERRORES Y OMISIONES | 67,0 | - 530,0 | 157,0 | 70,0 | 191,5 | 190,7 | - 134,6 | 456,7 | - 47,8 |
| V. BALANCE GLOBAL | 402,0 | 193,0 | 434,0 | 610,0 | 1 763,0 | 1 274,4 | 464,4 | 182,3 | - 4,1 |
| VI. RESERVAS Y PARTIDAS CONEXAS | 402,0 | - 193,0 | - 434,0 | - 610,0 | - 1 763,0 | - 1 274,4 | - 464,4 | - 182,3 | 4,1 |
| Activos de reserva | - 402,0 | - 193,0 | - 434,0 | - 610,0 | - 1 763,0 | - 1 274,4 | - 464,4 | - 182,3 | 4,1 |
| F.M.I. (uso del crédito y préstamos) | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Financiamiento excepcional | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

FUENTE: Disponible en internet: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, pagina web: www.cepal.org, Dirección Http http://www.cepal.org/colombia/noticias/documentosdetrabajo/2/35222/EstEco2216-03-_07-G-ES.pdf, (Disponible desde 17 de octubre de 2012)

2. IMPLICACIONES EN LAS EMPRESAS COLOMBIANAS CON BASE A LA EVOLUCIÓN DE LOS TLC.

Desde la aplicación del primer tratado de libre comercio hasta nuestros días, las empresas colombianas tuvieron (mas que todo por obligación) que cambiar y/o reformar sus modelos productivos y administrativos al igual que sus prospectivas de mercado meta y mercado objetivo, junto a eso implementar modelos más eficientes y competitivos que les permitan poder subsistir como primera instancia en el mercado local y así mismo poder sobrevivir en el mercado internacional. Sin embargo estos proceso requieren de la optimización de los factores productivos, asunto que para las empresas internacionales no representaba gran problema; mientras las empresas nacionales estaban acostumbradas a poner un precio estándar pactado y muy pocas veces regulado al igual que competir por fracciones de peso, en su caso más estricto competencia entre Mypimes o por el contrario ser las únicas oferentes y gozar ciertos beneficios de ser “pioneras” como las medianas y grandes empresas.

Después de la apertura económica la situación cambio drásticamente, ya que como dicho anteriormente las empresas internacionales tenían a su favor lo que para ese entonces y hasta el sol de hoy para algunas empresas era y es su talón de Aquiles “la competitividad”.

La desaparición de grandes y varias empresas colombianas a causa de los precios bajos, calidad y demás valor agregado junto a los factores nombrados en el primer capítulo de este proyecto hicieron reestructurar la política fiscal y económica de nuestro país. Las empresas tuvieron que implementar modelos logísticos como las famosas cadenas de valor aunque a ciencia cierta no supieran su beneficio final pues era tanta la desesperación que llegar a pensar en una competencia uno a uno con una multinacional o con el comercio masivo de mercancías internacionales a bajo precio era simplemente una locura provocando

así la venta masiva de empresas para por lo menos poder afrontar la bancarrota de otra manera.

Las reformas laborales, sindicatos y situación económica del país hacían que tanto a las empresas como a los mismos trabajadores les fuera difícil sostener una estabilidad laboral; pensar que la optimización y reducción de los costos de producción se resolvían con recortes de personal y largas horas laborales era la idea más simple y sencilla a la solución del problema que enfrentaban, en vez de enfrentar con modelos más eficaces y eficientes la competencia.

La aparición de los no tan nuevos conceptos económicos como economías a escala, factores de producción óptimos, condiciones de la demanda y oferta y la generación de valor en la mente de los empresarios colombianos causaría una transformación en el producto terminado, que se debía única y exclusivamente a las dinámicas y nuevas conductas del consumidor colombiano junto a los requerimientos de los compradores internacionales, teniendo en cuenta que el gran beneficiario de toda esta reestructuración de la política comercial a base de la apertura económica fuese el mismo consumidor, con mayor variedad de productos, mejor calidad y a precios más accesibles según su poder adquisitivo. Por esta razón las empresas colombianas dejaban de percibir ingresos iguales a los que sus libros contables reportaban antes, debido a que el estancamiento causado por un paternalismo enfermizo genero la no innovación perpetua y en cierta manera una fidelización del consumidor obligada al no tener mayor y mejor oferta en el mercado local.

Las transformaciones en los modelos organizacionales con la implementación y creación de departamentos de mercadeo, investigación y desarrollo, servicio al cliente, logística, recursos humanos y finanzas llevaron mucho tiempo para volverse eficaces y productivos e incluso simplemente para tenerse en cuenta en los modelos organizacionales de las empresas colombianas donde un modelo

organizacional común constaba de máximo cuatro a cinco departamentos sin importar el modelo de negocio de la empresa.

Otros conceptos, algunos más precisos que otros, como por ejemplo el modelo de negocio de las empresas colombianas no eran tan claros, pues bien, si algunos decían conocer de pies a cabeza su producto o servicio, en cuestión, no estaban bien direccionados a los nichos de mercado ya que la mayor parte de las empresas consideraban que su concepto era vender el producto terminado o el servicio en su última expresión, pero sin embargo no se daban cuenta que lo que en últimas hacia vender su producto era el beneficio que inherentemente adquiriría el consumidor al hacer uso de ese bien. Esto conllevó a que gran parte de las empresas colombianas empezaran a remodelar sus imágenes corporativas o simplemente a cambiar su organización dependiendo del nuevo modelo de negocio que aplicarían al mercado, lo cual al principio llegó a ser un poco confuso para los consumidores porque aunque en ese entonces aun no se tuviese un concepto del valor percibido real del producto, algunas marcas y empresas se posicionaron de tal manera que hicieron una cultura consumir sus productos, al cambiar dicha imagen que por tradición de consumo se incorporó en la mente de los colombianos, la demanda se comportó inestable, el concepto de empresa en la caja negra del consumidor había cambiado de una manera brusca sin un periodo de transición que lo sustentara y apoyado por la masiva oferta de productos internacionales que se comercializaban en el mercado causaron que varias empresas perdieran el rumbo por el simple hecho de no tener en claro lo que en verdad vendían detrás de toda la parte de mercadeo y publicidad que contenía el producto.

Se debe tener muy en claro, que esto no fue un proceso precisamente autónomo por parte de las empresas para estar a la vanguardia en la situación comercial que vivía el país, si no que por el contrario, los periodos de cambio fueron tan bruscos y rápidos que los empresarios se vieron obligados a tomar diferentes “soluciones”

al comportamiento del mercado, mas en ningún momento salvo por algunas empresas que en su mayoría eran las más grandes del país, empezaron hacer cambios en sus organizaciones y cadenas de proveedores para poder tener una reacción positiva a las medidas implementadas por el gobierno, los nuevos tratados comerciales que se veían venir y a la “igualdad” de las reglas al comercio para los productos nacionales como internacionales en el mercado local.

En una explicación más simple, las empresas, a medida que el gobierno nacional iba firmando mas tratados de libre comercio, se dieron cuenta en cuestión que entender el panorama no era tan complicado, si no que lo verdaderamente dispendioso era saber implementarlo.

Las empresas tenían un concepto empresarial básico, que sin ganancias y/o margen de utilidad no se puede subsistir en el mercado aun siendo una organización sin ánimo de lucro, lo que conlleva a que varias empresas adoptaran modelos conceptuales más sencillos muchas veces adoptados de esa inversión extranjera directa que estaba empezando a entrar al país con ciertos beneficios fiscales. Esos modelos consistían en poder generar ganancias a partir de una rentabilidad obtenida por la generación de valor agregado, menores costos producidos por las economías a escala generando mayor margen de ganancia, generar productividad del trabajo con la división del mismo y lograr dimensionar el mercado objetivo el cual debían direccionar todo su potencial. En otras palabras las empresas debían llegar a ser competitivas.

A medida que las empresas eran presionadas por el mercado a crear, innovar y hacer estudios de sobre el comportamiento de la demanda y la oferta sobre las nuevas tendencias del mercado, el concepto de ser competitivo no era tan claro, pues si bien lograban entender que tenían que llegar a serlo no sabían cómo esto genero a que los modelos administrativos reestructurados de los cuales ya hablamos anteriormente con los departamentos administrativos nuevos crearan

efecto alguno en las organizaciones, generando así nuevos caminos por dónde empezar a ser competitivos.

Las condiciones de la demanda era uno de los factores que más cambios había tenido, pues el mercado nacional se estaba empezando a re-industrializar por medio de los clusters de las empresas internacionales; la nueva curva de la experiencia la cual consiste en la experiencia que tiene una empresa en la producción de sus productos la cual a medida del tiempo ayuda a optimizar la producción y optimizar los costos para generar un margen de ganancia más amplio y la especialización nacional para la internacionalización. Esta última (la especialización nacional para la internacionalización) trajo consigo una nueva visión de prospectiva del mercado pues bien es cierto que no todas las empresas que producen local tienen que vender internacional, si no que muchas empresas empezaron a entender que el mercado es multifuncional y que por lo tanto su comportamiento varía dependiendo de los factores que hemos nombrado, por eso, los nuevos nichos del mercado dejaron de estar en el territorio nacional colombiano para empezar a enfocarse en mercados internacionales, donde generaban mejor prospecto de ventas y por lo tanto lo más importante que busca en últimas el rendimiento de una empresa, “la ganancia”.

A medida que las empresas trataban de abrirse nuevos caminos a mejores estrategias empresariales para llegar a ser competitivas en el mercado, existían un sin número de factores que seguían entorpeciendo la meta tan anhelada. Uno de ellos era las condiciones de los factores de producción, pues si bien una empresa es supremamente eficaz en todos sus procesos productivos, logísticos y administrativos sus costos podían elevarse dependiendo de la disponibilidad y transporte de los factores de producción, por esta razón las empresas empezaron a entender que la flexibilidad y movilidad de los factores de producción era una parte esencial de su estructura productiva, donde la optimización de los costos con la división del trabajo tenía que ver con la optimización de los factores de

producción, por tal motivo, la mente de los empresarios empezaron a cambiar y a darse cuenta que así como pretendían vender internacional o simplemente en el mercado local, algunos factores de producción eran más eficientes en los mercados internacionales, generando así nuevos socios comerciales internacionales que hacían parte de su cadena logística y muchas veces convirtiéndose en proveedores o distribuidores eficaces y eficientes dependiendo del caso en comparación con los factores de producción disponibles en la industria nacional.

La fuerza de trabajo colombiana no era lo suficientemente profesional para los saltos que las empresas pretendían dar, por tal motivo las academias empezaron enfocarse en las unidades productivas que más se necesitaban en el mercado, generando trabajo técnico por montones sin lograr un valor agregado en el recurso humano que lograra despejar e independizar esas funciones técnicas a un estado más profesional y proyectivo con mejor visión para las empresas, estos procesos de acoplamiento aun hoy en día siguen siendo un poco complicados aunque el panorama haya cambiado drásticamente.

La nueva competencia originada por la apertura económica en el mercado local sin lugar a dudas hizo cambiar el paradigma empresarial, las nuevas directrices de consumo originadas por los competidores internacionales sustentadas en mayor calidad con precios más bajos ajustables al poder adquisitivo de los consumidores y mayor diversidad de oferta, hizo que el mercado nacional se transformara en una plaza más competitiva con mejores elementos como departamentos de investigación y desarrollo, mercadeo y logística los cuales exigían al mercado en su máxima expresión causando nuevas razones de compra como por ejemplo mayor número de unidades o productos a un precio más económico o por el precio estándar del mercado, logrando tener un mayor beneficio en unidades por el mismo precio de una o de varias que no perjudiquen el valor total de las unidades en la promesa de venta, llevando así a tener nuevas

tendencias de compra denominadas al por mayor. Por otra parte la competencia doblega a muchas empresas colombianas a generar los denominados clusters para persistir en el mercado, estrategia que si bien es muy eficaz es muy peligrosa, debido a que dichas alianzas estratégicas deben acoplarse complejamente en el sentido de optimizar las probabilidades de mayor participación de mercado con la promesa de venta ofertada; situación que llevo a un reforzamiento de los gremios y compras vs. Ventas masivas dependiendo de la industria.

3. CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON EL PANORAMA COLOMBIANO.

Podríamos decir de manera simple y general que los tratados de libre comercio son herramientas del comercio internacional basadas en las normativas de la O.M.C. que buscan la integración de los mercados o regiones entre dos o mas países por medio de la eliminación de barreras y obstáculos al comercio con la disminución substancial arancelaria para un mejor flujo de bienes y servicios de un país al otro y que además de eso es una herramienta la cual brinda a los países la opción de buscar el desarrollo y bienestar económico mediante las facilidades de los flujos comerciales que brinda los tratados de libre comercio. Pero también podríamos decir de una manera más específica y oficial lo que significa un TLC para nuestro país basándonos en un documento simple y un poco elocuente llamado “las 100 preguntas sobre el TLC” donde después de leerlo y ajustarlo a la situación del país podríamos decir también de una manera mas sutil y segura de que en verdad un tratado de libre comercio traerá prosperidad económica y el tan anhelado desarrollo el cual nos diferencia de los mismos países que dicen ser o que son autodenominados ante la comunidad internacional.

Pero ¿Por qué no pensar en que tanto el primer como el segundo concepto de lo que en verdad significa un tratado de libre comercio no es tan cierto como suena a simple vista si no que por el contrario el concepto podría estar más erróneo de lo normal aun así se contextualice de una manera muy coloquial para el ciudadano común? O de una manera más específica, ¿Por qué es un TLC sinónimo de desarrollo y prosperidad económica para el gobierno nacional?, ¿Qué estructura un TLC para ser la fórmula mágica de cualquier país para lograr ser “desarrollado” y obtener la “prosperidad económica”?

La mayoría de los colombianos tienen en su mente que mas es mejor (hablando de tratados comerciales) al igual que piensan en que podrán adquirir productos y

servicios a un menor precio, con mejor calidad y que gozaran de una gran variedad de bienes y servicios los cuales puedan ajustarse a su poder adquisitivo. Pero en cuestión ¿Por qué estarían equivocados Si para la mayoría siendo consumidor final justifican su respuesta en el beneficio adquirido como consumidores de participar como actores económicos en un mercado? Pero si bien es cierto que son parte importante de una economía, también es cierto y aun mas , que no son los únicos actores económicos que participan conjuntamente y algunas veces interconectados como por ejemplo las empresas con las industrias y las industrias con las políticas del gobierno, políticas que el gobierno toma a partir de un escenario comercial y nacional, escenario comercial que en parte se dinamiza con el flujo de capitales de los mercados internacionales que se sustenta en una demanda y oferta originada por los consumidores que empezaron esta cadena. Para ser más concretos, las implicaciones de la firma de un tratado de libre comercio no es igual para todos los actores económicos y que la causa de la firma y aprobación de un TLC con cualquier país tiene un efecto inmutable para cada actor económico totalmente distinto, lo que de antemano sin entrar en un análisis más preciso sugiere que no todas las causas al efecto que genera los TLC son positivas y que la magnitud de las consecuencias no son iguales.

Comprendiendo el planteamiento anterior y abriendo nuestras mentes a una integración más específica de todos los actores económicos me atrevo a replantear el concepto de un tratado de libre comercio con las causas y efectos que contienen, generando así la siguiente definición:

Los Tratados De Libre Comercio son contratos que permiten que las fallas del mercado y las asimetrías del mismo fomenten una búsqueda de nuevos y mejores factores de producción en los mercados internacionales por medio de beneficios comerciales como la reducción arancelaria y eliminación de barreras al comercio para optimizar los procesos productivos con dinámicas de economías a escala logrando así que las empresas, industrias, gremios y demás actores económicos

inmersos directamente en la producción o que hagan parte activa de la misma lleguen a ser competitivos en el mercado internacional como en el mercado local implementando en algunos casos modelos monopólicos y oligopólicos.

Sin entrar en especificaciones de lo que ha sido cada tratado de libre comercio que el gobierno nacional ha firmado, si entraremos a un análisis coyuntural de la implicación de tener un concepto erróneo aplicado a la práctica, donde perfectamente podemos esperar un “benéfico” general de la firma de un tratado de libre comercio que en la práctica no se ve o por lo menos de la misma manera como se esperaba que fuese. Estas implicaciones conceptuales son tan importantes como el mismo tratado en sí, pues si bien se tiene claro que es una especie de contrato internacional, así mismo se debe tener presente las consecuencias que implican el entender mal los compromisos que se van a adquirir junto a las responsabilidades implícitas en el cumplimiento e incumplimiento de lo acordado, en las consecuencias de lo que se negoció y se dejó de negociar, en lo que se protegió y no se pudo salvar.

Colombia es un país que oficialmente no lleva más de 23 años de apertura económica, lo cual no nos hace muy expertos en el comercio internacional respaldándonos en la curva de la experiencia aplicando el concepto tal cual como en el mundo empresarial. Donde mal que bien hemos firmado varios acuerdos comerciales y hacemos parte de otros acuerdos regionales suponiéndose así que a medida que se ha firmado un nuevo tratado de libre comercio desde el primero que se firmó la curva de la experiencia incrementa a nuestro favor. A lo largo de los acuerdos que han entrado en vigencia, han ocurrido una serie de acontecimientos en la producción nacional, donde la desviación de la fuerza de trabajo y los nuevos sectores de las exportaciones no tradicionales se acoplaron a las directrices del gobierno infundidas por los organismos internacionales de financiamiento y control comercial.

La nueva dinámica de los tratados trajo consigo una serie de reestructuraciones administrativas y productivas como lo analizamos en las empresas colombianas, pero aun las consecuencias más preocupantes provienen de los índices de crecimiento sectoriales que surgieron a partir de los años 90's, siendo el crecimiento de los sectores como por ejemplo el agropecuario no tan efectivo y por lo tanto preocupante en relación a indicadores históricos durante el proteccionismo, sin embargo esto no quiere decir que el proteccionismo era la medida ideal para lograr mantener los empleos y la producción nacional intacta sin que los precios del mercado internacional afectaran los que fluctuaban en el mercado nacional, si no que por el contrario el análisis preciso se debe hacer sobre el desarrollo de las medidas que se tomaron al respecto para prepararse a enfrentar una firma de un tratado internacional comercial como un TLC, claro está teniendo en cuenta que en verdad existieron dichas medidas para la capacitación y reajuste de las industrias.

Los tratados de libre comercio en si buscan en conclusión facilitar las formas y medios en los cuales los bienes y servicios terminados pueden llegar a tener éxito en los mercados internacionales por medio de una serie de beneficios que son inherentes y diferentes en cada tratado firmado mas nunca busca que las materias primas y productos del primer sector de la economía tengan éxito total sin ningún tipo de transformación productiva que genere una cuota de valor que llegue a ser competitiva en el mercado internacional. Por esta razón nuestro país teóricamente desde los primeros procesos de apertura hasta hoy en día no podría tener gran éxito, pues para nadie es secreto que nuestra producción nacional esta inclinada al sector primario de la economía principalmente a la industria agropecuaria donde los bienes obtenidos no exigen gran transformación y por lo tanto mucha innovación e inversión en investigación y desarrollo para llegar a optimizarlos en el mercado internacional, pero afortunadamente los tiempos cambian al igual que las industrias se mantengan a la vanguardia de las directrices internacionales, de

estadísticas y cifras de oferta y demanda, requerimientos de consumo, empaques, envíos, logística en general al igual que las normas institucionales implantadas por los gobiernos, de lo contrario los tiempos no cambiaran y diariamente seguirán saliendo noticias en los diarios y en los grupos sectoriales de interés sobre protestas, manifestaciones y bloqueos impulsados por sectores afectados con la firma de un nuevo tratado de libre comercio, afectados por las sub-partidas arancelarias que no se negociaron, afectados por los beneficios que brinda este tipo de acuerdos a los productos internacionales y en si afectados por que en verdad a pesar de que no se han dado cuenta aun lamentablemente no somos competitivos, no generamos valor agregado, o tenemos claro cómo integrar los sectores para lograr productos terminados ni mucho menos como lograr competir con los productos internacionales sin tener que refugiarnos en el banco de la republica para manipular la tasa de cambio a favor de nuestros exportadores o como lograr nivelarla para tener contentos a nuestros importadores teniendo en cuenta que esto es una triste competencia por precio mas no por calidad, situación que no ha cambiado mucho desde la apertura económica.

No todas las industrias se han visto perjudicadas, por el contrario, de cierta manera se incentivo a que nuevas opciones de negocio se implementaran en el mercado local teniendo en cuenta la demanda internacional, generando así nuevos negocios principalmente impulsados por los servicios de telecomunicaciones y medicina estética mientras que grandes, medianas y pequeñas empresas colombianas se aventuraron a exportar al principio productos netamente artesanales con poco valor agregado que poco a poco iban tomando reconocimiento por su calidad y especificaciones que los hacen competitivos en el mercado internacional sin tener que necesariamente participar del mercado local logrando así llegar a exportar (aunque no en gran cantidad) productos industriales de gran valor tecnológico. Sin embargo, estas facilidades provienen en parte de los mismos beneficios con los cuales siempre se espera que se firme un TLC con nuestro país, la cuestión es que así mismo como explicamos que los actores

económicos son distintos y aun así están estrechamente integrados, pasa igual con los sectores de nuestro país, aunque todos contribuyan para un crecimiento conjunto de una economía no todos lo hacen y por supuesto no todos salen bien librados en una negociación, donde las facilidades de acceso al mercado pueden variar dependiendo de la producción nacional del otro país y sus incentivos como subsidios y apoyos no remunerados que los empresarios extranjeros puedan confiar.

Los tratados de libre comercio también traen consigo una serie de beneficios vitalmente importantes para nuestros empresarios, la adquisición de nuevas tecnologías y procesos productivos sin duda alguna nos hará más competitivos día a día, la innovación y desarrollo no serán tan costosos como lo es implementarlas en nuestros días y las oportunidades de crecimiento serán más equitativas entre los grandes grupos empresariales y las Mypimes.

Aunque tengamos pros y contras, conceptos esenciales como valor percibido, sacrificio percibido y los costos relativos integrados con la cadena de valor actuando estos tres elementos en conjunto con el triangulo competitivo (cliente, empresa y competencia) sumado a las “grandes” oportunidades de mercado en el exterior que puedan tener los empresarios colombianos, seguimos utilizando los Tratados De Libre Comercio como una excusa para llegar a ser competitivos, pues si bien la competencia interna del país no es tan exigente e innovadora como para encontrarse en constante desarrollo inevitablemente la competencia internacional empuja las empresas nacionales a que necesariamente mejoren sus indicadores de productividad mas muy pocas veces las empresas toman estas decisiones por iniciativa propia.

3.1. HIPÓTESIS CONCEPTUAL SOBRE LOS TLC Y SU ENTORNO.

La hipótesis radica en que los Tratados del Libre Comercio son herramientas del comercio internacional fundamentadas en las normas y directrices de la Organización Mundial de Comercio que a su vez cimienta sus políticas en las demás instituciones supranacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, para poder ayudar a fomentar la integración de los mercados, la eliminación de las barreras al comercio y a su vez cumplir su propósito fundamental según su naturaleza dentro de un marco jurídico que es ser una herramienta de apoyo a los gobiernos para que las empresas de las partes firmantes logren un desarrollo competitivo en un entorno internacional que a su vez se puede desenvolver en el entorno nacional (mercado local), con el apoyo complementario de una política gubernamental guiada al crecimiento productivo con un trabajo conjunto de toda la integración de los agentes económicos para lograr un bienestar conjunto que logre ser sostenible en el tiempo.

4. ANÁLISIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON BASE A LA TEORÍA DE LAS 5 FUERZAS Y BARRERAS DE ENTRADA DE PORTER JUNTO A LA TEORÍA DE LA COMPETENCIA ENTRE NACIONES DE KRUGMAN.

Los Tratados de Libre Comercio están compuestos básicamente por un contenido estructurado dependiendo de lo que se vaya a negociar, un TLC por lo general contiene un preámbulo el cual es una breve reseña y/o explicación de lo que ha sido el acuerdo y las determinaciones que se tomaron al respecto para que los congresos de los países implicados dieran su aprobación. Posteriormente temas competentes de reglamentación internacional basadas en las normas de la OMC como el trato nacional y el acceso de mercancías a los mercados junto a disposiciones generales de listados arancelarios de los países implicados, reglas y procedimientos de origen, procedimientos aduaneros, defensa comercial, obstáculos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias se encuentran en los primeros capítulos del cuerpo del tratado. Resaltando así su importancia y contextualización sobre los demás capítulos que hacen referencia al comercio transfronterizo de bienes, servicios y comercio electrónico, la regulación de productos especiales, contratación pública, inversión, derechos de propiedad intelectual, políticas de competencia y sistemas de solución de controversias bajo las normas de la OMC hacen parte de los siguientes capítulos los cuales implican todo el desarrollo del tratado. Por último están las excepciones generales y disposiciones finales que hacen parte de los anexos los cuales tienen función principal de crear notas explicativas, medidas disconformes o medidas especiales a los sectores o servicios que se pactaron entre los dos países.

Como podemos ver en el párrafo anterior, la composición de un tratado de libre comercio es muy completa y a su vez compleja, pues el texto final sustenta cada ronda de negociación dada por sectores y disposiciones específicas de los mismos sobre ciertas partidas arancelarias y las normas básicas y específicas de

penetración de mercados. Retomando las ideas planteadas anteriormente sobre la contextualización de los tratados de libre comercio en el panorama nacional y teniendo presente que los TLC son herramientas inmersas e innatas del comercio exterior que de alguna u otra forma los países terminan adoptando para supuestamente potencializar su economía a base de nuevas opciones de nichos de mercado en el exterior (dependiendo del caso); analizaremos de manera específica sobre la composición de un TLC las posibilidades, estrategias, medios y dificultades que conllevan llegar ser competitivos por medio de la firma de este tipo de contratos internacionales.

4.1. ANÁLISIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON BASE A LA TEORÍA DE LAS CINCO FUERZAS CON LAS BARRERAS DE ENTRADA QUE PUEDEN UTILIZAR LAS EMPRESAS PARA GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER.

Manteniendo la estructura inicial de un Tratado De Libre Comercio contemplando anteriormente, especificaremos las posibilidades, estrategias, medios y dificultades que conlleva llegar ser competitivos en el mundo de los tratados de libre comercio y las herramientas que nos brindan para lograr serlo teniendo como referencia el panorama nacional colombiano.

4.1.1. La amenaza de nuevos competidores

Los tratados de libre comercio incrementan en número de los actores económicos existentes al igual que implementa nuevos actores que se interconectan en cualquier economía abierta al comercio, para esto tenemos que diferenciar los que en verdad hacen dinamizar el comercio entre los agentes comunes, por lo tanto la importancia de los competidores actuales es sin duda alguna uno de los principales ítems de análisis, pues bien son estos los cuales crean delimitaciones

al mercado y se ven entorpecidos o beneficiados con las aperturas de un mercado ocasionados por las firmas masivas de un TLC.

Son los nuevos competidores los que logran calcular una intensidad del mercado la cual sirve para medir el poder de mercado de los mismos competidores teniendo o no en referencia los competidores internacionales dependiendo de sus modelos de negocio aunque la globalización hace tener en cuenta el mercado internacional como parte fundamental como referencia de medición; el nivel demográfico representado en la concentración de los competidores vs. El crecimiento del mercado en referencia a la disponibilidad de los factores de producción y los costos inmersos en la producción de bienes en el mercado local hace que los primeros modelos de transformación que provoca un TLC se den en primera instancia por los nuevos competidores debido a que ese poder de mercado se delimite mas por los factores de producción existentes y los disponibles en los mercados internacionales, lo que impulsa sin duda alguna a que varias empresas con factores de producción óptimos sea en capital y mano de obra busquen sus faltantes en el territorio nacional, donde la disposición de la fuerza de trabajo y las demás materias primas sean más flexibles en el mercado colombiano que en el mercado de las compañías internacionales.

La amenaza de los nuevos competidores crece en consecuencia a que las barreras comerciales no son tan sólidas y la producción nacional no genera valor agregado, el poder del mercado se pierde para los competidores locales desbalanceándose a favor de los nuevos competidores donde muchas veces son muy bien recibidos con incentivos a la inversión y reducción de obligaciones fiscales mientras que el estímulo de los competidores locales no está en igualdad de condiciones y su capacidad de generar valor se encuentra condicionada a múltiples cambios administrativos y productivos que implican una mayor inyección de capital y mejor flujo de caja lo cual genera más liquides.

Cuando el gobierno nacional patrocina con incentivos la entrada de nuevos competidores, la amenaza es aun más eminente si estos están subsidiados y protegidos por las negociaciones conllevadas en un tratado de libre comercio, pues muchas veces los grandes países protegen sus industrias con subsidios que son precisamente los temas los cuales no doblegaran nunca en una negociación para el crecimiento de sus industrias nacionales; los tratados de libre comercio muchas veces no están diseñados para un resultado gana-gana lo que por lógica nos lleva a pensar que una negociación no se puede dar de tu a tu cuando lastimosamente nuestro país no tiene recursos suficientes para combatir las políticas subsidiarias por las grandes naciones y son precisamente las cuales repercuten en el sector agropecuario, sector que resulta siendo el más afectado en nuestra producción nacional donde muchas veces hemos tenido que sacrificar sub-sectores como el avícola, el lácteo, el arrocero, el trigo entre otros. Inclusive en los sectores que durante el proceso de apertura económica se empezaron a patrocinar para impulsar las exportaciones no tradicionales colombianas como el sector textil, sector farmacéutico, marroquinería y calzado entre otros.

Debemos tener en claro que la estructuración o cuerpo de un tratado de libre comercio varia y que esa misma organización no es consecuente de las malas decisiones que se tomen en los capítulos que contienen, por lo tanto no quiere decir que los tratados de libre comercio sean perjudiciales, lo perjudicial resulta siendo la manera en que se negocian los temas tratados dentro de lo que se estipule en los TLC's teniendo en cuenta que varias veces hemos empezado perdiendo una negociación sin comenzarla debido a las razones explicadas en el siguiente título:

4.1.2. Influencia de las instituciones supranacionales en los tratados de libre comercio y en las políticas de los países en desarrollo sobre la amenaza de nuevos competidores.

Los Tratados de Libre Comercio como lo hemos venido explicando, se fundamentan bajo los parámetros de la Organización Mundial De Comercio (OMC) la cual se ha venido reestructurando junto a las organizaciones financieras y de desarrollo mundial como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) siendo estas las que dictan los parámetros y medidas que deben tomar los gobiernos de países en desarrollo como el nuestro para lograr ser “avanzados” en términos más informales. A continuación analizaremos una a una las instituciones nombradas para luego profundizar en la influencia que tienen sobre los TLC's.

Según la relación de ideas en el párrafo anterior, los principales organismos supranacionales tienen una fundamentación en las dinámicas de los países, sus estructuras políticas y sus planes de desarrollo para un futuro, que para el caso colombiano vendría siendo el Plan Nacional de Desarrollo entre otras propuestas y medios de acción para la plantación gubernamental. Entre estos organismos internacionales existen una serie de ideas sobre un prospecto, ya sea de un ideal comercial en algún futuro a mediano plazo o futuro inmediato, como una estabilidad financiera conjunta de los países o en su defecto una serie de mecanismos para encontrar una armonía entre los dinamismos del comercio exterior, economía y finanzas internacionales, pero son esas ideas las que se transforman en conductas y posteriormente parámetros, los cuales estas grandes instituciones estimulan y promulgan a cambio de una promesa de valor que determine un beneficio común, como por ejemplo una óptima evolución de las prácticas al comercio, fomento a la estabilidad con políticas de ajuste y planes

globales que ayuden a que las promesas anteriores se cumplan, dado el caso, las metas del milenio y demás propuestas de interés común.

Retomando el tema y centrándonos en las instituciones supranacionales y su trascendental influencia en los TLC's, son estas instituciones las que muchas veces interrumpen con una armonía en las necesidades de los países en asuntos internos con las mismas políticas que se crean para solucionar dichos inconvenientes, pues bien, si países como Colombia hace parte del conjunto de países que son miembros de estas instituciones, no se garantiza que las promesas de valor que promulgan dichas instituciones se acoplen y apliquen perfectamente al panorama colombiano.

Para ser más específicos entraremos a analizar las tres instituciones supranacionales que a mi juicio interfieren cada día mas con el desarrollo político-económico del país y que en ultimas perjudica drásticamente las dinámicas comerciales que se pactan en los TLC's, por el simple hecho de que si se debe realizar un ajuste en las políticas de cualquier índole correspondiente con la situación general del país, son estas políticas las que deben nacer del seno de la patria y enfocarse a la verdadera solución de dichos inconvenientes y no por el contrario como pasa, que son la imposición de estas políticas las que traban el dinamismo económico y demás factores de pertinente estudio con la desviación de recursos a causa de un beneficio subjetivamente positivo, como un préstamo internacional o una buena postura diplomática en el comercio exterior.

4.1.2.1. El fondo monetario internacional:

Es el FMI una de las instituciones más polémicas y controversiales por sus políticas en países en vía de desarrollo y su imagen ante la comunidad internacional, en el sentido tácito de las funciones del FMI y su fundamentación conceptual, es esta institución supranacional con 188 países miembros la que supervisa y verifica al igual que analiza y corrige las políticas internas de los

países que no estén direccionadas hacia una “estabilidad política económica” en concordancia a la estabilidad del sistema monetario internacional. Para ser más específicos con el respectivo análisis y de forma sencilla y concreta nos enfocaremos en la explicación textual de las funciones del FMI tal cual como se enseña en su página Web para la habla hispana.

⁷“El FMI tiene encomendada la función de supervisar el sistema monetario internacional y hacer un seguimiento de las políticas económicas y financieras de sus 188 países miembros. Esta actividad se conoce como supervisión. Como parte de este proceso, que se realiza tanto a escala mundial como en cada uno de los países, el FMI destaca los riesgos que pueden comprometer la estabilidad y brinda asesoramiento sobre los ajustes de política económica necesarios. De esta manera, el FMI contribuye a que el sistema monetario internacional cumpla su propósito esencial de facilitar el intercambio de bienes, servicios y capital entre los países, respaldando así un crecimiento económico sólido”.

Para hacerlo más sencillo en su explicación y después de haber leído la cita anterior, el criterio de las políticas del FMI están sujetas a la búsqueda de la armonía del sistema monetario internacional, pero ¿Puede Colombia estar en un hipotético estado de bienestar con respecto a su sistema monetario si el sistema internacional no lo está? O ¿Puede Colombia tener políticas y reformas que se adecuen mejor a la situación del país y que no estén en concordancia con las políticas de análisis que sustenta el FMI para Colombia respecto a la situación monetaria internacional? O mejor ¿Puede Colombia implementar mejores políticas que las planteadas por el FMI para sus intereses como nación en busca de un

⁷ Disponible en internet: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Pagina web: www.imf.org, Dirección Http: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/survs.htm> (Disponible desde 17 de Octubre 2012)

estado de bienestar y a su vez gozar de los préstamos internacionales que el FMI brinda sin ajustarse a sus parámetros de política cambiaria e interna sabiendo que con las políticas que nacerían de las verdaderas necesidades de la nación desde el seno del congreso podría estar mejor la situación del país que con las mismas que son implementadas por el gobierno colombiano por el FMI? Después de hacer una reflexión sobre estas preguntas y sin ánimos de sustentar cada una con un si o un no seguido de una justificación dependiendo del punto de vista de las partes, sin duda alguna los casos hipotéticos son hipotéticos por que existe una razón a que en verdad lleguen a ser reales, Colombia puede ser una mejor nación con mejores prácticas monetarias, mejore asignación de los recursos y optimas practicas al comercio sin tener la necesidad de ajustarse a unas políticas que no van en concordancia con las necesidades nacionales pero si enfocadas a una búsqueda muchas veces infructífera sobre una estabilidad monetaria internacional. Apelando al adagio popular que cita “la ropa sucia se lava en casa” así mismo y aunque la comparación no sea la más adecuada para el ejemplo, son las políticas, reformas, decretos y demás herramientas legales y constitucionales las que deben ser aplicadas desde la nación para la nación en base a las verdaderas necesidades de educación, sistema de salud y demás asuntos de interés, mas no políticas que interfieran y entren en discordancia con lo que se ha venido planteando en el país.

Durante mucho tiempo en Europa al igual que en los demás continentes, muchas personas se han manifestado en contra de estas propuestas del FMI ya que según estos grupos de presión, las políticas del FMI están guiadas a la satisfacción de las necesidades de las superpotencias, pero ¿Qué de verdadero tiene dicha justificación? A continuación analizaremos los procesos de supervisión que ejerce el FMI basándonos en su propia justificación como institución:

FMI?

En la economía globalizada de nuestros días, en que las políticas de un país tienden a repercutir en muchos otros países, la cooperación a escala mundial es esencial. El FMI, con el carácter prácticamente universal que le confieren sus 188 países miembros, facilita esa cooperación. Las labores de supervisión del FMI abarcan dos aspectos principales: la supervisión bilateral, es decir, la evaluación de las políticas de cada uno de los países miembros y el correspondiente asesoramiento, y la supervisión multilateral, es decir, el examen de la situación de la economía mundial.”

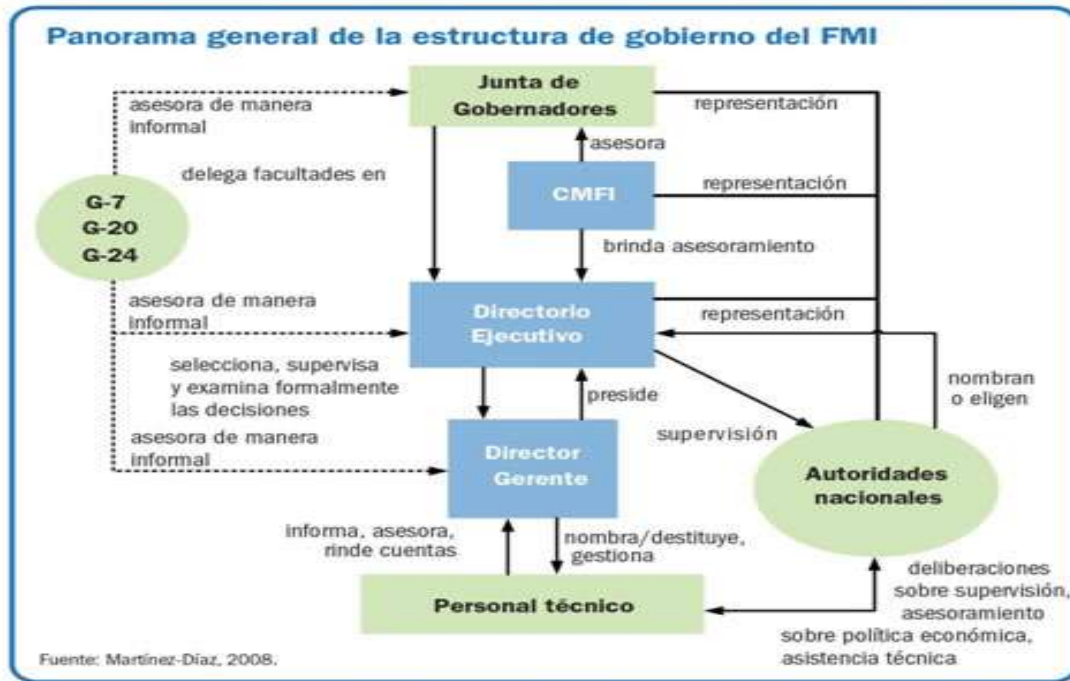
Para articular la cita anterior y justificándola en el contexto internacional actual junto al contexto nacional colombiano, tenemos que desglosar los propósitos de acción del FMI, las políticas de los países que en verdad causan efectos drásticos en las políticas de otros países terceros sin lugar a dudas son las que implementan los países desarrollados miembros de grandes grupos y esferas económicas como por ejemplo, el hecho de que la UE maneje políticas de bienestar insostenibles causando grandes huecos fiscales en sus finanzas nacionales no tiene en ninguna medida que ver con las políticas para el desarrollo que se adelantan en Latinoamérica pero aun así con la integración de los mercados y la globalización en sus máximos niveles somos expuestos a que nos afecten dichas políticas de austeridad europeas por razones de una mala e infundamentada política de bienestar, por otra parte, al igual que el ejemplo anterior, los demás países del mundo incluyendo a potencias que se involucren al caso no deberían por orden ético profesional ayudar a los bancos y sistema financiero estadounidense cuando explotó la crisis hipotecaria por culpa de una

⁸ Disponible en internet: *FONDO MONETARIO INTERNACIONAL*, *Página web:* www.imf.org, *Dirección Http:* <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/survs.htm> (Disponible desde 17 de Octubre 2012)

irresponsable práctica bancaria y riesgos sin amortiguación sobre los préstamos y bonos invertidos de alto riesgo con excelente calificación, pues si bien las políticas y las prácticas desleales permitieron tal desfaldo, los gobiernos de los demás países que de alguna manera u otra ayudaron a estabilizar dicha crisis lo tuvieron que hacer por interés propio debido a que el estado de hiper-conectividad en la actividad financiera hacía que el colapso se viera en los índices de las demás bolsas importantes del mundo. Entonces para ser más específicos y tomando el primer ejemplo de las influencias de grandes grupos económicos sobre la economía de países en desarrollo y el segundo que hace una plena integración de los sistemas monetarios financieros, tenemos un gran común denominador y es que las políticas y malas prácticas de los países desarrollados en base a su política monetaria internacional afecta a los países en vía de desarrollo mas no en un caso inverso, por esta razón se dice que las grandes políticas de estabilidad monetaria están fundamentadas en la búsqueda de un beneficio a las grandes potencias mundiales a costa de préstamos elevados y políticas irracionales a países como el nuestro, generando así una percepción de inequidad de intereses e influencia de los mimos inclinándose a la supervivencia y sustentación de políticas sin fundamento de las grandes potencias mundiales en base a la reestructuración de las políticas de los países en vía de desarrollo.

Pero en una manera más institucional, ¿Cómo podemos demostrar lo anteriormente dicho? A continuación analizaremos el panorama general de la estructura de gobierno del FMI:

Figura 2. Panorama general de la estructural de gobierno del FMI



FUENTE: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, Pagina web: www.imf.org, Dirección <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/governs.htm>, (Disponible desde 17 de Octubre 2012)

Según el esquema anterior, y retomando los antiguos planteamientos que se han elaborado a las políticas del FMI con sus respectivos análisis, vemos reflejado la influencia y la importancia de estos países considerados potencias por su “desarrollo” y poder económico frente a los demás, en los procesos de toma de decisiones donde realizan una previa supervisión y examen de las mismas, agregando claro está, una gran participación e influencia sobre las delegaciones de facultades al Directorio Ejecutivo que resulta siendo el núcleo de toda esta interacción de actores y si no es mucho decir tenemos que fijarnos bien que se recalca una asesora de manera informal a las tres áreas más importantes que vendrían siendo la Junta de Gobernadores, Directorio Ejecutivo y Director gerente. Pero en últimas si hablamos de superpotencias, ¿Cuáles son? aunque se presente como una zona de staff como en cualquier organigrama, en el panorama general de la estructura de gobierno del FMI se encuentran las 24 naciones más

importantes del mundo de las 188 que son miembros del FMI donde a su vez se clasifican por el G7, G20 y G20. Un análisis extra a lo planteado queda a consideración del lector.

4.1.2.2. El banco mundial.

Al igual que el FMI el Banco Mundial es otra institución supranacional con gran participación en el panorama internacional y de gran polémica por sus fundamentos y políticas. Su razón de existencia es lograr reducir la pobreza en los países de vía de desarrollo por medio de préstamos con modelos bancarios a un bajo interés; prestamos sustentados en una “asistencia técnica y financiera” que el mismo BM brinda a los países con altos índices de inequidad social. Dentro de sus asesoras o asistencias a estos países pobres o por decirlo de una manera menos despectiva, en vía de desarrollo, se encuentran una serie de inconsistencias y anomalías en las “asistencias” o consejos de modelos de políticas que el BM saca en sus análisis. Pues al igual que el FMI muchas veces esas asistencias no son tan efectivas y tan necesarias como ellos demuestran en sus análisis de política interna a cada uno de los países.

Para poder entrar en contexto con el BM y posteriormente analizar sus alcances e influencias sin necesidad de profundizar en sus directrices de manera estrictamente analítica, observemos el propósito del BM según sus propios fundamentos:

⁹“No se trata de un banco en el sentido habitual, sino más bien de una asociación singular cuyo propósito es combatir la pobreza y apoyar el desarrollo; esta organización está formada por dos instituciones propiedad de 188 países miembros: el [Banco Internacional de](#)

⁹ Disponible en internet: BANCO MUNDIAL, PAGINA WEB web.worldbank.org, Dirección Http <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20191733~menuPK:60001939~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>, (Disponible 24 de octubre del 2012)

Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF). El objetivo del BIRF es reducir la pobreza en los países de ingreso mediano y las naciones pobres con capacidad crediticia. Por su parte, la AIF centra sus actividades exclusivamente en los países más pobres. Estas instituciones son parte de un organismo mayor conocido como el Grupo del Banco Mundial. “

Esta sociedad singular entre una asociación internacional y un banco internacional con un mismo propósito si centran sus actividades en los países pobres, pero el problema es si no son los países si no las actividades que desarrollan en los mismos, pues bien, si el objetivo principal es reducir la pobreza de estos países, también tienen otros objetivos específicos que no se ven tan claramente. A continuación analizaremos su estrategia en base a lo que ellos denominan EL “Intercambio De conocimientos innovadores”:

¹⁰“Intercambio de conocimientos innovadores

El Banco Mundial ofrece ayuda a los países en desarrollo mediante asesoramiento sobre políticas, investigación, análisis y asistencia técnica. En ese sentido, el trabajo analítico suele servir de base del financiamiento entregado y ayuda a moldear las propias inversiones de los países en desarrollo. La institución también apoya la formación de capacidades en las naciones a las que presta servicios y además, patrocina, ofrece o participa en diversas conferencias y foros sobre cuestiones de desarrollo, por lo general en colaboración con otros asociados.

¹⁰ Disponible en internet: BANCO MUNDIAL, PAGINA WEB [web.worldbank.org](http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20191733~menuPK:60001939~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html), Dirección Http <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20191733~menuPK:60001939~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>, (Disponible 24 de octubre del 2012)

La base del financiamiento entregado, fundamentado en los análisis y asistencia técnica sobre las políticas y trabajos de investigación puede ser muy subjetivo dependiendo de los análisis previos, es decir, que puede que sí o que no ese análisis sea el pertinente para la situación del país, pero el punto en cuestión es que la necesidad de estos países por obtener una fuente de financiamiento que en cierta manera parece sustentable con sus tasas bajas, es mayor a la necesidad de entablar políticas serias sobre la verdadera situación del país y se acomodan a los análisis de este tipo de instituciones ya sea por comodidad o una débil fundamentación de sus políticas internas.

Para comprender más claramente esta idea, un país puede acceder a ese análisis (que en teoría ayudaría a reducir los niveles de pobreza) por tener mayor liquides y así ayudar a amortiguar su situación financiera, pero el punto es que esos dineros del préstamo no son enfocados según las necesidades que por autonomía algunos países consideran (también tenemos que tener en cuenta que esta autonomía puede ser positiva o negativa según la necesidad y las políticas que se desarrollen para satisfacerla) si no que por el contrario son diseccionados según los análisis del BM.

Según el planteamiento del párrafo anterior, el síntoma de inestabilidad causado por la subjetividad en el beneficio o no de las políticas del BM que sacan como conclusión en sus análisis, es el malestar de algunos opositores a estas instituciones supranacionales es la base del problema de si, si o no, es necesario el actuar del BM sobre algunos países.

Por otro lado, el costo para el desarrollo y estrategias para salir de la pobreza casi siempre son muy altos (según los costos del mercado) pues el construir mejores vías, mejores sistemas de educación y mejor sistema de salud publica entre otros, hace que los países cada día se endeuden mas sacrificando sus intereses nacionales, incrementando sus huecos fiscales y dependiendo cada vez mas de este tipo de organizaciones internacionales.

Ahora bien, contextualizando la influencia del BM sobre los TLC's, nos damos cuenta que cuando los países se acogen a las directrices de los análisis de cierta manera impuestos por el BM para lograr la "reducción de la pobreza" en base a un óptimo desarrollo con políticas a todos los sectores productivos, y el costo que causa para cada economía implementar estas políticas que generan una dependencia mayor con cada política implementada y un crecimiento en el déficit en la mayoría de los aspectos como el fiscal, comercial, político y paradójicamente financiero entre otros, hace que la apertura de los mercados que impulsan los acuerdos de Tratados de Libre Comercio en base a un mejor flujo de mercado sea inequitativa debido a que los países que se acogen a la ayuda de las instituciones internacionales se encuentren sujetos a unos parámetros que en la mayoría de los casos son contraproducentes ocasionados por malas políticas o por políticas innecesarias que no colaboran a crear un verdadero cuerpo corporativo o una cultura empresarial que impulse la creación de empresa y de valor agregado para lograr en últimas llegar a competir mano a mano con las demás empresas internacionales que a conveniencia patrocinan las dinámicas de apertura de los mercados que trae consigo un TLC.

En cuestión, las políticas del BM no pueden ir en contra de los fundamentos de un TLC y en materia no lo están, pues si bien el BM busca una significativa reducción de la pobreza con análisis y préstamos a los sectores productivos de los países en desarrollo, los TLC's y su esencia de un mejor flujo del comercio y la liberalización de los mercados dan la idea que al hacer la combinación de esta institución supranacional con la principal herramienta del comercio internacional, de un estado de armonía entre las políticas e ideas para un crecimiento conjunto y equitativo generando así altos índices de crecimiento que beneficien a los países. Pero, al poder abrir nuestras mentes a un mejor entendimiento de lo que en verdad se promulga y lo que en cuestión se practica genera una única conclusión y es que lo dicho anteriormente en este mismo párrafo es una completa falacia, pues si bien aunque la sintaxis este bien organizada para que el conjunto

de los elementos encajen (organismos internacionales y los TLC's) de manera precisa y conveniente para los países en desarrollo, en la práctica, por falta de entendimiento y capacidad de análisis nos damos cuenta que el actuar de estas instituciones son contraproducentes para el tan anhelado desarrollo que muchas personas creen que obtendremos con la firma de cada Tratado de Libre Comercio.

4.1.2.3. Organización mundial de comercio

La Organización Mundial de Comercio es una de las instituciones más grandes y de mayor implicación en el mundo, su reputación al igual que las anteriores instituciones esta entredicho, pero, es sin duda alguna una de las instituciones que mas ejerce poder y control sobre sus países miembros. La O.M.C. es una institución cuya función está enfocada en la apertura del comercio y ser rectora del mismo (en términos internacionales) donde se fundamenta en una serie de "principios" los cuales están enfocados a una práctica justa del comercio exterior. Dichos principios al igual que las políticas y asesoráis del FMI y del BM respectivamente, parecen ser muy sanos y de buen propósito a simple vista, pero como todo en la vida, debe existir cierta perspicacia en los análisis fundamentales y en este caso en los principios de la O.M.C. frente a los TLC's.

Dentro de sus principios, la O.M.C. teniendo en cuenta su propósito de apertura del comercio, promulga el principio de ser más abierto y ser más competitivos entre otros, estos dos principios primordialmente, tienen una gran connotación en lo que ya entra a hacer parte de una estructura de un TLC al igual que el propósito fundamental del mismo.

Los TLC son herramientas del comercio exterior que están sujetas a la regulación de la O.M.C. La cual por su parte por medio de sus mecanismos se encarga de que estas herramientas funcionen según sus propósitos fundamentales, hasta

aquí todo parece estar muy claro, pero entonces ya habiendo analizado los TLC el inconveniente radica en los principios y mecanismos que tiene la O.M.C. Sobre los TLC, que en cuestión, son estos los que causan un malestar a un gran sector de la comunidad internacional y algunos simpatizantes en contra de la globalización.

Para no entrar en el juego del debate teórico-práctico de los pro y contra de la globalización, analizaremos la influencia de La OMC sobre los TLC que para adelantarme un poco a la conclusión resulta ser completamente compleja e inherente a los principios de esta gran institución sobre los TLC's.

El ser más abierto al comercio, implica una serie de transformaciones mínimas o amplias en la política comercial y fiscal o las que haya a lugar dependiendo del país a analizar, este principio causa un gran descontento entre algunos países no por el hecho de estar abierto al comercio, si no por el hecho de las formas en que tienen que hacerlo, pues si bien recopilando lo expilado anteriormente sobre las instituciones internacionales supranacionales que ejercen gran poder en sus países miembros sobre políticas inestables y sin fundamento tenemos que tener en cuenta que en base a esas políticas, esos países que no mejoran su situación económico- financiera internacional tienen que llegar a abrir sus mercados y ser obligados a ser más competitivos en una competencia de mercado arrasadora por parte de las grandes corporaciones internacionales en donde se contextualiza este capítulo de NUEVOS COMPETIDORES que en argumento conjuga el segundo principio tratado en el presente análisis sobre ser más competitivos, pero para poder entender lo anteriormente explicado tenemos primero que leer lo que estos dos principios nos dice:

¹¹“Ser más abierto

La disminución de los obstáculos comerciales es una de las formas más evidentes de fomentar el comercio; esos obstáculos pueden consistir en derechos de aduana (o aranceles) o en medidas como la prohibición de las importaciones o la fijación de contingentes que restringen selectivamente las cantidades.

Ser más competitivo

Desalentar, para ello, las prácticas “desleales”, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores a su costo para obtener una mayor participación en el mercado. Las cuestiones son complejas, y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y la manera en que los gobiernos pueden responder, especialmente imponiendo derechos de importación adicionales calculados para compensar los perjuicios causados por el comercio desleal.”

El hecho de que muchas personas argumenten que la O.M.C. Es una institución en beneficio de las grandes potencias del mundo tiene un gran trasfondo, pues la articulación de estas instituciones supranacionales como el FMI y el BM con la O.M.C. No puede llegar a ser más clara, claro está teniendo en cuenta que pueden existir otras razones de conjugación entre estas instituciones pero q requeriría otro análisis diferente al planteado en este trabajo, pero aun así es en esta instancia en donde tenemos que darnos cuenta del trasfondo que tienen

¹¹ Disponible en internet: Organización Mundial De Comercio, Pagina web www.wto.org, Direccion Http : http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_stand_for_s.htm, (Disponible desde 3 de Noviembre 2012)

estas instituciones sobre lo que muchos argumentan la competitividad y el desarrollo económico de un país.

Volviendo a los principios de la O.M.C. y teniendo en cuenta la equidad del comercio internacional entre países desarrollados y los que están por serlo o los que hasta ahora están empezando el proceso de algún día llegar a ser desarrollados, es indudable e innegable hasta para el mas incrédulo o el menos ilustrado del tema, que las grandes superpotencias tienen más ventajas que otros, para los países en vía de desarrollo como el nuestro que navegan entre la lucha de firmar mas TLC para algún día llegar a ser mas “desarrollados” tenemos que empezar a visualizar estos países como grandes nuevos competidores mas nunca como los dueños del mercado, aunque muchas veces lo sean o lo parezcan. Tener que interactuar con grandes mercados y países agresivos en su política comercial no es nada fácil y más cuando legalmente según los marcos normativos de la O.M.C. Estos países desarrollados pueden hacer cosas que los demás no pueden o no tienen la facultad de hacerlo como por ejemplo proteger los subsidios a la industria agropecuaria o simplemente tener la capacidad financiera estatal para generar dichos subsidios.

Para concluir esta profundización de la O.M.C. Es triste y cierta manera indignante que de manera tan olímpica esta gran institución pretenda justificar un entorno de equidad brindando más tiempo a los países menos desarrollados para implementar las “políticas necesarias” que les garanticen una participación equitativa en el comercio internacional, donde no es necesariamente tiempo lo que se necesita aunque en cuestión sea un factor importante, sino que también hacen falta acciones más específicas y políticas mejor enfocadas y realmente fundamentadas en las necesidades internas de los países sin que estas políticas lleguen a perjudicar a otros. Para entender mas este planteamiento es preciso leer y entender a profundidad el siguiente principio:

¹²“**Ser más beneficioso para los países en desarrollo**

Conceder a éstos más tiempo para realizar ajustes, mayor flexibilidad y privilegios especiales; más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición a economías de mercado. Los Acuerdos de la OMC les conceden períodos de transición para adaptarse a las disposiciones de la OMC menos conocidas y tal vez más difíciles.”

Si bien, en el principio se habla de acciones, ajustes y privilegios especiales estos tienen que ser verdaderamente especiales saliéndonos del contexto del beneficio internacional de los países, pues aunque este mundo este en un estado de relativa Inter.-conectividad total de sus sistemas (económico, financiero, comercial entre otros) no siempre los mismos beneficios que brinda la O.M.C. benefician, valga la redundancia, a todos los países para los cuales fueron creados dichos “beneficios” pues si bien es de cuestiones lógicas entender que no todas las economías son las mismas y que por lo tanto no a todas les beneficia los mismos métodos y prácticas comerciales.

Muchas de sus directrices no son las adecuadas y necesarias para lograr esa evolución en la economía y paradójicamente son esas mismas directrices las que se fomentan en la O.M.C. Con los T.L.C donde los países más desarrollados imponen a los países en vía de desarrollo. Contextualizando lo dicho anteriormente significa que las empresas multinacionales y transnacionales están acopladas a unas pautas a beneficio propio que los gobiernos adoptan para hacer

¹²Disponible en internet: Organización Mundial De Comercio, Pagina web www.wto.org, Direccion Http : http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_stand_for_s.htm, (Disponible desde 3 de Noviembre 2012)

proliferar estas grandes corporaciones en cualquier parte del mundo por medio de tratados de libre comercio siendo ellos los nuevos competidores, mientras tanto nuestros gobiernos en vía de desarrollo casi por obligación aplican esas políticas estándar a sus diversas economías como la mejor y posible solución a los problemas económicos causando así que en la mayoría de veces los competidores locales se reajusten a nuevas reglas de juego sin generar algún tipo de crecimiento y dinamismo que genere un verdadero beneficio propio donde por el contrario las cooperaciones extranjeras están perfectamente acopladas para generar mayor amenaza en los mercados locales siendo no cualquier competidor nuevo en el mercado, si no el competidor nuevo que manda la partida en los mercados.

En síntesis, aunque no se hizo un análisis de las instituciones supranacionales con a teoría de Michael Porter, fue preciso realizarlo ya que hace parte fundamental en el desarrollo y dinámica de un TLC y de los países que firman este tipo de acuerdos. Teniendo en cuenta esta breve aclaración, los nuevos competidores tienen muchas ventajas a su favor partiendo de las políticas impulsadas por las instituciones supranacionales las cuales estructuran en gran parte el camino o la ruta por el cual los países deben transitar para acoplarse al desarrollo económico y financiero global y que en ultimas estos caminos que están estructurados por políticas inconsistentes e incongruentes son aprovechadas por las multinacionales para su beneficio en particular por medio de los Tratados de Libre Comercio que por su parte parecen estar blindados por la O.M.C.

Pasando a un análisis en conjunto de especificaciones técnicas, la mayoría de los nuevos competidores (o los pocos nuevos competidores con mayor poder de mercado) poseen en sus procesos de producción técnicas innovadoras que reducen costos y mejoran la calidad de sus productos, técnicas originadas del fruto de años de investigación o de los mismos modelos vanguardistas de producción por industria las cuales permiten una mejor rentabilidad logrando una

ganancia mayor a los competidores nacionales ocasionada por una mejor respuesta de mercado. A estos beneficios sumemos otras ventajas que se brindan los tratados de libre comercio como las tasas de desgravación y el desmonte a las barreras comerciales y para arancelarias junto otras facilidades de acceso al mercado dan como resultado una ventaja enorme en la posibilidades y hechos de que un nuevo competidor proveniente de un sector protegido por su gobierno y beneficiado por un TLC sea el Némesis de los competidores nacionales.

4.1.3. Competidores actuales y rivalidad entre competidores:

El posicionamiento lo es todo, pero lo es efectivo cuando se logra posicionar en la mente de los compradores, son los consumidores los que posicionan consiente o inconscientemente una empresa en sus mentes y por lo tanto una conducta de preferencias de consumo estando limitada o no a un nicho de mercado en especifico, este posicionamiento depende totalmente de las empresas mas no del consumidor, ya que este ultimo decide si en ultimas valora o califica un producto o servicio a medida que lo consume o utiliza.

Los lineamientos de la O.M.C. con los cuales se complementan un tratado de libre comercio, contienen una herramienta llamada Nación Más Favorecida la cual básicamente consiste en tener un trato equitativo de los productos en un mercado en términos normativos y legales entre los productos nacionales y los productos extranjeros; haciendo un recuento de las ventajas las cuales decimos que son amenazas de los nuevos competidores mas esta herramienta y con un mercado colombiano sensible en términos de competencia, donde las empresas nacionales no poseen un gran posicionamiento y la disposición de los factores de producción están más favorecidos a las empresas internacionales por tener mejor capacidades y medios de obtención de los mismos, genera una competencia

determinada mas por los ofertantes que los mismos demandantes, ya que la situación planteada anteriormente se debe a que ingresan mas bienes y servicios al mercado obligando a una competencia cuyo objetivo se basa e la posesión de mayor poder de mercado causando fallas o asimetrías del mismo que explicaremos en el siguiente capítulo en base a los Tratados De Libre Comercio.

Mientras que el poder de mercado es determinado por el reconocimiento de marca, guerra de precios, sistema de promociones, clusters y alianzas estratégicas, los que no logran entrar en esa competencia masiva de ofertantes se ven obligados a salir del mercado por no estar en el mismo estado de paridad con las demás empresas que resultan siendo en gran parte las de inversión extranjera directa que gozan de beneficios otorgados por el estado como por ejemplo los contratos de estabilidad jurídica y mas encima débiles defensas comerciales que se pactan en los TLC los cuales si poseen una política de inversión fuerte en sus capítulos las que proporcionan aun más beneficios a los competidores internacionales en nuestro mercado local, apoyados también por los números derechos de propiedad intelectual y patentes que generan en el exterior, patentes que lastimosamente nosotros no tenemos capacidad de generar en comparación con las multinacionales y que limitan aun mas las posibilidades de lograr llegar ser competitivos, dificultando mas la competencia local entre los oferentes.

Otro tipo de competencia más agresiva en el mercado local entre oferentes es dada por la estrategia de la integración horizontal, la cual es muy utilizada por grandes corporaciones y en la práctica trata de ofertar el mismo producto en varios mercados, los cuales para el mercado colombiano representan inversión en productos de consumo masivo y por lo tanto más deducibles a ser demandados por el mercado.

Entre los Tratados De Libre Comercio, uno de los más controversiales capítulos sin duda alguna resulta siendo los que corresponden a los tipos y manejos de la

inversión de un país a otro, donde muchas veces lo que las empresas consideran ganancias las cuales corresponden un debido derecho de repatriación no son precisamente los flujos de capital que resultan de sus operaciones de ventas reflejadas en sus libros contables, si no que por el contrario muchas veces erróneamente repatrián algunos bienes o recursos que hacen parte exclusivamente del territorio nacional (situación que pasa muy a menudo en el sector minero-energético) o también hacen uso excesivo de los mismos factores de producción, más que todo la tierra, la cual explotan sin consideración y cultura ambiental también un tema inflúyete en los capítulos de los TLC's y que países extensos en recursos como el nuestro no salen bien librados frente a empresas que hacen parte de potencias mundiales donde estos capítulos aprobados en un tratado de libre comercio quedan a favor de ellos en la mayoría de veces por no hablar de la totalidad de los casos. La idea errónea planteada sobre la repatriación de los bienes esta equivocadamente "amparada" (porqué no lo está) en el derecho internacional consuetudinario, donde alegando al trato nacional a las inversiones cubiertas, las empresas internacionales pueden hacer uso exclusivo de ciertos bienes que corresponden a el territorio nacional colombiano y que por supuesto no son repatriables ni reutilizables por las empresas extranjeras. Para concluir la idea respecto al planteamiento anterior enfocado a la competencia o rivalidad entre competidores, la disponibilidad de los factores de producción a medida que los mercados son más volátiles en cuanto al poder del mercado y los tratados de libre comercio no quedan claros, algunos con errores de interpretación y otros con simple falta de normatividad esencial generan una competencia dispareja, puesto que los beneficios están inclinados a las empresas internacionales respecto a la facilidad que tienen frente a los factores de producción en temas como, extracción, repatriación y producción, donde lamentablemente a los nacionales se les dificulta un poco y se les juzga con mayor peso aun si existen grupos de presión que respalden reformas y decretos en el gobierno nacional.

4.1.4. Proveedores y su poder de negociación.

Los proveedores son parte esencial de cualquier cadena administrativa de valor para una empresa. De los proveedores se inicia la reducción de costos, el inicio de la obtención de la calidad y en cierta manera se determinan las cantidades que los oferentes puedan producir a base de los recursos que puedan obtener por parte de los proveedores. Son los proveedores los que en dado momento pueden llegar a delimitar el mercado, si y solo si son estos los que se ven beneficiados cuando son ellos los que pueden poner las pautas de un recurso en cuanto, calidad, cantidad, suministro y en ultimas el precio. De esta manera, el poder de negociación de los proveedores incrementa en cuanto más y mejor estructurados están.

En los Tratados De Libre Comercio los proveedores entran en un estado de competencia más sobredimensionado donde muy pocos pueden llegar a tener el mismo poder de negociación que tenían en sus mercados locales debido a que el ingreso de nuevos jugadores en el mercado hace que incremente el número de posibles proveedores nuevos, aumentando la competencia entre los mismo y disminuyendo el poder de negociación. El poder de negociación no disminuye en un mercado más competitivo si y solo si cuando está ligado a la necesidad y urgencia de las materias primas que proveen en una industria, gremio o sector, o en su defecto a licitaciones gubernamentales ya acordadas en los mismos TLC's. En este caso el proveedor puede tener la opción de incurrir en el beneficio planteado en el primer párrafo, donde además de los beneficios adquiridos naturalmente por su postura en el mercado, puede gozar de los demás beneficios que puede acordar en un tratado internacional.

Esta situación del poder de los proveedores es muy utilizado por las grandes firmas las cuales poseen una gran variedad de productos de diferentes modelos de negocio, dándose el lujo de extraer las materias primas necesarias sin tener un

único proveedor, a no ser que este proveedor sea el que suple un complemento fundamental el cual determina el valor agregado del producto, incrementando los costos fijos en la cadena productiva y por lo tanto generando un alza en los precios del mercado a nivel general por nicho de mercado seleccionado. Los pequeños industriales pueden poseer una mayor gama de proveedores en la firma de un Tratado De Libre Comercio, el peligro consiste en la consistencia de ese proveedor, el cambio de calidad y características de las materias primas suplidas y lo más importante es en el riesgo de no cumplimiento. Los TLC brindan la opción (sin decirlo textualmente) de una colaboración vertical de las Mypimes con los proveedores entrantes y los existentes, donde la integración de estos actores económicos incrementa en últimas el poder del mercado de cada uno de los agentes cuando estos saben compartir sus materias primas y hacen pedidos al por mayor explicado en capítulos anteriores. Muchas veces los proveedores generan un valor no percibido físicamente a las empresas donde dicho valor se produce cuando las compañías deciden sacrificar un poco su beneficio de costos por ser parte de una cadena productiva con un proveedor reconocido en las industrias, esto genera una carta de presentación la cual indica que sin llegar a tener grandes procesos de calidad, las empresas con esos proveedores de pronombre trabajan con buenos insumos y por lo tanto terminan con buenos productos en el mercado. Aunque muchas veces en los TLC exijan normas para- arancelarias y certificados de calidad, las empresas las cuales no pueden llegar a competir con mejores estándares de calidad pueden refugiarse en sus proveedores de pronombre, sacando provecho al costo sacrificado por integrar dicho proveedor a su cadena productiva a cambio de un segundo valor no percibido físicamente en los mercados internacionales.

Aunque puedan muchas veces los industriales sacar un beneficio de sus proveedores, tiene un gran problema por delante cuando por medio de un TLC los proveedores se den cuenta que en beneficio económico es más rentable crear una integración hacia delante que seguir solo suministrando insumos a las industrias,

pues bien esta integración hacia delante puede perjudicar al mercado cuando las empresas no tiene un abanico amplio y serio de proveedores los cuales puedan llegar a suplir sus necesidades en cualquier momento o cuando alguno de los otros falle con los pedidos, por eso, los proveedores encuentran otra manera de incrementar su poder de negociación causando muchas veces una incertidumbre o siendo más efectivos creando una integración hacia delante desplazando las pequeñas empresas fuera del mercado. Pero esta integración hacia delante puede por el contrario mejorar el mercado cuando la adquisición de los canales de distribución se hacen para un mayor bien del mercado, donde las empresas resulten siendo las más beneficiadas si el objetivo del proveedor es mejorar las condiciones de logística por medio de los canales de distribución y así mismo poder captar más demanda de insumos causando una reducción de los costos e incrementando los beneficios a las empresas que mayormente resultan siendo nacionales debido a que las grandes corporaciones dentro de sus modelos y estrategias de penetración de mercados pueden llegar a autoabastecerse, pero por supuesto estas situaciones muy pocas veces se dan, ya que las herramientas encontradas en los capítulos de los Tratados De Libre Comercio impulsan una integración hacia delante de manera en que los proveedores puedan penetrar los mercados con factores de capital más útiles y menos costosos teniendo la opción de generar industria a base de los insumos que lógicamente ellos proporcionan.

4.1.5. Compradores y su poder de negociación

Los consumidores son la razón de expansión de las compañías, son su objetivo final, son la especulación de mercado hecha realidad, son el prospecto de cliente convertido en cliente potencial. Los consumidores son los que en últimas motivan a las empresas, gremios e industrias a crear nuevas estrategias, clusters y modelos de penetración de mercado exitosos para poder llegar a suplir la necesidad de un nicho de mercado específico.

Durante mucho tiempo antes de la apertura económica, los consumidores no eran tan potencialmente activos y fluctuantes en condiciones de la demanda frente a la oferta, durante el periodo del proteccionismo del mercado, los consumidores eran un agente económico recesivo en la economía, donde en vez de dictar los parámetros de consumo simplemente los adoptaban ya que el poder de negociación de los consumidores no era tan amplio y estaba determinado por las imposiciones de los industriales nacionales. Variables como precio, calidad y cantidades básicamente estaban a merced de las tendencias sectoriales, en cuestión, los consumidores no tenían gran poder de determinación sobre comprar o no determinado bien o servicio, pues la industria colombiana no estaba tan optimizada y no generaba beneficios que satisficieran mas allá de una simple necesidad de consumo, las preferencias y modas junto a la diversidad de productos eran factores que los consumidores no tenían en cuenta para su razón de compra dentro de la promesa de valor de los productos.

Durante los procesos de apertura económica junto a la nueva reestructuración de la política comercial colombiana el consumidor empezó a darse cuenta que tenía nuevas y mejores variables de compra que antes, lo que de entrada da a entender que el mayor y único agente beneficiado perfectamente en una apertura económica es el consumidor ya que este puede empezar a marcar las tendencias de compra en los mercados. Los consumidores empezaron a percibir los nuevos factores que antes se les eran desconocidos, el simple hecho de gozar de una preferencia sobre lograr determinar que comprar y que no, empezó a incrementar un fenómeno llamado demanda inteligente o consumidor inteligente, el cual decide aceptar o no un bien o servicio en un nicho de mercado específico, lo que en últimas lleva a que las empresas se esfuercen mas por estar en ese rango de aceptación pactado inconsciente o conscientemente por el consumidor.

Las nuevas tendencias de consumo más exigentes con variables como criterio de evaluación y posicionamiento, llevaron a las empresas a ingeniar nuevas y

mejores tácticas de penetración en la caja negra del consumidor donde puntos como ¿Quién compra?, ¿Cuándo compra?, ¿Cómo compra?, ¿Por que compra? Y en ¿Dónde compra? Eran las preguntas a resolver para lograr que en la canasta de compras las empresas tuvieran uno o más de sus productos en la lista de consumo en los compradores de un nicho de mercado específico. La implementación de departamentos de Servicio al cliente y estrategias de mercadeo como CMR (relaciones redituables con el cliente) surgen en base a el planteamiento de las anteriores preguntas, dándole un nuevo rubro a la inversión de las empresas en el hecho de gastar más dinero en como comprender a los consumidores para así mismo obtener más y generar más utilidades; los nichos de mercado fueron estrategias de mercadeo tradicional muy efectivas para poder estimar un sub-mercado o mercado objetivo dentro del mercado total, por esta razón las empresas se esmeran tanto en el análisis del consumidor para nunca desaparecer del mercado siendo desplazados por la competencia.

A raíz de los cambios en las conductas de los consumidores, entidades privadas y demás grupos de interés, se empezaron a crear defensas a los consumidores para que empezaran a reconocer ciertos derechos y deberes los cuales los podían apelar en su defensa para no sentirse vulnerados como lo eran antes de los procesos de apertura. Este tipo de intereses unificados en “instituciones” como el boletín del consumidor, incremento el poder de negociación del consumidor, pudiendo así organizarse y moldear los mercados creando nuevas normas técnicas al comercio para su protección así estas sean utilizadas por los gobiernos como mecanismos de defensa comercial a un posible riesgo de inestabilidad de los mercados o protección sectorial de las economías. Pero aunque el poder de negociación de los consumidores es peligrosamente potencial, lastimosamente no es tenido en cuenta en los Tratados De Libre Comercio, debido a que las empresas y los gobiernos se esfuerzan en la protección de compradores de segundo nivel o de las industrias por amenazas de efectos dumping, guerra de

precios y cantidades por partidas arancelarias tal cual lo analizamos en la estructura básica de un tratado de libre comercio.

Los TLC's dentro de su estructuras y dinámicas contemplan varias clases de protección a diferentes intereses comerciales y gubernamentales mas no encontramos una estructuración clara de la defensa al consumidor, siendo este ultimo el objetivo de las compañías por medio de una apertura de mercado. Aunque muchas veces los consumidores no resulten siendo los compradores finales, son estos consumidores los que motivan a los compradores por X o Y razón en la compra de un bien o servicio y son estos compradores los que responden a las tendencias del mercado, más bien si las tendencias del mercado solo están contempladas en los tratados de libre comercio al igual deben estar contemplados los intereses de los consumidores. Cuando en verdad se tenga clara esta posición en un Tratado De Libre Comercio, las empresas encontrara nuevos y mejores caminos para llegar a ser competitivos en los mercados, pues el lograr entender la razón final la cual lleva a poseer mayor poder de mercado hará que el horizonte de las empresas no se pierdan y que entiendan que los organismos internacionales pueden proteger a los consumidores por medio de un tratado de libre comercio, comprometiéndolas a ser más eficaces y eficientes en la producción y suministro de bienes y servicios.

Aunque en los TLC's no se contemple un capitulo específicamente donde se trate el tema del consumidor, el consumidor no deja de influir con su gran poder de negociación, por el contrario a medida es que los nuevos tratados de libre comercio dejan de involucrar a este agente económico, interiormente de los gobiernos (mas que todo en países desarrollados) incrementan sus organizaciones de control y protección al consumidor; pero esto no tiene que ser un pretexto para que en los contratos internacionales firmados por los gobiernos no se de prioridad a los consumidores si no que debería ser un incentivo mas para

que en estos tratados se tenga de una vez por todas en cuenta el papel fundamental de este agente económico en el comercio internacional.

4.1.6. Productos sustitutos y sus riesgos en el mercado

Las masivas importaciones que se generan de las importaciones de productos que empiezan a gozar de beneficios en los mercados internacionales, hace que existan cada vez más la posibilidad de encontrar productos sustitutos en un mercado, estos productos sustitutos están sujetos a una disponibilidad de cambio por parte del consumidor y del mercado, aparte esa relatividad de cambio genera un precio fluctuante en el mercado, implicando reducción o aumento de los costos dependiendo del producto. Pero aunque existan variables relativas, el beneficio del producto sustituto con el producto a sustituir es el mismo en cuestión, pues ambos están diseccionados a satisfacer una necesidad del consumidor siendo productos con especificaciones técnicas distintas, como por ejemplo a raíz de una creciente industria de bio-combustibles se genero gas vehicular como elemento generados de combustible para los motores, siendo el producto sustituto de la gasolina, donde los precios en el mercado de este ultimo son muy elevados en comparación a los del gas vehicular, cumpliendo los dos productos la necesidad de cumplir la función de combustible (teniendo en cuenta que para la aplicación del bio-combustible se incurren otros costos como la adaptación del motor a este nuevo combustible por medio de una bomba o pipa que suministra el gas).

El riesgo que contrae un Tratado De Libre Comercio para el mercado colombiano, es que la aparición de estos productos sustitutos perjudicarían en parte a los productos nacionales que no gozan de gran diferenciación en el mercado y que aún siguen siendo muy estandarizados, causando que sea más fácil su reemplazo con cualquier producto en el mercado que cumpla especificaciones similares siempre y cuanto puedan suplir la necesidad del producto a sustituir. Los Tratados De Libre Comercio tienden a penetrar los mercados con centenares de productos

sustitutos que en la mayoría de los casos con más económicos y con mejor calidad que los productos nacionales (teniendo en cuenta la contextualización de nuestro mercado colombiano), aunque pareciese que si existe gran variedad de productos sustitutos en un mercado, este no sería atractivo para las corporaciones multinacionales, pero el factor de relatividad sobre las conductas del comprador frente a los productos por sustituir dependen drásticamente de las nuevas y mejores especificaciones de los productos sustitutos, donde en vez de solo suplir las mismas necesidades que los demás productos por sustituir de por si van mucho más halla y empiezan a generar nuevos beneficios para el consumidor lográndose posicionar como el nuevo producto de consumo en la mente de los compradores y así lograr capturar más poder de mercado, terminando así por generar un mercado atractivo por esa relatividad en los factores de compra.

Cuando el valor percibido es alto y el sacrificio percibido junto a costos relativos son bajos, los productos sustitutos empiezan a gozar de ventajas sin necesidad de ser recibidas después de lograr penetrar un nicho de mercado, los TLC abren una competencia de cualidades, calidades y características de productos sustitutos con los posibles productos a sustituir en todos los sectores económicos aunque no en todos se pueda aplicar el factor de productos sustitutos; el arroz es uno de algunos productos agrarios que no tienen productos sustitutos, pues este grano hace parte fundamental de la cultura de consumo del mercado colombiano y su valor percibido es potencialmente alto en la mente de los consumidores, aparte es parte fundamental de la dieta de muchos colombianos y por lo tanto es un producto de consumo masivo el cual muchas veces resulta ser indispensable en algunas comidas del día pero así como el arroz no posee productos sustitutos que amenace su permanencia en el mercado, sufre con grandes importaciones masivas de contrabando provenientes de países como Ecuador y Venezuela entre otros.

En los TLC's con muy pocas las veces que estos riesgos que generan los productos sustitutos sean tomados en cuenta, pues en verdad no existe un

mecanismo eficaz, legítimo y estructurado que pueda ser opción de acción en contra de la penetración masiva de productos sustitutos en un mercado aunque machuchas veces en algunos anexos y consideraciones los países impongan más obstáculos a dichos productos. Así mismo como los productos sustitutos pueden llegar a golpear fuertemente empresas colombianas de diversos sectores económicos no tan influyentes en el comercio colombiano, pueden afectar drásticamente industrias que impulsan el crecimiento económico del país, causando así una masiva concentración de campañas con un mensaje claro y específico que es la motivación al consumo de productos nacionales.

4.2. BARRERAS DE ENTRADA QUE PUEDEN UTILIZAR LAS EMPRESAS PARA GENERAR VENTAJAS COMPETITIVAS.

Las empresas pueden generar un tipo de “barreras” que actúan prácticamente como un escudo frente a las inminentes amenazas inherentes a un Tratado De Libre Comercio. Estas barreras en teoría garantizan a las empresas una permanencia y sostenibilidad en el mercado con la generación de ventajas competitivas, producto de las barreras que iremos a explicar a continuación:

4.2.1. Creación de economías a escala

Durante todo este trabajo, he implementado varias opciones de generación de ventajas competitivas a base de la optimización de los costos con la implementación de economías a escala, pero más que palabras, estas economías a escala generar una verdadera posición competitiva de las empresas en el mercado. Pero la implementación de estas economías a escala puede traer contraindicaciones dependiendo de los mercados y el ciclo de vida de los productos.

Los TLC's de cierta manera aseguran en un mercado local la presencia de nuevos y mejores competidores en comparación con los existentes en un determinado mercado. Estos competidores muchos más flexibles y con una variedad de productos más amplios y competitivos, con ciclos de vida más cortos produce un síntoma de inestabilidad en la generación de las economías a escala, pues estas economías para empresas medianas y pequeñas o inclusive grandes corporaciones que no tengan gran disponibilidad de los factores de producción y gran variedad de productos frente a la situación planteada por Las grande corporaciones que amenazan con entrar a los mercados con la implementación de un TLC, empuja a las empresas Mypimes a una concentración de las economías a escala en pocos productos o en un producto en su defecto, alargando su ciclo de vida y en muchas ocasiones causando un efecto contrario el cual traen consigo la no flexibilidad del producto o los pocos productos en el mercado local, lo cual hace que las corporaciones con la reducción de diversas barreras mas su amplio portafolio de productos basados en economías a escala que generen ciclos de vida más cortos a los productos lleguen ser exitosas y abarquen mayor poder de mercado.

El problema en sí, no radica en la incorporación de nuevos competidores potencialmente competitivos, si no en el modo en el cual ellos y los competidores locales emplean sus economías a escala.

Las economías a escala son modelos eficientes en la reducción de costos fijos y variables, sin embargo algunas veces estos procesos de economías a escala resultar ser inflexibles cuando solo se limitan a un modelo de producto o una línea de producción, causando así que muchas veces se pierda la adaptabilidad al cambio que debe tener cada producto en los mercados, ya que las conductas de los consumidores frente a las nuevas tendencias de consumo varían. Muy pocas veces las economías a escala optimizan los productos manteniendo una potencial ventaja competitiva en calidad ya que su objetivo principal es la reducción de los

costos de producción por grandes volúmenes, para así llegar a reducir los costos marginales de la creación de una unidad de más.

El camino a la competitividad a través de las economías a escala requiere que factores analizados en las cinco fuerzas de Porter como por ejemplo, los proveedores y los consumidores, estén a favor de los intereses y procesos de producción de las empresas, pues a la firma de un TLC las oportunidades de mercado crecen pero así mismo los nuevos competidores, por lo tanto la inestabilidad de los proveedores y su poder de negociación puede incrementar o puede disminuir dependiendo del mercado, al igual que las conductas que tengan los consumidores respecto a una oferta óptima que logre llegar más allá de las necesidades básicas que suple el producto.

Los TLC de alguna u otra manera facilitan la creación de economías a escala, habilitando nuevas fuentes de recursos en nuevas cantidades, pero no tenemos que olvidarnos que los procesos de las economías a escala son utilizados por las empresas de un mercado local en contra de las empresas internacionales que penetran dicho mercado para así poder llegar a tener una ventaja competitiva que las haga por lo menos retener su poder de mercado (contextualizando en el mercado colombiano teniendo en cuenta la masiva inversión extranjera directa provocada por los beneficios fiscales y de factores de producción que genera un TLC).

4.2.2. Barrera de diferenciación del producto en los nichos de mercado

La diferenciación del producto como su nombre lo indica, es lograr posicionar una idea, concepto y/o imagen de un bien en la mente de un consumidor, para que dicho producto sea el predilecto por el cliente y que en su caja negra y toma de decisión de compra no existan otros productos que puedan contrarrestar ese prototipo ideal. Cuando las empresas locales llegan a posicionar un producto en

la mente de los consumidores por cualquier cualidad innata del producto resultara muy complejo para la competencia poder perforar en la mente de los consumidores con un producto nuevo que satisfaga y supere la idea, concepto y/o imagen que ha tenido ese producto posicionado durante cierto tiempo determinado. Esta acción de re-posicionamiento para las empresas internacionales o para la misma competencia local requiere inversión en investigaciones de mercado, branding y modelos de penetración de nichos de mercado, por lo que resulta ser la diferenciación del producto una barrera muy efectiva cuando las empresas innovan, transforman y replantean los productos sin que afecten la mente de los consumidores e incrementen la percepción del producto durante el tiempo.

Los TLC y su fomento a un comercio más abierto trae consigo un sinnúmero de competidores con marcas reconocidas, tradición en los mercados que genera incremento en la curva de la experiencia y estrategias de mercado innovadoras y bien enfocadas a los nuevos nichos de mercado por penetrar, por lo que hace que la competencia interna o local de un mercado se esfuerce por mantener su lugar en el mercado más de lo debido (claro esta si existen productos locales posicionados previamente) ya que los atributos nombrados anteriormente hacen que las conductas de los compradores varíen dependiendo de las promesas de valor con las cuales la competencia quiera imponerse en el mercado.

Los métodos de diferenciación del producto dependen de la promesa de valor o la necesidad a suplir en el nicho de mercado específico, por lo tanto la diferenciación puede enfocarse en una competencia acérrima en precios, calidad, diseño, función y demás razones de compra que pueda tener un consumidor, cuando las empresas logran implementar más de una razón de compra en su método de diferenciación tienden a acercarse más al éxito si, y solo si poseen un nicho de mercado determinado previamente.

Para este tipo de barreras existe un análisis de tiempo por el cual los productos o las marcas han sido diferenciadas por los consumidores mas no por cuánto tiempo podrían estarlo, siguiendo este orden de ideas se puede llegar a comprender que una estrategia específicamente enfocada al consumidor potencial en el nicho de mercado exitosa, “fresca” e innovadora puede llegar a volcar el mercado a su favor y dejar atrás el recuerdo de la antigua marca que estaba diferenciada por el consumidor. Por eso para las empresas muchas veces resulta ser muy costoso poder sostener su posicionamiento en la mente de los consumidores, pues dicha diferenciación con el tiempo se traduce en futuros ingresos por preferencia de consumo por parte de los prospectos de cliente o clientes fidelizados.

Muchas veces la barrera de diferenciación del producto no es tan efectiva cuando hablamos de un contexto evolucionado y en constante cambio, las empresas tienen que estar en constante innovación pues la competencia de un mismo sector pueden copiar mucho más rápido los mismos procesos y productos terminados que las compañías locales o internacionales se esmeran por posicionar, debido a lo anterior el posicionamiento de un producto tiene que ser fuerte y conciso, fácil de percibir y difícil de borrar la mente del consumidor. Cuando la competencia adopta sus procesos para poder copiar los productos posicionados, el mercado automáticamente tiende a responder a favor de la empresa y/o compañía que logro posicionar su o sus productos en el mercado, pues por mas copias que existan de X o Y bien, nunca podrán satisfacer la necesidad del consumidor de la misma manera y mucho menos poder llegar mas allá como lo hacen las grande corporaciones que si bien por medio de marcas posicionan productos, también por medio de productos logran posicionar grade marcas.

4.2.3. Barrera de protección con base de inversiones de capital

Las grandes compañías en su arsenal de ventajas contra las empresas pequeñas de un mercado determinado poseen una barrea, estrategia o salvavidas llamado inversiones de capital, estas inversiones de capital casi siempre (por no decir que todas las veces) vienen acompañadas por un fuerte músculo financiero soportado en un excelente flujo de caja. Las inversiones de capital facilitadas por los beneficios de los TLC's y por el nivel de liquides de las grandes corporaciones sirven para poder de cierta manera u otra amortiguar y registrar el mayor numero de activos posibles que ayuden a optimizar los procesos productivos, administrativos y de penetración de mercado que empresas medianas y pequeñas no, e incluso en nuestra economía colombiana algunas empresas con gran prestigio y reconocimiento nacional no se pueden dar el lujo de adquirir. Las inversiones de capital ayudan a que en una confrontación por una porción del poder de mercado esté a favor de las grandes empresas que pueden llegar a hacer dichas inversiones en el mismo mercado, es decir que en una competencia por precios, las grandes compañías pueden sustentar todas sus inversiones con grande créditos bancarios o grandes flujos de liquides que les permitan arrasar con las pequeñas y medianas empresas sin llegar a incurrir en un déficit de flujo de caja.

Aparte de enriquecer sus libros contables con activos esenciales, las empresas por medio de estas inversiones de capital pueden llegar a influir en las políticas y directrices de un mercado determinado, esto pasa si y solo si cuando estas grandes compañías pueden crear individualmente o en consorcio con empresas locales grupos de poder o de influencia que impacten en las decisiones políticas que apliquen a ese mercado determinado. Esta capacidad de penetración por medio de los grupos de poder son estrategias básicamente utilizadas por las grandes corporaciones y que aparte vienen disfrazadas en algunos acuerdos logrados durante las negociaciones de un TLC o en su caso más específico en los

numerosos contratos de estabilidad jurídica que estas empresas puedan lograr en los países en donde operan.

Las pequeñas empresas lastimosamente no tienen toda esta gran capacidad financiera para poder hacer efectivas las inversiones de capital que desearían tener, pues de por sí la mayoría de las medianas y pequeñas empresas colombianas empiezan con un crédito de libre inversión el cual solo alcanza para empezar a producir y a comercializar en algunos casos, dejando así sus cuentas en rojo y sin alguna posibilidad real de la obtención de un crédito nuevo para poder adquirir más activos que las hagan más competitivas.

Estas polémicas inversiones de capital que muchas veces causan efectos monopólicos en los mercados (la nueva teoría del comercio internacional que se abordara en el siguiente capítulo) ocasionando que las leyes injustas en los gobiernos donde tienen poder de influencia significativo perjudique a las grandes, medianas y pequeñas empresas de un mercado local con asimetrías de mercado perjudican y agudizan la situación de los gremios previamente establecidos en los diferentes sectores económicos con la firma de un TLC donde los gobiernos no logran dimensionar y poner topes o regulaciones a las inversiones que pueden llegar hacer las empresas en otro territorio; las reglas pactadas y firmadas en el capítulo de inversión de cualquier tratado de libre comercio puede llegar a ser una de las principales causales que caractericen a los Tratados De Libre Comercio como herramientas que solo pueden llegar a ser verdaderamente sinónimos de desarrollo para las grande corporaciones y firmas internacionales.

Las barreras de protección a base de inversiones de capital muy pocas veces son utilizadas por pequeñas empresas, pues esto ocurre cuando las facilidades de crédito y de pago son demasiado flexibles y están enfocadas únicamente con el propósito de crecimiento económico de las Mypimes, así las pequeñas empresas pueden llegar a competir con las grandes corporaciones aunque el músculo

financiero no sea el mismo. Las uniones entre empresas fortalecen este poder financiero y efectúan una respuesta contundente a las grandes multinacionales logrando así una competencia más equitativa y justa, pero lastimosamente esto no pasa muy seguido en nuestro país y además requiere una política económica flexible y dinámica, política que no tenemos y que se encuentra en constante cambio con cada TLC que firmamos.

4.2.4. Barrera de optimización de los costos sin economías a escala

Las economías a escala tal cual como lo vimos anteriormente pueden llegar a ser muy útiles en la optimización de costos, sin embargo, existen unos costos que las economías a escala no pueden llegar a optimizar, debido a que estos costos están inmersos en unas características especiales las cuales permiten que existan otras maneras de poder llegar a ser competitivos en un nicho de mercado determinado, estos costos que de alguna u otra manera las empresas que utilizan diversos mecanismos aparte de las economías a escala se ahorran pueden llegar a ser diseccionados en campañas publicitarias más agresivas, ideas que generen fuentes de incentivos a los consumidores como promociones o diversos estímulos que generen poder de mercado y también estrategias de branding o posicionamiento de marca.

A continuación analizaremos 5 estrategias que con su implementación óptima se convierten en barreras de protección para las empresas que pretenden penetrar exitosamente nichos de mercado.

4.2.4.1. Fuentes de extracción de las materias primas

Una de las principales características especiales parte de una posición envidiable para cualquier tipo de compañía que logre poseerla, el dominio o adquisición de

las fuentes de extracción de las materias primas, sin duda alguna una representa reducción significativa en los costos de las empresas. Las adquisiciones de dichas fuentes están determinadas por una posición geográfica o por la accesibilidad de acceso que tenga una compañía para poder apropiarse de las mismas. Las multinacionales logran poseer en muchas veces este beneficio por medio de los Tratados De Libre Comercio con el simple pretexto de que son las únicas o las mejores empresas que existen para poder hacer efectiva y eficaz la extracción de las materias primas, así, logran poder obtener un control sobre las fuentes de las materias primas, teniendo una reducción de los costos privilegiada y además de eso poder disponer de los mismos recursos a sus antojos.

4.2.4.2. Generación y explotación de patentes

Las compañías dentro de los Tratados De Libre Comercio apoyadas con las directrices de la O.M.C. Se blindan de una competencia acérrima por precio en un mercado internacional, este tipo de blindaje nace de los laboratorios y departamentos de investigación y desarrollo de las empresas que logran crear, innovar, evolucionar con el registro de patentes las cuales les dan el derecho exclusivo y único de explotación y en algunos casos de comercialización dependiendo del sector al cual pertenezca la patente durante un tiempo determinado.

Las patentes sin duda alguna son síntomas de un estado competitivo oprimo, ya que la generación de patentes independientemente al sector la cual esta aplique, exige inversión de capital, generación y compra de nuevos activos, inversión de mercados, exigencia y desarrollo del recurso humano etc. Estos síntomas a causa de las patentes genera en ultimas un valor agregado renovable, pues el nuevo valor generado nace de un valor agregado creado anteriormente el cual se puede optimizar con la creación de una patente.

Para las pequeñas empresas es muy complicado y algunas veces teóricamente imposible la posible generación de patentes, pues bien dado el caso que si en verdad lograsen desarrollar una patente, no tendrían los recursos y medios necesarios para explotarla y/o comercializarla. Para que las pequeñas y medianas empresas e inclusive algunas grandes empresas del mercado local colombiano puedan generar patentes necesitarían a su favor todas las barreras que se han explicado anteriormente mas una combinación muy efectiva de las fuerzas de Michael Porter, generando así una organización integra, interconectada con un mismo fin, con un músculo financiero poderoso y un equipo de investigación y desarrollo fuertemente sustentado en un nicho de mercado potencial y atractivo. Lastimosamente este maravilloso panorama es muy complejo de realizar (“complejo pero no imposible”) para las empresas que por tradición solo pueden competir por precio y muy pocas veces por valor agregado y sumado a esta situación, también están compitiendo actualmente con un sinnúmero de empresas más que poseen ciertos favoritismos o beneficios otorgados con la firma de un TLC pero que si pueden generar patentes que luego son registradas mundialmente para poder garantizar y ampliar el uso de esta barrera tan efectiva.

4.2.4.3. Ventajas de una localización geográfica estratégica

Las ventajas que nacen de una buena y estratégica localización geográfica son otras características de este tipo de barrera, cuando las empresas pueden estratégicamente posicionarse en un mercado determinado es debido en parte a una estrategia geográfica que les permita tener mayor y/o mejor acceso a los factores de producción o por un hecho de simple reducción de costos sea por accesibilidad en los canales de distribución u otras fuentes que generen algún tipo de recargo para las empresas. La inversión extranjera directa se justifica en algunos casos por la disposición de excelentes espacios geográficos disponibles en un país extranjero para iniciar o continuar operaciones por parte de las multinacionales, sin embargo estas características geográficas parten también de

un principio tal cual como las patentes explicadas anteriormente y es la posibilidad y acceso de explotación de dicha ventaja o la opción de poder generar algún tipo de acceso a las ventajas geográficas.

En países como el nuestro existen pro y contras de nuestra situación geográfica, pues si bien Colombia es un país rico en biodiversidad y bienes del sector primario, las cordilleras y montañas andinas perjudican y agravan la situación de transporte en nuestro país, ocasionando así que tengamos uno de los fletes internos más costosos del mundo y recursos (incluyendo fuentes de biodiversidad) explotados por grandes multinacionales.

Para entrar un poco más al análisis de los Tratados De Libre Comercio sobre esta ventaja especial, las concesiones que muchas veces los gobiernos de países como el nuestro otorgan a grandes multinacionales en los TLC sobre la explotación de recursos que en la mayoría de casos son del sector minero-energético no tienen un gran control y resultan perjudicando tanto los atributos innatos de nuestra naturaleza como su biodiversidad y a su vez las diferentes poblaciones que habitan estos yacimientos, minas y/o campos estratégicos geográficos en donde se encuentran los recursos.

Si las ventajas competitivas de las empresas se basan en gran parte en la obtención de una localización geográfica determinada que logre brindar un privilegio o de mas en comparación a sus competidores, deben tener muy en claro el modelo de negocio el cual están implementando, pues no todas las características geográficas sirven para todas las empresas.

4.2.4.4. Subsidios de los gobiernos

Muchas veces tenemos que pensar en las empresas (casi siempre las corporaciones internacionales) como un ejército con un gran arsenal, esta

analogía parte de la idea de que las corporaciones en sus estrategias de penetración a los mercados internacionales tienen una serie de ventajas que son innatas de la misma empresa o son agregadas por el entorno en donde se desarrollan, dentro de esas ventajas adquiridas por el entorno está una en especial que es muy apetecida por las empresas y demasiado discutida y polémica en los mercados internacionales donde pretenden penetrar usando esta estrategia. Los gobiernos logran impulsar a las empresas nacionales con subsidios que fomenten un dinamismo económico más que un desarrollo, pues estas ayudas extras sin duda alguna ayudan a apaciguar los costos de producción y por lo tanto crean mejor valor agregado a un buen precio. Estos subsidios la mayoría de veces están enfocados a los sectores que más contribuyen a la economía aunque por supuesto o en todas las veces pasa y más aun cuando parte de las estrategias gubernamentales consisten en impulsar una nueva industria en un sector específico, pero siguiendo con el orden de las ideas enfocándolas en los TLC, los subsidios son los criterios de más polémica y protección que se puedan encontrar en un tratado internacional, pues son estos subsidios los que logran limitar la competencia de sus mercados y potencializar el nivel de éxito de las empresas que los utilizan en los mercados internacionales.

Son muchas veces los subsidios la razón estandarizada de las miles de argumentaciones que dan los empresarios en contra de los Tratados De Libre Comercio pues cuando los gobiernos tienen blindadas sus empresas a cambio de no perjudicar su producción nacional frente a la oferta internacional es muy complicado poder pensar que las empresas de nuestro país, más que todas las Mypimes que son la gran mayoría de la fuerza productiva, puedan tener una competencia uno a uno en los mercados internacionales pues si bien aunque las empresas nacionales tengan subsidios, estos no resultan ser tan fuertes y dinámicos como los que de por sí aplican las superpotencias a sus industrias y lograr comparar las dos clases de subsidios en un mismo sector X determinado terminaría siendo ridículo ya que las magnitudes de alcance y los recursos con los

cuales se sustentan los mismos no parten de niveles económicos iguales y niveles competitivos equitativos.

El párrafo anterior sustenta claramente la idea de que muchas veces sin haber firmado un Tratado De Libre Comercio o haber iniciado siquiera una negociación al respecto nosotros (en términos de personas jurídicas) entramos en una competencia disparada o en términos más coloquiales empezamos perdiendo sin haber jugado. El nivel de subsidios que tenga la economía de un país muchas veces es un indicador potencial que nos dice como es el comportamiento de la industria nacional, la posible claridad y precios en ese mercado internacional y también en últimas logra hacer una medición de los niveles de productividad de los países pues nuevamente claro está que no es lo mismo competir con un mayor flujo de caja, mejores sistemas de producción y subsidios fuertes que sustenten la inversión de las características nombradas a competir con subsidios débiles, supremamente volátiles y que malacostumbran a las empresas nacionales a cierto proteccionismo por parte de los gobiernos en curso.

Aunque los Tratados De Libre Comercio de por sí tengan en sus capítulos uno en especial que hable sobre el trato nacional de las mercancías, los subsidios no son tema de discusión, pues son estos uno de los argumentos por los cuales las grandes potencias o países desarrollados no doblegaran en una negociación y para poder de igual manera justificar un “trato nacional a las mercancías extranjeras” emplean modelos de cooperación técnica y tecnológica, creación de regímenes especiales, intercambios productivos de tecnología por materias primas o en su forma más sencilla algunas disminuciones de barreras para-arancelarias, pero nunca las grandes corporaciones permitirán que sus gobiernos den a torcer en los subsidios otorgados a sus industrias ya que en gran parte el éxito de esas corporaciones se deben a ese gran apoyo gubernamental.

4.2.4.5. La curva de la experiencia

A lo largo de este trabajo durante la explicación de algunos conceptos y formulación de modelos o ideas, para lograr ser más óptimos y en cuestión competitivos tanto en el mercado local como internacional, hemos hablado de la curva de la experiencia y de la importancia o sabiduría que esta tiene para las empresas. La curva de la experiencia tal cual se dijo antes, es la es el conocimiento adquirido de las prácticas de mercado, modelos productivos, modelos administrativos y demás que las compañías han implementado y moldeado según sus necesidades y funciones, esta curva permite a las empresas saber detectar errores en sus sistemas y en ocasiones más experimentadas poder anticiparse a los errores a tiempo. Una de las razones por las cuales la curva de la experiencia brinda una reducción de costos significativos a las empresas es muy simple, cuando las empresas implementan procesos y hacen experimentos sobre los mismos (entiéndase como cambios administrativos, procesos de producción “know how” , estrategias de penetración de mercados y demás) requieren de grandes cantidades de inversiones en la mayoría de los casos, si se ocasiona un proceso fallido se adquiere automáticamente una enseñanza de cómo no se deben hacer esos procesos pero al igual representa una gran pérdida de costos que al final se convierten en gastos.

Estos costos que se dejaron de percibir pueden ser re-direccionados en áreas donde los procesos sean óptimos y necesiten de más activos y/u otro tipo de inversiones el cual siga generando competitividad para las compañías. Cuando la curva pendiente de la curva de la experiencia se encuentra en una posición ventajosa o resultado ventajoso significa una reducción significativa de los costos de producción en comparación a un costo unitario o costo marginal, aumentando por lo tanto la curva en el sentido de incrementar la acumulación de experiencia que en ese orden de ideas seguirá disminuyendo los costos a medida que esta se prolongue.

La noción del conocimiento adquirido a través de las diferentes dinámicas que pueda tener una empresa y su entorno se refleja en la reducción de precios que tanto hemos hablado, pero cuando las empresas empiezan a crecer sin un horizonte fijo, la curva de la experiencia termina siendo obsoleta y solo resulta siendo un mecanismo de reducción de costos para las compañías, por eso esta curva es aplicable a todo tipo de procesos en donde no necesariamente se especifique una reducción de costos aunque este principalmente enfocada a ese propósito.

La sagacidad que tenga cada corporación frente a una oportunidad de mercado no se puede medir con un indicador en específico, pero si nos podemos dar cuenta de cómo operan y porque algunas son tan exitosas analizando este indicador tan importante como ejemplo. En los TLC las empresas están direccionadas o limitadas a negociar lo que a simple vista es palpable, creíble y medible, como por ejemplo los subsidios anteriormente mencionados, ampliación de los cupos de exportación, disminución de barreras arancelarias, eliminación de trabas al comercio, proyecciones y especificaciones en los mecanismo y formas de inversión en un territorio extranjero y disminución o inclusión de sub-partidas por sector, pero en sí, conceptos como estos no son ni serán posibles temas de debate dentro de un tratado por qué simple y sencillamente no podemos limitar e interrumpir el conocimiento y la experiencia obtenida de la practica empresarial de las compañías, pero lo que si podemos hacer frente a esta barrera prácticamente invisible es actuar en un contexto micro y macro económico para que las empresas colombianas primero conozcan y manejen el concepto y luego aplicarlo y sacar usufructo del mismo de la manera más optima para empezar a llegar a ser competitivos aplicando este tipo de ayudas estratégicas y no quedándose solo en la reducción de precios a base de creaciones de economías a escala.

4.2.5. Barrera de acceso a los diversos canales de distribución existentes

Dentro de los portafolios que manejan las empresas bien sean de servicios o de bienes, existen barreras que pueden llegar a entorpecer de manera drástica el acceso de dichos portafolios a los mercados internacionales e incluso en los mercados locales cuando existe un nuevo competidor. Los canales de acceso o canales de distribución son una de las barreras más importantes que tienen los mercados locales para de cierta manera protegerse a una competencia internacional en la mayoría de los casos, cuando las empresas de un mercado mantienen relaciones organizadas con sus canales de distribución para los competidores será aun mas difícil poder llegar a ser exitosos en un mercado foráneo.

Para los futuros competidores internacionales y los nuevos competidores locales, integrarse satisfactoriamente a los diversos canales de distribución es de vital importancia cuando los costos de poder generar canales de distribución por su propia cuenta resulten siendo insostenibles e inviables si los canales de distribución ya establecidos son muy organizados y cerrados a nuevos modelos de negocios. En teoría, las empresas o grandes compañías internacionales deberían tener relaciones estrechas con los canales de distribución basados en una reducción de precios generando un atractivo y aumentando las expectativas de los distribuidores hacia esta nueva competencia.

Pero en esta competencia globalizada por el comercio exterior y sustentado en la firma de nuevos y cada vez mas Tratados De Libre Comercio, las grandes corporaciones poseen sus propios canales de distribución obtenidos por la barrera de nuevas inversiones de capital explicada anteriormente lo cual permite que esta gran ventaja resulte siendo más eficaz que las posibles ayudas y accesos que puedan tener los canales de distribución locales, así también las compañías

locales correrían el riesgo de que estas corporaciones y sus sofisticados canales de distribución lleguen a acaparar el mercado y poder tener una posición dominante desde los canales de distribución.

Si para el cuerpo humano las venas resultan siendo el medio de distribución sanguíneo para poder bombear sangre a todo el cuerpo, para las compañías los canales de distribución resulta siendo las fuentes por las cuales sus productos y servicios transitan con éxito o no a un nicho de mercado específico. La anterior analogía hace referencia a la importancia de los canales de distribución para las empresas que quieren penetrar los mercados con total éxito, pues si bien las compañías pueden crear a través de sus departamentos de investigación y desarrollo los mejores productos y servicios, estos resultarían serian obsoletos cuando no tienen un acceso optimo a los canales de distribución existentes o cuando no poseen sus mismos canales de distribución que les permitan llegar a ser óptimos. Por eso los diversos canales de distribución resulta siendo una barrera muy efectiva frente a una competencia inexperta (así sea agresiva) o sin suficientes recursos que le ayuden a crear nuevas formas y modelos de canales de distribución exitosos.

4.2.6. Barrera de las políticas gubernamentales que limitan los mercados

Las barreras gubernamentales pueden llegar a limitar un mercado dependiendo de la misma solidez gubernamental de un país, pues si bien un gobierno decida abrir su economía al flujo de capitales y nuevos competidores, también puede restringir ambos y causar un proteccionismo en su máxima expresión. Los mecanismos básicos por los cuales podemos llegar a medir el nivel de apertura de un país o llegar a tener una idea de que tan fuerte es esta barrera es por medio de las leyes, normas e instituciones que este tenga, pues si bien los TLC son contratos internacionales, estos no pueden pasar por la constitución de un país, a razón de

esto es que todo tratado de libre comercio debe ser aprobado por los congresos de los países participantes.

Muchas veces el éxito de un TLC se limita a las barreras gubernamentales que puedan perdurar durante el acuerdo y también las barreras que llegaron a ser desmontadas o eludidas dentro de las normas de comercio internacional de la OMC, para entrar más en contexto un país X puede imponer al resto de países Y una serie de requerimientos, certificados y estándares de calidad, valor agregado (obstáculos al comercio para-arancelarios) y demás requerimientos si las corporaciones de los países Y quieren entrar al mercado del país X, siguiendo este orden de ideas, el país X puede llegar a ser autónomo en los obstáculos que impone a los países Y sin salirse de los marcos de regulación de las instituciones supranacionales y por lo tanto en teoría son las grandes y sofisticadas corporaciones de los países Y que podrán entrar a competir en el mercado del país X sin algún tipo de garantía cuando existe un riesgo político latente.

Aunque existan varios ejemplos de barreras gubernamentales al comercio, con la liberalización de los mercados y los Tratados de Libre Comercio estas tienen a disminuir o desaparecer dependiendo de la naturaleza de la norma, ley o requerimiento, facilitando el libre acceso a los mercados y por lo tanto alimentando el ideal de aldea global, pero ¿Es verdad que estas barreras desaparecen o por el contrario se transforman y evolucionan? Pues si bien existen grupos de poder en los gobiernos con intereses particulares dependiendo del sector, también existen mecanismos que estos grupos de interés, sectores o intereses nacionales pueden llegar a utilizar sin necesidad de la creación de normas, decretos, leyes y demás herramientas jurídicas, pues en los tratados de libre comercio la facilidad de protección de los mercados depende única y exclusivamente del poder negociados de las partes, de lo que cada parte está dispuesto a ceder en la negociación y de la astucia que tengan en la misma negociación de un TLC. En este orden de ideas las preguntas que los gobiernos de curso se preguntan son

como por ejemplo: ¿Qué sector sacrificaré (si tengo que hacerlo)?, ¿Qué beneficios obtendré y a cambio de qué? ¿Qué dejare en una competencia de libre mercado y que protegeré a como dé lugar?

Los gobiernos por medio de altos estándares de calidad, incremento en la burocracia, creación de nuevas instituciones de control y demás tácticas políticas pueden llegar a limitar un mercado protegiendo a sus empresas domesticas sea para impulsar un sector de la economía o para protegerlo de una desastrosa competencia competitiva.

La idea de que estas barreras lleguen a ser contraproducentes para las economías de los países solo depende de la forma en que las implementes y el tiempo que duren implementándolas, pues a medida que incrementa el comercio internacional se crean nuevos mecanismos para romper los mercados abruptamente sin que alguna barrera pueda afectar la actividad económica de cualquier empresa internacional ya que si existen barreras gubernamentales para proteger y limitar los mercado existen a su vez mecanismos de la misma naturaleza que impulsan a una globalización total partiendo de la integración de los mercados.

5. ANÁLISIS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON BASE A LA TEORÍA DE LA COMPETENCIA ENTRE NACIONES DE KRUGMAN

La determinación de realizar este análisis, nace de la necesidad de poder aclarar el panorama competitivo de nuestro país sustentándonos en cambiar el concepto erróneo o analogía que tienen la mayoría de los colombianos en afirmar y asegurar que un país será competitivo a medida que se firmen mas TLC's y como al principio de este trabajo, explicar que el hecho de que Colombia firme Tratados de Libre Comercio con países en desarrollo o desarrollados no significa que en un futuro inmediato, de medio o largo plazo será un país, nación o territorio competitivo, pues si bien aclaramos las razones por las cuales un TLC no significa desarrollo y dinamismo económico igualmente aclararemos de manera específica y exacta que ni Colombia ni ningún otro país en el mundo independientemente de su posición geográfica, historia, indicadores, política y demás, puede llegar a ser competitivo por el simple hecho factible que las únicas unidades que pueden llegar a serlo son las empresas, corporaciones, firmas internacionales, clusters, conglomerados empresariales y demás que se encuentran ejerciendo su actividad en los países mas nunca un país, ya que los países en ningún momento actúan como empresas para llegar a ser competitivos ni poseen características que permitan llegar a serlo pues si bien un país está formado por un territorio, nación y poder militar el cual ciertamente ejerce y determina la soberanía nacional, nunca un país por cual sea las características innatas del mismo cierra, ni se acaba, ni se vende (en contexto literal), ni se fusionara, ni mucho menos cambia sus componentes o activos tal cual como lo hacen las empresas e su actividad económica.

Retomando el párrafo anterior y tal cual como se explico al inicio de este trabajo, la mayoría de las personas sea por falta de conocimiento, interés o simple error conceptual, afirman y en algunos casos logran sustentar que los TLC's hacen a un país competitivo y que según ese orden de ideas entre mas acuerdos comerciales

se firmen más competitivo será nuestro país, pero sustentándome en la teoría de Paul R. Krugman sobre la competitividad de las naciones y las teorías de Michael Porter explicadas anteriormente en referencia a los Tratados de Libre Comercio, afirmo y rectifico que se tiene que cambiar la mente de los Colombianos en cuestión a lo que significa y concierne la firma de un tratado de libre comercio, el posible nivel de competitividad que se pueda generar con los tratados firmados y por firmar y sobretodo que los países no son competitivos por que en su naturaleza esta el no poder serlo y que son las empresas las que si tienen más que por obligación que opción llegar a ser competitivas.

Este punto de perspectiva (que las naciones son competitivas como las empresas) también se puede sustentar en lo que explica Paul Krugman como la pereza intelectual [¹³], la decadencia del intelectualismo de los economistas y las publicaciones de editoriales que resultan muchas veces tomar en voz propia las ideas de los economistas que erróneamente incurren en hacer la comparación de las empresas con los países en cuestión de competitividad hacia los mercados causando una generalización absurda y errónea sobre el papel de los países y las empresas dentro de un mundo globalizado. Pero así como las autoridades económicas se empeñan en presumir sus conocimientos no tan claros o en su defecto entendiblemente erróneos, tal cual como lo ha sustentado Krugman a lo largo de sus obras, son ellos los que tienen que buscar un lenguaje coloquial para que así primero exista una verdadera retroalimentación de la información y así mismo se filtre la información en el conocimiento popular de las personas sin necesidad de ser economistas sobre la importancia de entender que la competitividad nace y se desarrolla para las empresas y no para las naciones al igual que los tratados de libre comercio no son sinónimo de competitividad hacia las naciones y hacia las empresas tal cual como se explico en capítulos anteriores.

¹³ Krugman Paul, Internacionalismo pop pág. 11 Paul R. Krugman, Editorial Norma

Una clara explicación de dicha comodidad intelectual o pereza mental que adopta las personas al enterarse de noticias económicas, rumores o hechos factibles como la firma de un TLC no solo se da en las personas que no posean algún conocimiento pleno de las ciencias humanas y económicas, pues aun así, los más grandes mandatarios del mundo han incurrido en ese error de manera simple y eficaz en la mente de los economistas del mundo, pues así tal cual como lo publica Paul Krugman en la competitividad una peligrosa obsesión ¹⁴ muchos mandatarios pensaron o piensan aun, que las naciones pueden analizarse económicamente y lo peor de todo competitivamente como cualquier gran empresa en el mundo, haciendo referencia a lo anterior, es muy folklórico expresar que podemos hacer la analogía de Toyota como Estados Unidos y Volkswagen como Alemania, inclusive para hacerlo más preciso y claro con nuestra contextualización económica colombiana, decir que ECOPETROL es Colombia como PDVZA es Venezuela para luego poder dar paso a la sustentación de que las naciones si se comportan como empresas tienen que ser competitivas como tal.

Paul Krugman explicara de forma sencilla pero directa que esa idea o hipótesis de que las naciones son competitivas, infundadas como se expreso anteriormente por economistas, editores o vacíos intelectuales son erróneas en toda su expresión ya que el especifica lo siguiente:

¹⁵“la idea de que la fortuna economía de un país esta determinada en gran medida por su éxito en los mercados mundiales es una hipótesis, no necesariamente una verdad; y como un asunto practico, empírico, esa hipótesis esta tajantemente equivocada. Es decir, simplemente no es el caso de que las naciones líderes del mundo estén en un grado significativo de competencia económica las unas con las otras, o que

¹⁴ Krugman Paul, Washington ,página 20 Internacionalismo Pop Paul R. Krugman, Editorial Norma,

¹⁵ Krugman Paul, Internacionalismo pop pag 21 a la pag 22 Paul R. Krugman, editorial Norma,

alguno de sus mayores problemas económicos pueda atribuirse al fracaso para competir en los mercados mundiales (...) Y sin embargo, es un punto de vista que la gente quiere tener , un deseo de creer que se refleja una tendencia a apoyar un caso con aritmética descuidada y equivocada entre quienes predicán la doctrina de la competitividad”

Así con la misma claridad que se expresa la idea central como lo hizo Paul Krugman, así mismo es como muchas personas de diferentes niveles intelectuales malinterpretan las ideas y las acomodan a su antojo, sea para dar explicación a una dinámica de mercado o para tener alguna respuesta que en cierta manera más fácil de creer respecto a la competitividad. Para centrarnos un poco más en el análisis de la teoría de Paul Krugman en base a las dinámicas innatas de los Tratados De Libre Comercio, este problema conceptual o de contextualización radica finalmente en que las personas, instituciones, gobiernos y demás actores económicos entienden y practican la idea que la competitividad tiene que redireccionarse hacia los mercados internacionales y sustentarse en acuerdos de libre comercio, desviando las directrices y políticas internas y por lo consiguiente poniendo en riesgo el sistema económico internacional¹⁶. Basándonos en esta consecuencia de ese pensamiento erróneo y haciendo referencia al capítulo de LA AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES en este trabajo conlleva a que ese análisis simplón y populista de competencia entre naciones conlleve a reformas y políticas mal direcciónadas de corto mediano y largo plazo, cambios estructurales en los sectores sin que generen algún tipo de valor agregado de las industrias hacia el mercado, malas prácticas en el comercio internacional, desequilibrio en la balanza comercial, déficit fiscal, desaparición de sectores, empresas, reestructuración de instituciones según las políticas fiscales y económicas de los organismos supranacionales y demás efectos colaterales que surgen de solo una mala conceptualización de la competitividad y una errónea relación de la misma con las naciones.

¹⁶ Krugman Paul, Internacionalismo pop pag 21 a la pag 22 Paul R. Krugman, Editorial Norma

Estas decisiones (que en su mayoría son de carácter administrativo) mal tomadas, pueden causar serios problemas en la evolución de una economía. En Colombia, la mayoría de los ciudadanos tienen la noción de que mayor cantidad en número mayor progreso (hablando de TLC's) basándose en la idea de que a mayor número de países con los cuales tengamos un tratado mayor será el beneficio económico, sustentado en que exportemos de todo a todo el mundo y así generar un beneficio en la producción interna. Pero como bien sabemos, esa idea de consumo y producción masiva está limitada por las mismas facultades de un país, que a su vez se limita en las mismas facultades productivas y competitivas de una empresa sea en el mercado local o en los mercados internacionales.

Esta fascinación de las personas por comparar países nace de que muchas veces de los conceptos que usamos para definirlos, donde usamos conceptos que queremos que signifiquen lo que nosotros pensamos que es y es por eso que existen muchas controversias en definir las diferencias entre productividad y competitividad de los países cuando esta última "competitividad" en los países no existe por razones explicadas anteriormente. Retomando un poco esta idea me remito a Paul Krugman en lo siguiente:

¹⁷“Sería posible criticar el asunto, pero la moraleja está clara: aunque en principio podrían surgir problemas competitivos, como un asunto práctico y empírico, las mayores naciones del mundo no están en competencia económica unas con las otras en un grado significativo. Hay siempre, por supuesto, una rivalidad sobre estatus y poder: los países que crecen más rápido verán subir su rango político. Así que siempre será interesante comparar países. Pero afirmar que el crecimiento económico japonés reduce el estatus de Estados Unidos es diferente a decir que reduce su

¹⁷ Krugman Paul, Internacionalismo pag 28. Krugman, Editorial Norma

estándar de vida, y esto último lo que afirma la retórica de la competitividad.”

La combinación de las temáticas del comercio exterior con los asuntos políticos y productivos de un país determinado, causa que sea aun más fácil generalizar la competitividad de las empresas con los países, pues en los Tratados de Libre Comercio existe una combinación supremamente interesante de todos estos factores que están específicamente diseccionados a el desarrollo de las actividades económicas de las empresas en mercados internacionales más nunca y que quede claro, nunca de un país en un mercado internacional, pues si bien existen temas que son competencia de manejo nacional por parte de los gobiernos y en cuestión en legislación administrativa, legal, tributaria y de acuerdos y organizaciones supranacionales en las cuales está inmerso el derecho internacional, económico y político, nunca jamás los Tratados de Libre Comercio están desarrollados para que alguna nación en el mundo llegue a ser competitiva, pues como hemos visto anteriormente con los argumentos postulados durante este trabajo que esa idea es teóricamente y prácticamente imposible e irracional en su planteamiento académico como muchos “ilustrados” y estudiosos en el tema plantean establecerlo.

Aunque parezca que lograr tener pleno entendimiento de esta situación es un poco complicado después de analizar los argumentos expuestos en este trabajo, es sin duda alguna necesario lograr dicho entendimiento, pues tener conciencia y un campo amplio de visión respecto a las “oportunidades” que tiene un país de desarrollarse frente a un TLC es muy importante, ya que en primer lugar, lograr entender que un país no se desarrolla específicamente con un TLC ni que un TLC puede ser una herramienta para el desarrollo de un país es algo complejo de entender y a simple vista puede sonar algo mentiroso y sin fundamento, pero con el transcurso de las ideas expuestas y las aclaraciones conceptuales dadas, todo empieza a tener mas sentido cuando nuestro campo de visión se amplía y

logramos comprender que todo tiene un fundamento y un principio, siendo el principio, que los TLC son herramientas del comercio internacional que son especialmente utilizadas y creadas para las empresas de cualquier especie, tamaño y dimensión en el mundo al igual que su fundamento es que los TLC's sean una de muchas herramientas que pueden utilizar las empresas para lograr ser competitivas en las diferentes clases de mercados dependiendo, claro está, de su modelo de negocio.

Ahora bien, la capacidad de las empresas y sus políticas publico/privadas para llegar a ser competitivas en los mercados internacionales si dejar de ser competitivas en el mercado local, requiere de minuciosas y estudiadas reestructuraciones, normas y leyes que impulsan o imponen los gobiernos en curso de los países, mas nunca un país crea estas políticas para llegar a ser competitivo en los mercados locales y mucho menos en los mercados internacionales, pues la sustentaciones de sus unidades productivas (las empresas) en el mercado local dependen mucho de esas decisiones administrativas que tomen los gobierno y por lo tanto son las empresas quienes se ven beneficiadas o no de las mismas, causando potencializaciones de las industria o cierres de las mismas dependiendo de las situaciones más nunca un país cerrara o simplemente desaparecerá por dichas políticas debido a que es física y teóricamente imposible.

Las combinaciones de las actividades políticas de los gobiernos con las dinámicas económicas de las empresas, tienen que ir en suprema concordancia y disciplina con lo que se estipula en un TLC para que en la práctica de dichos tratados internacionales sean las unidades productivas las más beneficiadas y que por lo tanto sean estas las que impulsen la economía de un país teniendo un beneficio equitativo de todos los aspectos político-económicos que se puedan sustentar en indicadores o cifras de crecimiento para generar productividad optima y eficaz de las empresas hacia los mercados, generando un clima de bienestar que refleje

una evolución económica que beneficie a todos los actores de la economía teniendo en ultimas una idea de que esa interacción público-privada genere un estado de prosperidad en nuestro país en relación a los demás mas nunca de competencia.

Dentro de la jerga académica popular, algunos académicos se encuentran en una lucha constante de tener la razón respecto a los pro y contras de un tratado internacional de comercio; las personas que normalmente utilizan términos académicos en sus justificaciones sobre la situación actual de nuestro país con respecto a los TLC's incurrn en creencias falsas y manipulan los conceptos aplicándolos a todo lo que sea posible y suene de la misma manera creíble. Cuando se empiezan a cuestionar las razones inequívocas de estos académicos, la situación contextual cambia, pues ahora con un panorama más claro podemos afirmar lo que dice Paul krugman:

¹⁸“Así que empecemos a decir la verdad: la competitividad es una palabra sin sentido cuando se aplica a las economías nacionales. Y la obsesión con la competitividad es tanto equivocada como peligrosa”.

La obsesión de los economistas que se encuentran en parte dirigiendo la política económica de nuestro país, resulta siendo altamente peligrosa tal cual como lo anuncia krugman, pues tal cual como se explico antes, muchas veces las políticas innecesarias son más peligrosas que la competencia altamente tecnificada y con productos de alto valor agregado, ya que excesivos gastos públicos en subsidios a sectores económicos supremamente inestables, desregulaciones al control de los precios de los productos, beneficios exagerados a la I.E.D. y demás políticas mal diseccionadas que se toman cada vez a la nueva firma de un TLC afecta drásticamente el comportamiento regular que debe tener una economía dentro de sus altos y bajos, pues es en este caso cuando las grandes autoridades

¹⁸ Krugman Paul, Internacionalismo pop pag 44, Paul R. Krugman, Editorial Norma

académicas y economistas de gran prestigio nacional afirman que nuestro país no es competitivo por X o Y razones fundamentadas en acusaciones de unos a otros por las políticas mal implementadas en gobiernos anteriores.

6. IMPLICACIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON BASE A LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

La teoría del comercio internacional en un principio planteaba que la interacción comercial entre países se origina por las ventajas comparativas que tenían entre ellos mismos, pudiendo así lograr una serie de especialización en la producción de lo que los países saben hacer bien para comprar lo que no saben o no pueden producir, dependiendo de diversos factores que no entran en colisión con este trabajo. Según este planteamiento se dio paso a la convicción de una Nueva Teoría Del Comercio Internacional (NTCI) donde se tocan temas ya explicados en este trabajo, pues la N.T.C.I. explica que la interacción comercial de los países además de ser impulsada por las ventajas comparativas es generada por la aparición y creación de las economías a escala, economías que sin duda alguna involucran a todos los actores económicos causando reacciones tanto positivas como negativas en cada uno de ellos y muchas veces de manera conjunta.

Después de tener más o menos la idea de lo que puede llegar a implicar la N.T.C.I. y la importancia de los TLC's tanto en los países como en las empresas, tenemos que entender, que para poder conjugar estos dos aspectos es necesario comprender de ante mano, que la aplicación de las economías a escala genera por naturaleza y según la N.T.C.I. Un aserie de fallas o imperfecciones de mercado o también como muchos teóricos la llaman a este término "la competencia imperfecta", que sin lugar a dudas afecta de manera directa en todo lo relacionado a un TLC.

Los TLC's traen consigo procesos que ayudan a que ciertas características tengan mayor dinamismo, la N.T.C.I. también nos ilustra sobre la importancia de estos dinamismos que se generan por el comercio internacional, uno de esos

dinamismos es la tecnología, pues según la N.T.C.I. La tecnología es un factor importante en los patrones de especialización internacional según lo siguiente:

¹⁹La NTC también está muy vinculada al tema del cambio tecnológico. Muchos modelos basados en la NTC nos muestran que el cambio tecnológico es un factor clave en el patrón de especialización internacional.

Según la cita anterior y las dinámicas de los TLC's, la tecnología es la herramienta más eficaz en la especialización de las empresas, pues debido a la tecnología se genera la tecnificación de los procesos productivos, ocasionando una eficacia en los parámetros industriales de un país y logrando así que los nuevos competidores con la firma de un TLC tengan mejores posibilidades de llegar a ser exitosos con sus modelos productivos especializados en base a las nuevas tecnologías. En países como el nuestro, la disponibilidad de esta herramienta es muy limitada, pues si bien la NTCI propone una comercialización de bienes en base a una ventaja comparativa y teniendo en cuenta las ventajas o desventajas que genera una economía a escala, para nuestros empresarios colombianos es muy complicado competir con firmas internacionales cuando su flujo de activos parece ser ilimitado y según esto su poder de mercado cada vez se incrementa a medida de que estos nuevos competidores implementan mejores y sofisticadas tecnologías, mientras que en el panorama nacional es cada vez más costoso generarlas e importarlas, pues aunque se importan, muchas veces no existe recurso humano óptimo para el mantenimiento de las nuevas tecnologías o para la operación de las mismas.

Esta situación de manejo de mejores tecnologías cada vez va adquiriendo más importancia entre los intereses de las empresas, pues no es lo mismo producir el

¹⁹ Disponible en internet: Pontificia Universidad Javeriana, Autores FELIX JIMÉNEZ Y ERICK LAURA, Artículo LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, PAG 4, paginas 109.

mejor café del mundo en términos físicos que caracterice a la pepa de café colombiana como la mejor, a que en base a esa espectacular pepa de café se genere una nueva industria en donde se transforme, comercialice y revolucione la misma pepa de café con valor agregado generado por nuevas tecnologías las cuales brinden un café fino, extra suave, y del a mejor calidad (claro está que para poder aprender a tecnificar los procesos productivos e incluso para generar las tecnologías para hacerlo, es necesario contar con procesos de investigación y desarrollo que moldeen el panorama en donde se puedan aplicar las nuevas tecnologías adquiridas).

Pasando al panorama competitivo, claro está, que en referencia con los TLC, la N.T.C.I. y el libre flujo de bienes generado por la apertura comercial de un país, puede llegar a ser y de hecho es contraproducente a las industrias en crecimiento o las viejas industrias no tecnificadas, que no generen valor agregado y que si lo llegasen a generar no lo puedan sostenerlo en el tiempo, pues los nuevos competidores apoyados con una política comercial que estructure los principios del a NTCl pueden arrasar con las industrias ejemplarizadas anteriormente, ya que las simples barreras comerciales, eliminación de obstáculos al comercio, disminución de cuotas de exportación, contingentes, beneficios arancelarios y demás herramientas del comercio exterior que pueden llegar a ser utilizada en un TLC, no serian suficientes en contra de los nuevos competidores debido a que las mismas fallas del mercado de por si estarían en beneficio de las nuevas empresas que intentaran penetrar el mercado de manera agresiva para poder gozar del a mejor posición, contando que algunas veces que pueden llegar a ser pioneros cuando no existe una industria desarrollada en un país.

En el modelo de la N.T.C.I según la competencia por la creación de economías a escala, las empresas que puedan disminuir los costos medios de producción e incluso los costos marginales en base a las economías a escala, pueden generar más bienes en sus procesos de producción con menores costos, aumentando “el

volumen de los bienes producidos” ocasionando que las empresas que disponen con el flujo de activos necesarios, y demás características del mercado, puedan tener una ventaja incomparable en relación a las empresas pequeñas que no pueden gozar de los beneficios de una economía a escala o que por su naturaleza financiera no pueden llegar a sustentarla durante un tiempo determinado. En ese orden de ideas y según cómo actúan los mercados a estas situaciones, es muy común encontrar la segunda característica clave de la N.T.C.I. llamada “Monopolios” pues es entonces cuando un agente económico (que de por sí casi siempre es una empresa, pero no en todos los casos lo puede llegar a ser) dispone de un gran poder de mercado que ejerza una presión sobre los demás competidores en un nicho determinado, o que por el contrario sea un grupo de empresas (Oligopolios) las que ejerzan este poder sobre los demás competidores, pudiendo los Monopolios y Oligopolios fijar los precios del mercado según su conveniencia, causando una competencia desleal que hace parte de la misma naturaleza de la N.T.C.I. y que de cierta manera el libre comercio permite con los TLC's,. Aunque estos muy sutilmente en su fundamentación traten de corregir dichas asimetrías del mercado.

Los Monopolios y Oligopolios son muy comunes en los mercados de todo tipo, la constante apertura económica de los países hace que las estrategias de penetración de mercado sean más agresivas y masivas, donde la capacidad de cada uno de los “polios” por posicionarse está más arraigada al golpe de suerte que llamaba Porter como la suerte del pionero, algo parecido en la jerga popular al dicho “El que pega primero pega dos veces” ; Los procesos dinámicos que se crean a partir de los TLC's junto a los beneficios implícitos en los mimos, se supone, y en teoría se establecen, como beneficios generales para todos los países, estando estos beneficios inclinados a favor de las naciones menos favorecidas. Pero si aun esto fuese tan cierto, es muy claro el ejemplo tácito explícito en la práctica, que es más preponderante la actividad y capacidad económica de un conglomerado de empresas o de una empresa multinacional de

lograr explotar dichas ventajas con más eficiencia y eficacia que los demás competidores incluyendo a los nuevos competidores que también directa o indirectamente hacen parte de la cadena productiva y/o comercial de los mercados.

La N.T.C.I. Nos explica esta situación de inequidad como las dinámicas normales de los mercados a raíz de la competencia generada por la búsqueda de la optimización y explotación de los recursos de producción al máximo. Teniendo claro esto y logrando profundizar en el contexto que se genera a raíz de un TLC, significa más no justifica, el desarrollo económico de las grandes multinacionales con mejores beneficios que las mismas empresas nacionales en un mercado específico determinado, pues entrando en términos de crecimiento e inversión extranjera directa, son estas empresas internacionales las que dan razón a grandes inversiones para que en teoría se avance en el crecimiento económico de un país, marginando por pura lógica y algunas veces por el hecho generador de los contratos de estabilidad jurídica, a las pequeñas empresas que no pueden llegar a generar las mismas grandes inversiones que las empresas extranjeras, debido a que no cuentan con un óptimo flujo de caja y muchísimo menos un músculo financiero poderoso el cual genere una rotación masiva de activos.

7. CONCLUSIONES

Los tratados de libre comercio son una herramienta comercial en un sistema complejo de competitividad global, donde los gobiernos de cada país aceptan un término de condiciones equitativas para todas las partes y a su vez ayudan a brindar nuevas herramientas con políticas nacionales de productividad guiadas a generar un bienestar para todos sus agentes económicos.

Decir que Los Tratados De Libre Comercio son contratos que permiten que las fallas del mercado y las asimetrías del mismo fomenten una búsqueda de nuevos y mejores factores de producción en los mercados internacionales por medio de beneficios comerciales como la reducción arancelaria y eliminación de barreras al comercio para optimizar los procesos productivos con dinámicas de economías a escala logrando así que las empresas, industrias, gremios y demás actores económicos inmersos directamente en la producción o que hagan parte activa de la misma lleguen a ser competitivos en el mercado internacional como en el mercado local implementando en algunos casos modelos monopólicos y oligopólicos. Es simplemente una creación de nuevos conocimientos y conceptos a un mundo de constante cambio y modernización en los procesos comerciales y económicos con las directrices de los procesos de globalización, pero que a su vez ayuda a contribuir con un nuevo paradigma que se dinamiza diariamente según el comportamiento y evolución de los mercados.

La aparición de nuevos conceptos, tendencias, indicadores y metodologías de desarrollo empresarial afectaron de manera brusca y drástica a las empresas nacionales. pues a medida que se abría el comercio ya sea con la reducción arancelaria a ciertos productos que se producían en el mercado local o la firma de nuevos TLC's o convenios comerciales internacionales, las empresas empezaron a implementar modelos de economías a escala, optimización de la fuerza del trabajo, manejo y desarrollo de nuevos departamentos en sus sistemas

administrativos como departamentos de mercadeo y logística e investigación y desarrollo, condiciones de demanda y oferta, transformación en los modelos organizacionales, condiciones de demanda y oferta, modelos de generación de valor, transformación y optimización del producto terminado y demás términos y técnicas que llevarían a apuntar a un solo objetivo primordial para la sustanciación de cualquier empresa en su actividad económica. La competitividad.

Los beneficios y contrastes que puede conllevar un tratado de libre comercio en la economía de un país como el nuestro, nacen y se desarrollan a medida que entendamos como ha sido el proceso drástico de la internacionalización de nuestra economía, el poder captar los errores claves que hemos tenido durante este tiempo de experiencia nos dará un criterio más amplio y consistente en las nuevas políticas de comercio exterior y los nuevos tratados que estén por firmarse, para poder no garantizar pero si tener un poco mas de seguridad y confianza en los nuevos proyectos comerciales que como nación enfrentemos, mas sin embargo, si no tenemos claro la importancia de un TLC para nuestro país desde el punto de vista crítico y conciso partiendo de la perspectiva del ciudadano común y corriente no podremos decir que hemos evolucionado como nación en mejorar cada día el desarrollo de nuestra economía.

Especificificar y hablar sobre progreso, desarrollo económico y competitividad con la firma de un tratado de libre comercio, es sencillamente ilógico e imposible a primera instancia, pesar que es una herramienta del libre comercio utilizada por todos los países miembros de la OMC. Un tratado de libre comercio no es homogéneo para todos los países y todos los países manejan un estado de homogeneidad entre sí en sus políticas de todo tipo, entonces teniendo en cuenta esta razón, las implicaciones de un tratado pueden variar desde el primer arancel negociado en las tablas de desgravación hasta los grandes compromisos de los gobiernos en cumplir los demás acuerdos comerciales internacionales.

Los tratados de libre comercio son mecanismos del comercio internacional que consisten en mucho más que unos beneficios para una exportación de bienes y unas facilidades para la importación de los mismos, pues dentro de un acuerdo de libre comercio, existen capítulos de inversión de políticas gubernamentales (algunas las cuales re-direccionan el gasto publico de una nación) y una serie de políticas y fundamentaciones que contienen fallas del mercado, beneficios y subsidios, políticas financieras, restricciones y beneficios que sin lugar a dudas llegan a tener una gran repercusión en todos y cada uno de los agentes económico.

Este estado de conciencia conceptual basado en una nueva perspectiva de un tratado de libre comercio se fundamento principalmente en la teoría de Michael Porter y Paul Krugman que involucraría el análisis integral de la estructura dinámica en una economía como la empresa hasta la situación general de entender a un país como un escenario en donde las empresas pueden llegar a ser competitivas mas no los países poder llegar a serlo. Estas aclaraciones teóricas que se traducen en afirmaciones conceptuales que son necesarias a la medida en que podamos entender las diferencias que conllevan cada una de estas prospectivas teóricas con la situación económica que vivieron y que viven hoy en día las empresas, para que por ultimo podamos decir que la competitividad es un término enfocado al desarrollo del concepto de negocio de una empresa y que los países son el espacio en donde las empresas pueden llegar a ser competitivas, mas nunca un país porque estos no tienen las mismas cualidades que las empresas.

Los tratados de libre comercio no se deberían juzgar tan a la ligera en términos positivos y negativos, al igual que demás herramientas del comercio internacional, los TLC's son simples mecanismos disponibles en el panorama internacional que tienen una fundamentación y un propósito, pero claro está que no todas las economías son las mismas y que al igual que son una herramienta , los TLC's en

teoría son moldeables según las necesidades comerciales de los países, pero dentro de esa elasticidad un poco pragmática, muchas veces lo que se termina rediseñando en términos más coloquiales, son las políticas internas de los países a beneficio de políticas y directrices internacionales, que para bien o para mal, llegan a involucrar a cada uno de los agentes económicos en todas sus dimensiones posibles, y de ahí mismo nace la necesidad de entender que es lo que nos rodea, porque es tan importante entender que pasa en nuestro entorno así pensemos que no nos afecte directamente y cuáles son las consecuencias de las decisiones que se toman día a día en nuestro bienestar como sociedad.

El gobierno nacional, desde principios de la apertura económica hasta nuestros días, se ha esforzado por lograr nuevos mecanismos para alcanzar un dinamismo económico que genere un bienestar económico, pero aún así, ese esfuerzo está sustentado por una excusa de lograr ser competitivos a como dé lugar, excusa, sustentada en que los Tratados de Libre Comercio son sinónimo de desarrollo pero a fin de cuentas son una excusa para serlo por la simple y sencilla razón que nuestro sistema empresarial, mercado nacional y sistema político comercial y fiscal, nunca se esforzó por ser un sistema en conjunto vanguardista desde principios de la apertura económica y ahora con la llegada de los Tratados de Libre Comercio tanto las empresas como los demás como los demás agentes económicos se vieron obligados a enfrentar un mundo complejamente globalizado necesitando un pretexto de vanguardización llamado TLC.

La creación de una cultura crítica y constructiva debe nacer desde la misma necesidad de entender las dinámicas internacionales que nuestro país está llevando a cabo, debe nacer al igual de las implicaciones que tuvo tiene y tendrá en nuestro diario vivir, es por eso la fundamentación de remontarnos un poco al pasado y entender a grandes rasgos la trascendencia de lo que hoy muchas personas justifican progreso en base a un tratado de libre comercio ya que son

esos errores conceptuales los que empujan a una nación a la ignorancia por su falta de criterio y carácter, por su falta de análisis sin necesidad de ser grandes economistas, falta de interés y pereza intelectual y comodidad de decir sin pensar lo que dicen los demás.

8. BIBLIOGRAFÍA.

- Krugman, P. R. (1999). *Internacionalismo Pop.* Massachusetts, Estados Unidos: Norma S.A.
- L.Hill, C. W. (2007). *Negocios Internacionales Competencia en el Mercado Global* (Sexta ed.). (J. M. Chacon, Ed., & F. J. Martínez, Trad.) Washington: Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.
- Montoya, J. E. *50 Protagonistas de la Economía Colombiana.* (2. U. Jorge Tadeo Lozano, Ed.) Bogotá.
- Philip Kotler, G. A. (2008). *Fundamentos de Marketing.* (P. M. Rosas, Ed.) Mexico: Pearson Educación .
- Porte, M. E. (1998). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.* New York: Simon & Schuster Inc.
- Porter, M. E. (2009). *Ser competitivo (edición actualizada): Edición actualizada y aumentada.* New York: Harvard Business.
- Disponible en internet: Comision Economica para America Latina. (s.f.). www.cepal.org. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de <http://www.cepal.org/colombia/noticias/documentosdetrabajo/> Latina, C. E. (s.f.). www.cepal.org. Recuperado el 17 de Octubre de 2012, de www.cepal.org: http://www.cepal.org/colombia/noticias/documentosdetrabajo/2/35222/EstEco2216-03-_07-G-ES.pdf
- Disponible en internet: Isabel, N. M. (29 de Junio de 2006). <http://aplica.uptc.edu.co>. Recuperado el 13 de Noviembre de 2012, de <http://aplica.uptc.edu.co/Publicaciones/ApuntesCenes/Documentos/Vol41-4.pdf>
- Disponible en internet: *FONDO MONETARIO INTERNACIONAL*, <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/survs.htm>.

- Disponible en internet: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/governs.htm>
- Disponible en internet: BANCO MUNDIAL ,
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20191733~menuPK:60001939~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>
- Disponible en internet: (Montoya) FUENTE: LA NUEVA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, FELIX JIMÉNEZ Y ERICK LAURA, PAG 4