

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO; OPORTUNIDADES EN
ODONTOLOGÍA**

**Diana Carolina Guáqueta Gómez
Claudia Patricia Montañez Quiroga
Freddy Alberto Sánchez Mendoza**

**COLEGIO ODONTOLOGICO COLOMBIANO
Bogotá D.C. 2006**

T.O.G.
0027

TRATADO DE LIBRE COMERCIO; OPORTUNIDADES EN ODONTOLOGÍA

**Diana Carolina Guáqueta Gómez
Claudia Patricia Montañez Quiroga
Freddy Alberto Sánchez Mendoza**

**Trabajo presentado como requisito parcial para optar el Título de
Especialista en Gerencia en Servicios de Salud**

Asesor Temático

Gómez Vélez Conrado
MD. Magíster Especialista En Ciencias Políticas
Candidato PHD. En Salud Pública

**COLEGIO ODONTOLOGICO COLOMBIANO
Bogotá D.C. 2006**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. Contexto

1.1. Problema

1.2. Justificación

1.3. Propósito

1.4. Marco

1.4.1. Globalización

1.4.1.1. Ventajas de la globalización

1.4.1.2. Desventajas de la globalización

1.4.2. Antecedentes históricos

1.4.2.1. Tratado de Libre comercio

1.4.2.1.1. Objetivos del TLC

1.4.2.1.2. Principales objetivos de Colombia en las negociaciones

1.4.2.1.3. Efectos positivos del TLC

1.4.2.1.4. Efectos negativos del TLC

1.5. Objetivos

1.5.1. General

1.5.2. Específicos

2. Método

2.1. Tipo de Estudio

2.2. Objeto de Estudio

2.3. Unidades Temáticas

2.4. Procedimiento

3. Resultados

3.1. Exportaciones

3.1.1. Productos Odontológicos exportados

3.2. Importaciones

3.2.1. Productos Odontológicos importados

3.3. Maquilas

3.4. Franquicias

3.4.1. Ventajas

3.4.2. Desventajas

3.5. Remanufacturados

3.6. Venta de servicios odontológicos

3.7. Actores del sistema de salud

3.7.1. Cuentas nacionales de salud.

3.7.2. Fuentes de financiamiento y gastos de salud

3.8. Propiedad intelectual

3.8.1. Patente

3.9. Impuestos y aranceles

3.10. Resultados a preguntas derivadas del marco lógico

4. Discusión

5. Conclusiones

REFERENCIAS

INTRODUCCIÓN

Con la dinámica económica mundial y el proceso de globalización los países se han visto obligados a eliminar las barreras comerciales para lograr la integración económica.

Este fenómeno y los aspectos de la economía en salud son complejos; aunque se han publicado muchos trabajos sobre el tema, estos estudios carecen de un marco para la evaluación de los efectos directos e indirectos de los aspectos de la globalización.

Con este proyecto se propone un marco de análisis para comprender los aspectos de globalización, el tratado de libre comercio con Estados Unidos, los efectos indirectos sobre la economía del hogar y sus consecuencias sobre la salud por la eliminación de aranceles en los productos importados.

El Identificar las oportunidades de los exportadores e importadores en la comercialización de equipos, materiales y servicios odontológicos en el marco del tratado de libre comercio generaría beneficios adicionales como: aprovechar las economías de escala asociadas a la producción, ofrecer mayores oportunidades de aprendizaje e innovación propiciadas por la mayor competencia y el acceso a nuevos mercados.

La globalización es una tendencia, centenario que se convierte realidad o toma la forma de acuerdos bilaterales o multilaterales entre países, teniendo varias dimensiones importantes como la sociedad, cultura, las comunicaciones, el comercio, etc.

El TLC con Estados Unidos es una expresión globalizadora que obedece a condiciones particulares como el estancamiento de la ronda de DOHA y la necesidad de USA de fortalecerse con sus países más cercanos. Sin embargo no es posible hacer juicios de la globalización ó de un tratado bilateral de comercio en abstracto, sin mirar la posición particular del investigador. Cada país y cada sector se verá afectado de manera diferente y por lo tanto los análisis que otros hagan carecen de utilidad ó por otero parte hay beneficiarios perjudicados. En donde estoy yo? Que puede hacer para fortalecer mi posición, que es lo que está en juego?

Esta presentación se propone elaborar un marco de análisis que permita conocer con mejor propiedad el efecto del TLC en el mercado de materiales y productos odontológicos, y a partir de el identificar las amenazas y oportunidades. Para hacer este trabajo fue necesario profundizar en la mecánica de la globalización haciendo énfasis particular en el TLC. Luego fue preciso identificar el mercado de materiales, observando cuales son los productos que se comercializan y los actores intervinientes. Posteriormente se elaboraron escenarios sobre lo que ocurriría en este mercado de materiales, para cada uno de los actores involucrados y se concluye finalmente cuales pueden ser las fortalezas y amenazas.

Luego de hacer el análisis encontramos que la transferencia de tecnología, los bajos costos por disminución de aranceles hacen del TLC una oportunidad para los actores de salud, para sus usuarios por la disminución de costos de atención e insumos, a su vez se aspira que haya una mejor calidad, diversidad de productos para ofrecerles a los usuarios y aprovechar las ventajas competitivas de cada sector, inversión de nueva tecnología gran estrategia para obtener oportunidades que brinda el TLC.

1. Contexto

1.1 Problema

La globalización es una mega tendencia: los países pueden hacer poco para evitarla. Sin embargo ofrece cosas buenas, siempre y cuando lo haga inteligentemente. El efecto de la Globalización depende de la situación geopolítica, de las fortalezas y potencialidades de la economía de cada país un proceso

Entre las oportunidades que se atribuyen a la globalización están:

A raíz de la integración económica se negocian acuerdos comerciales entre los países, lo que ha contribuido a la adquisición de servicios a precios asequibles, mejorando la calidad de vida de las personas, ofreciéndoles calidad y variedad en el servicio.

El libre comercio genera otros beneficios como: aprovechar las economías de escala asociadas a la producción y ofrecer mayores oportunidades de aprendizaje e innovación propiciadas por la mayor competencia y el acceso a nuevos mercados (Krugman y Obstfeld, 1997). Las negociaciones buscan reducir los aranceles de manera bilateral o multilateral otorgando acceso preferencial en materia comercial. El conocer información estratégica del mercado: Precios, competidores, canales de comercialización, preferencias de los consumidores; normas, requisitos y costos de importación; e información sobre distribución física internacional facilitará los procesos de integración comercial en mercados para el libre comercio; esto con el fin de desarrollar la comercialización de productos y servicios.

Entre las amenazas relacionadas en la literatura se encuentran; aumento excesivo del consumismo, mayores desequilibrios económicos y concentración de la riqueza: los ricos son cada vez más ricos, los pobres son cada vez más pobres, daños al medio ambiente, al poderse mover sustancias o procesos dañinos a otros países, donde pueden no conocer realmente sus riesgos, mayor flexibilidad laboral, que se traduce en un empeoramiento de las condiciones de los trabajadores, entre otras.

Es importante y necesario reflexionar sobre cuál es el real potencial exportador y donde están las ventajas competitivas del sector frente a los demás países. Sin embargo no es posible calificar la situación de un país ó un sector frente a un tratado por fuera de la condición particular.

Por eso es necesario saber

Cual es el marco de análisis para entender el TLC como expresión de la globalización económica?. Marco que debe permitir identificar actores, sus fortalezas y debilidades, de manera que sea posible conjeturar cual va a ser su papel en desarrollo del proceso.

Los diferenciales de precios entre nuestro mercado servicios y los de otros países.

La percepción de calidad sobre nuestros profesionales de la salud, particular en las especialidades médicas y odontológicas.

Experiencias exitosas de algunas instituciones locales en la exportación de servicios.

Por lo cual surge la pregunta:

¿Cuáles son las oportunidades de los exportadores e importadores en la comercialización de equipos, materiales y servicios odontológicos en el marco del tratado de libre comercio?

1.2 Justificación

- Los tratados bilaterales pueden favorecer ó perjudicar a sub-sectores específicos de la economía
- Lo que para unos aplica para otros no.
- Estados Unidos el mayor socio comercial de Colombia
- Se requiere un modelo de análisis

Para identificar las oportunidades es necesario estudiar el mercado de los materiales odontológicos, iniciando por el funcionamiento del sistema de salud colombiano y analizando su papel, su producción y los servicios que presta.

Los problemas de salud constituyen un asunto político de primer orden, en los países subdesarrollados. El debate se desarrolla en torno al aumento de los costos, las dificultades de la financiación pública y la ausencia de cobertura para la población.

Según el ultimo informe de actividades 2004 – 2005 presentado al Congreso de la República por CNSSS indica que la afiliación al sistema general de

seguridad social en el año 2004 creció en 18.45% con respecto a la población cubierta en diciembre de 2003. Del número total de afiliados al SGSSS en el 2004, 14.857.250 son afiliados al Régimen Contributivo y 15.553.474 pertenecen al Régimen Subsidiado, para una cobertura total de 67,09% frente a la población total.¹

Al sumar el Sistema General de Seguridad Social en Salud con los Regímenes Especiales, la cobertura pasa a 71,04%, teniendo en cuenta que estos últimos cuentan con 1.788.951 afiliados.

Es evidente entonces, que se debe estructurar una política de salud orientada hacia el empleo más racional de los recursos, la ampliación y funcionamiento de los servicios de salud. Esta política debe generar estrategias para administrar los recursos humanos, técnicos, económicos y financieros.

La evolución que ha presentado el gasto sanitario a escala mundial es un tema que preocupa a los gobiernos, directivos y profesionales de la salud. La tendencia general es creciente y se refleja en el aumento de los porcentajes del Producto Interno Bruto (PIB) destinados a la atención y cuidados sanitarios.

En Colombia la Sostenibilidad Financiera del Sistema Integral de Seguridad Social indican que los recursos del FOSYGA, en la Subcuenta de Compensación con corte a 31 de diciembre de 2004 se generaron excedentes financieros en cuantía de \$784.595 millones, como resultado del proceso de compensación y de una definición adecuada de la Unidad de

¹ La población según Dane para el año 2004, es de 45.325.260

Pago por Capitación UPC, lo cual garantiza en el corto plazo la sostenibilidad financiera de la Subcuenta.

Esta sostenibilidad permite implementar estrategias que favorezcan el sector buscando oportunidades para disminuir los costos operacionales de la IPS y aumentar la cobertura con la transferencia de tecnología y el ofrecimiento de servicios odontológicos a otros países.

1.3 Propósito

- Elaborar un marco de análisis aplicable al comercio y producción de materiales e insumos odontológicos
- Identificar necesidades de investigación
- Promover una actitud activa e inteligente frente al TLC
- Encontrar oportunidades de negocio e inversión
- Crear una plataforma de conocimiento que impulse el avance académico en la materia
- Establecer un esquema de monitoreo del TLC

Para iniciar y mantener condiciones que permitan oportunidades de las exportaciones no es suficiente sustentar la competitividad en un entorno de comercio abierto. Los servicios de salud se caracterizan por la complejidad y la incertidumbre. Tomar decisiones sobre servicios exportables, y países blanco, puede conducir a fracasos si el problema no es planteado desde un análisis estructurado que intente establecer las diferentes variables. De hay la importancia de revisar aspectos como: globalización, salud, actores de sistema, fuentes de financiamiento, venta de servicios, patentes, franquicias etc.

1.4 Marco

1.4.1 Globalización

La "globalización" económica es un proceso histórico, el resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico. Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. En algunos casos este término hace alusión al desplazamiento de personas (mano de obra) y la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras internacionales. La globalización abarca además aspectos culturales, políticos y ambientales. El uso de este término se utiliza comúnmente desde los años ochenta, es decir, desde que los adelantos tecnológicos han facilitado y acelerado las transacciones internacionales comerciales y financieras. Se refiere a la prolongación más allá de las fronteras nacionales de las mismas fuerzas del mercado que durante siglos han operado a todos los niveles de la actividad económica humana: en los mercados rurales, las industrias urbanas o los centros financieros.

Los mercados promueven la eficiencia por medio de la competencia y la división del trabajo, es decir, la especialización que permite a las personas y a las economías centrarse en lo que mejor saben hacer. Gracias a la globalización, es posible beneficiarse de mercados cada vez más extensos en todo el mundo y tener mayor acceso a los flujos de capital y a la tecnología, y beneficiarse de importaciones más baratas y mercados de exportación más amplios. Pero los mercados no garantizan necesariamente que la mayor eficiencia beneficiará a todos. Los países deben estar dispuestos a adoptar las políticas necesarias y, en el caso de los países más

pobres, posiblemente necesiten el respaldo de la comunidad internacional a tal efecto².

A pesar de que el concepto de globalización es muy reciente, el término ha existido a lo largo de la historia. La globalización comienza a tomar mayor auge a partir de la Revolución Industrial hace unos 200 años (Siglo XVIII) en Inglaterra, el cual era el país más desarrollado del mundo para esa época. Ilustres pensadores desarrollaron las teorías del comercio internacional, las cuales han sobrevivido durante todo este tiempo porque son correctas y consistentes. Estas teorías se fundamentan en lo que se llama el principio de la ventaja comparativa. De acuerdo a ellas, cada país debe dedicarse a producir aquellos productos en los cuales está mejor preparado que los demás.

De esta forma, si cada país se dedica a producir donde tiene mas ventaja comparativa puede exportar sus excedentes de producción y con el ingreso de divisas, importar todos los otros bienes que necesita para el consumo.

Así, al final todos los consumidores del mundo se benefician porque cada uno se dedica a producir donde tiene mayor eficiencia y, por tanto, a costos más bajos.

1.4.1.1 Ventajas de la globalización

Con la globalización se pueden lograr una o más de cuatro categorías de beneficios, a saber:

- Reducción de Costos:

La globalización puede reducir los costos mundiales en diferentes formas:

² www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm

Economía de escala: se pueden realizar aunando la producción u otras actividades para dos o más países.

Costo mas bajo de factores: se pueden lograr llevando la manufactura u otras actividades a países de bajos costos.

Producción concentrada: significa reducir el número de productos que se fabrican, de muchos modelos locales a unos pocos globales.

Flexibilidad: se puede explotar pasando la producción de un sitio a otro en breve plazo, a fin de aprovechar el costo mas bajo en un momento dado.

Aumento de poder negociador: con una estrategia que permita trasladar la producción entre múltiples sitios de manufactura en diferentes países, se aumenta grandemente el poder negociador de una compañía con los proveedores, los trabajadores y los gobiernos.

- Calidad Mejorada de Productos y Programas:

La concentración en un número menor de productos y programas, en lugar de los muchos productos y programas que son típicos de una estrategia multilocal, puede mejorar la calidad tanto de los productos como de los programas.

- Más Preferencias a Los Clientes:

La disponibilidad, el servicio y el reconocimiento globales aumentan la preferencia de la clientela mediante el refuerzo.

- Mayor Eficacia Competitiva:

Una estrategia global ofrece más puntos de ataque y contraataque contra los competidores.

1.4.1.2 Desventajas de la globalización

La globalización puede causar gastos administrativos cuantiosos por el aumento de coordinación y por la necesidad de informar, e incluso por el aumento de personal. La globalización también puede reducir la eficacia de la administración en cada país si la excesiva centralización perjudica la motivación local y hace bajar la moral. Además, cada uno de los impulsores de la estrategia global tiene sus desventajas particulares.

La estandarización de productos puede dar por resultado un producto que no deje clientes plenamente satisfechos en ninguna parte.

Un marketing uniforme puede reducir la adopción al comportamiento de los consumidores locales y al ambiente de marketing.

Integrar medidas competitivas puede significar sacrificio de ingresos, de utilidades o de posición competitiva en algunos países.³

Factores que benefician su desarrollo:

Apertura de mercados, como en la Unión Europea.

Medios de comunicación, especialmente Internet.

Crecimiento y fusiones entre empresas.

Privatización de empresas públicas.

³ <http://html.rincondelvago.com/adaptacion-de-las-empresas-a-la-globalizacion.html>

La desregularización financiera internacional.

Beneficios potenciales de la globalización:

Economía y mercado globales.

Acceso universal a la cultura y la ciencia.

Mayor desarrollo científico-técnico.

Riesgos de la globalización:

Aumento excesivo del Consumismo

Posible desaparición de la diversidad biológica y cultural.

Desaparición del Estado de Bienestar.

Se pone más énfasis en la Economía financiera que a la Economía real.

Su rechazo por grupos extremistas conduce al Terrorismo.

Pensamiento único, que rechaza doctrinas sociales y políticas distintas de las "globalizadas".

Mayores desequilibrios económicos y concentración de la riqueza: los ricos son cada vez más ricos, los pobres son cada vez más pobres.

Mayor flexibilidad laboral, que se traduce en un empeoramiento de las condiciones de los trabajadores.

Daños al medio ambiente, al poderse mover sustancias o procesos dañinos a otros países, donde pueden no conocer realmente sus riesgos.

Los beneficios de la globalización casi siempre superan a los perjuicios, pero hay perjuicios y para contrarrestarlos, se necesitan instituciones adecuadas. Cuando las empresas de capital extranjero causan contaminación en los países en desarrollo, la solución no es impedir la inversión extranjera o cerrar esas empresas, sino diseñar soluciones puntuales y sobre todo organizar la sociedad, con ministerios, normas medioambientales y un aparato judicial eficaz que las imponga.⁴

Frente a la Globalización y la salud, la integración económica es un medio muy eficaz para aumentar los ingresos de los países pobres. En los últimos 20 años, varios países en desarrollo de grandes dimensiones que se han abierto al comercio y la inversión están creciendo satisfactoriamente, más que los países ricos. En segundo lugar, la desigualdad de ingresos no tiende a aumentar en los países que abren sus fronteras. El aumento del crecimiento asociado a la globalización en los países en desarrollo suele beneficiar a los pobres. El abundante número de estudios que han relacionado los ingresos de los pobres y la situación sanitaria nos autoriza a pensar que la globalización tiene efectos positivos indirectos en la nutrición, la mortalidad de lactantes y otros aspectos de la salud relacionados con los ingresos. En tercer lugar, es evidente que la integración económica también puede tener efectos perjudiciales para la salud: la propagación del SIDA propiciada por las migraciones y los viajes es un ejemplo reciente y trágico de ello. No obstante, el SIDA constituye un problema grave tanto en los países en desarrollo relativamente cerrados como en los relativamente abiertos. La solución práctica radica en las políticas sanitarias, no en políticas de integración económica. Del mismo modo, el libre comercio del tabaco provocara un aumento del consumo, salvo que se establezcan mecanismos de disuasión relacionados con la salud. La integración mundial

⁴ www.ilustrados.com/publicaciones/EEFFkApZEkjkiomojo.php

requiere que se respalden las instituciones y las políticas. En cuarto lugar, cabe mejorar el marco internacional de modo que resulte más beneficioso para los países pobres. Por ejemplo, en lo que respecta a los derechos de propiedad intelectual, a las empresas farmacéuticas innovadoras les podría resultar práctico elegir entre asegurarse esos derechos en mercados de países ricos o en mercados de países pobres, pero no en ambos. De este modo, tanto en los países ricos como en los pobres podría haber fuertes incentivos para investigar enfermedades.

la integración mundial de la economía puede ser una poderosa fuerza para aumentar los ingresos y mejorar así la salud y otros aspectos del bienestar; pero para hacer realidad esas posibilidades se requieren políticas complementarias en los países en desarrollo y nuevas mejoras en el marco de las relaciones internacionales, por ejemplo en materia de derechos de propiedad intelectual.⁵

1.4.2 Antecedentes históricos

Históricamente, Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de Colombia, lo cual se refleja en las cifras del comercio bilateral. Durante la década de los 90, Colombia buscó posicionar productos y consolidar su relación comercial con Estados Unidos. En 1991, bajo el principio de responsabilidad compartida en la lucha contra las drogas, el Congreso de ese país aprobó la Ley ATPA, a través de la cual, por 10 años, diversos productos colombianos se vieron beneficiados con la reducción, en algunos casos, y la eliminación, en la mayoría de ellos, del pago del arancel de importación a los Estados Unidos. En el año 2000, ante el inminente

⁵ DOLLAR David. ¿ Es la globalización buena para la salud ? <http://www.anisalud.com/ficheros/OMS.pdf>

vencimiento de esta Ley y teniendo en cuenta la importancia que la misma revistió para la industria nacional en materia de producción, exportaciones y generación de empleo, se solicitó tanto la renovación, con miras a extender su cubrimiento en el tiempo, como su ampliación en número de productos. En agosto de 2002, el Congreso de los Estados Unidos aprobó nuevamente un esquema preferencial de aranceles bajo la denominada Ley ATPDEA, ampliando su vigencia hasta 2006, e incluyendo productos representativos de la oferta exportadora colombiana como son las confecciones y el calzado, entre otros.

La aplicación del ATPDEA ha mostrado excelentes resultados, así como el logro de mayor acceso de productos y servicios al mercado norteamericano resulte fundamental y, para lograrlo, la firma de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos se convierte en la herramienta más adecuada. Por ello, el Gobierno Nacional ha buscado suscribir un acuerdo como los negociados por ese país a nivel regional con México y Canadá – NAFTA– , y a nivel bilateral como los negociados con Australia, Bahrein, Israel, Jordania, Marruecos, Chile, Singapur, con los países Centroamericanos y la República Dominicana-CAFTA-DR, y los países AGOA.

De otro lado, las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas - ALCA - , en las cuales Colombia se encuentra ampliamente comprometida, permiten la coexistencia de acuerdos bilaterales o plurilaterales. En la última década, la política de comercio exterior de Colombia se fundamentó en la profundización de las relaciones comerciales con la Comunidad Andina y en la búsqueda de obtención de acceso unilateral a ciertos mercados, en especial Estados Unidos, a través de los esquemas ATPA/ATPDEA, y la Unión Europea, a través del esquema SGP.

Estas medidas tuvieron el efecto de ampliar los flujos comerciales con el exterior, aun cuando moderadamente: en términos generales, la relación entre la suma de las exportaciones y las importaciones y el PIB (Tasa de Apertura Exportadora), pasó del 30% al 38%, bastante inferior frente al de buena parte de los países del área más abiertos a los mercados externos.

La ampliación del mercado andino tuvo un impacto positivo en nuestras exportaciones; sin embargo, observar la caída que han tenido las exportaciones colombianas hacia Venezuela, Ecuador y en general hacia el mercado andino, le indicó al Gobierno Nacional que el esquema se estaba agotando. Respecto de la CAN, si bien es un mercado que continúa siendo importante para Colombia, a futuro debería manejarse, en su dimensión comercial, como un mecanismo de transición hacia formas más amplias de integración de mercados (i.e.: ALCA y el TLC con Estados Unidos).⁶ Al revisar las experiencias de países latinoamericanos como México y Chile, cabe subrayar las ventajas que se derivan de una política de internacionalización de la economía.

Chile en 1979 exportaba 5 mil millones de dólares; en el 2001, después de una pronunciada apertura unilateral de dos décadas, complementada con acuerdos de libre comercio con sus principales socios comerciales, las exportaciones de ese país, alcanzaron los 20 mil millones de dólares.

México en 1983 las exportaciones eran cercanas a los 20 mil millones de dólares. En 1994, fecha de inicio del NAFTA, la cifra llegaba a 60 mil millones de dólares y en 1999, se tenían exportaciones por 180 mil millones de dólares.

⁶ <http://www.tlc.gov.co/VBeContent/tlc/NewsDetail.asp?ID=4887&IDCompany=37&Profile>

Insistir en la ampliación indefinida de las preferencias arancelarias unilaterales, que no generan compromisos para quienes las conceden, nos colocaba en una posición de singular debilidad, ya que no es lo mismo tener concesiones unilaterales gratuitas que hoy se otorgan y mañana se retiran, a tener los derechos, sin límite en el tiempo, que se adquieren mediante las negociaciones comerciales.

La favorable situación cambiaria y las mejoras en competitividad, junto con una perspectiva de mayor crecimiento de la economía mundial en los inicios del Siglo XXI, constituían pues un panorama propicio para las exportaciones colombianas.

La reactivación prevista de la economía colombiana impulsaría las importaciones, por lo cual las exportaciones deberían crecer a un ritmo similar, que permitiera mantener un déficit financiable y estabilizar la deuda externa total. El reto exportador era apreciable, por lo cual se requería hacer esfuerzos importantes en materia de política comercial. Lograr mayores exportaciones no es fácil, mas aún cuando las exportaciones de petróleo caen y las exportaciones tradicionales se estancan; se requería entonces impulsar las exportaciones no tradicionales.

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

Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLC, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.⁷

1.4.2.1 Tratado de Libre Comercio

Acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social.

Contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles.

Los Tratados de Libre Comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

⁷ www.mincomercio.gov.co. gobierno de Colombia. Las 100 preguntas del tlc. www.tlc.gov.co

El libre comercio per se no es bueno o malo, depende de las condiciones en que se dé ese comercio entre las naciones, las empresas y productos, las reglas justas de los intercambios, el acceso real a los mercados, la especialización y capacidad productiva de las economías, la generación de valor agregado, el aprovechamiento de la ciencia y la tecnología, la división internacional del trabajo y la capacidad institucional del Estado para regular el comercio, entre otros aspectos.

El proceso de negociación de este Tratado en particular, significa sin duda una oportunidad para Colombia en la medida que su negociación satisfaga las expectativas que ha despertado en los distintos estamentos de la sociedad y de ahí su importancia e impacto en nuestra economía del presente siglo.

Para lograr mayores beneficios y brindar oportunidades de desarrollo nacional tiene unos objetivos:

1.4.2.1.1 Objetivos del TLC

- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros países amigos.
- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Ofrecer una solución a controversias.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.

- Lograr eliminar todos los pagos de aranceles a la importación de productos entre sí y de eliminar toda medida que impida o dificulte el ingreso de productos al territorio de ambos.
- Establecer disposiciones legales que regulen todas las áreas relacionadas con el comercio.
- Garantizar los derechos de toda persona o empresa.

1.4.2.1.2 Principales objetivos de Colombia en las negociaciones

Mejorar el bienestar de la población a través de mejores empleos y un crecimiento económico basado en el aumento de las ventas al exterior (exportaciones).

Ampliar las ventas de nuestros productos en el exterior y propiciar que sean comprados por el mayor número posible de países.

Mejorar la venta de productos agrícolas en el exterior, teniendo en cuenta que estos deben entrar a los mercados de mundo con medidas especiales que los pongan en igualdad de condiciones frente a los demás países que protegen este sector.

Lograr que los acuerdos sean favorables para la prestación de servicios y propiciar la exportación de los mismos. Para ello es necesario que el país diga de forma clara y precisa cuáles son las reglas por las que los interesados en invertir en nuestro país se van a regir y no introducir frecuentemente cambios que los perjudiquen a ellos y a nosotros.

Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios seguro.

Conseguir que los exportadores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los demás países.

Buscar reglas precisas en materia de ayudas que los países le dan directamente a sus productores, para que haya igualdad de condiciones y no crear desventajas frente a los países que aplican ayudas. Igualmente, tener medidas claras sobre algunas prácticas desleales que aplique determinado país y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.

Este tratado tiene grandes ventajas para nuestro país, dado que permite a los empresarios colombianos entrar al mercado más grande del mundo.

Países similares al nuestro ya han firmado o están firmando tratados con Estados Unidos, lo que supone que nuestros productos no podrán competir con los de ellos y nos estaríamos marginando.

EE.UU. es el país que compra más productos colombianos, lo cual genera empleo e ingresos para nuestro país.

Igualmente nos ha otorgado preferencias derivadas de la lucha contra el narcotráfico a través de la llamada Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga (ATPDEA), que permite que más de seis mil productos entren libremente a su país, pero sólo hasta el 31 de diciembre del 2006. De ahí en adelante, éstos tendrán que pagar nuevamente gravámenes arancelarios. Con un tratado de libre comercio la entrada sin el pago de gravámenes arancelarios podría ser permanente.

Colombia necesita reemplazar la caída de las ventas (exportaciones) hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos, con alta capacidad de compra y de acceso a nuestros bienes.

Por último buscar que otros productos, distintos al café y al petróleo, los cuales Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior, tengan un mercado

permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población.

1.4.2.1.3 Efectos positivos del TLC:

Un acceso sin aranceles a los Estados Unidos para casi el 100 por ciento de la oferta industrial colombiana exportable -no solo para la actual sino para la potencial que ha quedado con las puertas abiertas en ese mercado- lo cual debe no solo mantener el empleo actual en el sector sino generar nuevas plazas.

La generación de estabilidad jurídica para los inversionistas y el posicionamiento como una plataforma de entrada a los EEUU para los empresarios de terceros países, lo que se traduce en mayor inversión nacional y extranjera en la nación, aunque en un monto difícil de cuantificar con exactitud. (El CIDE -Institución pública de investigación y educación superior especializada en ciencias sociales- lo estima en un monto inferior a los 200 millones de dólares).

El aporte de algunos puntos porcentuales al crecimiento económico. La cifra también permanece sin consenso. Mauricio Cárdenas de Fedesarrollo la estima en 1.3 puntos porcentuales adicionales por efecto del TLC.

El crecimiento del volumen de comercio internacional del país, tanto en exportaciones como en importaciones. El DNP calcula que las exportaciones crecerían un 6.44 por ciento mientras que las importaciones lo harían en un 11.92 por ciento (vale la pena anotar que este crecimiento en las importaciones lejos de ser lesivo es benéfico para el país dadas las

características de complementariedad económica entre las 2 naciones. Estas son en su mayoría bienes de capital e insumos necesarios no producidos nacionalmente). Sin embargo el CIDE estima que en 10 años las exportaciones totales serán superiores a las importaciones totales

La mejora de la percepción internacional que se tiene de Colombia en el exterior lo cual debe reducir en algo el riesgo país y el costo de endeudarse en el exterior.

6. El acceso en una proporción difícil de precisar- de las empresas colombianas a las compras del sector público estadounidense.

7. El fortalecimiento de los controles a la biopiratería, lo cual debe mejorar la protección de biodiversidad y demás conocimientos tradicionales.

8. El acceso a capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnológica, en unos cuantos ámbitos, en el marco de los proyectos de cooperación internacional pactados en el TLC (esto debe hacer a las empresas beneficiadas mas competitivas y productivas).

9. Y finalmente, el facilitar en alguna medida el acceso de algunos de nuestros profesionales a los Estados Unidos con el fin de prestar servicios.

1.4.2.1.4 Efectos negativos del TLC:

1. El ingreso de algunos bienes industriales norteamericanos a nuestro mercado frente a los cuales tendríamos una competitividad nula (aunque vale la pena aclarar que existe un alto grado de complementariedad entre los 2

países y por ello no más de un 3 o un 4 por ciento de la estructura productiva nacional sufriría de este problema)

2. El acceso de las empresas norteamericanas a las compras de nuestro sector público. Debido a que las empresas de EEUU son mucho mayores a las colombianas y son capaces de generar grandes economías de escala, por lo cual, en una licitación abierta, difícilmente se les podría competir en precio y en muchos casos en calidad.

3. Eventualmente someternos a fuertes sanciones económicas y comerciales por incumplir la legislación laboral y generar dumping social. (Este punto puede ser positivo ya que va a forzar a las empresas del país a respetar los derechos de sindicalización y los derechos humanos y laborales en general).

4. La posibilidad de comprar varios tipos de seguros a compañías norteamericanas se puede convertir en un problema para las instituciones financieras y compañías del sector y en un factor de inestabilidad para el país.

5. El endurecimiento de las normas de propiedad intelectual sin duda representarían el mayor costo económico en este Tratado. En un reciente estudio de la OPS –descalificado por el Gobierno Nacional- se estimó en 400 millones de dólares el costo económico de prolongar la protección de las patentes en solo el sector farmacéutico. Además, se estimó que el aumentar el espectro de patentabilidad generaría un costo para la población de 1200 millones de dólares. A todo eso tendríamos que sumarle el costo de la prolongación de la protección de las patentes, derechos de autor y similar, en los otros sectores productivos.

6. En el tema de las telecomunicaciones, Eduardo Pizano, como vocero de las compañías del sector, ha expresado múltiples reservas en temas como el uso de las redes por parte de privados, el tráfico de llamadas internacionales y la prestación transfronteriza del servicio, entre otros, los cuales pueden conllevar problemas para compañías como EPM, ETB y Telecom, de las cuales los colombianos somos dueños y posibles damnificados.

7. Finalmente, por el lado de los ingresos tributarios aun no se tiene claridad sobre que podría suceder. El DNP estima que con la disminución de los aranceles el fisco nacional tendría una pérdida de 600 millones de dólares lo cual parecería a todas luces negativo dada la actual situación de déficit fiscal, pero el CIDE estima que lo que se perdería por concepto arancelario se recuperaría vía IVA e impuesto de renta –sin necesidad de aumentar la tasa impositiva- como producto de un mayor dinamismo en la economía, un creciente intercambio comercial y unas mayores tasas de crecimiento.⁸

En servicios de salud, Colombia tiene unos precios muy competitivos frente a muchos de sus socios comerciales, especialmente frente a los países desarrollados. Igualmente, al haber mayores condiciones de competencia en la prestación de estos servicios, suele mejorar la calidad en los mismos. Por lo anterior, los TLC deben conllevar, en general, a un abaratamiento en términos reales de las tarifas actuales junto con un mejoramiento de las condiciones en que se prestan dichos servicios.⁹

⁸ www.tlc.gov.co

⁹ <http://www.presidencia.gov.co/tlc/documentos/abc1.htm>

Para poder vender productos y servicios en el exterior en mejores condiciones, sin pagar impuestos (aranceles) y sin estar sometidos a otro tipo de barreras.

El mercado nacional no es suficiente para impulsar el crecimiento del país y por eso debemos buscar mercados en los demás países. En la medida en que exportemos más, la economía nacional crecerá, se crearán nuevos puestos de trabajo y mejorarán los ingresos promedio de todos los habitantes, lo que generará a su vez una mayor demanda para quienes abastecen el mercado nacional.

Una economía más fuerte implica también mejores servicios básicos, de salud y educación para la población más vulnerable.

En el caso del TLC con Ecuador, Perú y los Estados Unidos, éste significa poder ingresar y vender libremente los productos colombianos al mayor mercado del mundo, con una población con gran poder de compra, una oportunidad que vale la pena aprovechar.

1.5 Objetivos

1.5.1 General

Identificar las oportunidades de los exportadores e importadores en la comercialización de equipos, materiales y servicios odontológicos en el marco del tratado de libre comercio

1.5.2 Específicos

Establecer cuál es la posible participación de Colombia en el mercado de materiales y equipos odontológicos frente al TLC.

Determinar que las normas y procedimientos regulan la producción, comercialización de equipos y materiales odontológicos

Diseñar un marco lógico de análisis que explique la relación entre la Globalización (TLC) y oportunidades de comercialización.

2. METODO

2.1 Tipo de estudio

Monografía

2.2 Objeto del estudio

Oportunidades odontológicas en el Tratado de libre comercio con Estados Unidos

2.3 Unidades Temáticas

- Exportaciones

Productos odontológicos exportados

- Importaciones

Productos odontológicos importados

Maquilas

Franquicias

Remanufacturados

Propiedad Intelectual (patentes)

- **Ventas de servicios odontológicos**

- **Actores del Sistema de salud**

Generalidades

Cuentas nacionales de salud

Fuentes de financiamiento y gastos de salud

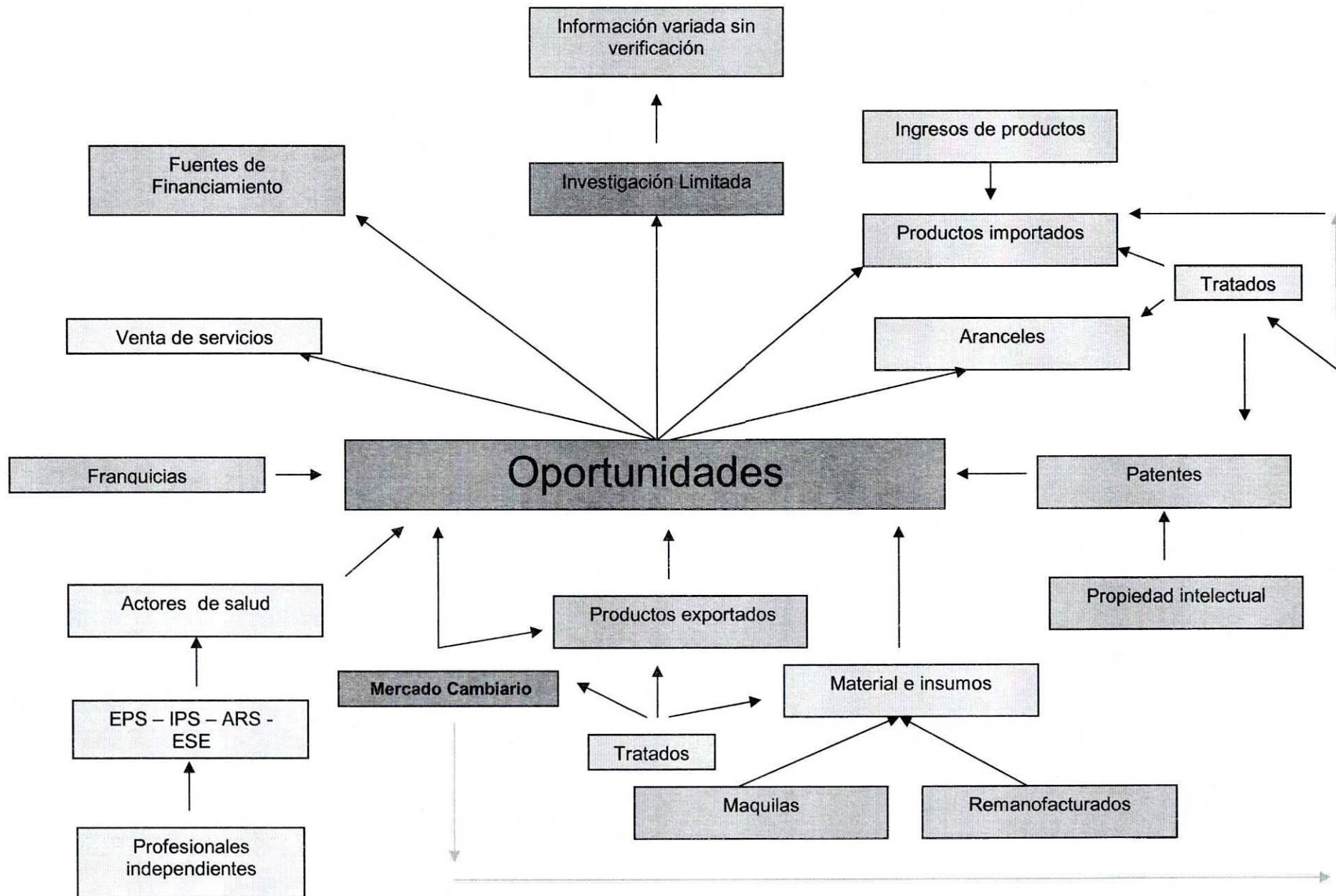
Impuesto y aranceles

2.4 Procedimiento

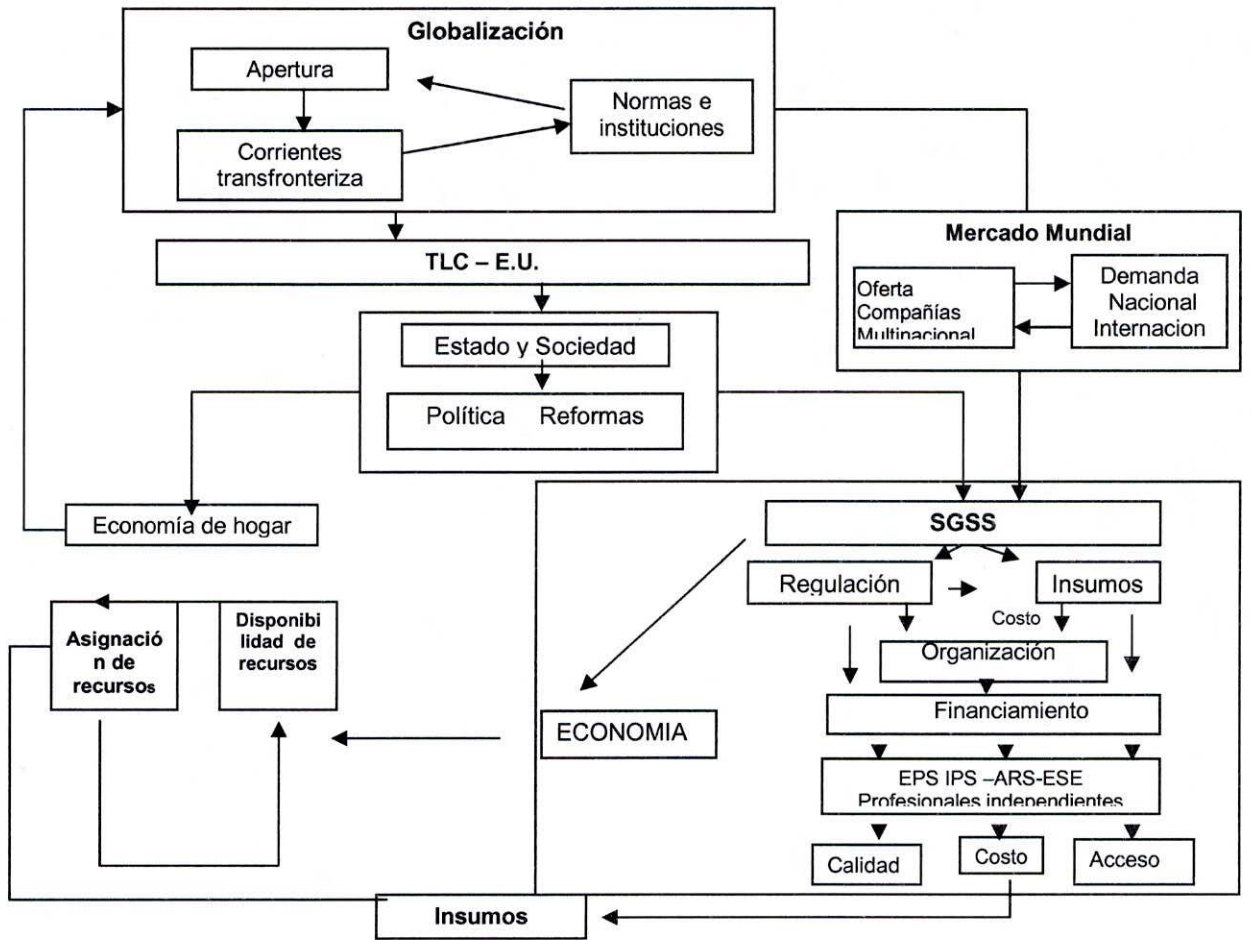
Esta monografía muestra en la Figura 1 (anexo A) de forma detallada el marco conceptual para la evaluación de los vínculos entre la globalización, la salud y las oportunidades. La relación entre los procesos de globalización, el tratado de libre comercio con Estados Unidos, los efectos indirectos sobre la economía del hogar y sus consecuencias sobre la salud por la eliminación de aranceles en los productos importados es circular, es decir, existen importantes efectos de retroalimentación entre todos ellos.

La metodología implementada con la elaboración de un árbol de problemas y el diseño un marco lógico de análisis.

Se elaboraron preguntas, continuando con la lectura de artículos. Realizando una selección de citas teniendo en cuenta los siguientes criterios: Citas que más se repetían, citas que generaban discordia y las más significativas. Seguido se analizó las citas seleccionadas que daban respuestas a las preguntas.



Marco Lógico.



3. Resultados

3.1 Exportaciones

El mercado nacional no es suficiente para impulsar el crecimiento del país y por eso debemos buscar mercados en los demás países. En la medida en que exportemos más, la economía nacional crecerá, se crearán nuevos puestos de trabajo y mejorarán los ingresos promedio de todos los habitantes, lo que generará a su vez una mayor demanda para quienes abastecen el mercado nacional.

La exportación de los servicios de salud se ha proyectado como una posibilidad atractiva para la generación de nuevos ingresos y posicionamiento de los profesionales de la salud y los hospitales colombianos. La experiencia de nuestras IPS en mercados de seguros y la calidad de nuestros profesionales son los mayores argumentos. Por supuesto, a raíz de las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio el tema toma mayor fuerza, sin embargo, con o sin TLC este será un tema de discusión en el largo plazo. A partir de la implementación de la Ley 100 el sector de la salud se comporta como un sector industrial y en ese sentido los mercados internacionales resultan atractivos, no solo por que refrescan las fuentes de recursos financieros, sino como objetivo de expansión de un sector que a pesar de las dificultades se muestra competitivo.¹⁰

Para entender el proceso es necesario identificar cual es el camino que hay que recorrer para **exportar** productos desde Colombia y que implicaciones tiene en el ámbito mundial.

¹⁰ <http://www.presidencia.gov.co/tlc/documentos/abc1.htm>

Cuando se decide iniciar la exportación de un producto es necesario identificar las razones dentro de las que se encuentran:

Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional.

Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial.

1. Hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos.
2. Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.
3. Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y hacer economías de escala.
4. Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
5. Necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
6. Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo
7. La capacidad exportable de la empresa puede ayudar a definir estrategias de penetración del mercado.¹¹

Se debe tener claro el producto que desea exportar, determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo; ya que lo tiene que ofrecer de manera estable o continua, y la capacidad para manejar y almacenar estos volúmenes. Esta información permitirá definir estrategias de penetración del mercado escogido. Estos productos para ser competitivos deben tener algunas ventajas como:

- Volúmenes disponibles para el mercado externo.

¹¹ www.finanzas.com/idglo.6550..id.0/diccionario/resultados.htm

- Abastecimiento del producto o materias primas (ventajas en precio, volumen, calidad o disponibilidad).
- Características de calidad del producto superiores a las de la competencia, y consistencia de la calidad en el tiempo.
- Se debe identificar la Posición Arancelaria o código Arancelario de los productos escogidos, ya que toda la información de comercio exterior se basa en esta codificación.

Para descubrir el mercado objetivo se hace necesario hacer una investigación de mercados, donde se identifiquen las condiciones y exigencias del producto, ya que de ella dependerá el éxito o fracaso de la exportación.

Los pasos se pueden resumir de la siguiente forma:

Preselección del país que incluye: selección del mercado, información del mercado, destino actual de las exportaciones colombianas del producto, afinidad cultural y comercial, preferencias arancelarias, países competidores, disponibilidad de transporte.

Selección del mercado: Reseña económica, geográfica y política, costo estimado del transporte, exigencias de entrada del producto y régimen comercial, obtener información del mercado.

Del producto: precios. Comercialización, competencia, promoción

Evaluación de las condiciones de la compañía frente al mercado escogido: organizacional, producción, financiero, producto, mercadeo, competitividad.

Planeación de la exportación: objetivos, estrategias, búsqueda de clientes, mecanismos de familiarización con el mercado, lista de chequeo.

Ejecución y seguimiento del plan de exportación: ejecución y seguimiento, cotización internacional, logística para la exportación. trámites de exportación, régimen tributario para las exportaciones, incentivos a las exportaciones, evaluación de resultados.¹²

3.1.1 Productos odontológicos exportados

Los datos consignados en la **tabla No.1** se describen la posición arancelaria y el total de exportaciones de Colombia de productos relacionados con el área odontológica.

Posición arancelaria	Descripción	2003 fob(us\$)	2004 fob(us\$)	2005 fob(us\$)	2006 fob(us\$)
9018909000	los demás de demás instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria	5,868,879	5,868,879	5,842,768	593,861
9021210000	dientes artificiales	3,410,201	4,088,543	3,624,848	292,456
3006101000	catgut estériles y ligaduras estériles similares, para suturas quirúrgicas	3,065,413	4,101,247	2,709,992	232,094
9018312000	jeringas de plástico, incluso con aguja	2,396,874	2,949,594	1,860,986	175,081
3005109000	los demás apósitos y demás artículos con una capa adhesiva, acondicionados para la venta al por menor con fines médicos quirúrgicos, odontológicos o veterinarios	103,712	293,497	1,037,581	33,756
3005909000	las demás de demás guatas, gasas, vendas y artículos análogos, impregnados o recubiertos de sustancias farmacéuticas o acondicionados para la venta al por menor, con fines médicos quirúrgicos, odontológicos o veterinarios	144,156	117,796	293,641	6,508
3005901000	algodón hidrófilo, acondicionados para la venta al por menor, con fines médicos quirúrgicos, odontológicos o veterinarios	73,674	220,006	281,331	47,167

¹²www.proexport.com.co/VBeContent/newsdetail.asp?id=323&idcompany=16&ItemMenu=0_250

3306200000	hilo utilizado para limpieza de los espacios interdentes (hilo dental), acondicionado para la venta al por menor	47,698	109,845	204,121	1,400
2843900000	los demás compuestos; amalgamas de metal precioso	17,300	207,565	175,850	0
3407009000	las demás preparaciones para odontología a base de yeso fraguable	6,764	731	29,620	0
9402101000	sillones de dentista	10,668	36,482	28,227	0
9021290000	demás artículos y aparatos de prótesis dental	4,873	37,201	18,583	1,680
9018491000	fresas, discos, moletas y cepillos para uso en odontología	401	4,877	661	7,167
3407002000	ceras para odontología o compuestos para impresión dental	4,381	10,561	7,788	359
3006401000	cementos y demás productos de obturación dental	399,453	40,364	0	0

Fuente: www.proexport.com.co/intelexport/aplicacion/exp_ciiu_arancelcol.asp?codgran=3&codsec=85&codsub=1&codpais=&division=38 EXPORTACIONES COLOMBIANAS.

3.2 Importaciones

Los productos o servicios son suministrados a consumidores locales por productores extranjeros estableciendo la necesidad de un producto en el mercado nacional, por factores tales como la escasez o inexistencia, el precio elevado, por un requerimiento específico de calidad, por que se desea introducir algún bien, o cualquier otro factor, el proceso de importación se inicia con un estudio sobre la factibilidad económica de la importación.¹³

Definiciones relativas a la importación:

- *Levante*: Es el acto mediante el cual la Aduana permite el retiro y disposición de mercancías que son objeto de despacho. Para conceder el

¹³ www.proexport.com

levante de la mercancía, la autoridad verificará que su importación esté precedida de licencia o registro cuando la norma sobre la materia lo exija.

- *Derechos de aduana*: Son todos los derechos, emolumentos, impuestos, contribuciones, tasas, gravámenes de cualquier clase, los derechos antidumping o compensatorios y todo pago que se fije o se exija, directa o indirectamente, por la importación de mercancías al territorio nacional o en relación con dicha importación, lo mismo que toda clase de derechos de timbre, o gravámenes que se exijan o se tasen respecto a los documentos requeridos para la importación o que en cualquier otra forma tuvieren relación con la misma.

No se consideran derechos de aduana el impuesto sobre las ventas causado por la importación, las sanciones, las multas y los recargos al precio de los servicios prestados.

El Decreto 1909 de 1.992 recoge bajo la expresión "tributos aduaneros", los derechos de aduana y el impuesto sobre las ventas (IVA).

- *Gravámenes arancelarios*: Son los derechos contemplados en el Arancel de Aduanas.

- *Sobordo*: O Manifiesto de Carga, es el documento que elaboran las compañías de transporte relacionando la carga recibida en cada puerto, dicho documento debe ser presentado ante la Aduana respectiva, para que ésta proceda a efectuar el recibo de la mercancía.

- *Valor en aduana*: Valor a considerar como base gravable para la aplicación de los derechos de aduana causados por la importación de las mercancías y para la determinación del impuesto al valor agregado IVA.

Este concepto incluye la totalidad del importe de los siguientes elementos: gastos de transporte hasta el puerto o lugar de importación, gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación y el costo del seguro.

Términos de compraventa internacional:

- *Fob. (Free on board - franco a bordo)* Significa que el vendedor ha cumplido con sus obligaciones contractuales cuando la mercancía haya pasado la borda del buque en el puerto de embarque designado. Este término, impone al vendedor la obligación de cumplir por su cuenta con los trámites aduaneros respectivos, y solo puede ser utilizado en el transporte fluvial y marítimo

Cuando en transporte marítimo especializado y por razones especiales, como el transporte en contenedores o en buques ro/ro no tiene sentido el concepto de "cruzar la borda", es preferible utilizar el término FCA.

- *Fca. (Free carrier - franco transportista)*. Este término significa, que el vendedor cumple con su obligación contractual, una vez que le haya entregado los bienes al transportador designado por el comprador, en el lugar designado, habiendo cumplido con las formalidades de Aduana. Si el vendedor debe obtener o contratar el transporte, el vendedor actúa por cuenta y riesgo del comprador.

El término FCA puede ser utilizado para cualquier tipo de transporte, ya que como:

"Carrier" se entiende cualquier persona que bajo un contrato de transporte se compromete a procurar el transporte de los bienes a su destino designado, sea por tierra, mar, aire o una combinación de los anteriores. Igualmente puede ser un embarcador (forwarder) designado por el comprador.

"Transport terminal" se entiende una estación férrea, un patio de contenedores (container yard), un lugar de consolidación (freight station), un patio de recibo para transporte multimodal o cualquier instalación similar dispuesta al recibo de mercancía para su posterior embarque.

- *Cfr (cost and freight - costo y flete)* Significa que el vendedor debe asumir los costos y los fletes necesarios para colocar la mercancía en el puerto de destino designado, aunque sólo asume la responsabilidad hasta el momento en que la mercancía cruce la borda del buque.

Casos adicionales que se ocasionen como resultado de un hecho, del cual el vendedor no es responsable, serán por cuenta del comprador. El vendedor debe asumir los trámites de exportación. El término CFR se utiliza únicamente en el transporte fluvial y marítimo y aún en este caso, en el evento de que el concepto "cruzar la borda" no tenga aplicación (contenedores, etc.), es preferible utilizar el término CPT.

- *Cif (cost, insurance and freight-costo, seguro y fletes)* Término de negociación internacional que significa que el vendedor en adición a las obligaciones que asume bajo el término CFR, debe contratar un seguro contra los riesgos mínimos del transporte marítimo y cubrir la correspondiente prima. Son igualmente de su cuenta los trámites de aduana.

Este término solo es utilizable en el transporte fluvial y marítimo. Igualmente como en otros casos, solo tiene exacta aplicación, cuando el concepto de "cruzar la borda" (en donde transfiere el riesgo al comprador) tenga significado y sea práctico. En todos los demás casos es preferible utilizar el término CIP.

- *Cpt. (carriage paid to - transporte pagado hasta)*. Significa que el vendedor debe pagar los fletes hasta el punto designado de destino. El riesgo por daños o pérdidas, se transfiere al comprador, desde el momento en que el vendedor haya entregado la mercancía al transportador. El vendedor asume los costos de los trámites aduaneros de exportación.

En el evento de varios transportadores (transporte combinado), el riesgo se transfiere en el momento de ser entregada la mercancía al primer transportador. Este término se puede utilizar en cualquier tipo de transporte, incluyendo el multimodal.

- *Cip (carriage and insurance paid to - transporte y seguros pagados hasta)*. El vendedor en adición a las obligaciones correspondientes al término CPT, debe obtener cobertura de seguro de transporte hasta el destino y pagar la prima correspondiente. El vendedor se obliga a adquirir la mínima cobertura de seguro para este tipo de transporte previsto. Igualmente, el riesgo del transporte es del comprador. El vendedor debe asumir el costo el trámite de Aduana de exportación. Este término puede ser utilizado para cualquier tipo de transporte.¹⁴

Teniendo en cuenta esto aspectos y definiciones al realizar una importación, para Colombia es de gran importancia ya sean bienes o servicios recibidos desde otro país, al mercado nacional, para su intercambio, venta o incrementar los servicios locales.

El Banco Mundial determina que los aranceles de las importaciones son los impuestos que gravan determinados productos o servicios importados. Se pueden fijar como porcentaje del valor de las importaciones o como un monto fijo por unidad, y se emplean para aumentar los ingresos públicos y proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera. Ejercer control y vigilancia permanente respecto a los productos odontológicos es de gran importancia tanto para el importador como para el que compra el producto; con el fin de garantizar la calidad, seguridad y efectividad de los mismos a todos los ciudadanos; y de igual forma durante todas las actividades asociadas con su producción, importación, comercialización y consumo.¹⁵

¹⁴ redcoo.coomeva.com.co/archivos/red/guiadeimportacion.doc

¹⁵ www.invima.gov.co

3.2.1 Productos odontológicos importados

De Estados Unidos, Colombia importa diferentes productos de uso medico odontológicos, donde se numera la posición arancelaria, descripción y el total de importaciones de Colombia de productos relacionados con el área odontológica, en relación a los años 2.002, 2.003, 2.004. ¹⁶ Estos productos son:

- Catguts estériles y ligaduras estériles similares, para suturas quirúrgicas y adhesivos estériles para tejidos orgánicos utilizados en cirugía para cerrar heridas; laminarias estériles; hemostáticos reabsorbibles estériles para cirugía u odontología.

Posición arancelaria 300610	catguts estériles y ligaduras estériles similares, para suturas quirúrgicas y adhesivos estériles para tejidos orgánicos utilizados en cirugía para cerrar heridas; laminarias estériles; hemostáticos reabsorbibles estériles para cirugía u odontología				
Importaciones totales					
Posición	Descripción	2002	2003	2004	particip. 2004
		cif (us\$)	cif (us\$)	cif (us\$)	(%)
3006100000	sterile surgical catgut, similar sterile suture materials and sterile tissue adhesives for surgical wound closure; and similar sterile material	91,757,141	69,285,800	116,309,070	100.00
total		91,757,141	69,285,800	116,309,070	100.00

Fuente: www.proexport.com.co/intlexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=tlcimp

- Los demás instrumentos y aparatos de odontología. 901849 Posición arancelaria

Posición arancelaria 901849	los demás instrumentos y aparatos de odontología				
Importaciones totales					
Posición Arancelaria	Descripción	2002	2003	2004	particip. 2004
		cif (us\$)	cif (us\$)	cif (us\$)	(%)
9018494000	dental burs	40,335,658	49,723,456	53,441,983	13.19

¹⁶ www.proexport.com.co/intlexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=tlcimp

9018498040	dental hand instruments and parts and accessories	141,654,072	140,038,704	157,169,095	38.79
9018498080	other instruments and appliances, used in dental sciences, and parts and accessories, nesoi	108,466,696	162,495,388	194,521,442	48.01
total		290,456,426	352,257,548	405,132,520	100.00

Fuente: www.proexport.com.co/intlexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=tlcimp

- Demás mobiliario para medicina, cirugía, odontología (ejemplo: mesas de operaciones o de reconocimiento, camas con mecanismo para uso clínico) y sus partes.

Posición arancelaria 940290	demás mobiliario para medicina, cirugía, odontología (ejemplo: mesas de operaciones o de reconocimiento, camas con mecanismo para uso clínico) y sus partes				
Importaciones totales					
Posición	Descripción	2002	2003	2004	particip. 2004
		cif (us\$)	cif (us\$)	cif (us\$)	(%)
9402900010	hospital furniture	31,439,350	38,908,668	70,502,838	25.70
9402900020	medical, surgical, dental or veterinary furniture, nesoi	133,920,052	169,722,261	203,791,304	74.30
total		165,359,402	208,630,929	274,294,142	100.00

Fuente: www.proexport.com.co/intlexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=tlcimp

3.3 Maquila

Se entiende por Maquila, las operaciones que se efectúen al amparo del Artículo 172 de la Resolución 1860 de 1999, cuando se desarrollen a través de importaciones no reembolsables en las cuales el contratante extranjero suministre al productor nacional en forma directa o indirecta, el cien por ciento (100%) de las Materias Primas o insumos externos necesarios para manufacturar el bien de exportación, sin perjuicio de las Materias Primas o insumos nacionales que se incorporen.

Quienes cumplan la condición anterior, podrán acceder al Plan Vallejo para operaciones de maquila, para lo cual deberán cumplir los demás requisitos señalados en la Sección III del Capítulo I de la RESOLUCION 1860 DE 1999.

Adicional a lo anteriormente citado, y en el evento en que exista entre el contratante extranjero y el productor nacional vinculación según la cual una de las partes controla directa o indirectamente a la otra, se requerirá para efectos de la aprobación del programa, la demostración que cada una de las partes posee una revisaría fiscal o auditoria externa diferente a la de la otra parte.

Obligaciones especiales del usuario de Maquila: El usuario de Maquila una vez aprobado el programa, adoptará un control sistematizado de inventarios de Materias Primas y producto terminado, información esta que deberá estar actualizada y disponible para ser verificada por el INCOMEX en cualquier momento.

El usuario de Maquila, semestralmente deberá remitir al INCOMEX un reporte de sus operaciones, diligenciando el formato que para el efecto suministre la División de Control y Seguimiento.

Demostración y verificación de los compromisos: Para la demostración de los compromisos de exportación, no será necesaria la presentación de cuadros insumo producto. La demostración de los compromisos de exportación se hará ante la División de Control y Seguimiento mediante la presentación de los inventarios de Materia Prima o insumos importados y producto final exportado , certificados por el contratante extranjero ; el representante legal y el revisor fiscal del productor nacional, en donde conste el grado de cumplimiento por cada período de exportación.

Tipo de Garantía de Cumplimiento: La garantía de cumplimiento que se constituya en desarrollo de las operaciones de programas de maquila, podrá ser de carácter personal, bancaria o de compañía de seguros, a elección del usuario.

Los programas de maquila en cuanto al cupo de importación, plazo para demostrar, compromiso de exportación, vigencia y monto de la garantía,

se regirán por las normas de carácter general señaladas en la presente Resolución para las operaciones de Materias Primas.¹⁷

El comercio internacional de bienes y servicios de salud. Con la apertura de las economías nacionales hacia el exterior se ha incrementado el comercio de bienes y servicios de salud. Al dinámico comercio de medicamentos y de insumos médico-quirúrgicos se ha agregado la venta de servicios de atención de la salud a usuarios extranjeros. Tradicionalmente esto se ha expresado en que los latinoamericanos con capacidad económica acudían a los Estados Unidos de América para exámenes médicos rutinarios o intervenciones de carácter más urgente. Recientemente, sin embargo, varios países que hasta hace poco eran exportadores de pacientes se han convertido también en receptores de un importante flujo de turistas de la salud que son sometidos, a bajo costo, a procedimientos médicos o quirúrgicos y que a la vez se benefician de una placentera convalecencia en el trópico.

Esta relación comercial podría convertir a los hospitales privados de América Latina en maquiladoras de servicios de salud, en beneficio de transnacionales de seguros que pueden ofrecer a sus clientes servicios a menor costo que en sus propios países: los insumos médico-quirúrgicos son de procedencia extranjera, al igual que el usuario, y los países de América Latina agregan al proceso productivo mano de obra calificada a bajo costo.

Las repercusiones de este fenómeno ejemplifican la estrecha relación entre las políticas comerciales y las sanitarias, ya que influyen en la salud de la población pero también en las balanzas comerciales entre países, que guardan una relación más permanente y estrecha con la calidad de la vida de los ciudadanos.

Esta es, sin duda, un área objeto de análisis por parte de la salud internacional. Sus aportes pueden contribuir a la regulación internacional

¹⁷ www.mincomercio.gov.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=680&IDCompany=1

de estos intercambios y a la suscripción de convenios entre países que garanticen la equidad en la relación comercial y el mayor bienestar de los usuarios.¹⁸

3.4 Franquicias

La franquicia es un modelo empresarial que a través de los años ha tenido un desarrollo importante en Europa y Estados Unidos; y que al mismo tiempo, se ha constituido en la forma de progreso de nuevas empresas que han tomado auge en el mundo entero. Se define como un tipo de contrato utilizado en comercio por el que una parte llamada franquiciador cede a otra llamada franquiciado la licencia de una marca así como métodos de hacer negocios a cambio de una tarifa periódica o royalty.

Una franquicia es un método de negocio donde el propietario de una marca y métodos los licencia a otro a cambio del pago de una regalía.

Desafortunadamente en Colombia, el tema de franquicias es nuevo y por ende su información y estadísticas son escasas; y su legislación, no es clara ni concreta. Uno de los problemas que impiden el desarrollo de las franquicias es la mentalidad comercial colombiana, seguido por la ignorancia del concepto de franquicia, los altos costos de entrada, la situación económica y de seguridad, y complicaciones tributarias entre otros.

Tendencia de las franquicias: Generación de nuevos modelos de gestión empresarial, crecimiento en calidad frente a cantidad, apertura y consolidación en mercados exteriores de las marcas franquiciadas, cooperación entre marcas con objetivos comunes.

¹⁸ Nuevas dimensiones de la salud internacional en la globalización. www.scielosp.org/pdf/rpsp/v6n3/0482.pdf

3.4.1 Ventajas

- La Pertenencia a una gran Organización: el franquiciado no tiene que desarrollar una marca comercial, ya que la marca franquiciada es reconocida. No tiene que probar la eficacia de su sistema operativo. Además, aprovecha las economías de escala que ofrece la cadena de franquicias para así, reducir sus costos.

- La Disminución del Riesgo de fracaso: por los dos tipos de soporte que obtiene del franquiciador

- Prueba de mercado previa, búsqueda del punto de venta, su adecuación, la compra de equipos, el lanzamiento y seguimiento durante los primeros meses.

- Reconocimiento de la Marca por los Nacionales en el exterior, capacitación continua, el abastecimiento, conocimiento de los clientes, la conformación de la red, funcionamiento, gestión personal, contabilidad y la informática.

Know How: el franquiciado adquiere del franquiciador conocimientos técnicos, capacitación del empresario y sus empleados. ¿Cuáles son las ventajas?

- Riesgos menores al invertirse en un negocio ya probado
- Utilidades desde el primer año
- Rápida penetración en el mercado

3.4.2 Desventajas

- Obligación de seguir pautas estrictas
- Restricciones al desenvolvimiento comercial

- Riesgo de desprestigio por mala operación de terceros
- Costo de entrada y de mantenimiento en el sistema

En Colombia, las franquicias cada vez más se convierten en una alternativa importante, e incluso crecen más rápido que los negocios propios. En los primeros meses del 2005, las nuevas franquicias intra-país aumentaron en un 26.56%. En el 2004, los negocios franquiciados pasaron de 4667 a 6881, mientras que los negocios propios tan sólo lo hicieron de 1941 a 2583.

Según el Censo de la Franquicia en Colombia, realizado por Tormo & Asociados entre 400 empresarios de Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Barranquilla y el Eje cafetero, los sectores que registraron un mayor aumento en las franquicias fueron los relacionados con moda y confección, con 63 establecimientos, seguidos de servicios y tiendas especializadas. En estos dos sectores entraron al país franquicias de productos como fumigación, venta de seguros en dólares, impresión digital, productos de accesorios celulares, dietética y nutrición.

En Colombia, el 57.6% de las franquicias corresponden a negocios de origen nacional, mientras que el 42.4% son internacionales. En cuanto a las franquicias Internacionales, el 49.5% provienen de Estados Unidos, seguido de España con 13.6% y Francia e Italia con 7.8%.

Igualmente, las franquicias suramericanas empiezan a crecer dentro del país, con presencia de marcas de Argentina, Brasil, Chile, Perú, Venezuela y Uruguay.

Según Tormo y Asociados, el 47% de los franquiciadores se concentran en Bogotá, seguida de Medellín con el 35% y Cali el 9%. El sector registra una generación de empleo cercana a los 34.000 directos y 13.600 indirectos, lo que equivale a un crecimiento de 26 y 16 por ciento, respectivamente.

El 56% por ciento de los negocios han realizado una inversión inferior a los Col\$ 100 millones; el 34% una inversión inferior a Col \$ 200 millones y el 10% de más de 300 millones de pesos.¹⁹

Participación de las Franquicias en algunos sectores.

Clasificación	Participación
Servicios de Salud	1,23
Farmacias	0,82

Fuente: http://www.usa.edu.co/finanzas/Inv_Pymes/Franquicias/Franquicia%20Col.htm

Franquicias según su origen en Colombia

<i>País</i>	<i>Porcentaje</i>
Colombia	69%
Estados Unidos	23%
Venezuela	1%
España	3%
Italia	1%
Inglaterra	1%
Canadá	1%

Fuente: www.escuelaing.edu.co/consulta/foro/franquicia_08.pdf

El futuro de las franquicias en Colombia puede verse con gran optimismo, el número de empresas en adoptar este modelo como método de expansión está creciendo.

El desarrollo de las franquicias en nuestro país está apenas en el primer ciclo de vida, los resultados obtenidos por las franquicias pioneras son muy positivos y sirven para mostrar que este fenómeno de expansión no es solamente de los países desarrollados²⁰.

¹⁹ www.usa.edu.co/finanzas/Inv_Pymes/Franquicias/Franquicia%20Col.htm

²⁰ www.escuelaing.edu.co/consulta/foro/franquicia_08.pdf

3.5 Remanufacturados

Productos remanufacturados. Quedó incorporada la definición de bienes remanufacturados, que no existía hasta el momento en el país, pues la única diferenciación se hacía entre bienes nuevos y usados. La nueva definición que se contempla en el TLC plantea que un bien es remanufacturado cuando previamente se haya desensamblado y vuelto a ensamblar totalmente, incorporando piezas en las que una puede ser recuperada (no nueva). Los bienes deben ir acompañados de etiquetas con el nombre del remanufacturador y deben expedir garantías. Se acordó trato especial para 69 partidas (el sector de electrodomésticos, auto partes y metalmecánica participa cada uno con 23). Bienes usados. Continuará utilizándose la licencia previa para la importación de productos.²¹

El temor de algunos gremios y empresarios es que al abrir la puerta para el ingreso de remanufacturados se cuelen por ella bienes usados, como autopartes y repuestos, que pondrían en peligro la industria local y, sobre todo, la vida de las personas y el medio ambiente.²²

Como en Colombia se producen algunos remanufacturados para la industria, particularmente por las pymes se definió una lista de 69 productos que tendrán un tratamiento especial, es decir que durante 5 años no tendrán competencia proveniente de Estados Unidos, y luego tendrán un período de desgravación de 5 años.²³

²¹ TLC Colombia EEUU: el mapa de la negociación del tratado, mesa por mesa
source link: Portafolio.com www.bilaterals.org/article.php3?id_article=3938

²² Más productos 'remanufacturados' estadounidenses entrarían a Colombia, Ecuador y Perú
eltiempo.terra.com.co/economia/2005-09-21/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR-2539314.html

²³ www.portafolio.com.co/port_secc_online/porta_econ_online/2006-05-25/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-2910574.html

3.6 Ventas de servicios odontológicos

Los servicios no se pueden producir, ni acumular, antes del consumo como la mayor parte de bienes tangibles. Ni el proveedor, ni el consumidor de bienes de salud, en la mayoría de los casos, no pueden determinar el momento del consumo, ya que éste lo define la presencia de enfermedad y la morbilidad está asociada al principio de incertidumbre, por lo que no se puede programar la provisión.

Las preferencias del consumidor se encuentran casi siempre limitadas por las diferencias en la información acerca de la decisión adecuada de consumo: El enfermo termina delegando las decisiones sobre consumo de tratamientos a terceros: médicos, aseguradores, sistemas de salud.

De allí que los modelos de demanda más aceptados traten de enfocarse principalmente en los intangibles y en las decisiones que posibilitan generar la utilidad derivada de recuperar la salud. Talento humano o capital humano.

Sin embargo, el tema de la exportabilidad de servicios obliga a reducir el análisis de la demanda a las condiciones de los mercados. Por lo tanto será necesario recorrer cada una de las variables de mercado para poder sacar conclusiones a partir del comportamiento de las variables²⁴.

El acceso al mercado Norte Americano para la venta de servicios transfronterizo, venta en el país de consumo, presencia comercial y movimiento de personas. Pero es necesario antes de abrir el mercado de servicios de salud realizar ajustes adecuados a los procedimientos y normas internas que garanticen el acceso de la población al sistema de salud.

²⁴ www.cendex.org.co/pdf/DT%20012B-04.pdf

Se puede identificar como amenaza la posibilidad de que Estados Unidos de penetrar el mercado colombiano: por su capacidad tecnológica y de innovación, así como el desarrollo rápido y permanente de nuevos servicios y su nivel de inversión en el sector salud dentro y fuera de su territorio. El nivel salarial de los profesionales y la infraestructura física ya montada en el sector salud, para ampliar sus redes de prestación de servicios.²⁵

El sector salud tiene que estar atento y analizar el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) sobre los medicamentos en Colombia, porque con los conceptos de propiedad intelectual y patentes se puede llegar a tener medicamentos con un costo 300% mayor que el actual.²⁶

Las posibilidades del sector salud en el TLC se pueden limitar a aquellas actividades que compiten en precio frente a servicios de salud prestados por firmas estadounidenses para sus nacionales, tales como servicios relacionados con cirugía estética, oftalmología, odontología.

3.7 Actores del Sistema de salud

La situación de salud en Colombia se caracteriza por el mejoramiento progresivo, la desigual, la inequidad y la concurrencia de enfermedades transmisibles, crónicas y degenerativas, la cual afecta con mayor severidad a la población más pobre. El trauma y los homicidios han tenido un aumento considerable en el marco epidemiológico general.

²⁵ Arboleda Juan Periodista Cámara de la salud de Acopi se prepara para el TLC. elpulso@elhospital.org.co
www.periodicoelpulso.com/html/jun04/debate/debate-05.htm

²⁶ Antonio Yepes Parra, "Ajustarse al espíritu de la Constitución del 91".
www.periodicoelpulso.com/html/abr04/debate/debate-05.htm

La mortalidad general para el año 2004 fue de 187.432, hombres 113.457, mujeres 73.945 en el 2004.²⁷

El Sistema de Servicios de Salud conformado por dos regímenes de afiliación: el contributivo y el subsidiado. Al subsidiado se afilia la población más pobre y vulnerable sin capacidad de pago. Las personas que no logran ser afiliadas a ninguno de los regímenes por ausencia de los oferentes o falta de recursos se denominan participantes no asegurados, siendo responsabilidad de las alcaldías de cada municipio la prestación de servicios de salud a esta población.

Según el último informe de actividades 2004 – 2005 presentado al Congreso de la República por CNSSS indica que la afiliación al sistema general de seguridad social en el año 2004 creció en 18.45% con respecto a la población cubierta en diciembre de 2003. Del número total de afiliados al SGSSS en el 2004, 14.857.250 son afiliados al Régimen Contributivo y 15.553.474 pertenecen al Régimen Subsidiado, para una cobertura total de 67,09% frente a la población total.²⁸

Población Afiliada al SGSSS, Según Régimen

Régimen	Personas afiliadas	Porcentaje
Contributivo	14.857.250	48.86%
Subsidiado	15.553.474	51.14%
Total	30.410.724	100%

Fuente: Dirección General de Seguridad Económica y Pensiones y Dirección General de Gestión de la Demanda en Salud

Al sumar el Sistema General de Seguridad Social en Salud con los Regímenes Especiales, la cobertura pasa a 71,04%, teniendo en cuenta que estos últimos cuentan con 1.788.951 afiliados.

²⁷ www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/defunciones/defunciones_2004p/CUADRO1_2004P.xls

²⁸ La población según Dane para el año 2004, es de 45.325.260

Para el régimen contributivo se crearon las Empresas Promotoras de Salud (EPS) y para el subsidiado las Administradoras del Régimen Subsidiado (ARS). Una forma de ARS son las Empresas Solidarias de Salud que se formaron como asociaciones cooperativas. Las EPS y ARS planean, organizan y ejecutan las actividades necesarias para controlar las enfermedades y mantener la salud de la población asegurada. Ambas entidades y las Secretaría de Salud Municipal contratan a IPS (Instituciones Prestadoras de Salud) y a ESE (Empresas Sociales del Estado, los antiguos hospitales públicos) para la prestación de servicios a los asegurados.

El nuevo sistema separó funciones: Dirección (Consejo Nacional de Seguridad Social, Ministerio de Salud, Direcciones departamentales y municipales), Financiamiento (FOSYGA, fondo de solidaridad y garantía); Administración (EPS, ARS); Prestación de Servicios (IPS, ESE), y Vigilancia y Control (Superintendencia de Salud).

Afiliados Compensados al Cierre de Diciembre 2004 por Entidad

Entidad Promotora de Salud	Cotizantes	Beneficiarios	Afiliados	D.F.*	D.S.**
Corp. Eléctrica Costa Atlántica CORELCA	763	2.308	3.071	4,02	6,97
Empresas Publicas de Medellín-Departamento Medico	5.092	8.696	13.788	2,71	4,84
Fondo de Pasivo Social de los Ferrocarriles Nales.	31.096	31.485	62.581	2,01	3,76
Colmédica Entidad Promotora de Salud	146.374	193.179	339.553	2,32	2,57
Salud Total S.A. EPS.	419.010	627.409	1.046.419	2,50	1,51
Cafesalud EPS. S.A.	280.755	397.634	678.389	2,42	1,61
E.P.S. Sanitas S.A.	280.834	305.881	586.715	2,09	3,46
Instituto de Seguros Sociales EPS.	1.779.655	1.223.938	3.003.593	1,69	1,48
Compensar EPS.	259.826	284.392	544.218	2,09	2,25
EPS Prog. Comfenalco Antioquia	110.812	131.154	241.966	2,18	1,67
SuSalud EPS - (Suramericana)	389.252	456.393	845.645	2,17	2,12
Comfenalco Valle EPS.	92.873	114.500	207.373	2,23	1,66
E.P.S. Saludcoop	1.051.990	1.567.366	2.619.356	2,49	1,42
Humana Vivir S.A. E.P.S.	192.394	293.030	485.424	2,52	1,54
EPS Servicios Médicos Colpatría	38.223	45.988	84.211	2,20	3,78

Coomeva EPS.	802.137	1.129.888	1.932.025	2,41	1,87
EPS. Famisanar LTDA. Cafam-Colsubsidio	354.963	449.187	804.150	2,27	1,70
EPS Servicio Occidental de Salud S.A.-EPS-SOS.	190.939	277.569	468.508	2,45	1,54
Caprecom EPS.	11.924	10.464	22.388	1,88	2,88
Cruz Blanca EPS. S.A.	253.192	299.991	553.183	2,18	1,30
Solsalud S.A. EPS.	89.219	130.582	219.801	2,46	1,46
Saludvida S.A. EPS	17.300	24.122	41.422	2,39	1,42
Saludcolombia EPS S.A.	14.724	13.930	28.654	1,95	2,20
Red Salud Atención Humana EPS S.A.	11.621	13.196	24.817	2,14	1,82
Total	6.824.968	8.032.282	14.857.250	2,18	1,74

Fuente: Subsistema de Información Fosyga. Reporte de EPS y EOC a través del Proceso de Compensación - Consorcio Fisalud - FOSYGA, de acuerdo al ciclo de compensación, con corte al 26 mayo del 2005. Se utiliza el aplicativo de consulta de la compensación 1013 del Menú Informes_ Submenú Matriz Básica.

* Densidad familiar: Cotizantes sobre afiliados (promedio)

** Densidad salarial: Numero de SMMLV equivalentes al IBC observado. (PROMEDIO)

Frente a la participación de las EPS por tipo de entidad, las privadas presentan un aumento en el mercado de 11.12 puntos porcentuales con relación al año anterior. La dinámica de afiliación en el Instituto de Seguros Sociales ha sido revertida, aumentando en el 2004 cerca de 184 mil nuevos afiliados.

3.7.1 Cuentas nacionales de salud²⁹

De las problemáticas del SGSS cabe destacar se la ausencia de cobertura universal, el aumento del gasto en salud en la última década, la ausencia de unificación de los planes de beneficios y los problemas de equidad en el acceso a la atención.

²⁹ Gómez L. Tovar C. Agudelo C. Utilización de servicios de salud y perfiles epidemiológicos como parámetros de adecuación del Plan Obligatorio de Salud en Colombia. http://www.scielosp.org/scielo.php?pid=S0124-00642003000300002&script=sci_arttext

Aspectos	Logros / beneficios	Insuficiencias / Problemas
Afiliación	Incremento de aseguramiento	Nivel de afiliación insuficiente
Gasto en salud	Incremento sustancial: 6 a 10% del PIB	Poca eficacia, atesoramiento, costos históricos
Financiamiento	Consolidación de cotizaciones y recursos fiscales	Se conservan las tres fuentes sin reducir gasto de bolsillo
Solidaridad	Vertical y horizontal	Parcial o insuficiente
Pago	Contratos y formas múltiples	Flujos inapropiados. Retardo, comportamiento inadecuado de agentes
Subsidios	Creación del Régimen Subsidiado	POS incompleto, cobertura insuficiente, esquema rígido
Plan de beneficios	Paquete amplio	Metodología de construcción y ajuste indefinida. Falta de pertinencia. Falta de unidad de planes. Segmentación
Autonomía de prestadores	Se ha implantado	Débil en municipios pequeños
Eficiencia	Eficiencia técnica parcial	No hay eficiencia asignativa
Viabilidad y sostenibilidad de prestadores	Esquema de rendición de cuentas	No hay régimen de transición.
Libertad de elección	Normalizada	Crisis hospitalaria generalizada
Regulación y rectoría	Funciones amplias apoyadas en la normatividad	No se ha avanzado
Descentralización municipal	Avances en autonomía y responsabilidad local	Rectoría casi inexistente
Eficacia	Introducción de esquemas para minimizar costos	Proceso de descentralización incompleto
microeconomía	Mejoramiento de condiciones de afiliación según ingreso. Mejoramiento en distribución de la financiación y bajo en distribución del gasto	No ha mejorado el acceso a los servicios
Equidad.		

A pesar de que los niveles de afiliación al SGSSS no han logrado alcanzar las metas propuestas en la Ley 100, es decir, la afiliación universal en el año 2001, el gasto en salud se ha incrementado de manera constante desde comienzos de la década anterior, pasando de un 7,2 % del PIB en 1993 a 8,6 % en el año 1999.

Tabla 2. Gasto en salud como porcentaje del PIB

Gasto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Gasto público	3,5	3,3	4,3	5,2	5,3	5,1	5,5
Gasto privado	3,6	3,0	3,2	3,6	3,9	4,2	4,5
Total	7,2	6,3	7,4	8,8	9,3	9,3	8,6

Fuente: www.saludcolombia.com Edición 59, Junio 2001

El incremento en el gasto en salud ha llegado, según algunos estudios, a representar el 10 % del PIB, cerca de 15 billones de pesos del año 2000. El gasto privado, es decir, el gasto directo o de bolsillo que hacen las familias en salud también se ha incrementado, pasando de cerca de 3,8 billones de pesos en 1993 a casi 4,3 billones en 1999 (en pesos de 1999) es decir, pasó de un 3,6 % en 1993 a un 4,5 % del PIB en 1999.

3.7.2 Fuentes de financiamiento y gastos de salud³⁰

El financiamiento del sector salud de Colombia es bastante heterogéneo en sus fuentes y usos. Las fuentes del sistema incorporan recursos públicos del orden nacional (presupuesto nacional, recursos de la seguridad social que hacen parte del Fondo de Solidaridad y Garantía - FOSYGA-), recursos públicos del orden territorial (transferencias a las entidades territoriales, rentas cedidas, recursos propios, regalías, juegos localizados o créditos) y otros recursos (recursos del gasto privado en salud por diferentes usos).

Por medio del Acto Legislativo 01 de 2001, se modificaron algunos artículos de la Constitución Política, creándose el Sistema General de Participaciones -SGP-, con el fin de financiar la prestación de los servicios a cargo de la Nación y los Departamentos, Distritos y Municipios, dándole prioridad al servicio de salud y los servicios de educación.

Mediante la ley 715 de 2001 para organizar la prestación de servicios de salud, se establece que al sector salud le corresponde el 24.5% del monto total del SGP.

De igual manera, la ley 715 establece que una vez asignados los recursos al sector se distribuirán de acuerdo al gasto en salud a financiar, en los siguientes componentes: afiliación al régimen subsidiado, atención de la población pobre no asegurada, acciones de prevención y promoción en salud.

Los principales objetivos que se busca alcanzar con la ley 715 son:

Garantizar que la distribución de recursos corresponda a la demanda de servicios de la población pobre.

³⁰ http://www.dnp.gov.co/paginas_detalle.aspx?idp=613

Garantizar que la atención en salud que reciben los colombianos sea integral, oportuna y con calidad.

Seleccionar el administrador más eficiente de los recursos asignados para la atención en salud de la población pobre.

Controlar el crecimiento de los costos en la atención en salud a través de instituciones públicas.

3.8 Propiedad intelectual

Expresión que abarca todas las producciones del intelecto humano, y está ligada al “derecho de apropiación” que se puede ejercer sobre ellas.

Son producciones del intelecto: esculturas, obras literarias, piezas musicales, los inventos, los diseños, los videos, los circuitos integrados, programas de computador, obras científicas... y mucho más.

Sistemas de Propiedad Intelectual

Los Sistemas de Propiedad Intelectual se han desarrollado para conceder derechos legales sobre los resultados del ingenio humano: invenciones, diseños, modelos, obras artísticas o literarias, símbolos, dibujos, etc.

Toda nación o país cuenta con un Sistema de Propiedad Intelectual

Derechos sobre la Propiedad Intelectual

El Sistema de Propiedad Intelectual causa dos clases de derecho:

1. Derechos Morales: es el reconocimiento al autor o inventor por la obra o invención registrada. No se puede ceder, ni renunciar, ni negociar.
2. Derechos Patrimoniales: le corresponden al autor o inventor por el beneficio de exclusividad y autonomía para su explotación económica durante un tiempo limitado. Se pueden ceder, donar, negociar o regalar.

Ramas que integran o maneja un Sistema de Propiedad Intelectual

Dos grandes ramas:

1. Derechos de Autor: se encarga de la protección de las producciones intelectuales en los campos artísticos y literarios y el software (soporte lógico).
2. Propiedad Industrial: se ocupa de las creaciones industriales (invenciones, modelos, diseños), y de los signos distintivos (marcas, lemas, indicaciones geográficas)

Qué derechos se causan en el Sistema de Propiedad Intelectual

Las obras protegidas ya sea por la rama de Derechos de Autor o de la Propiedad Industrial causan los siguientes derechos en forma simultánea a favor del autor o inventor:

Morales (no se ceden, son irrenunciables)

Patrimoniales (se pueden ceder o negociar)

En el tratado de libre comercio en este tema se acordó:

- El texto sobre causales de nulidad de patentes, salvaguardando el régimen de nulidades, caducidades y los procedimientos de oposición previstos en la normativa andina.
- Fueron acordados los textos sobre plazo de prioridad, oportunidad de enmiendas en las solicitudes de patentes y estándar de divulgación para obtener una patente, y aunque no hay acuerdo, si se avanzó en la discusión del asunto de compensación por demoras injustificadas.

- En materia de productos regulados (datos de prueba) se discutió la definición de lo que constituye o no una nueva entidad química y sobre la posibilidad de que la autoridad sanitaria facilite información sobre solicitudes de registros sanitarios.
- En materia de biodiversidad se discutió el alcance y aplicación del régimen andino de recursos genéticos.

Lo acordado en el TLC es similar a los niveles de protección de propiedad intelectual contenidos en la normativa colombiana vigente. Se preservó la discrecionalidad para el uso de instrumentos como licencias obligatorias, importaciones paralelas, y otros que reflejan que la salud pública prima sobre cualquier derecho comercial.

Además no se concedieron patentes de segundos usos, ni de métodos terapéuticos, así como tampoco se otorgarán patentes sobre invenciones animales o de plantas.³¹

3.8.1 Patentes

La patente es un título de propiedad otorgado por el gobierno de un país, que da a su titular el derecho de explotar e impedir temporalmente a otros la fabricación, venta o utilización comercial de la invención protegida.

Existen dos alternativas para proteger las invenciones:

Patente de Modelo de Utilidad

Es un título de propiedad que se otorga a toda nueva forma, configuración o disposición de elementos, de algún artefacto, herramienta, instrumento, mecanismo u otro objeto o de alguna parte del mismo, que permita un

³¹ www.presidencia.gov.co julio 2005

mejor o diferente funcionamiento, utilización o fabricación del objeto que le incorpore o que le proporcione alguna utilidad, ventaja o efecto técnico que antes no tenía.

La patente de Modelo de Utilidad se concede por un término de diez (10) años, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Puede ser objeto de una Patente de Modelo de Utilidad: un artefacto, herramienta, instrumento, mecanismo u otro objeto o alguna parte del mismo.

Patente de Invención

Es un título de propiedad que se otorga a todo nuevo producto o procedimiento que ofrece una nueva manera de hacer algo, o una nueva solución técnica a un problema.

La patente de invención se concede por un término de veinte (20) años, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Puede ser objeto de una Patente de Invención: un procedimiento, un método de fabricación, una máquina o aparato o un producto.

Requisitos para obtener una patente de invención

- a. Que sea nueva, es decir, que no forme parte de la información que sobre el tema ya ha sido publicado (Estado del Arte o de la Técnica)
- b. Que tenga nivel inventivo, que no resulte obvio para un especialista en la materia. No debe ser una conclusión que se desprende fácilmente de lo que ya exista. Ej: la importancia del agua en la navegación.
- c. Que sea útil, es decir, que tenga una clara aplicación industrial

Qué derechos confiere una patente?

La patente confiere a su titular el derecho de impedir a terceras personas que no tengan su consentimiento, realizar cualquiera de los siguientes actos: (Artículo 52, Decisión 486 de la Comunidad Andina).

a) *Cuando en la patente se reivindica un producto:*

i) fabricar el producto;

ii) Ofrecer en venta, vender o usar el producto; o importarlo para alguno de estos fines; y,

b) *cuando en la patente se reivindica un procedimiento:*

i) Emplear el procedimiento; o

ii) ejecutar cualquiera de los actos indicados en el literal a) respecto a un producto obtenido directamente mediante el procedimiento.³²

3.9. Impuesto y aranceles³³

El sistema fiscal colombiano se encuentra regulado por el decreto no. 624 de 1989, denominado genéricamente "estatuto tributario". El sistema tributario comprende impuestos de carácter nacional, departamental y municipal. los impuestos de carácter nacional son los de la renta, el impuesto al valor agregado (IVA), el de ganancias ocasionales, el impuesto del timbre y el impuesto de las remesas; los impuestos departamentales son el de la gasolina y el de consumo de licores; por último, los municipales son el impuesto predial y el de industria y comercio.

Colombia ha suscrito varios convenios internacionales y bilaterales para evitar la doble tributación, dentro de los cuales se destacan los siguientes:

³²Superintendencia de industria y comercio
www.sic.gov.co/propiedad/Nuevas_Creaciones/Patentes/Archivos/Que_Patente.pdf

³³ www.businesscol.com/empresarial/tributarios/tributarios.htm#reg%20iii

Con Estados Unidos, Argentina, Alemania, Chile, Brasil e Italia, sobre temas relacionados con el transporte aéreo y marítimo; con Venezuela, sobre regulaciones a la tributación de la inversión estatal y de las empresas de transporte internacional; y, con la comunidad andina de naciones, para evitar la doble tributación entre las empresas con inversión multilateral pertenecientes a tales estados; son aplicables a las personas domiciliadas en cualquiera de los países miembros, respecto de los impuestos sobre la renta y patrimonio

En el TLC no sólo se eliminan o reducen los aranceles, que es un impuesto a la importación que se paga cuando un bien ingresa al país, sino también tratar de acabar con las barreras técnicas que impiden el oportuno acceso de los bienes.

3.10 Resultados a preguntas derivadas del marco lógico

Los resultados que se presentan a continuación son los relacionados según las preguntas y respuestas desencadenas del arbol de problemas y marco lógico realizado dentro de la metodología.

¿Están los exportadores Colombianos preparados logísticamente para enfrentar el TLC?

La introducción a una economía internacional es importante y posiblemente aumenta el bienestar de los consumidores debido a la diversificación de productos ofrecidos y quizá a una rebaja de precios; paralelamente genera oportunidades para el sector productivo interno, el que enfrentado a una demanda ampliada, debe necesariamente potenciar su productividad y hacerse a tecnologías que acrecienten su competitividad.

¿La comercialización de productos en Colombia mejorara con la firma del TLC?

Los consumidores serán uno de los grupos más beneficiados con este Tratado. En todos los segmentos de la economía los consumidores tendrán mayores opciones en términos de calidad y precio, con lo cual se incrementará el poder adquisitivo de los colombianos.

¿Qué se habla respecto a la localización o deslocalización industrial, tanto nacional como extranjera? ¿Y sobre los derechos de los trabajadores?

El TLC trae beneficios importantes para los servicios profesionales en Colombia. La creación de un grupo de trabajo para servicios profesionales dentro del TLC ofrece un marco permanente para que los cuerpos profesionales de Colombia y Estados Unidos realicen trabajos en materia de reconocimiento mutuo y desarrollo de estándares para licenciamiento. Sectores tales como los servicios de salud y de consultoría, podrán utilizar este marco en el futuro para impulsar acuerdos.

¿Cree que el libre comercio se mantendrá más de cinco años, lo que permitirá la recuperación de inversión a largo plazo?

El TLC crea un marco normativo de largo plazo, promoviendo así la inversión nacional y extranjera. No requiere renovaciones periódicas y por ende brinda estabilidad y predictibilidad en las reglas del juego del comercio de bienes y servicios entre los dos países.

La inversión respeta todas las restricciones impuestas por nuestra Constitución y contiene disposiciones de estabilidad jurídica que implica

disciplina institucional recíproca, favorable para los inversionistas Colombianos en EEUU y para atraer inversión hacia Colombia

Razones como: Estabilidad Macroeconómica, Estabilidad Política, Recurso Humano Calificado y Competitivo, Régimen Laboral Flexible, Ubicación Estratégica, Plataforma de Exportación y Acceso Privilegiado a Mercados Mundiales, Regímenes Especiales de Comercio Exterior, Múltiples Polos de Desarrollo, Infraestructura Física, Confianza de Inversionistas Extranjeros, hacen de Colombia un lugar privilegiado para invertir.³⁴

Existe un compendio de normas especiales para la producción, comercialización de equipos y materiales odontológicos? ¿Qué opina de estas normas? ¿Qué normas internacional les se aplican en la actualidad para la exportación?

La experiencia de otros países muestra que sectores que antes del proceso de integración comercial no registraban un alto o ningún comercio generaron una enorme dinámica exportadora que no había sido anticipada por los estudios económicos.

¿Se estudiara la posibilidad de firmar TLC con otros países?

Colombia ha firmado varios acuerdos: El denominado G-3 con Venezuela y México, el de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela, otro con Chile y recientemente, con los países de MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay).

³⁴ www.proexport.com.co

¿El TLC favorecerá la oportunidad de aumentar las exportaciones de productos y materiales odontológicos?

Los insumos y materias primas de origen estadounidense, que son de gran importancia para la industria y los transformadores nacionales, serán objeto de una desgravación inmediata en Colombia **(entre 5% y 20%)**

Las Reglas más flexibles permiten incorporar insumos de la región o de terceros países a productos beneficiarios mejorando las condiciones de competitividad para la industria.

¿Tiene Colombia las carreteras, los puertos y las aduanas que necesita para aumentar las exportaciones?

Es necesario que las regiones, el gobierno y los empresarios desarrollen una agenda que permita mejorar las carreteras, tecnología y modernización de puertos, para la adecuación de la infraestructura se necesitara aproximadamente 10.833 millones de dólares hasta el 2010.³⁵

Entre las obras de infraestructura se deben contemplar no solo la ampliación y mejoramiento de las vías, si no aumentar la capacidad de los puertos:

Puertos	Inversión us \$
Cartagena	300 Millones
Santa Marta	32 Millones
Barranquilla	17.5 millones
Buenaventura	20 millones

Fuente: El tiempo Feb 27-06

³⁵ Juan Martín Caicedo Ferrer. Presidente de la Cámara Colombiana. El tiempo. 27 de Febrero 2006. p. 1-5

4. Discusión

Existen argumentos en contra del libre comercio los países pueden mejorar sus términos de intercambio utilizando tarifas óptimas e impuestos a las exportaciones.

Sin embargo, en el caso de Colombia, este argumento carece de importancia porque su capacidad para afectar los precios mundiales de sus importaciones o exportaciones es limitada, ya que generalmente su participación en el mercado internacional es pequeña.

En modelos³⁶ donde se estiman el posible impacto en el comercio exterior, arroja como resultado que las exportaciones crecerían 0,4% por efecto del tratado en el largo plazo (0,7% las no tradicionales), pero que a los dos años esta expansión podría ser de 0,8% para las tradicionales y de 1,4% para las no tradicionales.

En cuanto a las importaciones, también se expandirían un 0,7% más en el largo plazo, pero a los dos años aumentarían en 1,2%.

En cuanto al comportamiento del sector externo, se espera que el TLC produzca un aumento de las exportaciones de 1,95% si no hay desmonte de barreras y de 6,23% si lo hay, mientras que las importaciones aumentarían 2,40% en el primer caso y 8,28% en el segundo.

³⁶ <http://www.banrep.org/docum/ftp/borra362.pdf>

5. Conclusiones

Los importadores consideran que establecer nuevas relaciones comerciales, ofrecer nuevos productos e invertir en innovaciones tecnológicas, son las principales estrategias a adoptar para aprovechar las oportunidades que brindaría el TLC.

Colombia es un país que no se ha caracterizado propiamente por una política económica que ofrezca garantías a los particulares para invertir en salud, de hecho el sector cuenta con grandes limitaciones en su entorno legal, político económico y cultural. La odontología especializada por ejemplo, no se encuentra en la cobertura del plan obligatorio de salud, luego es un servicio netamente particular y cuya efectividad depende del vaivén de la economía.

Para los odontólogos será de gran beneficio, ya que tendrán mayor variedad, calidad y precios relativamente más bajos, donde se podrá ver reflejado en el bienestar de los pacientes con diversidad de productos y procedimientos ofrecidos a menores costos que en la actualidad.

La transferencia de tecnología, lo bajos costos por disminución de aranceles hacen del TLC una oportunidad para los actores de salud, para sus usuarios por la disminución de costos de atención e insumos.

La exportación de los servicios de salud se ha proyectado como una posibilidad atractiva para la generación de nuevos ingresos y posicionamiento de los profesionales de la salud y los hospitales colombianos. La experiencia de nuestras IPS en mercados de seguros y la calidad de nuestros profesionales son los mayores argumentos. Por

supuesto, a raíz de las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio el tema toma mayor fuerza, sin embargo, con o sin TLC este será un tema de discusión en el largo plazo. A partir de la implementación de la Ley 100 el sector de la salud se comporta como un sector industrial y en ese sentido los mercados internacionales resultan atractivos, no solo por que refrescan las fuentes de recursos financieros, sino como objetivo de expansión de un sector que a pesar de las dificultades se muestra competitivo, lo que hace necesario identificar una serie de valores agregados, como calidad, tecnología e incluso turismo que hagan más atractivo el servicio para un paciente del exterior.

BIBLIOGRAFIA

Bajo, O. (1991): Teorías del comercio internacional, Antoni Bosch editor, Barcelona.

Bajo, O. (1998): "Integración regional, crecimiento y convergencia: un panorama", Revista de Economía Aplicada, vol. 6, nº 16, pp. 121-160

Barón G. Cuentas Nacionales de salud. PARS. 2002

Bengochea, A., Camarero, M., Cantavella, M. y Martínez, I. (2002): Economía internacional.

Botero García J, G Jesús y H. López Castaño. Hugo (2004:). Impacto del TLC sobre el empleo. Corporación para el Desarrollo de la Investigación y la Docencia Económica docencia económica (CIDE).

Cámara de Comercio Chileno-Americana, Manual del TLC, <http://www.manualtlc.cl>.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Base de datos de Inversión Extranjera Directa, <http://www.unctad.org/fdistatistics>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), World Investment Report 2004, http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf.

Cuestiones y ejercicios resueltos, Prentice Hall, Madrid.

Chacholiades, M. (1992): Economía internacional (2ª edición), McGraw-Hill, Madrid.

DOLLAR David. ¿Es la globalización buena para la salud? <http://www.anisalud.com/ficheros/OMS.pdf>

DNP (2003) "Efectos de un acuerdo bilateral de comercio con EEUU" Dirección de Estudios Económicos, Dirección de Estudios empresariales. Archivos de Macroeconomía 229, julio.

DNP (2004) Cadenas productivas: Estructura, Comercio Internacional y Producción.

Douglas w. global trade and health: key linkages and future challenges..

Ferrer Adolfo. Estado nación, desarrollo y globalización universidad de buenos aires 2005.

Franco Álvaro La globalización de la salud: entre el reduccionismo económico y la solidaridad ciudadana. Rev. Fac Nac. Salud pública 2002 103-118.

Globalización y cuidados médicos. Declaración de Montevideo. Association internacionales de la mutualite 2001 Uruguay.

Globalización e integración regional (5ª edición), McGraw-Hill, Madrid.

Krugman, P. y Obstfeld, M. (2001): Economía internacional. Teoría y política (5ª edición), Addison Wesley, Madrid

Krugman, P. y Obstfeld, M. (1997). International Economics: Theory and Policy, Addison- Wesley, cuarta edición

Las 100 preguntas del tlc. www.tlc.gov.co

Maya Carlos. La globalización Neoliberal. Política y cultura.2002.938

Martín C. P y J. M. Ramírez (2005) "El Impacto Económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y EEUU". Borradores de Economía 326, Banco de la República.

Ministerio de Comercio Exterior. www.mincomercio.gov.co

Niño, J (2004) Bogotá Como Plataforma de Exportación de Servicios y Negociación de TLC con EE.UU. Universidad Externado de Colombia, Mimeo, Diciembre

Organización Mundial del Comercio, <http://www.wto.org>.

Proexport. www.proexport.com

Salvatore, D. (1995): Economía internacional (4ª edición), McGraw-Hill, Madrid.

Secretaría de Economía de México, <http://www.economia.gob.mx>.
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.República de Colombia. 2006

37. Sesión del subcomité de planificación y programación del comité ejecutivo. Organización panamericana de la salud organización mundial de la salud .2003.

Texto Propuesto TLC Colombia – Estados Unidos. www.tlc.gov.co

TLC Principales Logros. www.tlc.gov.co

Tratado de libre Comercio. Colombia Estados Unidos – Colombia.
Resumen

Tugores, J. (2002): Economía internacional.

Velarde Juan. Estado y Economía en Ibero América. Catedrático de la universidad complutense .2003.

Velásquez German. Los TLC y el acceso a medicamentos esenciales

Woodward David. La globalización y la salud marco de análisis y acción.
Boletín de la organización mundial de la salud vol 79 2001 875-881