

Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta mezinárodních vztahů

Diplomová práce



2013

Bc. Eva Drbohlavová

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ



Obor: Mezinárodní obchod

Název diplomové práce:

Aktuální obchodně-politické směřování Kolumbie

Vypracoval: Bc. Eva Drbohlavová

Vedoucí práce: Ing. Pavel Hnát, Ph.D.

P r o h l á š e n í

Prohlašuji, že diplomovou práci na téma „Aktuální obchodně-politické směřování
Kolumbie“ jsem vypracovala samostatně.

Použitou literaturu a podkladové materiály uvádím v přiloženém seznamu literatury.

V Praze dne 2013

.....

podpis studenta

P o d ě k o v á n í

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucímu diplomové práce panu Ing. Pavlu Hnátovi, Ph.D. za cenné rady, připomínky, odborné vedení a konzultace během zpracovávání diplomové práce; a paní Ing. Barboře Cardona Ševčíkové z Velvyslanectví České republiky v Limě za užitečné rady a pomoc při získávání údajů v praktické části diplomové práce.

Obsah

Seznam použitých zkratk	6
Seznam tabulek, grafů a obrázků	8
Úvod	9
1. Reálné obchodní zaměření Kolumbie a hlavní trendy	12
1.1. Charakteristika kolumbijského hospodářství	12
1.1.1. <i>Konkurenční výhody v základních sektorech hospodářství</i>	13
1.1.2. <i>Vývoj makroekonomických ukazatelů</i>	21
1.2. Zahraniční obchod Kolumbie	27
1.2.1. <i>Vývoj obchodní bilance</i>	27
1.2.2. <i>Vlivy liberalizace na teritoriální strukturu ZO Kolumbie</i>	32
2. Dlouhodobé trendy ekonomické integrace Kolumbie a její efekty	37
2.1. Ekonomická spolupráce Kolumbie a USA.....	38
2.2. Ekonomická spolupráce Kolumbie s ostatními regiony	45
2.2.1. <i>Ekonomická spolupráce s ostatními zeměmi NAFTA</i>	45
2.2.2. <i>Ekonomická spolupráce Kolumbie s Evropskou unií</i>	48
2.2.3. <i>Regionální integrace - uskupení CAN a ALADI</i>	50
2.2.4. <i>Další mezinárodní obchodní spolupráce Kolumbie</i>	52
3. Praktická část: vyhodnocení dotazníkového šetření mezi kolumbijskými podnikateli	56
Závěr	63
Seznam literatury	67
Seznam příloh	77

Seznam použitých zkratk

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración Latinskoamerické společenství volného obchodu
ATPDEA	Andean Trade Preference and Drug Eradication Act Zákon o podpoře obchodu a spolupráci v problematice drog andských zemí
ATPA	Andean Trade Preference Agreement Andské preferenční sdružení cel
BID	Banco Interamericano de Desarrollo Americká rozvojová banka
BRIC	Brasil, Russia, India, China Brazílie, Rusko, Indie, Čína
CAN	Comunidad Andina Andské společenství
CIA	Central Intelligence Agency
CIVETS	Colombia, Indonesia, Vietnam, Egypt, Turkey and South Africa Kolumbie, Indonésie, Vietnam, Egypt, Turecko a Jihoafrická rep.
COP	Colombian Peso Kolumbijské peso
CTPA	Colombia Trade Promotion Agreement Dohoda o volném obchodu Kolumbie – USA
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística Kolumbijský národní statistický úřad
EFTA	European Free Trade Agreement Evropské sdružení volného obchodu
EU	European Union Evropská unie
FARC	Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia Revoluční ozbrojené síly Kolumbie – lidová armáda
FeNaCo	Federación Nacional de Comerciantes Asociace kolumbijských podnikatelů
FTA	Free Trade Agreement

	Dohoda o volném obchodu
GSP	Generalised System of Preferences Všeobecný systém preferencí
HDP	Hrubý domácí produkt
LA	Latinská Amerika
MOD	Mnohostranná obchodní dohoda EU, Kolumbie a Peru
NAFTA	North American Free Trade Agreement Dohoda o severoamerickém volném obchodu
PZI	Přímé zahraniční investice
SMB	Small and Medium Business Malé a střední podniky
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development Konference OSN o obchodu a rozvoji
USA	United States of America Spojené státy americké
USD	United States Dollar Americký dolar
ZO	Zahraniční obchod

Seznam tabulek, grafů a obrázků

Graf 1 Vývoj zahraničního dluhu Kolumbie 2003 - 2011	23
Graf 2 Vývoj obchodní bilance 2000 - 2006	31
Graf 3 Vývoj obchodní bilance Kolumbie 2006 - 2013	32
Graf 4 Podíl největších obchodních partnerů na exportu Kolumbie (% celkových exportů)	34
Graf 5 Vývoj podílu USA a ostatních zemí na exportu Kolumbie	34
Graf 6 Podíl největších obchodních partnerů na importu Kolumbie (% celkových importů)	36
Graf 7 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 1	56
Graf 8 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 2	57
Graf 9 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 3	58
Graf 10 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 4	59
Graf 11 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 5	59
Graf 12 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 7	60
Graf 13 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 6	60
Graf 14 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 8	61
Tabulka 1 Vývoj běžného účtu platební bilance Kolumbie 2005 - 2012	24
Tabulka 2 Celkové exporty Kolumbie 2000 - 2005 a participace jednotlivých sektorů.....	29
Tabulka 3 Vývoj exportů Kolumbie 2006 - 1/2 2013	30
Tabulka 4 Celkové importy do Kolumbie 2000 - 2005 a participace jednotlivých sektorů	30
Tabulka 5 Vývoj importů do Kolumbie 2007 - 1/2 2013.....	31
Tabulka 6 Přehled členství Kolumbie v latinskoamerických integračních uskupeních.....	37
Tabulka 7 Vývoj exportů Kolumbie do zemí uskupení NAFTA (V mil. USD)	46
Tabulka 8 Vývoj importů zemí uskupení NAFTA do Kolumbie (v mil. USD)	46
Tabulka 9 Vývoj kolumbijských dovozů do EU (v mil. USD).....	48
Tabulka 10 Vývoj importů z EU do Kolumbie (v mil. USD)	49
Tabulka 11 Vývoj exportů Kolumbie do zemí CAN (v mil. USD)	50
Tabulka 12 Vývoj importů do Kolumbie ze zemí CAN (v mil. USD)	51
Obrázek 1 Členové a potenciální kandidáti Pacifické aliance.....	55

Úvod

Rostoucí význam zemí Latinské Ameriky byl zaznamenán v kontextu trendu rychle rostoucích rozvojových ekonomik. Těm nejvýznamnějším se začalo říkat země uskupení BRIC (Brazílie, Rusko, Indie a Čína), ale existují i další země se stejnými charakteristikami, ale menšími parametry a mezi ně právě patří Kolumbie. Pro tyto země je typická snaha o získání konkurenceschopnosti prostřednictvím liberalizace a integrace. Zostřenou konkurenci na mezinárodních trzích chtějí překonat vzájemnou obchodní a politickou (někdy) spoluprací mezi sebou a s vyspělými zeměmi. Tento trend je často nazýván: „Nový regionalismus“.

Země Latinské Ameriky mají mnoho společného, jedním ze znaků je prezidentský politický systém. Prezident sice má velké pravomoci, ale typicky spousta politických stran (multipartismus) se jeho roli snaží oslabit a fakticky předurčuje většinu prezidentů k autokratickým sklonům, neboť snahou o prosazení vlastních názorů musí obejít nesouhlasný parlament. Dalším společným znakem je velký vliv politiky na ekonomiku.

Integrační snahy se u těchto zemí projevují se zpožděním oproti např. Evropě. Důvod je v tom, že státy Latinské Ameriky byly ve většině koloniemi evropských mocností a po 2. světové válce se snažily spíše osamostatnit, než aby s někým chtěly ihned úzce spolupracovat a přijímat globalizaci. Jejich prvotní zapojení do mezinárodního obchodu bylo ve znamení protekcionismu a u některých potřeba chránit domácí trh přetrvávala dodnes. Odstrašujícím příkladem je dnes Argentina.

Země Latinské Ameriky mají ještě jeden společný znak a tím je neoddiskutovatelná role Spojených států amerických. USA jsou pro většinu těchto zemí nejen největším obchodním partnerem, ale také pro některé také politickým spojencem a ochranným prvkem. USA investovaly v zemích LA velké množství peněz do obrany, infrastruktury, boji proti obchodu s drogami atd. V posledních letech se ale pozornost USA soustředila do jiných světových regionů a země LA na to zareagovali po svém, některé začaly hledat „spojence“ jinde. Markantní je nárůst pozice Číny v regionu jako obchodního partnera a investora v posledních letech. Kolumbie není výjimkou. USA jsou největším obchodním partnerem, ale vliv Číny je značný. Stejně tak integrační snahy Kolumbie se orientují jak k USA, tak směrem k asijským státům.

Diplomovou práci zaměřenou na Latinskou Ameriku jsem si vybrala na základě půlročního studijního pobytu v peruánské Limě, kde jsem zároveň pracovala jako stážistka na

velvyslanectví ČR pod vedením Ing. Barbory Cardona Ševčíkové. Mým stěžejním úkolem bylo zpracovat ekonomické podklady pro státní návštěvu ministra průmyslu a obchodu Martina Kuby v Kolumbii v červnu 2012. Tyto podklady jsem následně zpracovala do výroční zprávy o Kolumbii za rok 2011 pro ministerstvo zahraničí.

Cílem diplomové práce s názvem „Aktuální obchodně-politické směřování Kolumbie“ je zjistit, zda podepsání Dohody o volném obchodu Kolumbie – USA znamená obchodní příklon ke Spojeným státům americkým nebo zda je tato Dohoda jen jednou z mnoha, která má zlepšit ekonomické postavení Kolumbie v regionu Latinské Ameriky. Kritérii pak jsou reálná obchodní výměna a její roční procentní změna. Pro srovnání jsou popsány další dohody o ekonomické spolupráci a reálná obchodní výměna Kolumbie a dílčích států či uskupení. Vzhledem k diskuzím, které podepsání Dohody s USA provázely, je také předmětem zkoumání názor kolumbijské podnikatelské společnosti na Dohodu a její krátkodobé efekty. Smýšlení veřejnosti bylo zjištěno prostřednictvím praktické části této práce, tedy dotazníkem, který byl zaslán jménem Velvyslanectví České republiky v Peru Asociaci kolumbijských podnikatelů- FeNaCo.

První kapitola se zabývá reálným obchodním zaměřením Kolumbie, vývojem zahraničně-obchodních ukazatelů a vlivem liberalizace kolumbijské ekonomiky na ZO. Mezi zahraničně - obchodní ukazatele je zahrnuta obchodní bilance, teritoriální a komoditní struktura. Díky této analýze by mělo být jasné, jaká je kolumbijská konkurenční výhoda a na jakých světových trzích jsou její výrobky poptávané. Vliv liberalizace je zjištěn na základě porovnání dvou období. Mezi lety 2000 – 2006 je zkoumáno první období a mezi 2006 – 2013 druhé období. Jako mezník byl zvolen rok 2006, kdy kolumbijská vláda vydala Plán rozvoje Kolumbie 2006 – 2010, v němž je jako hlavní zdroj růstu uvedena integrace Kolumbie do globální ekonomiky. Od tohoto roku se také datuje navazování užší ekonomické spolupráce s řadou zemí mimo Latinskou Ameriku. Metodika první kapitoly spočívá v hlubší analýze problému a zasazení zjištěných dat do kontextu kolumbijského hospodářského vývoje. Důraz je především kladen na analýzu komodit, zboží a služeb, které jsou důležité pro vzájemný obchod s USA. Cílem první kapitoly je získání ucelené informace o kolumbijském hospodářství, zjištění konkurenční výhody Kolumbie na světových trzích, vlivu liberalizace na domácí ekonomiku a nalezení států či regionů, které jsou z hlediska obchodu pro Kolumbii důležité.

Cílem druhé kapitoly je popis zahraničně - obchodní politiky Kolumbie a její směřování na základě dohod o volném obchodu, které Kolumbie uzavřela či v nejbližší době uzavře, a jiných integračních uskupení. Zahraniční politika je popsána na základě kolumbijských

strategických plánů a již vypracovaných studií. V rámci charakteristiky ekonomické integrace jsou Dohody porovnávány v blocích podle závěrů první kapitoly, tedy na základě vývoje vztahů s největšími obchodními partnery Kolumbie – USA, EU, CAN a ALADI. První blok je zaměřen na Dohodu o volném obchodu s USA, které jsou největším obchodním partnerem Kolumbie. Druhý blok se pak zabývá ekonomickou integrací s ostatními světovými regiony. Metodika opět navazuje na závěry první kapitoly. Analyzuje se obchodní politika s Evropskou unií, tedy Mnohostranná dohoda o volném obchodu Kolumbie, Peru a EU, jejíž některé aspekty budou srovnávány s Dohodou s USA. Druhá podkapitola zkoumá obchodní politiku směrem k uskupení CAN. Poslední část pak zkoumá další integrační snahy Kolumbie a pozornost je soustředěna na geografickou rozmanitost a také na to, který ze států byl iniciátorem snah o užší ekonomickou spolupráci. Obsah jednotlivých dohod a dopad na obchodní příležitosti je zkoumán z pohledu kolumbijského obchodníka. V rámci integračních snah v Latinské Americe se práce pokouší zachytit trendy v této oblasti a preference z Kolumbijské strany. Metodika druhé kapitoly spočívá především v hledání širších souvislostí ekonomické integrace Kolumbie.

Ve třetí kapitole se práce zabývá pozitivy a negativy Dohody s USA. Tato Dohoda o volném obchodu vyvolala, v porovnání s ostatními Dohodami, velkou odezvu v kolumbijské společnosti. Bude zkoumána roční změna, která nastala po vstupu dohody v platnost. Ke zmapování a komparaci reálných dopadů Dohody a názorů podnikatelské veřejnosti na ekonomickou integraci je využit dotazník, který byl zaslán jménem Velvyslanectví České republiky v Peru Asociaci kolumbijských podnikatelů - Fenalco (Federación Nacional de Comerciantes). Cílem poslední kapitoly je konfrontace zjištěných trendů, které vyplynuly z předchozích kapitol s názory Kolumbijců a predikce možného budoucího vývoje kolumbijské integrace.

1. Reálné obchodní zaměření Kolumbie a hlavní trendy

1.1. Charakteristika kolumbijského hospodářství

Kolumbijská ekonomika prošla za dobu své historie značným vývojem od protekcionismu až po současnou masivní internacionalizaci. V historii byl hlavním mezníkem v charakteru kolumbijské ekonomiky objev tzv. černého zlata. Ropný průmysl dnes tvoří největší část kolumbijského hospodářství, což je z hlediska příjmů z jejího prodeje rizikové a kolumbijský rozpočet je do značné míry závislý na rostoucích či klesajících cenách ropy. V zemích Latinské Ameriky je naprosto nutné brát v úvahu vliv politiky na ekonomiku, který je i v Kolumbii značný.

Kolumbie pocítila světovou krizi v 90. letech (jako důsledek ruské a argentinské měnové krize). Ta se projevila prudkým poklesem HDP, vnitřním i vnějším zadlužením soukromého sektoru v obrovských částkách a nepříznivým stavem finančních účtů Kolumbie. Kolumbijská vláda se rozhodla proti krizi bojovat expanzivní fiskální politikou a půjčila si od Mezinárodního měnového fondu. Snahou byla obnova důvěry v kolumbijský trh a zlepšení hospodářské situace. Finanční zdroje byly však využity spíše k vyplácení sociálních dávek než k nastartování ekonomiky a proto bylo výsledkem prohloubení zadlužení sektoru veřejného i soukromého. V období 1998 – 2002 vládl v Kolumbii prezident Andrés Pastrana, jeho největším úsilím bylo navázání mírových diskuzí se členy guerilly FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia) a zamezení jejich teroristických útoků. Nicméně mírové debaty nikam nevedly a celkový výhled na zlepšení bezpečnostní, a tím pádem ekonomické, situace byl negativní. V tomto období opustilo Kolumbii na 2 miliony občanů, kteří odešli do USA nebo Španělska za lepším životem. USA poskytly v rámci tzv. Plan Colombia – boji proti obchodu s drogami (viz. Kapitola 2) – finanční prostředky (2,2 mld. USD) na obnovu a výzbroj armády, policie a letectva. V následujících prezidentských volbách zvítězil Á. Uribe, jenž podnikl jednoznačné a radikální kroky v boji proti guerille FARC a narkotrafikanství.¹

Poslední volební období exprezidenta Álvaro Uribeho a současného prezidenta José Manuela Santose se nesly ve znamení širokého otevírání Kolumbie světu, uzavíráním ekonomických a dalších dohod s ostatními státy světa, snahou o získání dodatečných příjmů z komparativních výhod oproti ostatním zemím Latinské Ameriky a prezentováním Kolumbie

¹ KALMANOVITZ, Salomón. Recesión y recuperación de la economía colombiana. In: *Nueva Sociedad: Biblioteca* [online]. Kolumbie, 2004 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: http://www.nuso.org/upload/articulos/3211_1.pdf

jako vhodného regionu LA k zahraničním investicím. Tyto snahy zapříčinily ekonomicky nejsilnější dekádu v historii Kolumbie, a to i přes lehký pokles ekonomického růstu vlivem světové krize z roku 2008. I přes veškerou snahu o zvýšení životní úrovně obyvatel, se Kolumbie stále nedokázala zcela vypořádat s některými negativními aspekty svého hospodářství jako je vysoká nezaměstnanost, špatná infrastruktura a aktivity vojenské guerilly FARC. V oblasti boje proti obchodu s drogami se ale Kolumbii podařilo získat statut země, která proti narkotrafikantství intenzivně bojuje a dokonce přestala být, podle CIA, největším exportérem drog na světě.²

Kolumbie se na základě výše svého ročního hrubého domácího produktu pravidelně umísťuje v první třicítce nejsilnějších ekonomik světa. Podle statistik World Factbook od CIA je Kolumbie na 29. místě žebříčku největších ekonomik světa, měřeno podle HDP za rok 2012 (28. místo v roce 2011)³. Mezinárodní měnový fond ve stejném světovém žebříčku za rok 2012 umístil Kolumbii na 28. místo a Skupina Světové banky na místo 27. Kolumbie získala také pozici čtvrté nejsilnější ekonomiky LA po Chile, Argentině a Brazílii a světovými ratingovými agenturami je považována za kredibilní stát.

1.1.1. Konkurenční výhody v základních sektorech hospodářství

Průmysl

Velkou změnou v charakteristice kolumbijského průmyslu bylo objevení výše zmíněné ropy, ale rozvoj průmyslu souvisí zejména se zemědělskou plodinou – kávou. Velký rozvoj exportu kávy v 50. letech 19. století způsobil akumulaci kapitálu v zemi. Tento kapitál byl následně investován do rozvoje průmyslu v Kolumbii.

Na základě analýzy statistických dat bylo zjištěno, že více jak 80 % kolumbijské průmyslové produkce je koncentrováno do 18 z celkových 66 průmyslových oborů. Jedná se především o chemický průmysl a petrochemie (rafinerie ropy, výroba plastů), papírenský a polygrafický průmysl, těžební průmysl, potravinářský průmysl (výroba nápojů, zpracovávání mouky, škrobu, zpracovávání a konzervování masa a ryb) a oděvní průmysl (kožené výrobky). Lze tedy konstatovat, že Kolumbie má poměr těžkého a lehkého průmyslu velmi vyvážený a to vlivem přírodních podmínek i tradičních odvětví. Z hlediska rozložení rizika v portfoliu průmyslu je na tom Kolumbie dobře a případné velké výkyvy v jednom

² Kolumbii předběhlo v exportu drog v roce 2012 Peru.

³ The world Factbook: Colombia. In: *Centra Intelligence Agency* [online]. 2013, 2013-02-14 [cit. 2013-03-06]. ISSN ISSN 1553-8133. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>

oboru může do určité míry vyvážit v dalších oborech. To ale tak úplně neplatí například v zahraničním obchodu s USA, kde nejvýznamnější roli hraje těžební průmysl (včetně ropy), který tvoří více jak 82 % hodnoty exportů do USA, ale zpracovatelský průmysl pouze 5,2 % celkových exportů do USA, jak vyplývá z analýzy vzájemného obchodu (viz. přílohy).

Těžební průmysl

Od 90. let byl v Kolumbii zřetelný nárůst objemu vytěžených surovin i jejich hodnoty. Tento fakt spolu se zprávami o velkých zásobách nerostných surovin měl za následek zvýšení poptávky na zahraničních trzích, což se následně pozitivně projevilo v kolumbijském exportu a HDP. V Kolumbii existuje velká zásoba nerostných surovin díky Andskému pohoří, jež se táhne napříč celou Kolumbií od ekvádorských hranic až k venezuelským. Ačkoliv se nejvíce hovoří o ropě, Kolumbie ve velkém těží, zpracovává a následně exportuje také uhlí, železné rudy, vápenec a sůl. Nemalou položku ve statistikách těžby tvoří i měď, nikl, síra, drahé kovy a kameny (zlato, stříbro, platina, smaragdy), které v posledních letech zaznamenaly velký nárůst.⁴ Procentuální poměr těžebního průmyslu na vytvořeném HDP Kolumbie se rok od roku zvyšuje. Faktory, kterými lze obecně vysvětlit rostoucí podíl těžebního průmyslu na výkonu průmyslu, jsou zvyšující se zásoba nerostných surovin (díky lepším technologiím těžby), obecně rostoucí ceny surovin a malá domácí spotřeba.

Za posledních 20 let kolumbijské exporty nerostného bohatství (bez zahrnutí ropy a jejích derivátů) strmě rostly, od roku 2006 dokonce průměrně o 19,4 % ročně. V roce 2009 dokonce představovaly exporty nerostných surovin 38 % celkových národních vývozů, ale v obchodní výměně s USA představuje vývoz nerostných surovin až 82 % (viz příloha). Skok v hodnotovém nárůstu exportů byl přímým důsledkem stoupající ceny zlata v předchozích letech. Přestože Kolumbie není tradičním vývozcem zlata, v těchto letech zlato překonalo tradiční exporty kávy i niklu.

Přímé zahraniční investice do těžebního průmyslu (s vyloučením ropy a jejích derivátů) jako všechno od počátku tisíciletí rostly, ale s rostoucí otevřeností Kolumbie se i jich negativně dotkla světová hospodářská krize. V roce 2011 byla výše přímých zahraničních investic do těžebního průmyslu (opět s vyloučením ropy a jejích derivátů) 2,546 mil. USD⁵.

⁴ Producción minera nacional: Producción de minerales. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z: http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=120&FechaInicial=01%2f01%2f1990&FechaFinal=30%2f06%2f2012

⁵ Inversión extranjera directa en Minería. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z: http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=205&grupo=555

Kolumbie má největší zásoby černého uhlí z LA, v roce 2010 se zvýšil objem vytěženého uhlí o 15,4 %, čímž přispěla tato surovina 8,4 mld. USD do kolumbijského hospodářství a představuje tak druhou nejprínosnější položku HDP těžebního průmyslu po ropě⁶. Kolumbie má nejen největší zásoby uhlí, ale také nejkvalitnější. Vysoká výhřevnost, nízký obsah vlhkosti, síry a popele jsou důležitými faktory, které mají za následek vysokou konkurenceschopnost kolumbijského uhlí, neboť tyto charakteristiky jsou podle Kyotského protokolu důležité. Jak vyplývá ze statistických údajů, těžba uhlí rostla v 90. letech (1990 – 2000) tempem 6,22 % a průměrně se za rok vytěžilo 27 307 600 tun uhlí, což v porovnání s nárůstem, jaký těžba uhlí zaznamenala v následující dekádě, je poměrně málo. Na počátku 21. století těžba uhlí však výrazně vzrostla. Mezi rokem 2001 a 2012 se průměrně vytěžilo 63 086 500 tun uhlí, nárůst oproti předchozímu období byl skoro o 130 %, i když průměrné tempo růstu těžby uhlí poslední dekády bylo nižší (4,73 %).⁷ Kolumbie drží málo světových zásob uhlí v porovnání s ostatními zeměmi, pod desetinu procenta. Jeho domácí spotřeba je však nízká, v průměru za posledních 20 spotřebovala Kolumbie 4,5 milionu tun uhlí ročně. Zásoby uhlí se odhadují na 100 let a při současné stále se snižující domácí spotřebě, bude moci Kolumbie naplňovat domácí poptávku a navíc participovat jako silný konkurent na světovém trhu. Z toho vyplývá, že převážnou část vytěžené suroviny Kolumbie exportuje do zahraničí. To potvrzují i statistiky, procentuální podíl exportu uhlí se na celkové těžbě každoročně zvyšuje. V roce 1990 představoval export uhlí 69 % jeho těžby, v roce 2000 to bylo již 92,54 % a v roce 2012 dokonce 97,13 %⁸.

Kolumbijská národní produkce zlata je značně závislá na vývoji ceny zlata na světových trzích. Proto vývoj těžby zlata kolísá. Například v roce 2006 klesla těžba o více než 50 %, v roce 2007 se vytěžilo jen 15.482 kg zlata, ale už o rok později to bylo 34.321 kg drahého kovu. To představuje nárůst o 121 %⁹. Trend výše těžby přesně koreluje s vývojem ceny zlata

⁶ Boletín Estadístico de Minas y Energía 1990-2010: Producción de minerales. In: *Ministerio de Minas y Energía: Unidad de Planeación Minero Energética* [online]. 2011. vyd. Kolumbie, 2011 [cit. 2013-04-13]. ISBN ISBN: 978-958-8363-08-0. Dostupné z:

http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=120&Fechainicial=01%2f01%2f1990&Fechafinal=30%2f06%2f2012

⁷ Histórico de Producción de Carbón. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z:

http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=121&grupo=368&Fechainicial=01/01/1940&Fechafinal=30/09/2012

⁸ Histórico de Exportación de Carbón. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z:

http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=121&grupo=367&Fechainicial=01%2f01%2f1990&Fechafinal=31%2f10%2f2012

⁹ Histórico de Producción de Oro. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z:

na světových trzích, kde nejvyšší průměrné roční ceny za trojskou unci byly v letech 2008 a 2009 na úrovni 973,38 USD. Z drahých kovů je pro Kolumbii důležitá také platina a stříbro.

Těžba nekovových nerostů představuje čtvrtinu HDP, které je vyrobeno těžebním průmyslem. V oblasti nekovových nerostů je také významná těžba soli.

Je třeba zmínit, že nerosty, které se využívají ve stavebnictví, například vápenec, zaznamenaly v posledních letech značný nárůst. To je spojeno s rozvojem infrastruktury a stavebnictví v Kolumbii. Tyto nerosty se ale neexportují ve velkém (na rozdíl od smaragdů, jež jsou především určeny pro zahraniční trhy). Poměr vytěžených a vyvezených smaragdů je téměř 100 %.

Ropný průmysl

Kolumbie je čtvrtým největším producentem ropy v Latinské Americe. Ropný průmysl v Kolumbii získával světovou konkurenceschopnost pomalu, posun nastal až po ropné krizi v roce 1973, kdy si vláda vynutila konec koncesionářských smluv, které dříve na dlouhá desetiletí znemožňovaly rozsáhlejší a efektivnější těžbu ropy (pronájem ropných ložisek na 30 let jednomu nájemci). Kolumbijská národní ropná společnost Ecopetrol následně investovala (většinou přímo, občas s dalšími investory) velké množství peněz do průzkumu ložisek i do samotné těžby a od 90. let se Kolumbie opět prezentuje jako významný hráč na ropném trhu. Tento proces vyvrcholil v roce 2003, kdy došlo k reformě zákona o přímých zahraničních investicích do ropného průmyslu, což umožnilo Kolumbii stát se otevřenější ekonomikou. Fakt, že země provedla dlouhodobě nutné reformy až v roce 2003, by mohl souviset se situací po 11. září 2001, kdy se oblast s největšími zásobami ropy stala na světové politické scéně nestabilní, a kolumbijští politici vycítili příležitost k získání více peněz z černého zlata. Samozřejmě také hrála roli rostoucí cena ropy. Těžba ropy úzce souvisí s bezpečnostní situací v zemi. Dříve investory silně odrazovaly teroristické útoky. V roce 2002 nastoupil na post prezidenta Álvaro Uribe, ten na svou stranu získal také armádu, kterou zmobilizoval a vybavil (za peníze z velkého navýšení zdanění vyšších vrstev) a vyslal do boje s levicovou guerillou FARC (Frente Armada Revolucionario de Colombia), což se mu více méně podařilo. Bezpečnostní situace se zlepšila. Ropa a její deriváty zároveň s uhlím představují nejdůležitější a největší položku vývozu do Spojených států.

ZÁSoby

Objevené zásoby ropy na svém území má Kolumbie rozhodně menší než její soused Venezuela. V roce 1985 měla Kolumbie zásoby ropy velikosti 1,244 milionu barelů, které při tehdejší spotřebě měly vydržet na 19 let. V roce 1990 se její zásoby snížily na 12 let, ale následně došlo k objevu dvou největších nalezišť Cusiana a Cupiagua a číslo vzroslo na 20 let. Od 90. let se Kolumbie prezentuje jako významný hráč na ropném trhu v důsledku mohutných investic do těžby a výzkumu nalezišť. Od počátku tisíciletí ale pomalu rostl ukazatel denní produkce (vytěžené barely za den), který zásoby ztenčoval, vlivem především růstu ceny ropy se Kolumbie snažila o co nejvyšší počet vytěžených barelů denně. V roce 2011 byly poslední prokázané zásoby Kolumbie o velikosti 2 259,23 milionů barelů a měly vydržet na 8,1 let (při současné spotřebě)¹⁰. Neoficiální informace hovoří sice o růstu ropných zásob o 9,8 % ročně, ale jak si všiml kolumbijský tisk, ostatní země, jež jsou považovány za důležité ropné producenty, mají zásoby ropy na více jak 10 let¹¹. Země má problém rozšířit prokázané zásoby ropy a navíc je vytěžit. Proto na konferenci o stavu ropného průmyslu na podzim roku 2012 překvapil ministr těžby a energetiky Federico Renjifo výrokem, že do roku 2030 chce Kolumbie rozšířit prokázané zásoby až na 41 miliard barelů. Toho chce dosáhnout skrze příliv přímých zahraničních investic, nové technologie těžby a průzkumu v nepřístupných oblastech.¹²

Kolumbie se tedy snaží v současné době vytěžit co nejvíce barelů za den, využít vyšší ceny a zúročit své nerostné bohatství.

PRODUKCE

V roce 1990 vyprodukovala Kolumbie 438 600 barelů denně. Dva roky poté byla objevena dvě velká naleziště Cusiana a Cupiagua, která dosáhla vytěženého maxima 430 000 barelů za den, což v té době představovalo zhruba polovinu vytěžené denní produkce¹³.

¹⁰ PETROLEO - RESERVAS - Reservas por tipo de contrato [Remanente] (DEF). In: *SIPG. Sistema de Información de Petróleo y Gas Colombiano: Unidad de Planeación Minero Energética* [online]. 2012. vyd. Kolumbie, 2012 [cit. 2013-04-21]. Dostupné z:

http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=3&tipoSerie=5

¹¹ ROJAS, Juan Fernando. Reservas de Petróleo crecen 9,8 %. *EL COLOMBIANO S.A. & CIA. S.C.A.* [online]. 2012, 2012-05-19 [cit. 2013-10-20]. Dostupné z:

http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/R/reservas_de_petroleo_crecen_98/reservas_de_petroleo_crecen_98.asp

¹² KIMBALL, Jack. Colombia hopes to boost oil reserves to 41 bln barrels by 2030. *Reuters* [online]. 2012, 2012-10-11 [cit. 2013-04-19]. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/2012/10/11/colombia-oil-idUSL1E8LBD0J20121011>

¹³ Boletín Estadístico de Minas y Energía 1990-2010: Producción de minerales. In: *Ministerio de Minas y Energía: Unidad de Planeación Minero Energética* [online]. 2011. vyd. Kolumbie, 2011 [cit. 2013-04-19]. ISBN: 978-958-8363-08-0. Dostupné z:

Podle CIA Factbook vytěžila Kolumbie v roce 2010 v průměru 800 100 barelů za den.¹⁴ V roce 2012 byla Kolumbie na seznamu zemí, jež pravděpodobně ten rok dosáhnou na milion vytěžených barelů za den. V důsledku opětovného nárůstu partizánských útoků guerilly FARC na ropnou infrastrukturu, velkému zpoždění v udělování environmentálních povolenek k těžbě a průzkumu a sociálních protestů se ukazatel nenaplnil. V září 2012 bylo vytěženo 956 tisíc barelů denně.¹⁵

SPOTŘEBA

Národní spotřeba ropy Kolumbie se příliš nemění, roste jen velmi mírně. Průměrně se denně v Kolumbii spotřebuje 220 000 barelů za den (pro srovnání v roce 1990 to bylo 190 000 b/d).¹⁶ Tento fakt umožňuje, že třetina produkce (v roce 2010 to bylo 28 %) je spotřebována domácím trhem, zbytek je vyvezen do zahraničí.

EXPORT ROPY

Během období 1990 až 2009 dosáhly průměrné roční exporty kolumbijské ropy hodnoty 4 100 mil. USD, což představuje v průměru 27 % veškerých ročních exportů Kolumbie ve sledovaném období¹⁷. Již několik desítek let má Kolumbie pozitivní obchodní bilanci v obchodu s ropou. Export ropy několikanásobně převyšuje její dovoz. Za celý rok 2012 vyvezla Kolumbie ropu v hodnotě 31,7 mld. USD, což odpovídá zhruba 44 miliardám tun černého zlata¹⁸. Přitom jen do USA vyvezla Kolumbie do USA v tom samém roce ropu za 15,7 mld. USD, což představuje polovinu vývozu černého zlata vůbec. V roce 2011 byly z Kolumbie vyvezeny produkty za 57 miliard USD, z čehož jen hodnota vyvezené ropy představovala skoro 70 % této částky, z pohledu zahraničního obchodu je nejdůležitější

http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=120&FechaInicial=01%2f01%2f1990&FechaFinal=30%2f06%2f2012

¹⁴ Oil production: Country comparison to World. In: *Central Intelligence Agency: The World Factbook* [online]. 2013, 2013-09-10 [cit. 2013-04-23]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>

¹⁵ KIMBALL, Jack. Colombia hopes to boost oil reserves to 41 bln barrels by 2030. *Reuters* [online]. 2012, 2012-10-11 [cit. 2013-04-19]. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/2012/10/11/colombia-oil-idUSL1E8LBD0J20121011>

¹⁶ *Boletín Estadístico de Minas y Energía 1990-2010*. SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano. Agencia Nacional de Minería [online]. Kolumbie.[cit. 21.04.2013]. Dostupné z: <http://www.simco.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=ABaDjv5Q1Jo%3d&tabid=110>

¹⁷ KIMBALL, Jack. Colombia hopes to boost oil reserves to 41 bln barrels by 2030. *Reuters* [online]. 2012, 2012-10-11 [cit. 2013-04-19]. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/2012/10/11/colombia-oil-idUSL1E8LBD0J20121011>

¹⁸ *Colombia, exportaciones de café, carbón, petróleo y sus derivados, ferroníquel y no tradicionales (agosto de 2013): Exportaciones Históricas* [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-04-21]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/indexhttp://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

položkou těžebního průmyslu a to platí i v obchodu s USA. Ve Spojených státech je dokonce poptávka po kolumbijské kvalitní ropě stále rostoucí.

Kolumbie se tedy snaží v současné době vytěžit co nejvíce barelů ropy za den, využít vyšší ceny a zúročit své nerostné bohatství. Zároveň ale láká investory na velké zásoby nerostného bohatství obecně. Z těžebního průmyslu je pro zahraniční obchod nejdůležitější ropa, uhlí, feronikl a některé drahé kovy.

Ostatní průmysl

Dobře se v Kolumbii daří také zpracovatelskému průmyslu v návaznosti na zpracovávání zemědělských plodin jako káva, kakao atd. Podíl zpracovatelského průmyslu na zahraničním obchodu Kolumbie klesá. V roce 2005 byl tento podíl 34,4 % a v roce 2011 jen 17,2 % zahraničního obchodu.¹⁹ Dále se na exportu podílí menší části petrochemický průmysl, především vývoz různých druhů olejů a maziv, výroba plastů, výroba léčiv a zpracovávání kůží. Většinu výrobků s vyšší přidanou hodnotou Kolumbie dováží. Například ze Spojených států tvoří zpracovatelské výrobky skoro 65 % hodnoty dovozu.

Zemědělství

Kolumbie je čistým exportérem zemědělských plodin, jak vyplývá níže z kapitoly zahraničního obchodu, ale ve vzájemném obchodu s USA

V historii býval zemědělský sektor hnacím motorem kolumbijského hospodářství. V současné době tvoří 9 % hrubého domácího produktu a představuje kolem 5 % hodnoty kolumbijských exportů (v roce 2012 to bylo přesně 4,34 % zahraničního obchodu Kolumbie)²⁰. Význam zemědělství ale narůstá ještě více, pokud jde o ukazatel zaměstnanosti. V zemědělství je zaměstnáno zhruba 20 % kolumbijského obyvatelstva a především ve venkovských oblastech je poměr daleko větší (téměř 70 %), což je obecný trend latinskoamerických zemí.²¹ Právě do venkovských oblastí směřují státní pobídky pro přímé zahraniční investice, které se pomocí různých obchodních nástrojů snaží přilákat do zemědělského sektoru. Faktem je, že Kolumbie má díky geografické poloze, vhodným

¹⁹ Handbook of Statistics 2012. In: *UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development* [online]. New York, Ženeva, 2012 [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat37_en.pdf

²⁰ *Anexos estadísticos 2013 Colombia, exportaciones totales, según CIIU Rev. 3 1995 / 2013*. [online]. Comercio Exterior. DANE. Kolumbie. [únor 2013] [cit. 25.04.2013]. Dostupné z: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56

²¹ Sector Agroindustrial Colombiano. In: *Proexport Colombia* [online]. Kolumbie, 2012 [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: <http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Sector%20Agroindustrial%20Colombiano%20-%202012.pdf>

klimatickým podmínkám a přírodním zdrojům vhodné prostředí pro pěstování většiny zemědělských plodin. Kolumbie je po Brazílii druhý největší exportér cukrové třtiny z LA a má světové prvenství v exportu palmového oleje. Problémem kolumbijského zemědělství je situace ve zmiňovaných venkovských oblastech, tedy pěstování drog a obchodování s nimi.

Zahraniční obchod kolumbijských zemědělských plodin zažil od roku 2004 růst co do hodnoty vyvezených produktů, meziročně export plodin rostl v průměru 8 % ročně, ale podíl zemědělských plodin na ZO Kolumbie klesá (z 10 % zahraničního obchodu v roce 1995 na výše zmíněná 4 % v roce 2012). V roce 2004 vyvezla Kolumbie plodiny za 1,4 miliardy USD, v roce 2008 již za 2,13 mld. USD a v roce 2012 to bylo 2,62 mld. USD.²² Tento trend je důsledkem rostoucího objemu vyvezených plodin (vlivem zvýšené poptávky) a obecně rostoucím cenám zemědělských plodin. Zemědělství se tak stalo významným zdrojem deviz pro Kolumbii (primát má těžební průmysl).

Na světovém trhu je největší poptávka po kolumbijské kávě, květinách, banánech a cukru. Tyto plodiny dohromady tvoří 69 % exportu zemědělských produktů, tedy více jak dvě třetiny. V posledních letech ale vzrostl vyvezený objem i jiných plodin jako je palmový olej, hovězí maso a exotické ovoce a zelenina. Tradičními cílovými trhy kolumbijských zemědělských plodin jsou státy Evropské unie, Spojené státy americké a Venezuela. Tyto tři oblasti představují více než 72 % veškerých exportních destinací kolumbijského vývozu zemědělských plodin.²³

Na základě výše uvedených údajů, lze konstatovat, že Kolumbie má poměrně významný podíl zemědělských plodin na exportovaném zboží, který se sice snižuje, ale hodnota vyvezených zemědělských plodin roste. Mezi její tradiční zemědělské exportní plodiny patří cukrová třtina (cukr, med), káva, kakao, ovoce, zelenina a květiny, velké exportní naděje vkládá do palmového oleje, kaučuku. Kolumbie má v cílových zemích či regionech silné obchodní partery – odběratele. Z pohledu ZO je zemědělství menší ale podstatnou složkou, protože poptávka po těchto produktech v zemích „západního světa“ roste, Kolumbie by jí ale měla více liberalizovat, jak je níže vysvětleno.

²² *Anexos estadísticos 2013 Colombia, exportaciones totales, según CIIU Rev. 3 1995 / 2013*. Comercio Exterior. [online]. DANE. Kolumbie. [únor 2013] [cit. 25.04.2013]. Dostupné z:

http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56

²³ Sector Agroindustrial Colombiano. In: *Proexport Colombia* [online]. Kolumbie, 2012 [cit. 2013-04-25].

Dostupné z:

<http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Sector%20Agroindustrial%20Colombiano%20-%202012.pdf>

Služby

Kolumbie je od začátku období internacionalizace čistým importérem služeb, neboť obchodní bilance v ZO službami je deficitní, ale tento deficit se postupně od roku 2006 snižuje. Z toho je zřejmé, že vývoz služeb v Kolumbii má rostoucí trend. Na základě statistických údajů je zřejmé, že Kolumbie vyvezla v roce 2008 služby za 4,1 mld. USD a o čtyři roky později (2011) to bylo již 4,9 mld. USD. Export služeb tvoří velmi malou část veškerých exportů Kolumbie, pod 1 %. Z exportovaných služeb je Kolumbie významnější hráč na mezinárodním trhu ve vývozu kulturních a rekreačních služeb a licencí, protože dle výroční zprávy UNCTAD o mezinárodním obchodu patří k 25 rozvojovým zemím, jež jsou lídři vývozu v této oblasti. Obecně tvoří největší část ZO službami zahraniční cesty a turismus.

Jak bylo výše zmíněno, Kolumbie má v ZO službami zápornou obchodní bilanci, nejvíce dováží telekomunikační služby, pojištění a IT služby.²⁴

1.1.2. Vývoj makroekonomických ukazatelů

Kolumbie se v oblasti makroekonomických ukazatelů může pyšnit obecně pozitivním trendem. Hrubý domácí produkt Kolumbie posledních deset let neustále roste, průměrně od roku 2003 rostlo Kolumbijské HDP tempem cca 5 % ročně. V posledních měsících se ale již hovoří o zpomalování tempa růstu HDP vlivem velkého růstu zahraničního zadlužení. Tento trend je nicméně dlouhodobějšího rázu. Z analýzy dat vyplývá, že v průměru do roku 2003 rostl produkt průměrně 5,15 % ročně v období 2003 – 2006, následující období 2007 – 2012 byl průměrný růst nižší 4,26 % ročně (nejnižší přírůstek v roce 2009 pouze 1,7 % HDP).²⁵ Srovnáním s vyšším nárůstem zahraniční zadluženosti právě v období po roku 2006 lze potvrdit spojitost růstu zahraničního zadlužení a poklesu tempa růstu HDP. V roce 2003 Kolumbie vyprodukovala celkem 94,68 mld. USD, ale v roce 2011 to bylo již 336,37 mld. USD. V roce 2012 pak dokonce nejvyšší hodnotu v historii 369,79 mld. USD²⁶. Srovnáme-li růst HDP Kolumbie od roku 2008 do roku 2012 (3,96 %) se zeměmi LA, které jsou dle hodnocení světových agentur před Kolumbií, tedy Chile (3,88 %), Argentinu (13 %) a Brazílii

²⁴ Handbook of Statistics 2012. In: *UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development* [online]. New York, Ženeva, 2012 [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat37_en.pdf

²⁵ GDP growth (annual, %): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>

²⁶ GDP growth (annual, %): Colombia.Chile.Brazil. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>

(3,16 % v posledních pěti letech)²⁷, je vývoj HDP v Kolumbii velmi příznivý a může tak během pár let předběhnout některý z výše zmíněných států. K tomuto trendu přispívá také fakt, že například Argentina nebo Brazílie jsou spíše pro protekcionistický styl obchodní politiky. Argentina je v tomto ohledu díky prezidentce Christine Kirchner de Fernández a jejím zálibám ve znárodňování mimo hledáček západních investorů. Na druhou stranu hojně obchoduje s Čínou.

INFLACE

Inflaci se kolumbijské vládě podařilo dostat ze 7 % v roce 2008 na současných 2,78 % (duben 2013). Inflace spadá do inflačního cíle kolumbijské národní banky Banco de la República, který si vytkla v rozmezí 2 – 4 %.²⁸ V porovnání se zeměmi TOP 4 LA se Kolumbii daří udržovat inflaci v normě i přes občasné výkyvy. Brazílie má dost horší výsledek 5,4 procentní nárůst cen v roce 2012 a Chile nárůst o 3 %. Nejhuře je na tom jednoznačně Argentina. Ta má jednak problémy s přesností uváděných čísel, kterým většina mezinárodních organizací nevěří (The World Bank argentinské ekonomické statistické údaje neuvádí od roku 2007 vůbec), protože se objevila za vlády prezidentky Kristiny Kirchner řada nesrovnalostí ve statistických metodách a zvláštních praktik při obsazování vysokých pozic statistického úřadu. Pro představu, oficiální údaje hovoří o inflaci v roce 2012 kolem 10 %. Ty neoficiální vyšplhaly na hodnotu inflace cca 25 %.²⁹ Kolumbie navíc podle agentury Bloomberg byla v roce 2012 kromě Brazílie jedinou velkou ekonomikou Latinské Ameriky, která snížila úrokové sazby.³⁰ Díky tomuto faktu se z Kolumbie v porovnání s Argentinou stává pro zahraniční investory daleko stabilnější země, která je navíc otevřena přílivu zahraničních investic a stimuluje ekonomiku nízkými úrokovými sazbami (resp. nízkými oproti jiným konkurenčním státům LA).

ZAHRANIČNÍ ZADLUŽENOST

Zahraniční zadlužení Kolumbie roste zároveň s tím, jako se daří ekonomice, to je dokázáno v části věnované růstu HDP. Zahraniční dluh vzrostl ze 46,2 mld. USD v roce 2008

²⁷ GDP growth (annual, %): Brasil. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>

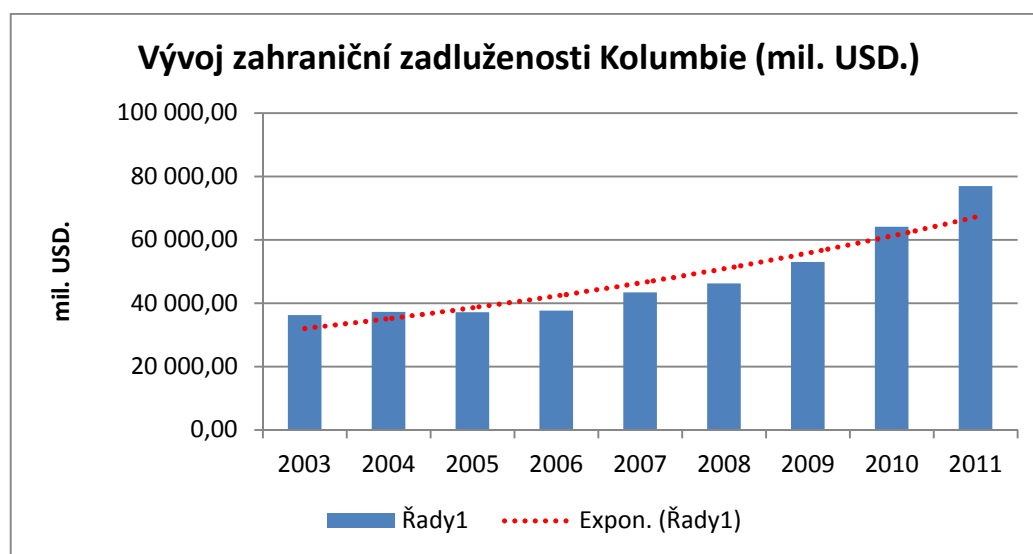
²⁸ MAE Indicadores 5/2013: Inflación. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.banrep.gov.co/index.html>

²⁹ The price of cooking the books: Argentina's inflation problem. *The Economist* [online]. 2012, 2012-02-25 [cit. 2013-10-01]. Dostupné z: <http://www.economist.com/node/21548229>

³⁰ BRISTOW, Matthew a Oscar MEDINA. Uribe Says Colombia May Cut 2013 Inflation Forecast Slightly. *Bloomberg* [online]. 2012-12-13 [cit. 2013-10-01]. Dostupné z: <http://www.bloomberg.com/news/2012-12-13/uribe-says-colombia-may-cut-2013-inflation-forecast-slightly-1-.html>

na 76,91 mld. USD v roce 2011.³¹ V roce 2012 dokonce atakoval zahraniční dluh pomyslnou hranici 79,723 miliard dolarů a představoval 21,58 % HDP, což vzbudilo u odborné veřejnosti značné obavy. Z grafu 1 je viditelná rostoucí tendence zahraničního dluhu a to výrazně od roku 2006. Ten, jak bude následně vysvětleno ve druhé kapitole, je mezníkem pro větší otevírání kolumbijského obchodu světa. Je tedy zřejmé, že s růstem míry otevření kolumbijské ekonomiky rostla také zahraniční zadluženost.

Graf 1 Vývoj zahraničního dluhu Kolumbie 2003 - 2011³²



Zdroj: The World Bank.

PLATEBNÍ BALANCE

Běžný účet platební bilance je již několik let po sobě ve schodku a to i přes fakt, že obchodní bilance Kolumbie je již od roku 2008 pozitivní, v roce 2012 byl přebytek obchodní bilance asi 6 miliard dolarů. Důvod tohoto faktu lze hledat v položce bilance služeb a bilance výnosů. Jak bylo zmíněno v předešlé podkapitole, Kolumbie má záporné saldo v zahraničním obchodu se službami, saldo této položky proto z části snižuje přebytek obchodní bilance. Druhým důvodem je bilance výnosů, která má také záporné saldo. Její saldo je negativní kvůli zvyšujícím se nárokům na obsluhu zahraničního dluhu (20 %) a vyššímu počtu firem se zahraničním kapitálem (důsledek rostoucích PZI), které výnosy nereinvestují (80 %).³³ Poslední položka běžného účtu, bilance běžných převodů, je

³¹ External Debt Stocks (total, current USD): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD/countries>

³² External Debt Stocks (total, current USD): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD/countries>

³³ Informe del comportamiento de la balanza de pagos de Colombia: enero-diciembre 2012. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-05-31]. Dostupné z: <http://banrep.gov.co/es/informe-comportamiento-balanza-pagos-colombia>

v Kolumbii důležitá z hlediska tzv. *remesas*, neboli finanční transakce více jak 4 milionů kolumbijských krajanů svým příbuzným v Kolumbii. Podle Multilaterálního investičního fondu, člena skupiny BID, je Kolumbie třetí zemí po Mexiku a Guatemale s nejvyšším objemem zaslaného kapitálu. Mezi roky 2000 a 2008 jejich objem narůstal v průměru o 15 % za rok až na hodnotu 4,8 mld. USD v 2008. V následujících letech došlo k poklesu vlivem světové krize a vysoké míře nezaměstnanosti ve Španělsku.³⁴ V roce 2012 představovaly tyto toky 1,1 % HDP (4 mld. USD), tendence jejich vývoje je ale klesající.³⁵

Tabulka 1 Vývoj běžného účtu platební bilance Kolumbie 2005 - 2012³⁶

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ³⁷
BÚ PB (mld. USD)	-1,886	-2,989	-5,977	-6,743	-4,960	-8,758	-9,955	-11,415

Zdroj: The World Bank, Banco de la República Colombia.

Finanční účet a kapitálový účet platební bilance byl v roce 2012 v přebytku a to jako důsledek přílivu financí z přímých zahraničních investic a finančních toků z investic kolumbijských firem v zahraničí.

PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE

V 90. letech plynuly přímé zahraniční investice v Kolumbii především do sektoru průmyslu, finančních služeb a energetického průmyslu. Postupně se ale začaly přesouvat do ropného průmyslu (těžba a zpracování ropy), ale významnější nárůst PZI do ropného průmyslu je od přelomu tisíciletí. Speciálně od roku 2005, kdy se PZI do Kolumbie ztrojnásobili oproti předchozím letům a dosáhly 10 000 mil. USD. Několikasetprocentní nárůst zaznamenaly PZI do sektoru těžby nerostných surovin a samozřejmě do ropného průmyslu. Vzrůstající trend negativně ovlivnily události kolem roku 2009 (příp. 2010), kdy PZI výrazně poklesly vlivem celosvětové finanční a ekonomické krize. Ta zasáhla nejvíce tzv. západní země, tedy USA a Evropu. Právě Spojené státy jsou historicky největším investorem do Kolumbijské ekonomiky, i když od roku 2010 jejich poměr k celkovým PZI

³⁴ DRBOHLAVOVÁ, Eva. MINISTERSTVO ZAHRANIČÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Souhrnná teritoriální informace Kolumbie 2011*. Lima, 2012. str 21.

³⁵ Informe del comportamiento de la balanza de pagos de Colombia: enero-diciembre 2012. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-05-31]. Dostupné z: <http://banrep.gov.co/es/informe-comportamiento-balanza-pagos-colombia>

³⁶ Current account balance (BoP, current US\$): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.CD/countries>

³⁷ Principales Indicadores Económicos 2012. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-05-31]. Dostupné z: <http://www.banrep.gov.co/documentos/series-estadisticas/informes/bie.pdf>

poklesl. Z evropských zemí to je Velká Británie, Francie, Nizozemí, Rakousko. V posledních letech měla velké investice v Kolumbii jiná vyspělá země LA Chile (v objemu 3 00 mil. USD. v roce 2012)³⁸ a Aguilla. Chile investovala také do sektoru maloobchodu. Chilská retailová společnost Cencosud koupila veškerý akciový podíl francouzského Carrefouru v Kolumbii.³⁹ Dále do Kolumbie investují země Střední Ameriky a Karibské oblasti. *V poslední době se přidávají také státy východní Asie: Čína plánuje v Kolumbii vystavět železniční alternativu Panamského průplavu s kapacitou až 40 mil. tun nákladu ročně o celkovém rozpočtu 7,6 mld. USD. Rozsáhlé investice v řádech miliard USD plánuje v Kolumbii také Korejská republika, a to zvláště v oblastech těžby ropy, uhlí a železné rudy, výroby ocelových trubek nebo v energetice.*

Pro informaci následuje výčet některých významných investic posledních let: Phillip Morris koupil Coltabaco za 300 milionů USD; SAB Miller koupil Bavaria za 8 000 milionů USD; španělská banka BBVA koupila státní banku Granahorar za 424 mil. USD; americká Maverick Tube Corporation koupila Tubos de Caribe za 156 mil. USD; francouzský Michelin investoval do továren na pneu 30 mil USD; brazilská skupina Synergy koupila Aviancu za 70 mil. USD. Celkem ovládla 60.9 % akcií firmy. Během druhého funkčního období prezidenta Uribeho došlo také k významným privatizacím: španělské firmy koupily Telecom za 0,8 biliónů COP, kolumbijská EEB koupila Ecogás za 3,2 biliónů COP, evropská Milicom International Celular koupila Columbia Mobil za 1,14 biliónu COP a banka Davivienda koupila Bancafé za 2,2 biliónu COP.⁴⁰

V roce 2012 byla však zaznamenána zatím nevyšší dosažená hodnota sledování PZI zhruba 15 600 mil. USD a jednoznačně převyšují hodnoty investic do ropného a těžebního průmyslu. Otázkou zůstává, zda nárůst byl důsledkem uzavření dohod o ekonomické a obchodní spolupráci nebo obecně pozitivním vývojem makroekonomických ukazatelů. K zodpovězení této otázky bude potřeba delšího sledování ukazatele, aby měl časový horizont vypovídající schopnost. Nicméně právě koncentrace investic do tradičně nejatraktivnějších

³⁸ Flujos de inversión directa - balanza de pagos 2012: Inversión extranjera directa en Colombia. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.banrep.gov.co/es/info-temas-a/2297>

³⁹ Extranjeros ponen sus ojos en más sectores para invertir. *Portafolio.co* [online]. 2013, 2013-06-10 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.portafolio.co/negocios/inversion-extranjera-colombia-2013-1>

⁴⁰ DRBOHLAVOVÁ, Eva. MINISTERSTVO ZAHRANIČÍ ČESKÉ REPPUBLIKY. *Souhrnná teritoriální informace Kolumbie 2011*. Lima, 2012. str. 62-63

sektorů kolumbijské ekonomiky, přitéká do nich přes 70 % veškerých investic, vyvolává ve společnosti obavy z rozevírání společenských nůžek.⁴¹

Spojené státy jsou také největším obchodním partnerem Kolumbie, co se týče cílové země kolumbijských investic. Velká část investic z Kolumbie směřuje také do Chile, Mexika, Peru a Panamy.⁴²

MÍRA OTEVŘENOSTI EKONOMIKY

Míra otevřenosti ekonomiky (exporty/HDP) se rok od roku mírně zvyšuje. Zatím nejvyšší hodnoty dosáhl tento ukazatel v roce 2011 (poslední sledovaný rok), kdy podíl hodnoty exportů na HDP Kolumbie byl 19 %⁴³. Překvapivé je, že nárůst poměru není nikterak výrazný jako tomu je například u Peru, které je na tom v oblasti uzavírání obchodních a ekonomických spoluprací stejně (viz. níže popsaná Mnohostranná dohoda o volném obchodu Kolumbie, Peru EU). Míra otevřenosti peruánské ekonomiky byla v roce 2011 necelých 30 %⁴⁴ a to i přesto, že HDP Peru je téměř poloviční oproti Kolumbii. Konkrétně v roce 2011 bylo HDP Kolumbie výše zmíněných 336,37 mld. USD, hrubý domácí produkt v tom samém roce v Peru byl 176,81 mld. USD.⁴⁵ Úplně pro srovnání, míra otevřenosti České republiky byla v roce 2011 73 %. Obecně se dá říci, že Kolumbie není příliš otevřenou ekonomikou. V oblasti regionu je až na 10. místě v tomto ukazateli. Současnou liberalizaci obchodu skrze uzavírání mezinárodních obchodních dohod lze tedy brát jako snahu o zvrácení tohoto trendu a zvýšení konkurenceschopnosti kolumbijských výrobků. Na druhou stranu, největší výhody má z uzavírání ekonomických dohod, jako projevu liberalizace, buď malá otevřená ekonomika, nebo velká ekonomika, která může ovlivnit světovou cenu.⁴⁶ Kolumbie ale zatím mezi ně kvůli nízkému procentu exportů na HDP nepatří.

⁴¹ Extranjeros ponen sus ojos en más sectores para invertir. *Portafolio.co* [online]. 2013, 2013-06-10 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.portafolio.co/negocios/inversion-extranjera-colombia-2013-1>

⁴² Flujos de inversión directa - balanza de pagos 2012: Inversión directa de Colombia en el exterior. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.banrep.gov.co/es/info-temas-a/2297>

⁴³ Exports of goods and services (% of GDP): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries>

⁴⁴ Exports of goods and services (% of GDP): Peru. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries>

⁴⁵ GDP (current US\$): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries>

⁴⁶ KALÍNSKÁ, Emílie. *Meziúrodní obchod v 21. století*. První vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. ISBN 978-80-247-3369-8.

1.2. Zahraniční obchod Kolumbie

1.2.1. Vývoj obchodní bilance

Jako zlomový bod pro srovnání obchodní bilance byl zvolen rok 2006, kdy byl schválen návrh dohody o volném obchodu mezi Kolumbií a USA. Sice ještě čekal na ratifikování oběma parlamenty, ale tento rok obecně byl několikaletým vyústěním snahy kolumbijského prezidenta Uribeho (a vlády) o otevření Kolumbie světu a vytvoření úzké ekonomické spolupráce se západními zeměmi.

Jedním z faktorů, který oslabil ekonomický růst v 90. letech a měl zásadní vliv na zahraniční obchod, bylo zhodnocení kolumbijského pesa. Apresiasi domácí měny byla důsledkem objevu bohatých ropných nalezišť. Ropa začala sloužit jako zajištění dluhů. Došlo tedy k nárůstu zadlužení soukromého sektoru. K dluhům soukromého sektoru se přidalo navíc rostoucí zadlužení veřejného sektoru k překlenutí rozpočtového omezení. Příjmy z ropy a zahraniční půjčky způsobily zhodnocení pesa, což bylo velmi nevýhodné pro exportéry a naopak zvýšilo dovozy. Objevilo se hodně kritiků využívání ropy jako zajišťovacího nástroje zahraničních půjček, ale neotevření kolumbijské ekonomiky světu v tomto období (i když mírné) by znamenalo daleko větší apreciaci domácí měny následovanou inflačními tlaky a zásahy centrální banky.

Od roku 1998 způsobil odliv zahraničního kapitálu opětovné znehodnocení kolumbijské domácí měny a snížení inflace. Vše bylo důsledkem světové ekonomické krize, která začala v roce 1997 v Asii a do Latinské Ameriky se dostala o rok až dva později. Přestože kolumbijské peso znehodnotilo, což by za jinak stejných okolností vedlo k růstu exportů, tak vzhledem k světové krizi nevzrostly exporty tak, jak bylo očekáváno. Navíc ekonomika USA byla oslabena po událostech roku 2001 a i když začínající ekonomické dohody (Plan Colombia) o vzájemné spolupráci zlepšily přístup kolumbijských exportů na americký trh, útlum v poptávce po kolumbijských produktech byl patrný.⁴⁷

Po nástupu Álvara Uribeho na prezidentský post začalo období restrukturalizace kolumbijské ekonomiky zevnitř s pozitivními efekty navenek, jak již bylo naznačeno v předchozí části. Postupně řídil procesy zlepšování bezpečnosti v zemi a usiloval o zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti kolumbijských výrobků a komodit. Toho se snažil (společně s vládou) dosáhnout strategickými finančními investicemi do národní obrany

⁴⁷ KALMANOVITZ, Salomón. Recesión y recuperación de la economía colombiana. In: *Nueva Sociedad: Biblioteca* [online]. Kolumbie, 2004 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: http://www.nuso.org/upload/articulos/3211_1.pdf

za účelem zvýšení kontroly odlehlých oblastí, modernizací průmyslu a uzavíráním mezinárodních ekonomických a politických dohod o spolupráci. Jeho plány měly zvýšit objem a hodnotu kolumbijských exportů a vytvořit z Kolumbie stát s příznivými podmínkami pro zahraniční investice. Výsledkem těchto snah byl nárůst exportů Kolumbie mezi roky 2002 a 2010 (volební období prezidenta Uribeho) o 334 %. Současný prezident José Manuel Santos v nastavení kolumbijské ekonomiky směrem navenek pokračuje. Ne tak pozitivní pro Kolumbii je fakt, že nejvíce se daří v posledních letech vývozu nerostných surovin a komodit jako takových na úkor průmyslových výrobků s přidanou hodnotou. Z toho vyplývá, jak říkají poslední statistické údaje, že díky přílivu investic ze zahraničí, Kolumbie více a efektivně těží suroviny, ale již není zahraniční poptávka po jejich zpracování v místě těžby. Kolumbie tedy neúplně využívá efekty přímých zahraničních investic a mezinárodních dohod.⁴⁸ Liberalizace obchodu měla v posledních letech na svědomí růst objemů a hodnoty vývozu, ale nejvíce v oblastech těžby nerostných surovin, což způsobuje závislost Kolumbie na vývoji cen nerostných surovin. Před liberalizací byl zahraniční obchod Kolumbie více diverzifikován, jak ostatně dokládají níže vyložené statistické údaje.

Vývoj exportů Kolumbie

Od roku 1995 (první rok dostupných statistických údajů) do roku 2000 byl objem kolumbijských exportů v podstatě stabilní a nepřesáhl 12 000 mld. USD; nejvyšší dosažená hodnota exportů byla zaznamenána v roce 1999 v objemu 11 617 mld. USD, ale rozdíl oproti prvnímu sledovanému roku byl pouhých 1 418 mld. USD. V roce 1995 tvořil podstatnou část exportů (65 %) průmysl, těžební sektor necelých 25 % a sektor zemědělství a potravinový průmysl asi 10 %. Do roku 1999 se poměr sektorů na exportech příliš nezměnil, ale lehce stoupl vliv těžebního sektoru na úkor průmyslu.

V období do roku 2006 nebyl růst exportů stabilní, jak vyplývá z tabulky 2, došlo přechodně k poklesu hodnoty exportů v roce 2002, to bylo způsobeno výše zmíněnými důvody prvotního zhodnocení a následné depreciační kolumbijského pesa. Co se týče procentuálního rozdělení exportů z Kolumbie podle sektorů, tak lze potvrdit, že po sledované období se podíly jednotlivých sektorů hospodářství na exportech neměnily. Průmysl tradičně zaujímal 60 % exportů, těžební sektor 30 % a zemědělský 10 %. Hodnota exportů v roce 2006 byla dvojnásobná oproti roku 2002.

⁴⁸ VARGAS, Luis, Fernando. La evolución de las exportaciones colombianas. Portafolio.co [online]. 2013-02-01 [cit. 2013-10-12]. Dostupné z: <http://www.portafolio.co/opinion/la-evolucion-las-exportaciones-colombianas>

Tabulka 2 Celkové exporty Kolumbie 2000 - 2005 a participace jednotlivých sektorů⁴⁹

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Celkové exporty (mil. USD)	13 158	12 330	11 975	13 129	16 788	21 190	24 391
Zemědělství (%)	8,91	9,19	9,93	9,04	8,33	8,09	7,63
Těžební sektor (%)	37,24	30,69	29,76	29,60	28,65	30,78	30,40
Průmysl (%)	53,76	60,00	60,12	60,77	62,36	60,30	61,36

Zdroj: DANE.

Ve druhém sledovaném období, tedy od roku 2006 do současnosti, byl vývoj kolumbijských exportů velmi pozitivní, jak vyplývá z tabulky 4. Přestože v roce 2009 oslabila kolumbijské exporty světová krize, celkový efekt je rostoucí. Oproti roku 2007 byla hodnota exportů v roce 2012 dvojnásobná. Data za první polovinu roku 2013 tento trend potvrzují, a pokud nedojde k neočekávanému poklesu zahraniční poptávky po kolumbijských exportech, měla by i hodnota exportů v tomto roce vzrůst. Co se týče struktury exportů, tak druhé sledované období odpovídá trendu, který byl viditelný již v období předchozím. Postupně se zvyšuje podíl průmyslových výrobků a nerostných surovin na úkor zemědělských plodin a výrobků. Zemědělské plodiny tvořily v předchozím období kolem 10 % hodnoty vývozu, postupně se tento poměr snížil až na 4 % vývoz v roce 2012. Důvodem tohoto poklesu je především růst ceny nerostných surovin. Nejpřekvapivějším trendem je zvýšení podílu vývozu produktů těžebního průmyslu o více jak 25 % oproti předchozímu období. Do roku 2006 se hodnota vývozu produktů těžebního průmyslu udržovala zhruba na čísle 30 % (s menšími výkyvy v průběhu let) veškerých exportů, ale od roku 2009 byl zřejmý raketový nárůst až na hodnotu 55, 7 % celkových exportů v roce 2012. Tento jev lze vysvětlit dlouhodobým růstem ceny těžených nerostů a tím pádem růstem zahraniční poptávky.

⁴⁹ *Anexos estadísticos 2013 Colombia, exportaciones totales, según CIIU Rev. 3 1995 / 2013 (agosto de 2013): Exportaciones Históricas* [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-10-12]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

Tabulka 3 Vývoj exportů Kolumbie 2006 - 1/2 2013⁵⁰

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	I-VI 2013
Celkové exporty (mil. USD)	29 991	37 626	32 846	39 713	56 915	60 125	33 938
Zemědělství (%)	7,02	7,02	5,66	6,35	5,44	4,00	4,35
Těžební sektor (%)	29,91	29,91	37,92	41,97	48,25	55,74	56,86
Průmysl (%)	62,81	62,81	56,27	51,36	46,14	40,01	38,58

Zdroj: DANE.

Vývoj importů do Kolumbie

V oblasti dovozů má Kolumbie ve sledovaném období rostoucí tendenci. Dovozy se v roce 2006 oproti roku 2000 téměř zdvojnásobily. Bylo to zřejmě způsobeno zhodnocením pesa, po němž zlevnily dovozy ze zahraničí. Největší část dovozů tvořily produkty ze sektoru průmyslu, přes 90 % celkových importů. I z tohoto faktu lze potvrdit, že Kolumbie má dostačující zásoby zemědělské půdy i nerostných surovin pro vlastní spotřebu.

Tabulka 4 Celkové importy do Kolumbie 2000 - 2005 a participace jednotlivých sektorů⁵¹

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Celkové importy (mil. USD)	11 757	12 821	12 695	13 882	16 764	21 204	26 162
Zemědělství (%)	6,80	6,27	7,16	6,84	6,45	4,81	4,74
Těžební sektor (%)	0,78	0,81	0,56	0,64	0,67	0,94	1,04
Průmysl (%)	92,34	92,25	92,19	92,39	92,75	94,16	94,11

Zdroj: DANE.

Dovozy do Kolumbie mají stejně rostoucí tendenci jako dovozy, ne-li větší. Zatím největší hodnotu měly dovozy v roce 2012, skoro 60 000 mil. USD. Nejvíce se dováží průmyslové výrobky, asi 95 %. Toto podporuje tvrzení, že Kolumbie má dost vlastních zásob nerostných surovin a že národní poptávka je malá, zbývá tak velká část, kterou může Kolumbie vyvézt.

⁵⁰ Anexos estadísticos 2013 Colombia, exportaciones totales, según CIIU Rev. 3 1995 / 2013 (agosto de 2013): Exportaciones Históricas [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z:

<http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

⁵¹ Importaciones según clasificación CIIU Rev. 3 / 2000 - 2013 (julio)2013 (julio): Importaciones Históricas [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>

Tabulka 5 Vývoj importů do Kolumbie 2007 - 1/2 2013⁵²

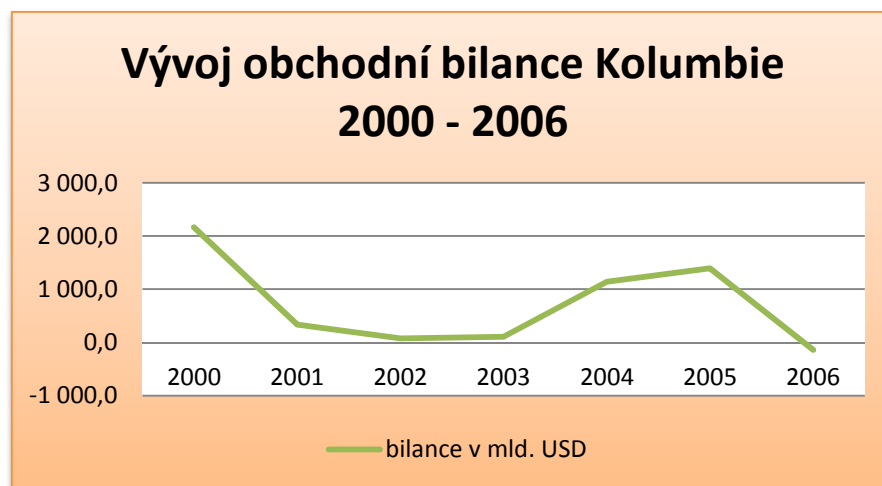
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	I-VI 2013
Celkové importy (mil. USD)	32 897	39 666	32 891	40 486	54 233	59 111	33 958
Zemědělství (%)	5,10	5,6	5,27	4,94	4,65	4,54	4,56
Těžební sektor (%)	1,44	1,1	0,29	0,31	0,30	0,31	0,27
Průmysl (%)	93,38	93,3	94,38	94,70	95,00	95,10	95,14

Zdroj: DANE.

Obchodní bilance do roku 2006⁵³

Vývoj obchodní bilance do roku 2006 byl členitý. V devadesátých letech byla obchodní bilance záporná, hodnota importů tedy převyšovala hodnotu exportů, ale ne o mnoho. Největší záporný rozdíl byl zaznamenán v roce 1998, kdy byla obchodní bilance -2 902 mld. USD. Naopak od roku 2000 byla obchodní bilance i přes světový nepříznivý vývoj v kladných hodnotách.

Graf 2 Vývoj obchodní bilance 2000 - 2006⁵⁴



Zdroj: DANE.

⁵² Importaciones según clasificación CIIU Rev. 3 / 2000 - 2013 (julio)2013 (julio): Importaciones Históricas [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>

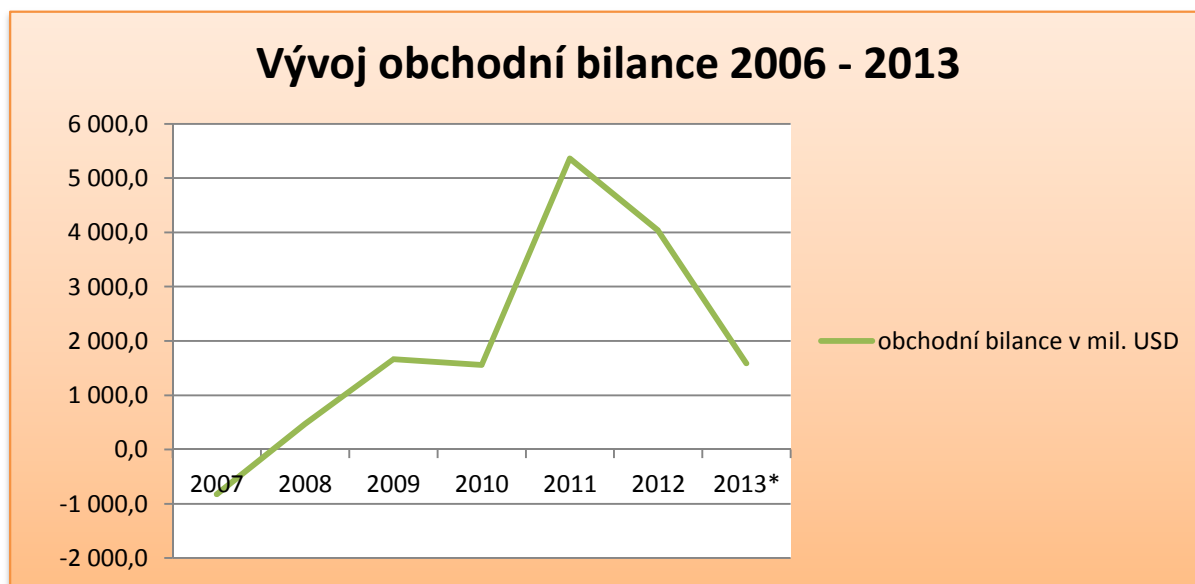
⁵³ Balanza comercial / 1980 - 2013 (julio): Balanza Comercial [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/indexhttp://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/balanza-comercial>

⁵⁴ Balanza comercial / 1980 - 2013 (julio): Balanza Comercial [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/indexhttp://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/balanza-comercial>

Obchodní bilance od roku 2006 do poloviny roku 2013

Stejně jako v předchozím období i v tomto byla obchodní bilance Kolumbie pozitivní. Kromě roku 2007, kdy bylo saldo obchodní bilance záporné. Zatím největší přebytek obchodní bilance v historii byl zaznamenán v roce 2011. Obecně lze potvrdit, že Kolumbie má poměrně vyrovnanou obchodní bilanci. Jedním z důvodů je pozitivní vývoj směnných relací pro Kolumbii, nebo-li dlouhodobě rostoucí ceny nerostných surovin.

Graf 3 Vývoj obchodní bilance Kolumbie 2006 - 2013⁵⁵



Zdroj: DANE.

1.2.2. Vlivy liberalizace na teritoriální strukturu ZO Kolumbie

Hlavní destinace kolumbijských exportů⁵⁶

Hlavními destinacemi kolumbijských exportů jsou Spojené státy, Evropská unie, Latinskoamerické integrační sdružení ALADI a Andská komunita. Nejdůležitějšími odběrateli kolumbijských exportů jsou země: USA, Německo, Mexiko, Venezuela, Ekvádor, Belgie, Peru a Japonsko.

Do nástupu prezidenta Uribeho, tedy do roku 2002, tvořil export do USA mezi 35 % (v roce 1994) a 50 % veškerého vývozu v roce 2002. Měl rostoucí tendenci. Vlivem

⁵⁵Balanza comercial / 1980 - 2013 (julio). In: *Balanza Comercial* [online]. Kolumbie, 2013 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/balanza-comercial>

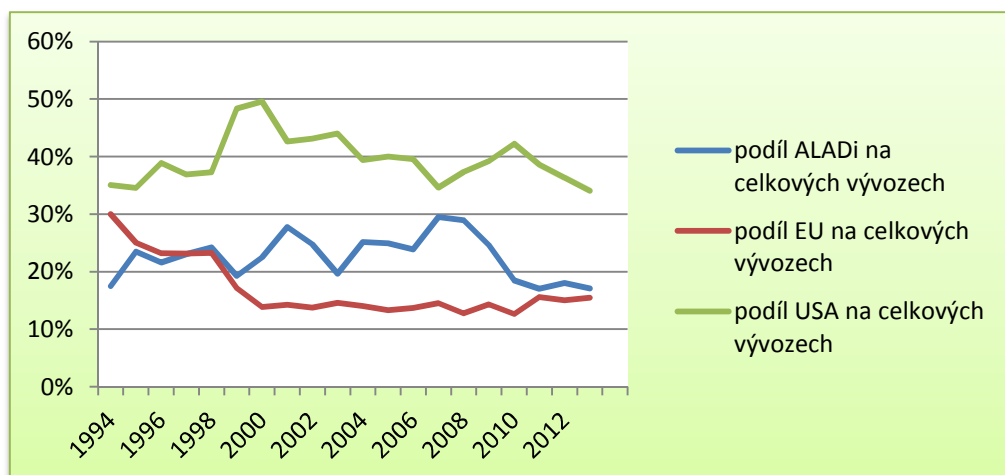
⁵⁶ Colombia, destino de las exportaciones / 2008 - 2013 (agosto de 2013). In: *DANE: Exportaciones* [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

tzv. dotcom crisis na přelomu tisíciletí, poklesl export v následujících dvou letech do USA na 43 %. Nicméně první roky po nástupu Uribeho klesající podíl vývozu do USA pokračoval. Nejnižší byl tento podíl v roce 2007 na stejné úrovni jako v roce 1994, tedy na 35 % veškerého kolumbijského exportu. Od tohoto roku měl sice procentuální podíl USA na veškerých kolumbijských exportech mírně rostoucí tendenci (nejvíce 42 % v roce 2010), ale v roce 2012 i v dosavadních údajích za rok 2013 se podíl USA jako cílové destinace kolumbijských exportů propadl opět na 36 %.

Státy Evropské unie jsou také významným obchodním partnerem Kolumbie, nejvíce tedy Německo, Belgie, Velká Británie, Nizozemí, Francie, Irsko, Portugalsko a Dánsko. V roce 1994 byl podíl EU na kolumbijských vývozech celých 30 %. Tento podíl byl ale do současné doby zdaleka nejvyšší. Od devadesátých let podíl EU jako destinace exportů z Kolumbie klesá a od roku 2006 se udržuje stabilně mezi 13 – 16 % z celkových exportů. Důvod lze najít v evropské hospodářské politice a především v překážkách obchodu pro zemědělské plodiny (s přihlédnutím k evropským dotacím pro zemědělce) jako káva, banány a květiny.

Podíl nejbližších sousedů Kolumbie, zemí Latinskoamerického uskupení ALADI na vývozech Kolumbie do roku 2006 byl nepravidelný, ale v podstatě rostoucí kolem 20 %. Největší nárůst poptávky po kolumbijských vývozech byl v zemích ALADI v letech 2007, 2008 a 2009, kdy byl podíl této oblasti 28 %. Na tento jev mohla mít vliv celosvětová finanční a ekonomická krize, která se zemí LA dotkla spíše nepřímě a mírněji než západních zemí. Země LA se zachovaly podobně jako Čína, která se snažila udržet růst HDP zvýšením domácí poptávky. Země LA tedy zvýšily „latinskoamerickou poptávku“. Od roku 2010 je zřejmý propad tohoto regionu jako cílové destinace a to skoro o polovinu. Poslední tři roky se tento region podílel na kolumbijských exportech 17 – 18 %.

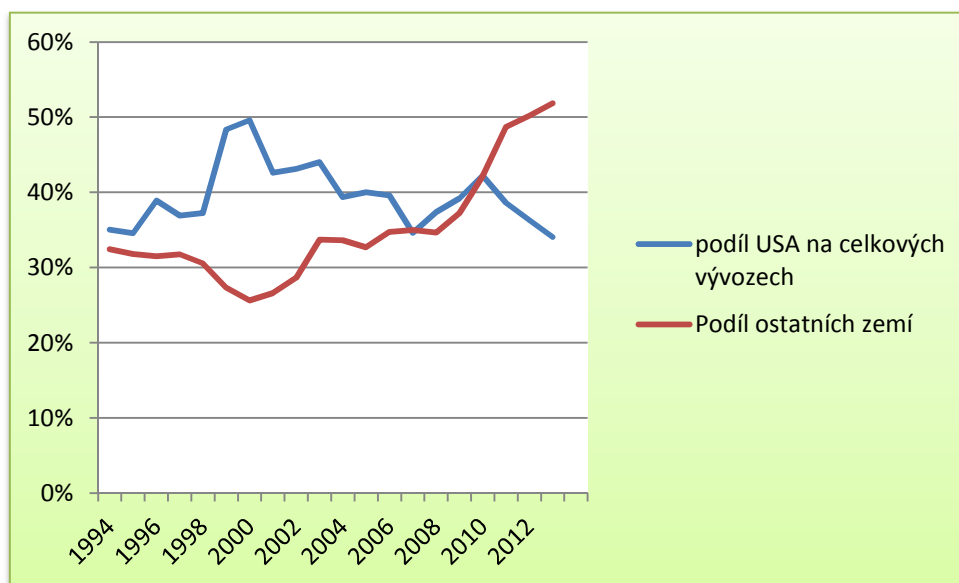
Graf 4 Podíl největších obchodních partnerů na exportu Kolumbie (% celkových exportů)⁵⁷



Zdroj: DANE.

Velkým překvapením je vývoj podílu ostatních zemí na kolumbijských vývozech. Jak vyplývá z grafu 5, do roku 2008 byl podíl ostatních zemí na exportech Kolumbie skoro stabilní, ale od této doby roste význam ostatních zemí pro kolumbijské exporty exponenciální rychlostí. V roce 2012 byla polovina hodnoty kolumbijských exportů vyvezena do zemí, které nejsou tradičními obchodními partnery Kolumbie, odpovídá to asi 20 158 mil. USD.

Graf 5 Vývoj podílu USA a ostatních zemí na exportu Kolumbie⁵⁸



Zdroj: DANE.

⁵⁷ Colombia, destino de las exportaciones / 2008 - 2013 (agosto de 2013). In: DANE: Exportaciones [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/exportaciones>

⁵⁸ Colombia, destino de las exportaciones / 2008 - 2013 (agosto de 2013). In: DANE: Exportaciones [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/exportaciones>

Hlavní státy původu kolumbijských importů⁵⁹

Největšími dovozci do Kolumbie jsou USA, Venezuela, Mexiko, Brazílie, Německo, Japonsko, Španělsko, Čína a Ekvádor.

Spojené státy americké jsou, jak již bylo řečeno, největším obchodním partnerem Kolumbie, v 90. letech se jejich podíl na importech do Kolumbie pohyboval kolem 33 % v průměru. Od přelomu tisíciletí do roku 2006 jejich podíl postupně klesal na 26 %. Následně mírně vzrostl až na 28 %, ale v roce 2012 byl podíl USA na kolumbijských dovozech pouze 24 %. Po nástupu liberalizace, tedy od roku 2006 byla obchodní bilance Kolumbie USA pozitivní z pohledu Kolumbie. Kolumbie více vyveze do USA, než-li USA do Kolumbie.

Vzájemná obchodní výměna Kolumbie a Evropské Unie je také pozitivní, Kolumbie do EU více vyveze, než kolik evropští vývozci do Kolumbie. Do roku 2006 byl import ze zemí EU s menšími výkyvy mezi 2 a 3 000 mil. USD. Od roku 2006 ale dovozy z EU rostly každoročně až na hodnotu 7 358 mil. USD v roce 2012. Liberalizace tedy napomohla otevřít kolumbijský trh evropským exportérům, stále je ale obchodní saldo pozitivní pro Kolumbii.

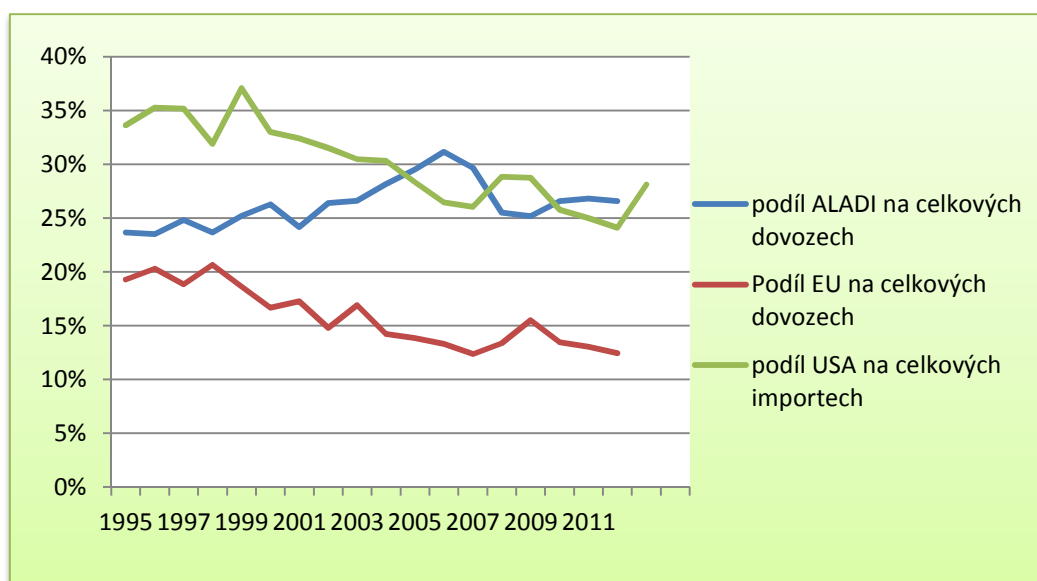
Vývoj dovozů do Kolumbie z ostatních latinskoamerických zemí byl v průběhu posledních dvaceti let nepravidelný, ale obecný trend je spíše klesající, jak vyplývá z grafu 6. Lze zároveň pozorovat, že vývoj dovozů z USA a zemí ALADI je přesně opačný. Pokud tedy někdy v historii zdražily dovozy z USA, byly nahrazeny importy z ostatních států LA a naopak. Rok 2013 předznamenává období pozitivní pro dovozy z USA.

Nejvýraznější nárůst dovozů zaznamenala Kolumbie od roku 2006 z Číny. Respektive, hodnota importů z Číny rostla každoročně, ale od roku liberalizace nejvíce. V roce 2006 byla hodnota dovezeného zboží z Číny 2 219 mil. USD, v roce 2012 to bylo již 9 822 mil. USD, což představovalo 17 % veškerých importů. Nárůst to je o 443 %. Čína tak pomyslně šlape na paty Spojeným státům jako největšímu obchodnímu partnerovi. S Čínou má ale Kolumbie záporné saldo obchodní bilance. Dobře se také daří mexickým dovozům.

Takový nárůst, jako export Kolumbie do ostatních zemí, import nezažil. Dovozy z celého světa do Kolumbie si drží již od přelomu tisíciletí stabilní podíl mezi 30 a 35 % celkových dovozů.

⁵⁹ Origen de las importaciones / 1995 - 2013 (julio). In: *DANE: Importaciones* [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/importaciones>

Graf 6 Podíl největších obchodních partnerů na importu Kolumbie (% celkových importů)⁶⁰



Zdroj: DANE.

⁶⁰ Origen de las importaciones / 1995 - 2013 (julio). In: *DANE: Importaciones* [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>

2. Dlouhodobé trendy ekonomické integrace Kolumbie a její efekty

Kolumbie je členem většiny nejvýznamnějších světových organizací a uskupení. Snahy exprezidenta Á. Uribeho byly úspěšně završeny například přijetím Kolumbie jako nestálého člena Rady bezpečnosti OSN v letech 2011 – 2012. *Kolumbie je členem všech významných světových organizací (níže vypsány) a udržuje diplomatické styky s 159 zeměmi.*

Tabulka 6 Přehled členství Kolumbie v latinskoamerických integračních uskupeních⁶¹

<i>Karibská komunita (CARICOM)</i>	<i>Skupina Río</i>	<i>Ekonomický systému Latinské Ameriky a Karibiku (SELA)</i>
<i>Andské společenství národů (CAN)</i>	<i>Pacifická aliance</i>	<i>Latinskoamerické integrační seskupení (ALADI)</i>
<i>Andské preferenční sdružení cel (ATPA)</i>	<i>Organizace amerických států (OAS)</i>	<i>Unie jihoamerických národů (UNASUR)</i>
<i>Karibská rozvojová banka</i>	<i>Andská rozvojová banka</i>	<i>Transpacifické partnerství (TPP)</i>
<i>jednání ALCA</i>	<i>Ekonomický systém Latinské Ameriky a Karibiku (SELA)</i>	

Zdroj: vlastní zpracování.

V plánu rozvoje Kolumbie 2006 – 2010, což je důležitý dokument, který vydává prezident jako závazný program svého volebního období, byla uvedena jako jedna z hlavních cest kolumbijského rozvoje schopnost domácí ekonomiky integrovat se do globální ekonomiky prostřednictvím obchodu a investic.⁶² Většina integračních snah Kolumbie má své kořeny právě v tomto období. Je tedy zřejmé, že se Kolumbie, potažmo Á. Uribe, snažila tento Plán rozvoje velmi důsledně naplnit.

V současné době má Kolumbie v platnosti 13 dohod o ekonomické spolupráci na různých úrovních integrace. V naprosté většině případů se jedná o částečné oblasti volného

⁶¹ Kolumbie: Zahraničně-politická orientace: Členství v mezinárodních organizacích a regionálních uskupeních. In: ZASTUPITELSKÝ ÚŘAD LIMA (PERU). *Businessinfo.cz* [online]. 2013-08-27 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/kolumbie-zahranicne-politicka-orientace-19433.html>

⁶² Plan Nacional de Desarrollo 2006 - 2010. In: *Departamento Nacional de Planeación* [online]. 2005 [cit. 2013-04-11]. Dostupné z: <https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=WSgQTUkodjQ%3d&tabid=65>

obchodu, ve kterém jsou z liberalizace vyjmuty citlivé výroby jako zemědělské či rybářské produkty⁶³.

Jak bylo řečeno v kapitole 1.2.2, hlavními destinacemi kolumbijských exportů jsou Spojené státy, Evropská unie, Latinskoamerické integrační sdružení ALADI a Andská komunita. Nejdůležitějšími odběrateli kolumbijských exportů jsou země: USA, Německo, Mexiko, Venezuela, Ekvádor, Belgie, Peru a Japonsko. Níže popsané integrační dohody či snahy dokreslují obraz kolumbijské obchodní politiky.

2.1. Ekonomická spolupráce Kolumbie a USA

Vývoj vzájemných obchodních vztahů do roku 2006

Užší obchodní spolupráce mezi Kolumbií a USA se datuje od začátku 90. let, kdy v roce 1991 USA unilaterálně poskytly Peru, Bolívii, Ekvádoru a Kolumbii výjimku z celního režimu USA prostřednictvím Zákona o celních preferencích pro andské země (La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas – Andean Trade Promotion Act)⁶⁴. USA poskytly těmto zemím volný vstup na americký trh pro více než 5 500 výrobků (úplně vyloučena byla z této výjimky konfekce a oblečení). Spojené státy se k tomuto kroku rozhodly proto, aby vyjádřily podporu vládám andských zemí bojovat proti obchodu s drogami. Režim měl za cíl rozvoj místního trhu a exportu, který měl generovat více pracovních míst a tím pádem poskytnout alternativy k pěstování koky a omezit příjmy z obchodu s drogami.

Preferenční zákon vypršel v roce 2001 a byl nahrazen rozšiřujícím Zákonem o podpoře obchodu a spolupráci v problematice drog (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas - Andean Trade Preference and Drug Eradication Act). Rozšíření celních preferencí vzrostlo na více jak 6 000 výrobků a týkalo se i textilních produktů, výrobků z kůže, tuňáků, ropy a ropných derivátů. Toto rozšíření mělo poměrně velký vliv na růst importů z andských zemí do USA. Po rozšíření původních preferenčních sazeb vzrostl export výrobků spadajících pod nové preferenční sazby více než dvojnásobně. Nejvíce

⁶³ KALÍNSKÁ, Emílie. *Meziúrodní obchod v 21. století*. První vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. ISBN 978-80-247-3369-8. Str. 63.

⁶⁴ LA LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE DROGAS: IMPACTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS PAÍSES ANDINOS. In: *Comunidad Andina* [online]. 2008, 2008-08-12 [cit. 2013-04-12]. Dostupné z: https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:IO3lrOmU2JMJ:intranet.comunidadandina.org/Documentos/DI nformativos/SGdi895.doc+&hl=cs&gl=cz&pid=bl&srcid=ADGEESiY7vL79BTfkFMc_O6TiZjREEXGdpmFbqxIXI_zx3 gbbPZPD58ApjBDUDric9TYm1iqKnxCbipB3efBGVA_4TtC6VxG75tj7dTgNBKbaEc8zVoLnoyBPelkgA7ITibouUxoZS ct&sig=AHIEtbQmuCX35xINobF5_nEEC3mjFCeFdQ

preferenčních sazeb využila Kolumbie a dosáhla na objem importů 5 000 mil. USD v roce 2005 (nejvyšší sledovaný objem importů).⁶⁵

Z pohledu Spojených států se jednalo o unilaterální krok, od něhož si slibovaly zlepšení situace v obchodu s drogami a získali tak nástroj pro možné ovlivňování politické a ekonomické sféry v Kolumbii, neboť podmínkou platnosti ATPDEC byly postupné tvrdé kroky vlády v boji proti pěstování a obchodu s drogami. Pro státy Andské komunity, tedy i Kolumbii, existovala také možnost dosáhnout na preferenční sazby na americkém trhu skrze Všeobecný systém preferencí (GSP) pro rozvojové země podle UNCTADu. Tyto preference nebyly ale tak výhodné, neboť z nich byly vyloučený některé produkty, které se v Kolumbii hodně vyráběly (příkladem jsou textilní či kožené výrobky).⁶⁶

Je zřejmé, že ještě před samotným začátkem vyjednávání o Dohodě o volném obchodu Kolumbie – USA, měla Kolumbie na dobrých obchodních vztazích s USA největší zájem a také jako první země začala s USA vyjednávat podmínky. Hodně také narostly ekvádorské importy do USA, nicméně vzájemné vztahy značně ochladly poté, co na post prezidenta Ekvádoru nastoupil Rafael Correa v roce 2007, který je známý svými protiamerickými postoji.

Vývoj vzájemných vztahů 2006 – 2012

Již a konci roku 2004 začala několikaletá vyjednávání o podobě Dohody o volném obchodu Kolumbie – USA (dále jen Dohoda). Po 21 měsících, 15 kolech a 100 schůzích byl návrh dohody o volném obchodu mezi Kolumbií a USA schválen oběma vládami 27. února 2006. Nicméně aby mohla Dohoda vstoupit v platnost, musela ještě být ratifikována kongresem USA a Kolumbie. Kolumbijský kongres ratifikoval Dohodu 4. července 2007, Ústavní soud ji prohlásil v souladu s ústavou 24. července 2007 a následně byla Dohoda včleněna do národní legislativy, jak je u mezinárodních smluv povinností obou států. Ze strany Kolumbie se nevyskytl žádný problém a bylo zřejmé, že Kolumbii na Dohodě záleží. Naopak George W. Bush dal návrh smlouvy k projednání a schválení americkému Kongresu v srpnu 2006, byl mu však s výhradami vrácen a Kongresu znovu předán až v roce

⁶⁵ LA LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE DROGAS: IMPACTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS PAÍSES ANDINOS. In: *Comunidad Andina* [online]. 2008, 2008-08-12 [cit. 2013-04-12]. Dostupné z:

https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:IO3lrOmU2JMJ:intranet.comunidadandina.org/Documentos/DI nformativos/SGdi895.doc+&hl=cs&gl=cz&pid=bl&srcid=ADGEESiY7vL79BTfkFMc_O6TiZjREEXGdpmFbqxIXI_zx3 gbbPZPD58ApjBDUDric9TYm1iqKnxCbipB3efBGVA_4TtC6VxG75tj7dTgNBKbaEc8zVoLnoyBPelkgA7ITibouUxoZS ct&sig=AHIEtbQmuCX35xINobF5_nEEC3mjFCeFdQ

⁶⁶ To each his own: North American integration. *The Economist* [online]. 2011-02-24 [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.economist.com/node/18229546>

2008. V Kongresu USA v té době vládli demokraté a část z nich pod tlakem kolumbijských odborů zablokovala jednání z důvodu komplikované lidsko-právní situace v Kolumbii (ochrana odborářských hnutí, pracovně právní legislativa apod.). Demokraté také trvali na tom, aby Kolumbie provedla velké reformy v oblasti bezpečnosti, infrastruktury, zdravotnictví, změnu legislativy atd., aby byla jako země schopná konkurovat americkým výrobcům (více o reformách dále), jinak že návrh Dohody nepodpoří. Kongresu se ale také nelíbilo, jak kolumbijská vláda vycházela vstříc požadavkům odborářů na dodatky k Dohodě. Problémem v pozadí ale zřejmě bylo to, že návrh podal republikánský prezident demokratickému Kongresu a jeho administrativa se snažila o rychlé projednání, což předsedkyně Sněmovny reprezentantů, demokratka, Nancy Pelosi označila za nepatřičné.⁶⁷ V roce 2007 skupina největších amerických společností (mezi nimi například: Microsoft, Coca - Cola, General Motors a Wal-Mart) poslala americkému Kongresu dopis, v němž jej žádala o schválení návrhu Dohody.⁶⁸

Z této události lze vyčíst, že Dohoda o volném obchodu již neměla být jednostranným poskytnutím preferencí ze strany USA, jako tomu bylo v předchozích smlouvách, ale že z Dohody měly profitovat i americké společnosti. Kolumbijští obchodníci mezitím využívali předchozí dohodu ATPDEA. Během prezidentské kampaně v roce 2008 se republikánský kandidát John McCain vyjádřil ve prospěch Dohody, zatímco demokrat Barack Obama proti kvůli přetrvávajícímu porušování lidských práv. Nicméně po svém zvolení Obama prohlásil, že si je vědom významu Kolumbie pro USA a že svůj postoj zváží. Velice pravděpodobně bylo výsledné podepsání také důsledkem zahraniční politiky USA, protože Kolumbie se světová krize dotkla, stejně jako většiny rozvojových zemí, jen minimálně a na toto teritorium si začala dělat „zálsusk“ Čína. Jako příklad lze uvést plán na vybudování průplavu podobného tomu Panamskému na kolumbijském území či ekonomická integrace zemí Latinské Ameriky a jihovýchodní Asie, tzv. Pacifická aliance. Nehledě na závěry z kapitoly 1, kde Čína je jednoznačným skokanem v kolumbijských dovozech. Nakonec byla tedy Dohoda o volném obchodu Kolumbie – USA (Colombia Trade Promotion Agreement - CTPA) schválena 12. října 2011, oficiálně na základě zkonstatování pokroku Kolumbie v ochraně lidských práv a zlepšení bezpečnostní situace. Kolumbie se nicméně i tak musela

⁶⁷ GONZÁLES, Ricardo. Bush presiona al Congreso para que apruebe el TLC con Colombia. *El mundo.es: internacional* [online]. 2008, 2008-08-04 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z:

<http://www.elmundo.es/elmundo/2008/04/08/internacional/1207615294.html>

⁶⁸ GOMÉZ MASERI, Sergio. Grandes empresas de Estados Unidos pidieron al Congreso de ese país aprobar TLC con Colombia. *El Tiempo* [online]. 2007, 2007-12-11 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-3854949>

zavázat k dalším reformám. Schválení dohody znamenalo výrazný posun ve vzájemných obchodně-ekonomických vztazích s USA a odstranění iritujícího bodu ve vzájemných politických vztazích.⁶⁹ Důsledky dohody mají podle Kolumbijců přinést nárůst v exportech o 10 %, růst HDP o jeden procentní bod a vytvořit 300 tisíc pracovních míst během roku 2013.⁷⁰

Obsah Dohody o volném obchodu Kolumbie – USA⁷¹

Obsah Dohody o volném obchodu Kolumbie – USA je rozdělen do tří bloků. První blok se zabývá právní kompatibilitou Dohody s uskupením CAN, administrativní stránkou dohody, což jsou správa, závazky k transparentnosti a mechanismus řešení sporů. V druhém bloku jsou popsány mechanismy a vysvětleny aspekty přístupu produktů průmyslu, zemědělství a služeb na trhy obou států. Netýká se to jenom tarifních a netarifních překážek obchodu, ale i pravidel původu zboží, celních postupů, ochrany některých obchodů a zadávání veřejných zakázek. Třetí blok pak ustanovuje a řeší témata spojená s obchodem, aby byla zavedena disciplína v obchodních vztazích, včetně otázek duševního vlastnictví, pravidel hospodářské soutěže, pracovní a environmentální otázky, investic a budování komerčních kapacit.

Některé produkty živočišného původu nebo zemědělské plodiny podléhají přesto speciálnímu celnímu zacházení. Například plodiny jako rýže, maso, mléčné výrobky, květiny, tabák či káva podléhají speciálnímu zacházení, ať už se jedná o množství omezení dovozu/vývozu, kontrolu kvality nebo zachování původní celní sazby (až po 19 let u rýže) a ochranu domácích zemědělců. Obě země mají v dohodě dodatky o množstevním limitu pro některé produkty. Tudíž existuje bezcelní vztah pouze na určitý objem a od jeho vyčerpání se daň platit musí. USA uplatňují v importech metodu „first come, first served“. Tato nařízení jsou vztažena právě k zemědělským plodinám, jež byly často předmětem protestů veřejnosti ohledně Dohody.

Celkově jsou v Dohodě věnovány obsáhlé pasáže právě zemědělským plodinám a výrobkům. Je pro ně zajištěno preferenční zacházení v USA (a naopak), ale úplné odstranění bariér obchodu v tomto sektoru není. Zajímavá je část věnovaná nerostným surovinám,

⁶⁹ DRBOHLAVOVÁ, Eva. MINISTERSTVO ZAHRANIČÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Souhrnná teritoriální informace Kolumbie 2011*. Lima, 2012.

⁷⁰ Carnation revolution: Colombia's free-trade deal. *The Economist* [online]. 2012-05-19 [cit. 2013-11-16]. Dostupné z: <http://www.economist.com/node/21555592>

⁷¹ Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América: Contenido del Acuerdo. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* [online]. 2012, 2013-11-05 [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=725>

například ropě, protože v podstatě chybí. U ropy je zmíněna pouze problematika místa původu. Jak vyplynulo z předchozí kapitoly, Kolumbie pozoruje exponenciální tendenci nárůstu vývozu nerostných surovin. USA sice vlastní zásoby má, ale díky FTA bude mít „volný“ přístup k nerostnému bohatství Kolumbie jak napřímo prostřednictvím dovozů, tak nepřímo skrze investice do ropného průmyslu.

V sektoru průmyslových výrobků je viditelná asymetrie a lehké zvýhodnění kolumbijského průmyslu oproti americkému. Kolumbie má díky Dohodě bezcelní přístup pro 99,98 % průmyslových výrobků na americký trh (naopak USA mají bezcelní přístup pro cca 82 % svých prům. výrobků do Kolumbie). Je nutné zmínit, že Kolumbie dováží z USA především kapitál, což by mělo vést ke snížení domácích výrobních nákladů.

Co se týče volného pohybu služeb, tak pojem „služby“ zahrnuje všechny služby poskytované z Kolumbie do Spojených států nebo ze Spojených států v Kolumbii za předpokladu, že jsou poskytovány v podmínkách volné hospodářské soutěže. Služby zahrnují jak služby poskytované fyzickým pohybem poskytovatele služeb nebo spotřebiteli a také ty, které jsou poskytovány z místa původu poskytovatele bez pohybu spotřebitele (přeshraniční). To je obzvláště důležité pro usnadnění přístupu na americký trh, kolumbijští podnikatelé se nemusí stěhovat do USA ani tam přemístit svou firmu. Nicméně jako bývá zvykem sektory finančních služeb, energetiky, telekomunikací jsou pro svou velkou regulaci ve statutu zvláštního zacházení.

Krátkodobé efekty Dohody Kolumbie USA

15. května 2012 vstoupila v platnost Dohoda o volném obchodu Kolumbie USA. Jak vyplývá z předchozích kapitol, USA jsou největším a nejvýznamnějším obchodním partnerem Kolumbie, ekonomická integrace byla tedy prvním krokem k navázání možné hlubší spolupráce nejen na poli ekonomickém, ale možná i sociálním, politickém, environmentálním či technologickém. Jak bylo zjištěno, Kolumbie nepatří mezi „otevřené“ země, její integrační snahy ale postupně zasahují i do vzdálenějších a netradičních oblastí. Přesto byla Dohoda s USA nejočekávanější a nejdiskutovanější dohodou o volném obchodu, jakou Kolumbie podepsala.

Statistické údaje shrnující rok (květen 2012 až červen 2013)⁷², kdy kolumbijští obchodníci měli přednostní přístup na americký trh, vypadají následovně. Dovoz USA

⁷² CORREA, Jorge. Estados Unidos arrancó con ventaja en primer año del TLC. *El Tiempo.co* [online]. 2013-05-11 [cit. 2013-11-26]. Dostupné z: http://www.eltiempo.com/economia/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-12793567.html

do Kolumbie vzrostl o 14,6 %, ale vývoz Kolumbie do USA sice také vzrostl, ale pouze o 3,3 %, jak mimo jiné dokazuje tabulka 7 a 8. Během prvního roku Dohody nakoupili Kolumbijci americké výrobky za 13 249 milionu dolarů, což odpovídá výše zmíněnému růstu. Přebytek obchodní bilance, který Kolumbie měla nad USA v posledních letech a který měl rok od roku rostoucí tendenci, se meziročně snížil z 8 991 tis. USD v roce 2011 na 8 572 tis. USD v roce 2012. Kolumbijci vyfakturovali zboží a služby dodané do USA (bez ropy) za 6 milionu dolarů, čemuž odpovídá 3,3 procentní nárůst. Nejen média si nárůst představovala dramatictější. Odborná veřejnost vysvětluje nízký nárůst exportů do USA tím, že je americká ekonomika v recesi a proto omezuje nákupy v zahraničí a také tím, že kolumbijské peso zhodnocuje, což je výhodné pro nákupy ze zahraničí, tedy i z USA. Odborná veřejnost také tvrdí, že nárůst importů o 13,6 % úzce souvisí s obchodem s naftou největší kolumbijské ropné společnosti Ecopetrol.

U produktů, u nichž před Dohodou o volném obchodu neexistovalo clo, byl nárůst dovozů do Kolumbie meziročně 2012/2013 12,9 % na celkových 8 mil. USD. U těch výrobků, kde došlo v důsledku Dohody k razantnímu snížení cla, vzrostly dovozy z USA o 4,6 % (cca 5 milionu USD). Z 21 sektorů jich 11 zaznamenalo pokles v dovozech a 9 nárůst. Největší nárůst dovozů zaznamenal zemědělsko-průmyslový sektor (120,4 %) a zemědělství (32,8 %), konkrétně sójová mouka, surový sójový olej, sójové boby, rýže a pšenice.

Média v Kolumbii uklidňují veřejnost, že vstoupí-li v platnost dohoda o volném obchodu jako ta s USA, nutně to nemusí znamenat, že by kolumbijská ekonomika více nakupovala v zahraničí, ale že to je s největší pravděpodobností důsledek změny v dodavatelských vztazích kolumbijských obchodníků.⁷³ Toto tvrzení není ale podloženo statistikami, neboť ty uvádějí nárůst importů ze všech významných regionů (EU, ALADI, CAN), jak vyplývá z kapitoly 2. Podíváme-li se na vývoj pesa vůči dolaru, tak 1. května 2012 byl kurz 1 765 kolumbijských pesos za jeden USD a 1. května 2013 to bylo 1 825 CUP/USD.⁷⁴ Obecně ale kurz nijak významně meziročně neaprecioval tak, aby to vysvětlilo nárůst v dovozech z USA.

V exportech se dařilo tradičně proexportně orientovaným produktům kolumbijského hospodářství jako nafta, zlato, uhlí, smaragdy, káva, květiny a banány, dohromady zaznamenaly nárůst o 3,7 % (objem cca 1 405 mil. USD). Deset z 21 sektorů rostlo, například

⁷³ CORREA, Jorge. Estados Unidos arrancó con ventaja en primer año del TLC. *El Tiempo.co* [online]. 2013-05-11 [cit. 2013-11-26]. Dostupné z: http://www.eltiempo.com/economia/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-12793567.html

⁷⁴ Serie historica: Tasa de cambio representativa del mercado (TRM). In: *Banco de la república* [online]. [cit. 2013-11-26]. Dostupné z: http://www.banrep.org/es/series-estadisticas/see_ts_trm.htm

automobily a automobilový průmysl (111 procentní nárůst), přístroje a elektrická zařízení, kosmetika a toaletní potřeby. Poměrně slibně se vyvíjel sektor textilní, obuvní a kožedělný (mezi 5 a 8 procenty meziročně). Na druhou stranu poklesly prodeje zemědělských a zemědělsko-průmyslových výrobků (-17 %), plastů (-18 %) a nábytku (-23 %).

Podle statistických údajů, bylo v Kolumbii založeno celkem 775 nových exportních firem, které se soustředí na americký trh a naopak americké firmy zakládají pobočky i v oblastech, kterým se dříve vyhýbaly.

I když jsou Dohody o volném obchodu podepisovány za účelem zvýšení obchodní výměny a konkurenceschopnosti národních výrobků, dalším z účelů je růst přílivu zahraničních investic, v tomto případě z USA do Kolumbie. Meziročně, kdy byla dohoda v platnosti se příliv investic z USA zatím neprojevil. V roce 2012 dokonce PZI z USA do Kolumbie, vynecháme-li investice do ropného průmyslu, poklesly. Podle Banco de la República, kolumbijské národní banky, byly PZI v roce 2010 (opět s vynecháním PZI do ropného průmyslu) asi 400 milionů USD, v roce 2011 507 milionů USD, ale v roce 2012, kdy již byla dohoda v platnosti, poklesly na 472 mil. USD. Na druhou stranu investice Kolumbie v USA mají také nepravidelnou tendenci. V roce 2010 to bylo 438 milionů USD, 2011 dokonce 1 015 milionů USD, ale 2012 pouhých 129 milionů USD.

2.2. Ekonomická spolupráce Kolumbie s ostatními regiony

2.2.1 Ekonomická spolupráce s ostatními zeměmi NAFTA

Se všemi zeměmi severoamerické zóny volného obchodu (NAFTA) má Kolumbie uzavřené dohody o ekonomické spolupráci a volný přístup na jejich trhy. Přestože, jak bylo řečeno v předchozí kapitole, má Kolumbie největší obchodní transakce s USA, s Mexikem export pomalu také roste, Kanada rozhodně nepatří mezi nejvýznamnější obchodní partnery a dohoda o volném obchodu mezi nimi je. Tento fakt napomáhá spekulacím o tom, že Kolumbie by velmi ráda byla čtvrtou zemí tohoto uskupení. Žádná instituce ani politici tuto myšlenku nepodpořili, ale dosavadní integrační snahy tomu napovídají a odborná veřejnost o této myšlence diskutuje. Nicméně je možné, že Kolumbie o členství v uskupení NAFTA přemýšlela v roce 2006, když Á. Uribe spřádal plány na integraci Kolumbie do mezinárodního obchodu. V kontextu dnešní situace v NAFTA, kdy státníci Mexika, Kanady a USA nejsou schopni najít si čas na setkání a dokončit myšlenku jednotného trhu, kdy USA si upevňuje postavení na hranicích daleko více než předtím a kdy Kanada zavedla vízovou povinnost pro Mexičany, možná přestala být NAFTA aktuálním cílem kolumbijské zahraniční politiky, i když připravena na to je. Celkový problém nefunkčnosti NAFTA spočívá v tom, že Kanada a Mexiko usilují o spolupráci s USA daleko více než mezi sebou. Pro Kolumbii, jak již bylo řečeno, je největší obchodní partner USA, Mexiko si také nestojí špatně, ale Kanada je spíše malý obchodní partner, proto potenciální členství Kolumbie by také nemělo příliš pozitivní efekt pro uskupení. Pro Kolumbii ale asi ano.⁷⁵ Jak vyplývá z následujících tabulek shrnující vzájemnou obchodní bilanci Kolumbie a zemí uskupení NAFTA, pouze s USA má Kolumbie pozitivní obchodní bilanci. Export na americký trh je tedy pro Kolumbijské obchodníky primární a dohoda o volném obchodu, která znamená přednostní přístup kolumbijských výrobků na americký trh, je zcela logickým vyústěním integračních snah. Kolumbijské produkty se díky odstranění celních bariér stanou konkurenceschopnější a předpokládá se nárůst kolumbijských exportů do USA. S Kanadou a Mexikem má Kolumbie záporné saldo zahraničního obchodu, obchodní dohody znamenají tedy zlevnění dovozů z těchto zemí do Kolumbie.

⁷⁵ To each his own: North American integration. *The Economist* [online]. 2011-02-24 [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.economist.com/node/18229546>

Tabulka 7 Vývoj exportů Kolumbie do zemí uskupení NAFTA (v mil. USD)⁷⁶

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
USA	9 650	10 373	14 053	12 879	16 764	21 969	21 833
Mexiko	582	495	617	536	638	705	835
Kanada	N/A	N/A	326	386	532	614	467

Zdroj: DANE.

Tabulka 8 Vývoj importů zemí uskupení NAFTA do Kolumbie (v mil. USD)⁷⁷

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
USA	6 920	8 569	11 434	9 456	10 437	13 549	14 242
Mexiko	2 291	3 073	3 126	2 298	3 857	6 059	6 453
Kanada	N/A	649	795	675	823	960	1 142

Zdroj: DANE.

KANADA

Dohoda o volném obchodu Kanada – Kolumbie⁷⁸

Vyjednávání o dohodě trvala od července roku 2007 a k úspěšnému dokončení bylo zapotřebí pěti vyjednávacích kol. Již od přípravných fází vyjednávání se kolumbijská vláda snažila o co největší zapojení široké kolumbijské veřejnosti do diskuzí, aby byly její zájmy shodné se zájmy společnosti a její kroky transparentní. O průběhu vyjednávání byl po každém kole informován Kongres, podnikatelský sektor a zástupci občanské společnosti (včetně zástupců indiánských a afrokolumbijských menšin).

Kontrakt byl schválen 21. listopadu 2008 a výsledná verze po připomínkování jednotlivých kongresů byla podepsána 20. února 2010. Ještě v červenci téhož roku byl návrh přijat kongresy obou států. Současně s Dohodou o volném obchodu byly podepsány další dvě dohody o užší spolupráci v oblasti pracovního trhu a životního prostředí. Dohoda o volném obchodu Kolumbie – Kanada vešla v platnost 15. srpna roku 2011. Pro Kolumbii znamenal přístup na kanadský trh poměrně značné plus, neboť Kanada se stala teprve druhou vyspělou zemí (po Chile), se kterou měla Kolumbie podepsanu Dohodu o volném obchodu.

⁷⁶ Colombia, destino de las exportaciones / 2008 - 2013 (agosto de 2013). In: DANE: Exportaciones [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

⁷⁷ Origen de las importaciones / 1995 - 2013 (julio). In: DANE: Importaciones [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>

⁷⁸ Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá: Contenido del Acuerdo. In: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [online]. 2011, 2013-11-05 [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=721>

Kolumbijští exportéři tak získali přístup na trh s 33 miliony obyvatel vyšší příjmové skupiny. Dalším důvodem byl fakt, že Kanada umožnila výhodnější přístup v podobě Dohod o volném obchodu některým dalším státům Latinské Ameriky jako Peru, Chile, Mexiku, Kostarice či Panamě a Kolumbie nechtěla stát stranou novým příležitostem ekonomického růstu, jak si dala za cíl v Plánu rozvoje 2006 – 2010. Kolumbie také vzala v úvahu potenciál růstu zaměstnanosti jako důsledku přílivu přímých kanadských investic.

Co se týče obsahu dohody, tak je o něco liberálnější než dohoda s USA. Obzvláště v sektoru zemědělských plodin, kde kolumbijští zemědělci získali o něco lepší přístup na trh Kanady než kanadští zemědělci v Kolumbii. Zhruba po dvou letech platnosti Dohody se zvýšil export ovoce, květin a palmového oleje plodin do Kanady.⁷⁹

MEXIKO

Dohoda o volném obchodu Kolumbie - Mexiko

Spolupráce Kolumbie a Mexika začala již v 90. letech, když dohodu o ekonomické spolupráci, tzv. Grupo de los Tres podepsaly Kolumbie, Mexiko a Venezuela v roce 1994. V roce 2006 skupinu opustila Venezuela. TLC – G3, jak byla dohoda nazývána, znamenala významné otevření trhů členských států pro zboží a služby, nastavení transparentních pravidel pro obchod a investice a odstranění celních bariér pro více jako 92 % celních skupin. Vyjmuty byly především zemědělské plodiny a potraviny. V roce 2009 začaly diskuze a vyjednávání o rozšíření a upřesnění Dohody o volném obchodu mezi Kolumbií a Mexikem, završeny byly v roce 2011. V dohodě má zvláštní ujednání sektor automobilový a zemědělský.

⁷⁹ Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá: Preguntas frecuentes. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* [online]. 2011, 2013-11-05 [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=683>

2.2.2. Ekonomická spolupráce Kolumbie s Evropskou unií⁸⁰

Andské společenství národů, jehož členem je i Kolumbie, již od roku 2007 vyjednávalo s Evropskou unií dohodu o přidružení, která by umožnila zároveň odstranění bariér obchodu. V roce 2009 zůstaly v jednání pouze Kolumbie a Peru, ostatní země (Ekvádor a Bolívie) vyjednávání přerušily, dohoda se tedy nemohla týkat celého uskupení.

Mnohostranná obchodní dohoda Kolumbie, Peru a Evropské unie (dále MOD) byla podepsána v roce 2012, vstoupila v platnost o rok později (Peru březen 2013 a Kolumbie srpen 2013 – zatím provizorně). Pro Kolumbii byla Dohoda jednoznačným pozitivním bodem v jejích integračních snahách. Evropská unie s 500 miliony obyvatel vyšší příjmové skupiny patří k nejperspektivnějším importním oblastem pro kolumbijský trh. Země EU jsou po USA za druhým největším obchodním partnerem Kolumbie a odborníci předpokládají, že MOD přispěje k růstu HDP 0,5 %. Díky MOD má více jak 97% z 9 700 produktů přístup na evropský trh bezcelní přístup. Před MOD mělo 1 469 produktů celní povinnost. Kolumbie si od MOD zároveň slibuje přísun evropských investic.

Nepatrným rozdílem mezi Dohodou s USA a EU je fakt, že Kolumbie získá lepší přístup pro své zemědělské plodiny na evropském trhu, než jaký získala v USA. Typicky například banány, cukr, květiny nebo káva. Ostatní důležité plodiny jako rýže nebo kukuřice zůstávají mimo bezcelní přístup.

Tabulka 9 Vývoj kolumbijských dovozů do EU (v mil. USD)⁸¹

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU	3 335	4 362	4 790	4 699	5 019	8 868	9 051
Německo	360	553	638	365	250	420	395
Belgie	369	389	460	409	450	621	488

Zdroj: DANE.

Evropská unie je druhým uskupením, se kterým má Kolumbie největší obchodní obraty po USA. Zároveň ze zemí EU obchoduje nejvíce Kolumbie s Německem a Belgií. Vzájemný obchod má stále rostoucí tendenci, oproti roku 2010 byl export do EU v roce 2012 téměř

⁸⁰ Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú: Preguntas frecuentes. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=6847>

⁸¹ Colombia, destino de las exportaciones / 2008 - 2013 (agosto de 2013). In: *DANE: Exportaciones* [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

dvojnásobný. Pro Kolumbii je MOD velmi důležitá z hlediska volnosti vstupu na poměrně uzavřený evropský trh. Obchodní bilance má v posledních letech lehce pozitivní saldo ve prospěch Kolumbie, která tudíž do EU více doveze (hodnota exportů je vyšší), než z EU vyveze.

Tabulka 10 Vývoj importů z EU do Kolumbie (v mil. USD)⁸²

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EU	3 480	4 063	5 300	5 097	5 451	7 074	7 358
Německo	933	1 205	1 557	1 338	1 611	2 147	2 267
Španělsko	387	456	568	442	502	614	789

Zdroj: DANE.

Obsah MOD Kolumbie EU⁸³

Například cukr může Kolumbie do EU dovážet s téměř nulovým clem v objemu cca 62 tisíc tun (každý rok je možný nárůst), obdobné podmínky získala Kolumbie v exportu květin, tabáku, palmového oleje. Tedy tradičních exportních produktů směrem do EU. Naopak třeba v mléčných výrobcích, kuřecím a vepřovém mase, rýži nebo kukuřici je kolumbijský i evropský trh uzavřen a vlády si toto odvětví chrání. Zeleninu může Kolumbie do EU ve většině dovážet volně, jsou ale nutné dokumenty o původu.

Bezcelní přístup na trh evropské unie má 99,9 % kolumbijských průmyslových výrobků (či výrobků zpracovatelského průmyslu). Tento poměr je téměř zcela shodný s tím, jaký získala Kolumbie s USA. V rámci průmyslového sektoru získala Kolumbie volnější pravidla při posuzování původu zboží oproti systému všeobecných preferencí Světové obchodní organizace i oproti dohodě s USA, například v sektoru textilií a textilních výrobků. Petrochemické výrobky a plasty mají navýšeno množství, které je mohou do EU dovézt.

Z evropských sektorů budou mít nejvýraznější výhody tyto: automobilový prům., textilní, farmaceutický prům., chemický prům., telekomunikační zařízení a alkoholické výrobky.

⁸² Origen de las importaciones / 1995 - 2013 (julio). In: DANE: Importaciones [online]. [cit. 2013-10-06].

Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/importaciones>

⁸³ Preguntas frecuentes sobre el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia. In: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú [online]. [cit. 2013-11-16]. Dostupné z: http://www.colombia-eu.org/es_ES/preguntas-frecuentes

2.2.3. Regionální integrace - uskupení CAN a ALADI

Spolupráce zemí, ve kterých se nachází alespoň část Andského pohoří, se datuje do 60. let 20. století, kdy v roce 1969 na základě Dohody z Kartageny vzniká Andské společenství národů (Comunidad Andina de Naciones - CAN). Toto uskupení mělo do budoucna liberalizovat své trhy, přispívat k ekonomické stabilitě oblasti a zajistit udržitelný a proporcionální růst členů. Do roku 1976 mělo uskupení 6 členů: Kolumbie, Venezuela, Ekvádor, Peru, Bolívie a Chile. V roce 1976 z uskupení odstoupilo Chile a v roce 2006 Venezuela. O liberalizaci andských trhů se mluvit dá až v novém tisíciletí. V současné době má CAN čtyři stálé členy a dva členy – pozorovatele (MERCOSUR: Argentina, Brazílie, Paraguay a Uruguay, Chile).

CAN je hlubší regionální integrační uskupení, co se týče vzájemné spolupráce v oblasti školství či zdravotnictví, technické pomoci atd. mezi zeměmi. Obyvatelé členských států mohou snáze získat práci v členském státu než nečlenové.

Tabulka 11 Vývoj exportů Kolumbie do zemí CAN (v mil. USD)⁸⁴

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
CAN	1 988	2 148	2 456	2 136	3 046	3 373	3 618
Peru	692	806	855	788	1 132	1 323	1 582
Ekvádor	1 237	1 276	1 500	1 257	1 807	1 909	1 910
ALADI	5 828	8 838	10 880	8 071	7 346	9 683	10 843

Zdroj: DANE.

Jak vyplývá z tabulky 11, země uskupení CAN jsou důležitými obchodními partnery Kolumbie, i když v porovnání s USA a EU se hodnota exportů do těchto zemí pohybuje níže. To je dáno především strukturou vývozu. Země CAN mají poměrně velké zásoby nerostných surovin, dokonce i ropy. Kolumbie tedy do těchto zemí vyváží především výrobky zpracovatelského průmyslu, tedy ty s vyšší přidanou hodnotou, v menším množství i zemědělské produkty. Vzájemný obchod zahrnuje: zeleninu, kořeny a hlízy, kávu, čaj, maté a koření, obiloviny, mouku, mléko, pečivo, nápoje, lihoviny a ocet, éterické oleje, parfumerii, kosmetiku, plasty a výrobky z nich, tisk, texty produkty, oděvy a oděvní doplňky, pletené zboží, měď a zinek a výrobky z nich.

To je zásadní rozdíl oproti USA, kam ve většině vyváží nerostné suroviny a je tedy závislá na pohybu cen na světových trzích. Se zeměmi uskupení CAN má Kolumbie také

⁸⁴ Colombia, destino de las exportaciones / 2008 - 2013 (agosto de 2013). In: DANE: Exportaciones [online]. [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

mírně pozitivní saldo obchodní bilance. Nejvíce vyváží do Peru a Ekvádoru. Integrační uskupení CAN z hlediska Kolumbie je tedy nesmírně užitečné ve smyslu integrace a odstranění bariér vzájemného obchodu. Země CAN navíc mají podobné klima, populaci a problémy (obzvláště pěstování a obchod s drogami).

Tabulka 12 Vývoj importů do Kolumbie ze zemí CAN (v mil. USD)⁸⁵

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
CAN	1 332	1 484	1 770	1 563	1 890	2 257	2 301
Peru⁸⁶	N/A	608	732	623	786	1 025	929
Ekvádor	644	644	644	644	644	644	644
ALADI	8 153	9 757	10 122	8 279	10 761	14 544	15 704

Zdroj: DANE.

Latinskoamerické integrační seskupení ALADI nahradilo v 80. letech Latinskoamerické uskupení volného obchodu, v současné době má 13 členů (státy Jižní a Střední Ameriky). Uskupení mám napomáhat rozvoji obchodních vztahů a zvyšování konkurenceschopnosti členů na mezinárodních trzích. Dlouhodobým cílem je vytvoření jednotného trhu. Z výše uvedených tabulek 11 a 12 je jasné, že Kolumbie má s ostatními státy uskupení zápornou obchodní bilanci. Dovoz převyšuje o zhruba 5 mld. USD vývoz. To bude dáno tím, že do ALADI je zahrnuto i Mexiko, jehož importy tvoří podstatnou část této statistiky.

⁸⁵ Origen de las importaciones / 1995 - 2013 (julio). In: *DANE: Importaciones* [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>

⁸⁶ Importaciones anuales según principales países de origen y principales capítulos importados. In: *DANE: Importaciones* [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>

2.2.4. Další mezinárodní obchodní spolupráce Kolumbie⁸⁷

Dohodu o volném obchodu má Kolumbie uzavřenou se zeměmi tzv. Severního trojúhelníku (Honduras, Guatemala a El Salvador), diskuze ohledně volného obchodu a preferenčního přístupu domácího zboží a služeb na trhy ostatních států začaly kolem roku 2006 a vešly v platnost postupně v letech 2009 a 2010. Státy spolu úzce spolupracovali již od 80. let v uskupení ALADI.⁸⁸ Dohodu o volném obchodu a vzájemné podpoře a ochraně investic má Kolumbie také s Chile (podepsána 2006, v platnosti 2009). Užší spolupráce mezi oběma zeměmi se datuje už od přelomu tisíciletí, kdy byla podepsána dohoda o vzájemné podpoře a ochraně investic. V platnosti je také ekonomická integrace se státy EFTA Švýcarskem a Lichtenštejnskem, s Norskem a Islandem ještě není, čeká na schválení tamními parlamenty. V roce 2011 (v platnosti 2012) byla uzavřena také dílčí dohoda o obchodní spolupráci s Venezuelou, což byl důsledek odstoupení Venezuely z uskupení CAN. Velmi zajímavá je také spolupráce Kolumbie s Kubou, která se datuje od roku 2001. Dohoda zaručuje volný vstup některých kolumbijských produktů na kubánský trh, například hovězí maso, živá zvířata, květiny, mléčné výrobky, brambory, palmový olej, margarín atd. Je ale přesně vymezeno, které produkty mají volný vstup, které preferenční, reciproční či které jsou na kubánském trhu zakázané.⁸⁹ Pro Kolumbii je spolupráce ekonomicky výhodná. Kuba nemá příliš vlastních vývozních produktů, ale je hladová po kolumbijských výrobcích. Na druhou stranu je tato spolupráce trnem v oku Spojeným státům, které uvalily na Kubu embargo. Preferenční podmínky má Kolumbie uzavřeny také s Nikaraguou již od 80. let, v současné době jsou lehce zvýhodněné nikaragujské produkty na kolumbijském trhu.

Kolumbie neotálí, a i když získala výhodný přístup na trhy USA a EU, její integrační aktivita pokračuje. V kolumbijském kongresu čekají další čtyři návrhy dohod o ekonomické a investiční spolupráci na ratifikaci.

První z již podepsaných neschválených dohod je smlouva o ekonomické spolupráci s Jižní Koreou. Jednání začala v roce 2010, podepsána byla dohoda 2013. Kolumbie si od této dohody slibuje lepší přístup na asijské trhy, s nimiž do této doby žádnou větší obchodní dohodu nemá, v podstatě se tedy jedná o strategickou dohodu, která má Kolumbii umožnit

⁸⁷ Acuerdos suscritos. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* [online]. [cit. 2013-11-16]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5399>

⁸⁸ Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala y Honduras: Acuerdos Comerciales y de Inversión. In: *MinCIT: Ministerio de Comercio Industria y Turismo* [online]. 2013-11-05 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515>

⁸⁹ Acuerdo de complementación económica N° 49 celebrado entre la República de Colombia y la República de Cuba: Acuerdos Comerciales y de Inversión. In: *MinCIT: Ministerio de Comercio Industria y Turismo* [online]. 2013-11-05 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515>

průnik na trhy vyspělých asijských států a zvýšit povědomí o potenciálu vzájemné spolupráce. Po USA a EU je jednoznačně Asie další oblast, s níž obchodní spolupráce roste a ve které by mohla růst poptávka po kolumbijských produktech. Vláda si navíc slibuje od spolupráce větší investice z asijských zemí do Kolumbie. V souhrnu obsahuje dohoda uvolnění cel v budoucích 10 – ti letech až pro 96,1 % kolumbijských produktů v Jižní Koreji a naopak 96,7 % korejských produktů v Kolumbii.⁹⁰ Zajímavostí je, že Kolumbijci mají velké obavy z automobilové konkurence. Pravdou je, že v automobilovém průmyslu jsou vyspělé i Spojené státy a Evropa a Kolumbie bude nucena zvýšit kvalitu svých automobilů tak, aby byly konkurenceschopné na mezinárodním trhu. Možné ale je, že si naopak Kolumbie slibuje příliv zahraničních (například korejských) investic do automobilového průmyslu.

Druhou dohodu o volném obchodu podepsal kolumbijský prezident v červnu 2013 při návštěvě v Kostarice. Dohoda ale není ještě úplně hotová, prezidenti obou zemí se neshodli na podobě některých článků, pakt o ekonomické spolupráci ale podepsali. Budou následovat další jednání. Z centrální Ameriky má Kolumbie podepsány částečné zóny volného obchodu se státy tzv. Severního trojúhelníku (Honduras, El Salvador, Guatemala) a Mexikem. Jedná se tedy o strategické rozšíření působnosti Kolumbie v regionu střední Ameriky.

Regionální integraci napomáhá i současná negociace dohody o volném obchodu Kolumbie a Panamy.

Poslední dohoda o volném obchodu, kterou Kolumbie podepsala (pracovní verzi, tedy spíše takovou smlouvu o smlouvě budoucí) je dohoda s Izraelem. Jednání byla zahájena v roce 2012. Tato dohoda je zajímavá ze dvou hledisek. Za prvé se jedná o první zemi Blízkého východu, s níž Kolumbie jedná o užší ekonomické spolupráci (opět zóna volného obchodu). Dohoda má napomoci zvýšení toku obchodu a zajištění přednostního přístupu na domácí trhy prostřednictvím odstranění tarifních a netarifních překážek obchodu a tedy snížením transakčních nákladů vzájemného obchodu. Je zvláštní, že Kolumbie si jako první zemi, se kterou naváže ekonomickou spolupráci na Blízkém východě, vybrala Izrael, který není zrovna typickým představitelem této oblasti, a dá se předpokládat, že neslouží jako vstupenka do integračních debat muslimských států.

⁹⁰ Colombia y Corea del Sur firmaron Tratado de Libre Comercio. *Portafolio.co* [online]. 2013-02-21 [cit. 2013-11-16]. Dostupné z: <http://www.portafolio.co/negocios/tlc-corea-del-sur-y-colombia>

Kolumbie nicméně stále ve svých integračních zájmech pokračuje, další dohody o spolupráci jsou v jednání. Konkrétně se jedná o dohody s Tureckem, Japonskem a jednání o Pacifické alianci.⁹¹

Budoucí spolupráce s Japonskem je důsledkem integračních snah v asijských ekonomikách a po Jižní Koreji je Japonsko druhou zemí regionu, s níž chce Kolumbie stvrdit užší ekonomické spolupráci. První kola jednání začala v prosinci 2012.

Jednání o dohodě o volném obchodu s Tureckem přímo navazují na již podepsanou ekonomickou integraci s Izraelem. Jednání začala v roce 2011. Kolumbie si od další dohody v regionu slibuje usnadnění vstupu na trhy Blízkého východu. Opět si ale z politického a náboženského hlediska vybrala zemi, která nepředstavuje reprezentativní vzor této oblasti. Navíc v kontextu diskutovaných snah o vstupu Turecka do EU to může mít spíše opačný dopad. Turecko a Izrael patří k zemím, které kolumbijská vláda (ministerstvo obchodu) označila za cílové země svých integračních a obchodních snah. Jedná se o exportní strategii se zeměmi, které se označují jako CIVETS (Kolumbie, Indonésie/Izrael, Vietnam, Egypt, Turecko a Jihoafrická republika). CIVETS je skupina států, které mají předpoklady stát se budoucími hnacími motory „emerging markets“, podobně jako byly kdysi označovány státy BRICu, vzhledem k diverzifikovanému a dynamickému hospodářství nebo mladé a rostoucí populaci, orientací na export primárních produktů. Zároveň ale mají podobné problémy, kterým čelí: národnostní, náboženské, nezaměstnanost, korupci, atd.⁹²

Poslední ekonomická integrace, o kterou Kolumbie usiluje, je uskupení Pacifická aliance. Je to uskupení pěti států, které mají část hranice na pobřeží Pacifiku: Kolumbie, Peru, Mexiko, Chile a Kostarika. Cílem je vytvoření silného zázemí latinskoamerických států a zvýšení konkurenceschopnosti s orientací na obchodní spolupráci směrem k asijským zemím. První čtyři zmíněné státy se dokonce v září 2013 dohodly na uvolnění trhu pro více jak 92 % vzájemného obchodu. Jen pro připomenutí, Kolumbie má uzavřené dohody o volném obchodu s Chile a Mexikem, přibýlo tedy v oblasti volného obchodu pouze Peru. Pacifická aliance má v plánu být hlubší ekonomickou integrací. Země spolu budou sdílet některé ambasády a obyvatelé budou moci studovat kdekoliv v členských zemích. Pacifická aliance dokonce ustanovila status člena-pozorovatele některým potenciálním členům, Panamě, Guatemale a dalším. Na prvním obrázku je vidět, že Pacifická aliance má poměrně široký potenciál rozšíření v oblasti Pacifiku. Ale i EU je člen - pozorovatel.

⁹¹ Negociaciones en Curso. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Acuerdos Comerciales y de Inversión* [online]. [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5400>

⁹² HOLMES, Frank. CIVETS – The Next Big Emerging Markets?. *Daily markets* [online]. 2010-08-03 [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: <http://www.dailymarkets.com/economy/2010/08/03/civets-the-next-big-emerging-markets/>

Obrázek 1 Členové a potenciální kandidáti Pacifické aliance⁹³



Zdroj: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Potenciál rozšíření Pacifické aliance zajímavě koresponduje s vlastní integrační snahou Kolumbie. Při pohledu na mapu více jak deset států (Jižní Korea, Japonsko, USA, některé státy EU, Turecko a další) již s Kolumbií vyšší stupeň integrace vyjednává či již má.

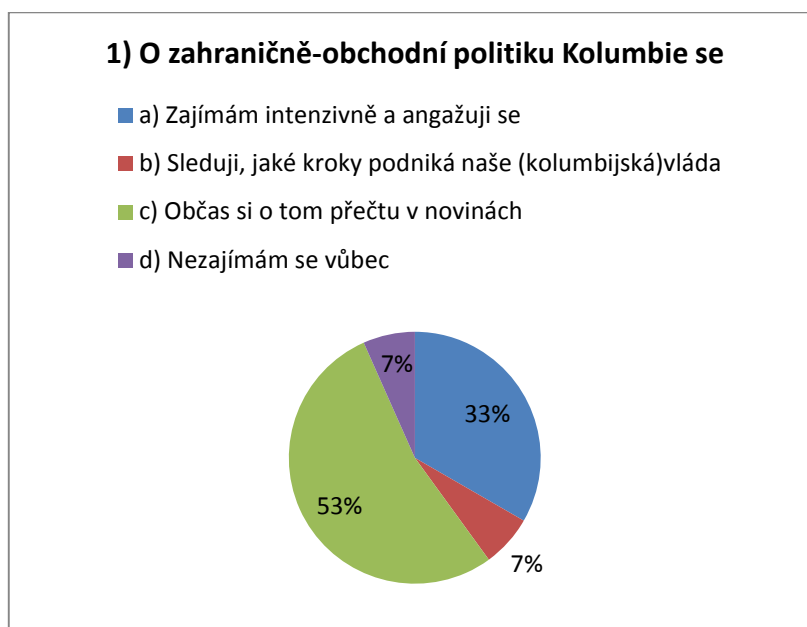
⁹³ Ingresan cinco nuevos Estados Observadores a Alianza del Pacífico. In: *Alianza del Pacífico* [online]. [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: <http://alianzapacifico.net/>

3. Praktická část: vyhodnocení dotazníkového šetření mezi kolumbijskými podnikateli

Dotazník byl zaslán ve španělštině kolumbijské asociaci podnikatelů FeNaCo (Federación Nacional de Comerciantes), zaměřenou na malé a střední podniky, prostřednictvím Barbory Cardona Ševčíkové z Velvyslanectví České republiky v Peru. Odpovědi byly následně zpracovány poměrnou metodou a níže jsou popsány výsledky šetření.

Dotazník obsahoval osm otázek (v příloze plné znění) primárně cílených na zjištění vztahu kolumbijských obchodníků k zahraničně-obchodní politice Kolumbie, ukázaném na příkladu Dohody o volném obchodu Kolumbie USA.

Graf 7 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 1

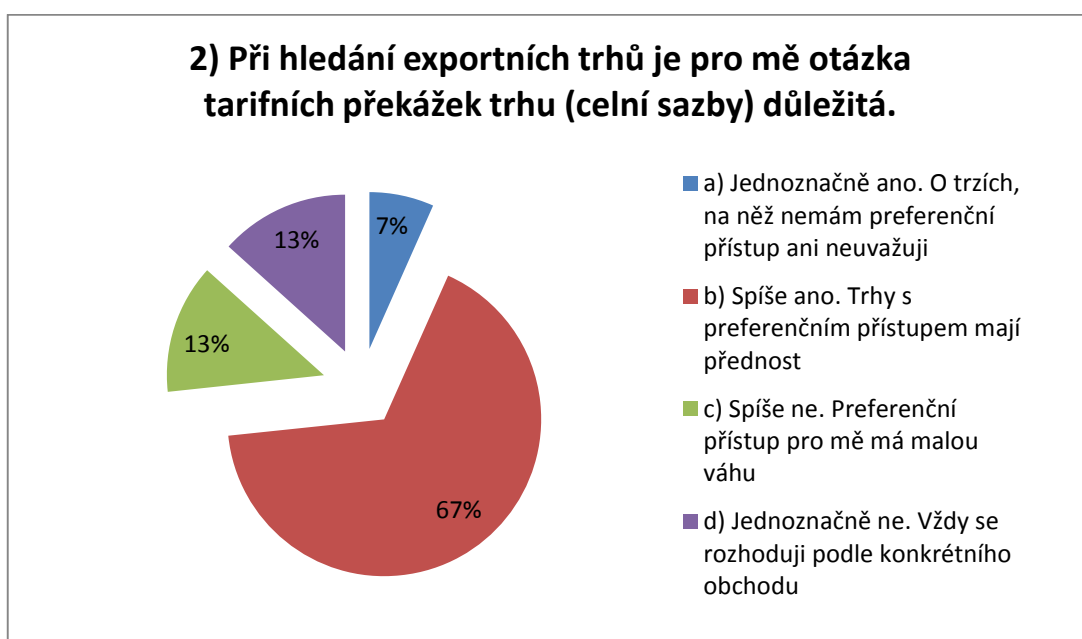


Zdroj: vlastní zpracování.

První otázka zkoumala, zda se o zahraničně-obchodní politiku kolumbijské vlády obchodníci zajímají. Dle výsledku, v němž více jak 50 % respondentů vyjádřilo pasivně, lze usoudit, že ekonomická integrace není z jejich strany příliš důležitá. Toto zjištění není úplně v souladu s tím, jak se kolumbijský vláda snaží o otevření Kolumbie světu skrze bilaterální či multilaterální obchodní dohody. Jak vyplývá z druhé kapitoly, Kolumbie se stále snaží o získání preferenčního přístupu na zahraniční trhy a to jinak než některým z integračních stupňů obchodní politiky nejde. Spíše to vypovídá o přesvědčení kolumbijské veřejnosti, že je dobré získat výhodnější podmínky na zahraničních trzích, ale ten svůj si stále chránit. Tomu napovídá i výsledek druhé otázky. Pro více než dvě třetiny respondentů jsou výhodnější

podmínky přístupu na zahraniční trhy „spíše“ důležitější, ale pouze 7 % odpovědělo, že jednoznačně ano. Daleko více odpovědí naznačovalo, že je pro ně důležitý konkrétní obchodní případ a výhodnější podmínky obchodu jsou bonusem. Poměrně podstatnou věc naznačily výsledky otázky č. 6. Ta se ptala zda firma/obchodník aktivně vyhledává možnosti, jak realizovat obchod s USA. Více jak polovina odpověděla, že pasivně čeká na poptávku. Toto může být jeden z problémů neefektivity Dohody s USA (prozatímní). Dotazník byl distribuován primárně mezi firmami ze segmentu SMB, zaměřeného na výrobky či služby s přidanou hodnotou, a proto lze na tomto výsledku sledovat původ relativního neúspěchu kolumbijských exportů s přidanou hodnotou.⁹⁴ Kolumbijští obchodníci zřejmě nemají dostatečné vzdělání (informace, kapacity, schopnosti), aby aktivněji navazovali obchodní vztahy s USA, přestože proexportních organizací či uskupení je v Kolumbii několik, například ProExport Colombia.

Graf 8 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 2



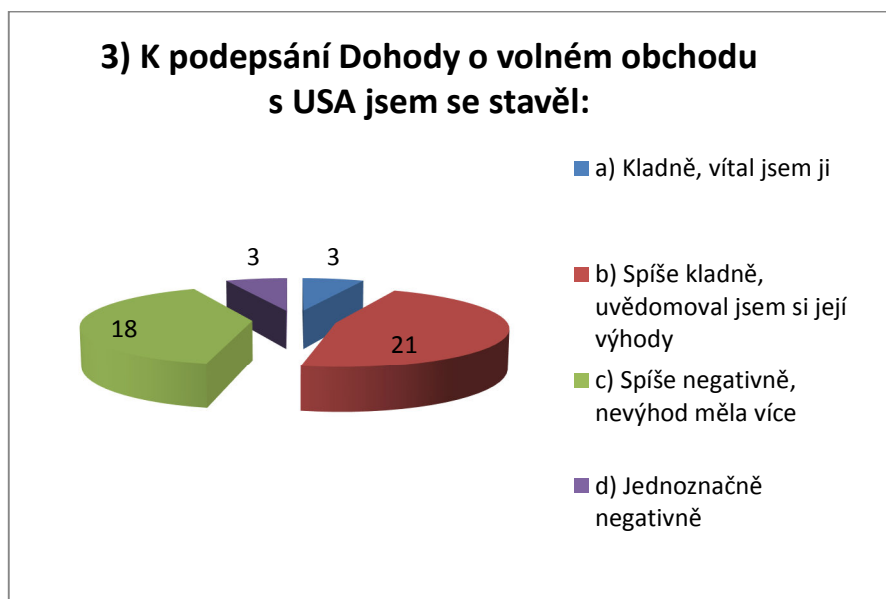
Zdroj: vlastní zpracování.

Další část otázek směřovala k zachycení postojů kolumbijské podnikatelské veřejnosti k Dohodě o volném obchodu s USA a možné hlubší integraci s uskupením NAFTA. Respondenti odpověděli, že se k podpisu stavěli spíše pozitivně (vnímali spíše výhody) 46 %, nebo že spíše negativně (nevýhod podle nich měla Dohoda více) 40 %. Jednoznačně pozitivně či negativně se k podpisu stavělo shodně 7 % respondentů. Výsledek odpovídá rozpolcenosti kolumbijské veřejnosti (zhruba půl na půl) ohledně Dohody s USA, ale může to být vztáhnuto

⁹⁴ Z první kapitoly vyplynula jednoznačná převaha exportů nerostných surovin.

na celou prointegrační obchodní politiku. Původ tohoto nesourodého souhlasu/nesouhlasu je možná hluboko zakořeněná újma Latinské Ameriky z dob kolonialismu, kdy si Latinoameričané chtějí zachovat vlastní stát s absolutní suverenitou a jakýkoliv pokus o integraci jim připadá jako novodobý kolonialismus. Spousta z nich ale měla možnost studovat v zahraničí (v naprosté většině děti prominentů či ropných magnátů), například mezinárodní obchod či ekonomii a ti liberalizaci naopak prosazují.

Graf 9 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 3



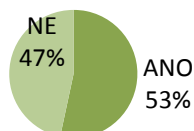
Zdroj: vlastní zpracování.

Stejnému výsledku zhruba odpovídá také analýza otázky č. 4 „Jsem pro ještě užší ekonomickou integraci s USA v podobě jednotného trhu,“ na níž opět v poměru 53:47 odpovědí bylo s mírnou převahou ve prospěch přistoupení do uskupení NAFTA. Vzhledem k zveřejněným meziročním výsledkům roku platnosti Dohody se možná větší část veřejnosti přikloní na stranu „spíše negativně vnímám Dohodu“. Přestože média uvádějí, že FTA zlepšují obchodní možnosti pro střední menší podniky díky zavádění transparentnějších pravidel obchodu a jistějším rozhodčím řízením,⁹⁵ dle dosavadních výsledků nejsou střední a menší podniky zatím schopni FTA aktivně využívat. To ostatně vyplynulo i z výše analyzované otázky na aktivní vyhledávání obchodních příležitostí.

⁹⁵ VAN STICKLE, Alexa. Colombia As A Potential New Free Trade Haven. *Forbes* [online]. 2013-01-31 [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.forbes.com/sites/bmoharrisbank/2013/01/31/colombia-as-a-potential-new-free-trade-haven/>

Graf 10 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 4

4) Jsem pro ještě užší ekonomickou integraci s USA (případně se všemi zeměmi uskupení NAFTA) v podobě jednotného trhu.

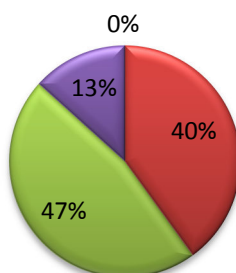


Zdroj: vlastní zpracování.

Graf 11 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 5

5) Považuji ekonomickou spolupráci s USA za východisko k dalšímu politickému a kulturnímu sblížování

- ☐ a) Ano, považuji to za primární cíl
- ☐ b) Spíše ano, je možné, že k tomu ekonomická spolupráce spěje
- ☐ c) Spíše ne, Kolumbie má v plánu i integraci s dalšími zeměmi
- ☐ d) Ne, myslím si, že se jedná pouze o možnost hospodářského růstu Kolumbie

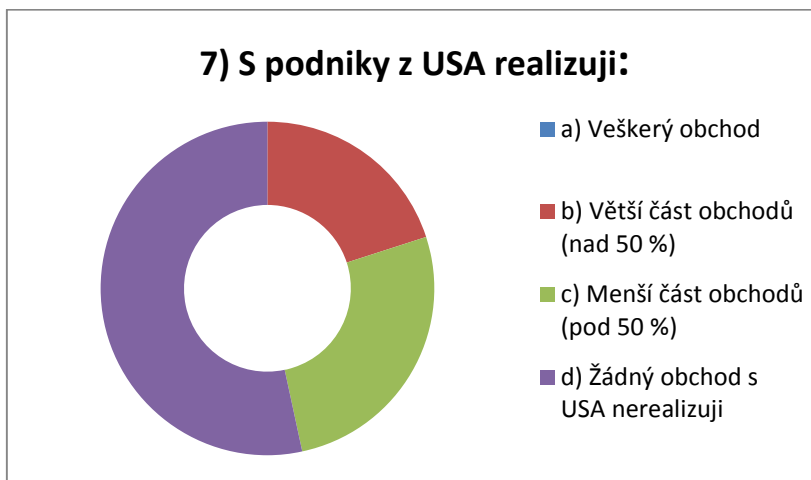


Zdroj: vlastní zpracování.

Poměr respondentů, kteří se vyjádřili, že Dohodu o volném obchodu s USA považují za východisko k dalšímu politickému a kulturnímu sblížování, byl mírně ve prospěch negativních odpovědí. Kolumbie jako jeden z předních trhů Latinské Ameriky co se týče velikosti obyvatelstva, jeho kupní síly, přírodních zdrojů a strategické geografické polohy, představuje pro USA třetího největšího obchodního partnera z LA (z pohledu USA třetí největší exportní trh po Mexiku a Brazílii). Představa amerikanizace kolumbijské společnosti může být vnímána jako logická hrozba, které se aktivně brání především indiánské obyvatelstvo, jež pod tuto hrozbu ukrývá snahu o získání výjimek pro svou komunitu. Tento

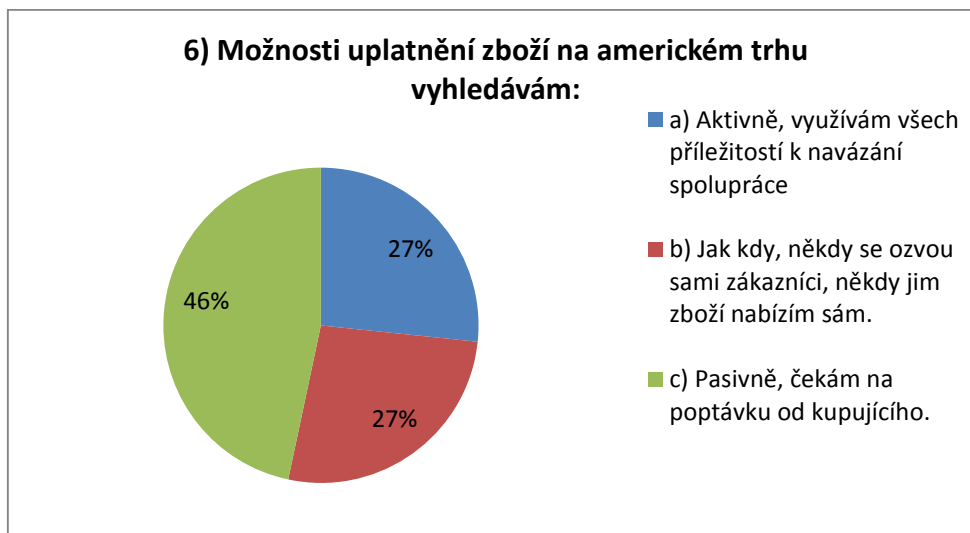
trend není ale ojedinělý. I v dalších andských státech jako Ekvádor, Peru nebo Bolívie se indiánské obyvatelstvo brání jakýmkoliv integračním snahám vlád, obzvláště s USA.

Graf 12 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 7



Zdroj: vlastní zpracování.

Graf 13 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 6

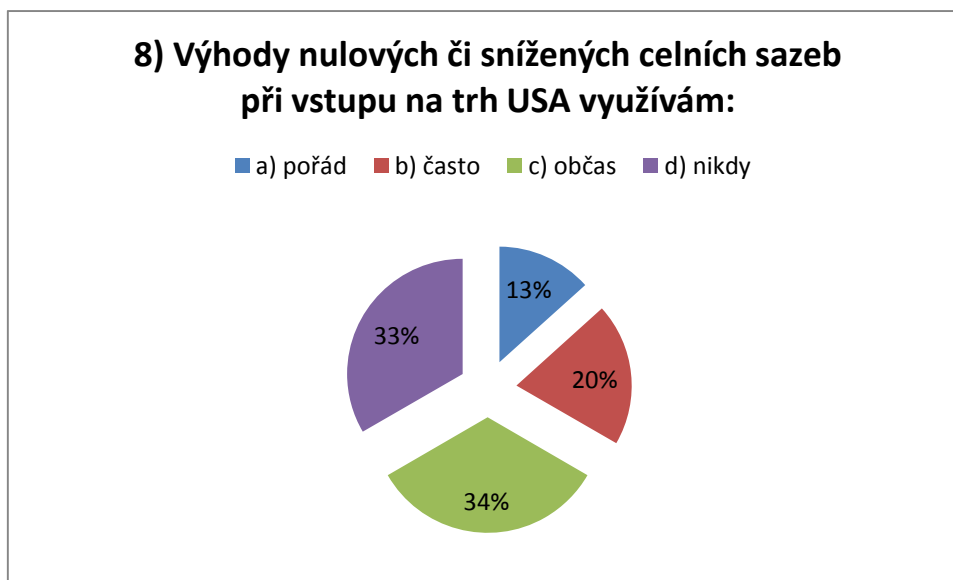


Zdroj: vlastní zpracování.

Poslední sada otázek byla zaměřena na obchod s USA. Ve skupině respondentů bylo více jak 50 % těch, kteří uvedli, že s USA žádný obchod nerealizují. V souvislosti s tím, že také kolumbijské SMB podniky aktivně obchodní příležitosti nevyhledávají, je zde velká mezera, kterou by Kolumbie měla zacelit a lépe informovat o možnostech obchodních příležitostí a například jako CzechTrade pomáhat navazování spolupráce i v SMB segmentu. Otázka na využití nulových či snížených celních sazeb byla sice jako poslední, nicméně její

výsledek je poněkud zavádějící. Polovina respondentů uvedla, že s USA žádný obchod nerealizuje, ale v této otázce 33 % uvedlo, že nikdy nevyužívá snížených celních sazeb. Vysvětlením může být špatná interpretace otázky nebo nesprávné vyhodnocení.

Graf 14 Vyhodnocení praktické části DP, otázka č. 8



Zdroj: vlastní zpracování.

Z výzkumu mimo jiné vyplynulo, že segment středních a menších podniků má velký nedostatek v navazování obchodních vztahů s USA. I to může být důsledek převahy, kterou USA oproti Kolumbii mají po prvním roce platnosti Dohody. Portál ProExport Colombia⁹⁶ uvádí některé sektory, v nichž je potenciál exportu do USA pro segment středních a menších podniků. Například v zemědělsko-průmyslovém sektoru předpokládají kolumbijští odborníci možnosti exportů tradičních kolumbijských cukrovinek, polotovarů či občerstvení. Tento předpoklad je založen na přítomnosti velké části kolumbijských emigrantů v USA, kteří teskní po domácích tradičních bonbónech, sušenkách či smažených brambůrkách nebo banánech. Portál doporučuje také zvolit jako prvotní vstup státy s velkou částí latinskoamerické populace jako Kalifornie, Texas nebo Florida. Sektor zpracovatelského průmyslu má naopak podle ProExportu šanci uspět na americkém trhu s různými konstrukčními materiály, které budou schopni odolat výkyvům teplot, vlhkosti nebo naopak větru při hurikánech či tornádech. Materiály také musí splňovat čím dál větší požadavky Amerických domácností

⁹⁶ Oportunidades de Negocio en Estados Unidos: Agroindustria. In: *ProExport Colombia: MinCIT* [online]. [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.colombiatrading.com.co/oportunidades/paises/norte-america/estados-unidos>

na ekologické výrobky s co nejmenší uhlíkovou stopou. Dále to jsou obalové materiály či přímo balení, které odpovídají změnám v americké demografické situaci. Velikost průměrné domácnosti rok od roku v USA klesá a obchodníci tomu musí přizpůsobovat i balení svých výrobků.⁹⁷

Další oblastí, kterou mohou považovat Kolumbijci za velmi poptávanou v USA je textil, látky či oblečení. Naprostá většina látek či oblečení je do USA dovážena ze zemí, kde je levnější pracovní síla. V souladu s ekologickým trendem se ale začínají firmy obracet na státy, kde se látky vyrábí a zpracovávají kvalitně, ale jsou v geograficky blízké vzdálenosti. Státy LA jsou v tomto ohledu velmi vyspělé a bezcelní vstup textilií do USA byl jednou z diskutovaných položek (např. prokázání původu). Portál opět nabádá na rostoucí poptávku USA po organické bavlně a fair trade podmínkách pěstitelů či švadlen. Zároveň nabádá k využití moderních technologií jako látek zamezujícím pronikání UV záření, antibakteriálních, odpuzujících vodu atd. Konkrétně mají kolumbijští obchodníci a výrobci možnost uspět s pánským spodním prádlem, dámským tvarovacím spodním prádlem, plavkami a sportovním oblečením.⁹⁸

Posledními sektory potenciálního úspěchu jsou turismus a služby. V sektoru služeb konkrétně zdravotní a IT služby. Kolumbie prý musí soutěžit ve zdravotnictví se sousedy jako Panama, Kostarika či Mexiko, kteří jsou v poskytování zdravotních služeb cizincům dále než Kolumbie. Konkrétně by měla Kolumbie nabízet služby plastických chirurgů, onkologické léčení, reprodukční služby, oftalmologické služby, výzkum a aplikaci kmenových buněk.⁹⁹

⁹⁷ Oportunidades de Negocio en Estados Unidos: Manufacturas. In: *ProExport Colombia: MinCIT* [online]. [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.colombiatrader.com.co/oportunidades/paises/norte-america/estados-unidos>

⁹⁸ Oportunidades de Negocio en Estados Unidos: Prendas de vestir. In: *ProExport Colombia: MinCIT* [online]. [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.colombiatrader.com.co/oportunidades/paises/norte-america/estados-unidos>

⁹⁹ Oportunidades de Negocio en Estados Unidos: Turismo y Servicios. In: *ProExport Colombia: MinCIT* [online]. [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.colombiatrader.com.co/oportunidades/paises/norte-america/estados-unidos>

Závěr

Nový regionalismus, jak je nazýván trend nově vznikajících regionálních integračních uskupení, se dotýká téměř všech světových států. Pro ty vyspělé se jedná o otázku, kterou již řeší několik dekad a v naprosté většině se vydávají cestou ekonomické integrace. Pro rozvojové státy, jejichž potenciálu si světová ekonomika všimla až v novém tisíciletí, je ale internacionalizace otázka jejich celkového směřování. Jejich odvětví nejsou natolik vyspělá, aby mohla čelit konkurenci na mezinárodních trzích, proto se rozhodují mezi riziky, která může liberalizace přinést a naopak výhodami a pozitivy, které se třeba nedostaví ihned. Státy se statutem „emerging markets“ zároveň mezi sebou soutěží o to, kdo získá partnerství s vyspělými státy, které mu zaručí vyšší konkurenceschopnost i prestiž oproti ostatním ze skupiny. I z tohoto důvodu se rozvojové státy spíše vydávají cestou liberalizace a internacionalizace. To platí i pro Kolumbii.

Jak již bylo řečeno na začátku, v zemích Latinské Ameriky je ekonomický vývoj úzce navázán na politickou situaci. V roce 2000 se prezidentem Kolumbie stal Álvaro Uribe, který byl vzhledem k prezidentskému politickému systému vnímán západními zeměmi jako autokrat. Ovšem Uribe vyhlásil válku drogové guerille FARC, vycvičil a vyzbrojil armádu, založil domobranu a přidal se k USA ve válce proti terorismu po roce 2001. I finanční pomoc od USA jak v rámci PZI, tak v rámci finanční pomoci v boji proti obchodu s drogami, byla jedním z hnacích motorů kolumbijské ekonomiky v novém tisíciletí. Jakmile se na počátku tisíciletí Kolumbie zbavila nálepky „failing state“, začala se velmi snažit o růst na úroveň vyspělých zemí a zlepšovat svou image navenek. Radikálnější boj s levicovými aktivisty guerilly FARC, proaktivní zahraniční politika, otevírání domácího trhu a snížení některých daní způsobilo, že do Kolumbie začal proudit zahraniční kapitál ve velkém.

Kolumbie profituje z velkých zásob nerostného bohatství a vhodného podnebí pro pěstování plodin jak káva, banány nebo květiny, po nichž je v západním světě rostoucí poptávka. Tyto plodiny dohromady tvoří 69 % exportu zemědělských produktů, tedy více jak dvě třetiny. Vlivem rostoucích cen nerostných surovin tvoří podstatnou část exportu Kolumbie právě nerostné suroviny (v průměru nad 55 % celkových exportů) a jejich polotovary a to na úkor průmyslových výrobků a zemědělských plodin, jejichž cena spíše klesá, ale které tvoří velkou část zaměstnanosti kolumbijského venkova. Právě rostoucí závislost kolumbijské ekonomiky na změně cen nerostných surovin nebo změně poptávky je

značně riziková. Většina přímých zahraničních investic jde do sektoru těžby a zpracování ropy a nerostných surovin, i když by si značné investice vyžádaly i sektory infrastruktury a zemědělství. Liberalizace kolumbijskému zahraničnímu obchodu velmi pomohla, ale začínají se projevovat některé méně očekávané aspekty, které by mohly být v budoucnu problémové. Zahraniční obchod má v Kolumbii rostoucí tendenci, i přes mírné výkyvy. Období po roce 2006 je význačné pro nárůsty exportů i importů na téměř dvojnásobné hodnoty. Hodnota vývozu z Kolumbie byla v roce 2006 24 mld. USD, v roce 2012 dosáhla 60 mld. USD. Stejný trend byl viditelný v dovozu do Kolumbie, kdy v roce 2006 byl na hodnotě 26 mld., ale o šest let později již 59 mld. USD. Liberalizační obchodní politika dvou posledních prezidentů, obzvláště pak Á. Uribeho, byla úspěšná a nastartovala ekonomické směřování Kolumbie směrem k mezinárodnímu obchodu. Před rokem 2006 byl zahraniční obchod více diverzifikován, byl tedy méně náchylný na poptávkové nebo nabídkové negativní šoky. Z hlediska diverzifikace cílových exportních trhů Spojené státy americké jsou stále největším obchodním partnerem Kolumbie, jejich podíl je ale klesající. Postupující liberalizace obchodu má za následek zvýšení diverzity exportních zemí pro kolumbijské výrobky a zároveň snížení diverzifikace exportů jako takových. S tímto trendem rostou dovozy ze zemí, které z historického hlediska nebyly tradičními obchodními partnery. Je to například Čína, která měla v roce 2006 podíl na importech do Kolumbie kolem 8 %, o šest let později to byl dvojnásobek, tedy 16 %.

Kolumbie svými integračními aktivitami dokazuje, že je právem označována v různých prognostických uskupeních jedním ze slibně se rozvíjejících trhů. Může se pyšnit dohodou o volném obchodu s USA i EU, tedy dvěma ekonomicky nejsilnějšími oblastmi na světě. V regionu Jižní Ameriky má přednostní přístup na americký trh už jen Peru a Chile. Kromě ostrova Hispaniola (Dominikánská republika a Haiti) a Surinamu je Kolumbie integračně spřízněna se všemi státy amerického kontinentu. Jak vyplývá z druhé kapitoly, Kolumbie se v regionálním rozdělení svých integračních aktivit nezaměřuje pouze na americký kontinent, byť v něm má nejsilnější integrační postavení, ale čím dál více se snaží pronikat i na asijské trhy a Blízký východ. Dohoda o volném obchodu s USA tedy neznamenala konec liberalizace v obchodní politice. Ze strategického hlediska se však jedná o nejvýznamnější krok.

Obecně ale Kolumbie nezískává z ekonomických dohod takové výhody, jaké by mohla mít. To je způsobeno tím, že většina regionálních obchodních dohod zahrnuje částečnou liberalizaci ale ne úplnou a tím, že míra otevřenosti kolumbijské ekonomiky v porovnání s ostatními státy Latinské Ameriky je stále nízká. Citlivé je pro kolumbijské občany téma liberalizace zemědělského sektoru. Velkou roli hrají jednak odbory, které protekcionistickou

politiku v zemědělství prosazují a jednak utkvělá představa přílivu zahraničních zemědělských plodin, který způsobí ztrátu kolumbijských pracovních míst místních. Tuto představu obecně hojně podporuje opozice, která soustavně kritizuje integrační snahy prezidenta. Kolumbie nevyužívá potenciál růstu, který by plynul ze zpřístupnění svých zemědělských plodin na mezinárodní trhy. Obzvláště v kontextu rychle se demograficky i ekonomicky rozvíjejících zemí jako Indie nebo Čína, kde poptávka po potravinách značně převyšuje domácí nabídku a kam začaly ve velkém dovážet zemědělské plodiny i další latinskoamerické země. Například Chile, Peru nebo Brazílie otevřely mezinárodnímu trhu i svůj zemědělský a potravinářský sektor.

Druhým velkým tématem, na které by se měla Kolumbie zaměřit a zlepšit, je rozvoj exportu zpracovatelského průmyslu, tedy výrobků s přidanou hodnotou. Většina exportu se týká přírodních zdrojů, kterých, jak vyplývá z první kapitoly, má Kolumbii velké zásoby. Nerostné suroviny budou na světových trzích pravděpodobně pořád velmi poptávanou položkou, ale konkurenceschopnost zpracovaných výrobků a služeb určuje a zlepšuje i další národní hospodářské ukazatele jako kupní sílu obyvatel, zaměstnanost ale i vzdělanost. V obchodní výměně s USA představují nerostné suroviny přes 80 % obchodu, výrobky s přidanou hodnotou pak pouze jednotky procent.

Problém nedostatečné konkurenceschopnosti vývozu zpracovatelského průmyslu byl zaznamenán i ve třetí kapitole, konkrétně v praktické části. Kolumbijští obchodníci v sektoru středních a menších podniků nemají zatím dostatečné vzdělání a ambice aktivněji využívat bilaterální a multilaterální obchodní smlouvy zajišťující jejich výrobkům a službám preferenční přístupy na trh. V tomto segmentu panuje zatím smíšená reakce na vládní integrační politiku, stejný přístup mají k možnosti navázání hlubší spolupráce, tedy vyšší úrovni integrace. Sektor velkých podniků a nadnárodních korporací ekonomickou integraci podporuje. To bylo vidět mimo jiné při vyjednávání o Dohodě o volném obchodu s USA, kde se angažovaly i velké americké korporace jako Microsoft, Coca - Cola, General Motors či Wal-Mart, které již s Kolumbií zavedené obchodní vztahy měli dříve.

Jak uváděla americká média, Dohoda měla z pohledu USA spíše geopolitický účel než ekonomický. Měla podpořit obecně nejsilnější alianci USA v regionu (navíc sousedem Kolumbie je Venezuela) a vyjádřit podporu kolumbijskému boji proti obchodu s drogami a teroristickým organizacím. Zároveň s tím uváděla, že největší obchodní příležitosti jsou v sektorech zemědělství a automobilovém průmyslu. Pávě kolumbijský zemědělský sektor a možnost jeho ovládnutí americkými firmami byl velkým strašákem FTA, jak již bylo vysvětleno výše.

Cílem diplomové práce s názvem „Aktuální obchodně-politické směřování Kolumbie“ bylo zjistit, zda podepsání Dohody o volném obchodu Kolumbie – USA znamená obchodní příklon ke Spojeným státům americkým nebo zda je tato Dohoda jen jednou z mnoha, která má zlepšit ekonomické postavení Kolumbie v regionu Latinské Ameriky. Kritérii pak byla reálná obchodní výměna a její roční procentní změna. Vzhledem k výsledkům druhé a třetí kapitoly lze konstatovat, že prozatím se Dohoda zdá pouze jako potvrzení vzájemné ekonomické, geopolitické a bezpečnostní spolupráce mezi USA a Kolumbií. Reálná obchodní výměna se během prvního roku platnosti FTA zvýšila, více ale vzrostl dovoz ze Spojených států do Kolumbie o 14,6 %, vývoz Kolumbie do USA sice také vzrostl, ale pouze o 3,3 %. Je možné, že američtí obchodníci jsou více zkušení, a proto byli schopni zareagovat na vzniklé možnosti rychleji než kolumbijští, kteří se musí ještě některé výhody naučit používat.

Kolumbie rozšiřuje své integrační snahy i do vzdálenějších oblastí jako Asie nebo Blízký východ, velké naděje také vkládá do Pacifické aliance, jež má ambice stát se obdobou Evropské unie. Kolumbie by se měla se stejnou intenzitou, s jakou se pouští do uzavírání bilaterálních a multilaterálních dohod, pustit i do zvýšení konkurenceschopnosti výrobků s přidanou hodnotou a naučit i segment středních a menších firem využívat výhod liberalizace trhů. Jakmile se jí toto podaří, může se z Kolumbie stát číslo jedna Latinské Ameriky.

V kontextu ostatních států Střední a Latinské Ameriky si Kolumbie stojí velmi dobře, co se týče politické i ekonomické stability. Bezpečnostní situace je stále problematická, ale intenzivní státní opatření ji zlepšují. Má otevřený postoj k mezinárodnímu obchodu, stabilní ekonomický růst, vláda se zavázala dlouhodobě řešit problémy chudoby, násilí, pěstování drog. A dle dosavadních výsledků se jim situace dařila. Do budoucna se předpokládá, že k hlavním tahounům ekonomiky bude patřit především zvyšující se veřejná spotřeba, vnější poptávka na vybraných zahraničních trzích a příliv přímých zahraničních investic (PZI) vlivem mezinárodní ekonomické spolupráce.

Přes některé problémy má Kolumbie jedno z nejlepších investičních prostředí v Latinské Americe a podepisování různých obchodních a ekonomických dohod v rámci ekonomické integrace dělá z Kolumbie ještě většího hráče v LA i v mezinárodním obchodu.

Seznam literatury

Tištěná

- [1] CIHELKOVÁ, E. *Regionalismus a multilateralismus : základy nového světového obchodního řádu?*. V Praze: C.H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-196-3.
- [2] CIHELKOVÁ, E. *Nový regionalismus : teorie a případová studie (Evropská unie)*. V Praze: C.H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-808-8.
- [3] DRBOHLAVOVÁ, Eva. Ministerstvo zahraničí České republiky. *Souhrnná teritoriální informace Kolumbie 2011*. Lima, 2012. str 21.
- [4] KALÍNSKÁ, Emílie. *Meziúrodní obchod v 21. století*. První vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. ISBN 978-80-247-3369-8.
- [5] ŠEVČÍKOVÁ, B. *Plan Colombia- Role USA v kolumbijském mírovém procesu*. Diplomatická Akademie Ministerstva zahraničních věcí. V Praze: listopad 2008.

Elektronická

- [6] Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú: Preguntas frecuentes. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* [online]. 2013. vyd. [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=6847>
- [7] Acuerdo de complementación económica N° 49 celebrado entre la República de Colombia y la República de Cuba: Acuerdos Comerciales y de Inversión. In: *MinCIT: Ministerio de Comercio Industria y Turismo* [online]. 2013-11-05 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515>
- [8] Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá: Contenido del Acuerdo. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* [online]. 2011, 2013-11-05 [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=721>
- [9] Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América: Contenido del Acuerdo. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* [online]. 2012, 2013-11-05 [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=725>

- [10] Acuerdos suscritos. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* [online]. [cit. 2013-11-16]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5399>
- [11] *Anexos estadísticos 2013 Colombia, exportaciones totales, según CIU Rev. 3 1995 / 2013*. [online]. Comercio Exterior. DANE. Kolumbie. [únor 2013] [cit. 25.04.2013]. Dostupné z: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56
- [12] *Balanza comercial / 1980 - 2013 (julio): Balanza Comercial* [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/balanza-comercial>
- [13] Boletín Estadístico de Minas y Energía 1990-2010: Producción de minerales. In: *Ministerio de Minas y Energía: Unidad de Planeación Minero Energética* [online]. 2011. vyd. Kolumbie, 2011 [cit. 2013-04-13]. ISBN ISBN: 978-958-8363-08-0. Dostupné z: http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=120&Fechainicial=01%2f01%2f1990&Fechafinal=30%2f06%2f2012
- [14] BRISTOW, Matthew a Oscar MEDINA. Uribe Says Colombia May Cut 2013 Inflation Forecast Slightly. *Bloomberg* [online]. 2012-12-13 [cit. 2013-10-01]. Dostupné z: <http://www.bloomberg.com/news/2012-12-13/uribe-says-colombia-may-cut-2013-inflation-forecast-slightly-1-.html>
- [15] Carnation revolution: Colombia's free-trade deal. *The Economist* [online]. 2012-05-19 [cit. 2013-11-16]. Dostupné z: <http://www.economist.com/node/21555592>
- [16] Colombia y Corea del Sur firmaron Tratado de Libre Comercio. *Portafolio.co* [online]. 2013-02-21 [cit. 2013-11-16]. Dostupné z: <http://www.portafolio.co/negocios/tlc-corea-del-sur-y-colombia>
- [17] Colombia, destino de las exportaciones / 2008 - 2013 (agosto de 2013). In: *DANE: Exportaciones* [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

- [18] *Colombia, exportaciones de café, carbón, petróleo y sus derivados, ferroníquel y no tradicionales (agosto de 2013): Exportaciones Históricas* [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-04-21]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>
- [19] CORREA, Jorge. Estados Unidos arrancó con ventaja en primer año del TLC. *El Tiempo.co* [online]. 2013-05-11 [cit. 2013-11-26]. Dostupné z: http://www.eltiempo.com/economia/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-12793567.html
- [20] Current account balance (BoP, current US\$): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.CD/countries>
- [21] Exports of goods and services (% of GDP): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries>
- [22] Exports of goods and services (% of GDP): Peru. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries>
- [23] External Debt Stocks (total, current USD): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD/countries>
- [24] GDP growth (annual, %): Brasil. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>
- [25] Extranjeros ponen sus ojos en más sectores para invertir. *Portafolio.co* [online]. 2013, 2013-06-10 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.portafolio.co/negocios/inversion-extranjera-colombia-2013-1>
- [26] Flujos de inversión directa - balanza de pagos 2012: Inversión extranjera directa en Colombia. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.banrep.gov.co/es/info-temas-a/2297>
- [27] Flujos de inversión directa - balanza de pagos 2012: Inversión directa de Colombia en el exterior. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.banrep.gov.co/es/info-temas-a/2297>

- [28] GDP (current US\$): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries>
- [29] GDP growth (annual, %): Colombia. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>
- [30] GDP growth (annual, %): Colombia.Chile.Brasil. In: *The World Bank: World DataBank* [online]. [cit. 2013-05-03]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>
- [31] GOMÉZ MASERI, Sergio. Grandes empresas de Estados Unidos pidieron al Congreso de ese país aprobar TLC con Colombia. *El Tiempo* [online]. 2007, 2007-12-11 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-3854949>
- [32] GONZÁLES, Ricardo. Bush presiona al Congreso para que apruebe el TLC con Colombia. *Elmundo.es: internacional* [online]. 2008, 2008-08-04 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.elmundo.es/elmundo/2008/04/08/internacional/1207615294.html>
- [33] Handbook of Statistics 2012. In: *UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development* [online]. New York, Ženeva, 2012 [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat37_en.pdf
- [34] Histórico de Producción de Carbón. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-04-14]. Dostupné z: http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=121&grupo=368&Fechainicial=01/01/1940&Fechafinal=30/09/2012
- [35] Histórico de Exportación de Carbón. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z: http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=121&grupo=367&Fechainicial=01%2f01%2f1990&Fechafinal=31%2f10%2f2012

- [36] Histórico de Producción de Oro. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z: http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=116&grupo=355&Fechainicial=01/01/1931&Fechafinal=30/09/2012
- [37] HOLMES, Frank. CIVETS – The Next Big Emerging Markets?. *Daily markets* [online]. 2010-08-03 [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: <http://www.dailymarkets.com/economy/2010/08/03/civets-the-next-big-emerging-markets/>
- [38] *Importaciones según clasificación CIIU Rev. 3 / 2000 - 2013 (julio)2013 (julio).*: *Importaciones Históricas* [online]. Kolumbie: DANE, 2013 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>
- [39] Informe del comportamiento de la balanza de pagos de Colombia: enero-diciembre 2012. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-05-31]. Dostupné z: <http://banrep.gov.co/es/informe-comportamiento-balanza-pagos-colombia>
- [40] Ingresan cinco nuevos Estados Observadores a Alianza del Pacífico. In: *Alianza del Pacífico* [online]. [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: <http://alianzapacifico.net/>
- [41] Inversión extranjera directa en Minería. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z: http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=205&grupo=555
- [42] KALMANOVITZ, Salomón. Recesión y recuperación de la economía colombiana. In: *Nueva Sociedad: Biblioteca* [online]. Kolumbie, 2004 [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: http://www.nuso.org/upload/articulos/3211_1.pdf
- [43] KIMBALL, Jack. Colombia hopes to boost oil reserves to 41 bln barrels by 2030. *Reuters* [online]. 2012, 2012-10-11 [cit. 2013-04-19]. Dostupné z: <http://www.reuters.com/article/2012/10/11/colombia-oil-idUSL1E8LBD0J20121011>
- [44] Kolumbie: Zahraničně-politická orientace: Členství v mezinárodních organizacích a regionálních uskupeních. In: ZASTUPITELSKÝ ÚŘAD LIMA (PERU). *Businessinfo.cz* [online]. 2013-08-27 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/kolumbie-zahranicne-politicka-orientace-19433.html>

- [45] LA LEY DE PROMOCIÓN COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE DROGAS: IMPACTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS PAÍSES ANDINOS. In: *Comunidad Andina* [online]. 2008, 2008-08-12 [cit. 2013-04-12].
Dostupné z:
https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:IO3IrOmU2JMJ:intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi895.doc+&hl=cs&gl=cz&pid=bl&srcid=ADGEESiY7vL79BTfkFMc_O6TiZjREEXGdpmFbqxlXI_zx3gbbPZPD58ApjBDUDri c9TYm1iqKnxCbipB3efBGVA_4TtC6VxG75tj7dTgNBKbaEc8zVoLn oyBPelkgA7ITibouUxoZSct&sig=AHIEtbQmuCX35xlNobF5_nEEC3mjFCeFdQ
- [46] MAE Indicadores 5/2013: Inflación. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.banrep.gov.co/index.html>
- [47] MAE Indicadores 5/2013: Inflación. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-09-30]. Dostupné z: <http://www.banrep.gov.co/index.html>
- [48] Negociaciones en Curso. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Acuerdos Comerciales y de Inversión* [online]. [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5400>
- [49] Oportunidades de Negocio en Estados Unidos: Agroindustria. In: *ProExport Colombia: MinCIT* [online]. [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/paises/norte-america/estados-unidos>
- [50] Oportunidades de Negocio en Estados Unidos: Manufacturas. In: *ProExport Colombia: MinCIT* [online]. [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/paises/norte-america/estados-unidos>
- [51] Oportunidades de Negocio en Estados Unidos: Prendas de vestir. In: *ProExport Colombia: MinCIT* [online]. [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/paises/norte-america/estados-unidos>
- [52] Oportunidades de Negocio en Estados Unidos: Turismo y Servicios. In: *ProExport Colombia: MinCIT* [online]. [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/paises/norte-america/estados-unidos>
- [53] Origen de las importaciones / 1995 - 2013 (julio). In: *DANE: Importaciones* [online]. [cit. 2013-10-06]. Dostupné z: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/importaciones>

- [54] The world Factbook: Colombia. In: Centra Intelligence Agency [online]. 2013, 2013-02-14 [cit. 2013-03-06]. ISSN ISSN 1553-8133. Dostupné z:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>
- [55] Oil production: Country comparison to World. In: *Central Intelligence Agency: The World Factbook* [online]. 2013, 2013-09-10 [cit. 2013-04-23]. Dostupné z:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>
- [56] PETROLEO - RESERVAS - Reservas por tipo de contrato [Remanente] (DEF). In: *SIPG. Sistema de Información de Petróleo y Gas Colombiano: Unidad de Planeación Minero Energética* [online]. 2012. vyd. Kolumbie, 2012 [cit. 2013-04-21]. Dostupné z:
http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=3&tipoSerie=5
- [57] Plan Nacional de Desarrollo 2006 - 2010. In: *Departamento Nacional de Planeación* [online]. 2005 [cit. 2013-04-11]. Dostupné z:
<https://www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=WSgQTUkodjQ%3d&tabid=65>
- [58] Preguntas frecuentes sobre el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia. In: *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú* [online]. [cit. 2013-11-16]. Dostupné z:
http://www.colombia-eu.org/es_ES/preguntas-frecuentes
- [59] Principales Indicadores Económicos 2012. In: *Banco Central de Colombia (BANREP)* [online]. 2013 [cit. 2013-05-31]. Dostupné z:
<http://www.banrep.gov.co/documentos/series-estadisticas/informes/bie.pdf>
- [60] Producción minera nacional: Producción de minerales. In: *Agencia Nacional de Minería: SIMCO. Sistema de Información Minero Colombiano* [online]. 2012. vyd., 2012, 2012-09-30 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z:
http://www.upme.gov.co/generadorconsultas/Consulta_Series.aspx?idModulo=4&tipoSerie=120&Fechainicial=01%2f01%2f1990&Fechafinal=30%2f06%2f2012
- [61] ROJAS, Juan Fernando. Reservas de Petróleo crecen 9,8 %. *EL COLOMBIANO S.A. & CIA. S.C.A.* [online]. 2012, 2012-05-19 [cit. 2013-10-20]. Dostupné z:
http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/R/reservas_de_petroleo_crecen_98/reservas_de_petroleo_crecen_98.asp

- [62] Sector Agroindustrial Colombiano. In: *Proexport Colombia* [online]. Kolumbie, 2012 [cit. 2013-04-25]. Dostupné z: <http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Sector%20Agroindustrial%20Colombiano%20-%202012.pdf>
- [63] Serie historica: Tasa de cambio representativa del mercado (TRM). In: *Banco de la república* [online]. [cit. 2013-11-26]. Dostupné z: http://www.banrep.org/es/series-estadisticas/see_ts_trm.htm
- [64] Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de el Salvador, Guatemala y Honduras: Acuerdos Comerciales y de Inversión. In: *MinCIT: Ministerio de Comercio Industria y Turismo* [online]. 2013-11-05 [cit. 2013-11-09]. Dostupné z: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515>
- [65] The price of cooking the books: Argentina's inflation problem. *The Economist* [online]. 2012, 2012-02-25 [cit. 2013-10-01]. Dostupné z: <http://www.economist.com/node/21548229>
- [66] To each his own: North American integration. *The Economist* [online]. 2011-02-24 [cit. 2013-11-10]. Dostupné z: <http://www.economist.com/node/18229546>
- [67] VAN STICKLE, Alexa. Colombia As A Potential New Free Trade Haven. *Forbes* [online]. 2013-01-31 [cit. 2013-11-30]. Dostupné z: <http://www.forbes.com/sites/bmoharrisbank/2013/01/31/colombia-as-a-potential-new-free-trade-haven/>
- [68] VARGAS, Luis, Fernando. La evolución de las exportaciones colombianas. *Portafolio.co* [online]. 2013-02-01 [cit. 2013-10-12]. Dostupné z: <http://www.portafolio.co/opinion/la-evolucion-las-exportaciones-colombianas>

Seznam příloh

Přehled vybraných exportů ze Spojených států do Kolumbie, vývoj 1995 – 2012 v tis. USD

Přehled vybraných exportů z Kolumbie do Spojených států, vývoj 1995 – 2012 v tis. USD

Dotazník zaslaný kolumbijské asociaci podnikatelů FeNaIco v češtině a španělštině

Přehled vybraných exportů z Kolumbie do Spojených států, vývoj 1995 – 2012 v tis. dolarů

Merchandise trade matrix - product groups, exports in thousands of dollars, annual, 1995-2012						
UNCTAD, UNCTADstat						
ECONOMY: Colombia Partner: United States						
YEAR	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PRODUCT						
Total all products	3 627 721,5	4 282 930,4	4 379 280,9	4 139 680,5	5 817 432,1	6 632 131,6
Primary commodities, excluding fuels (SITC 0 + 1 + 2 + 4 + 68)	1 132 355,9	1 132 506,3	1 466 424,7	1 310 832,2	1 285 897,4	1 196 589,3
All food items (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	736 140,2	710 449,2	1 018 404,6	852 240,3	804 720,8	688 372,5
Agricultural raw materials (SITC 2 less 22, 27 and 28)	374 217,2	401 518,8	430 258,3	442 044,0	450 543,6	482 787,1
Fuels (SITC 3)	1 615 666,0	2 359 456,6	2 137 211,4	2 045 222,3	3 519 970,3	4 314 444,9
Manufactured goods (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	680 247,1	615 594,0	658 119,9	728 179,6	954 104,4	1 062 968,7
Machinery and transport equipment (SITC 7)	21 334,2	16 657,6	14 365,4	17 367,8	23 262,5	44 084,6
Textile fibres, yarn, fabrics and clothing (SITC 26 + 65 + 84)	383 964,1	347 231,3	308 032,9	290 759,7	307 841,6	339 255,9

Zdroj: UNCTAD

Merchandise trade matrix - product groups, exports in thousands of dollars, annual, 1995-2012						
UNCTAD, UNCTADstat						
ECONOMY: Colombia Partner: United States						
YEAR	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PRODUCT						
Total all products	5 344 533,0	5 328 470,4	6 160 245,4	7 042 201,0	8 851 631,4	9 948 230,0
Primary commodities, excluding fuels (SITC 0 + 1 + 2 + 4 + 68)	1 087 277,0	1 190 055,5	1 249 940,2	1 355 231,8	1 755 449,0	1 828 435,9
All food items (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	575 781,1	618 650,8	664 007,7	730 401,0	960 621,1	963 023,3
Agricultural raw materials (SITC 2 less 22, 27 and 28)	489 774,8	552 255,7	558 529,9	586 123,4	750 730,2	798 949,0
Fuels (SITC 3)	3 189 106,6	3 114 865,3	3 270 342,4	3 854 983,5	4 984 862,3	6 076 832,3
Manufactured goods (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	1 010 130,2	863 581,5	1 124 624,1	1 366 846,9	1 568 810,0	1 649 141,4
Machinery and transport equipment (SITC 7)	75 969,6	53 238,7	84 687,6	117 474,8	163 801,7	206 487,4
Textile fibres, yarn, fabrics and clothing (SITC 26 + 65 + 84)	326 822,2	312 762,4	473 744,7	574 569,4	530 553,1	467 628,9

Zdroj: UNCTAD

Merchandise trade matrix - product groups, exports in thousands of dollars, annual, 1995-2012						
UNCTAD, UNCTADstat						
ECONOMY: Colombia Partner: United States						
YEAR	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PRODUCT						
Total all products	10 609 166,8	14 288 832,8	13 123 465,7	17 143 276,7	21 948 534,6	22 216 238,4
Primary commodities, excluding fuels (SITC 0 + 1 + 2 + 4 + 68)	1 965 264,5	2 169 947,4	2 126 456,1	2 416 956,1	2 770 677,5	2 532 407,8
All food items (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	971 740,0	1 134 185,2	1 213 136,3	1 350 247,3	1 671 421,4	1 427 611,2
Agricultural raw materials (SITC 2 less 22, 27 and 28)	928 846,9	867 673,8	852 965,6	969 079,4	985 155,4	987 869,7
Fuels (SITC 3)	6 742 397,9	10 082 712,1	8 883 829,2	12 071 173,4	16 091 859,5	15 780 336,3
Manufactured goods (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	1 562 961,1	1 453 266,1	1 060 946,4	1 195 419,4	1 141 516,0	1 152 543,9
Machinery and transport equipment (SITC 7)	226 943,8	291 748,3	202 809,0	189 191,7	133 521,1	155 599,2
Textile fibres, yarn, fabrics and clothing (SITC 26 + 65 + 84)	352 547,5	324 458,7	227 996,0	264 260,1	249 372,9	242 715,4

Zdroj: UNCTAD

Přehled vybraných exportů ze Spojených států do Kolumbie, vývoj 1995 – 2012 v tis. dolarů

Merchandise trade matrix - product groups, exports in thousands of dollars, annual, 1995-2012						
UNCTAD, UNCTADstat						
ECONOMY: United States Partner: Colombia						
YEAR	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PRODUCT						
Total all products	4 628 233,2	4 708 710,0	5 198 589,9	4 816 698,2	3 532 031,1	3 688 639,3
Primary commodities, excluding fuels (SITC 0 + 1 + 2 + 4 + 68)	561 507,7	720 476,9	638 557,0	669 533,2	511 281,8	501 854,1
All food items (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	422 677,6	595 587,3	477 749,4	535 344,4	403 071,0	369 762,5
Agricultural raw materials (SITC 2 less 22, 27 and 28)	107 097,5	88 854,3	122 941,0	95 448,3	75 828,6	101 755,2
Fuels (SITC 3)	46 923,4	102 915,2	111 249,1	32 205,6	22 834,9	33 120,5
Manufactured goods (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	3 893 730,6	3 756 770,3	4 302 394,1	3 905 885,6	2 883 939,7	2 979 203,1
Machinery and transport equipment (SITC 7)	2 004 830,6	2 019 364,8	2 410 327,7	2 154 913,9	1 495 803,0	1 504 670,5
Textile fibres, yarn, fabrics and clothing (SITC 26 + 65 + 84)	300 683,9	264 807,3	323 057,8	296 259,7	233 660,7	234 585,2

Zdroj: UNCTAD

Merchandise trade matrix - product groups, exports in thousands of dollars, annual, 1995-2012						
UNCTAD, UNCTADstat						
ECONOMY: United States Partner: Colombia						
YEAR	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PRODUCT						
Total all products	3 605 590,4	3 588 760,4	3 754 700,8	4 504 442,9	5 414 943,1	6 708 245,2
Primary commodities, excluding fuels (SITC 0 + 1 + 2 + 4 + 68)	519 584,0	592 538,7	575 397,8	664 999,9	772 698,4	989 156,6
All food items (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	397 175,6	462 085,0	436 449,9	506 827,7	592 933,9	767 076,0
Agricultural raw materials (SITC 2 less 22, 27 and 28)	96 853,6	103 196,4	115 689,2	127 105,6	134 919,6	159 250,9
Fuels (SITC 3)	21 171,7	29 304,3	54 203,4	65 706,3	156 247,4	171 903,9
Manufactured goods (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	2 897 657,6	2 797 607,6	2 957 206,4	3 576 271,9	4 250 798,7	5 272 930,9
Machinery and transport equipment (SITC 7)	1 544 984,6	1 405 593,8	1 419 881,8	1 741 156,7	2 110 912,0	2 606 808,3
Textile fibres, yarn, fabrics and clothing (SITC 26 + 65 + 84)	171 246,8	157 281,7	213 033,1	238 291,4	227 473,1	265 992,5

Zdroj: UNCTAD

Merchandise trade matrix - product groups, exports in thousands of dollars, annual, 1995-2012						
UNCTAD, UNCTADstat						
ECONOMY: United States Partner: Colombia						
YEAR	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PRODUCT						
Total all products	8 559 637,3	11 438 774,1	9 457 772,2	12 043 950,8	14 314 594,6	16 394 565,0
Primary commodities, excluding fuels (SITC 0 + 1 + 2 + 4 + 68)	1 377 535,1	1 877 780,1	1 002 725,0	964 365,1	1 297 871,3	1 268 166,1
All food items (SITC 0 + 1 + 22 + 4)	1 123 966,5	1 565 549,5	791 276,1	675 805,9	929 731,0	980 212,8
Agricultural raw materials (SITC 2 less 22, 27 and 28)	172 255,0	208 105,1	167 830,0	235 475,0	303 242,7	203 954,1
Fuels (SITC 3)	242 855,4	996 244,7	1 193 158,5	2 230 847,3	2 680 697,2	3 494 120,5
Manufactured goods (SITC 5 to 8 less 667 and 68)	6 570 643,8	8 252 995,8	6 764 977,3	8 304 978,0	9 747 326,9	10 612 789,8
Machinery and transport equipment (SITC 7)	3 369 685,6	4 302 559,7	3 567 269,2	4 386 066,5	5 015 248,8	5 536 159,2
Textile fibres, yarn, fabrics and clothing (SITC 26 + 65 + 84)	226 246,6	224 355,8	176 015,1	222 627,2	299 457,9	222 282,0

Zdroj: UNCTAD

Dotazník pro členy kolumbijské Asociace podnikatelů FeNaCo(Federación Nacional de Comerciantes) - ČJ

- 1) O zahraničně-obchodní politiku Kolumbie se
 - a) Zajímám intenzivně a angažuji se
 - b) Sleduji, jaké kroky podniká naše (kolumbijská)vláda
 - c) Občas si o tom přečtu v novinách
 - d) Nezajímám se vůbec

- 2) Při hledání exportních trhů je pro mě otázka tarifních překážek trhu (celní sazby) důležitá.
 - a) Jednoznačně ano. O trzích, na něž nemám preferenční přístup ani neuvažuji.
 - b) Spíše ano. Trhy s preferenčním přístupem mají přednost.
 - c) Spíše ne. Preferenční přístup pro mě má malou váhu.
 - d) Jednoznačně ne. Vždy se rozhoduji podle konkrétního obchodu.

- 3) K podepsání Dohody o volném obchodu s USA jsem se stavěl:
 - a) Kladně, vítal jsem ji
 - b) Spíše kladně, uvědomoval jsem si její výhody
 - c) Nijak, nebyla pro mne důležitá
 - d) Spíše negativně, nevýhod měla více
 - e) Jednoznačně negativně

- 4) Jsem pro ještě užší ekonomickou integraci s USA (případně se všemi zeměmi uskupení NAFTA) v podobě jednotného trhu.
 - a) ANO
 - b) NE

- 5) Považuji ekonomickou spolupráci s USA za východisko k dalšímu politickému a kulturnímu sbližování.
- a) Ano, považuji to za primární cíl.
 - b) Spíše ano, je možné, že k tomu ekonomická spolupráce spěje.
 - c) Spíše ne, Kolumbie má v plánu i integraci s dalšími zeměmi.
 - d) Ne, myslím si, že se jedná pouze o možnost hospodářského růstu Kolumbie.
- 6) Možnosti uplatnění zboží na americkém trhu vyhledávám:
- a) Aktivně, využívám všech příležitostí k navázání spolupráce.
 - b) Jak kdy, někdy se ozvou sami zákazníci, někdy jim zboží nabízím sám.
 - c) Pasivně, čekám na poptávku od kupujícího.
- 7) S podniky z USA realizuji:
- a) Veškerý obchod
 - b) Větší část obchodů (nad 50 %)
 - c) Menší část obchodů (pod 50 %)
 - d) Žádný obchod s USA nerealizuji
- 8) Výhody nulových či snížených celních sazeb při vstupu na trh USA využívám:
- a) Pořád
 - b) Často
 - c) Málokdy
 - d) Nikdy

El cuestionario para miembros de FeNalCo (Federación Nacional de Comerciantes) - Šp

- 1) La política de comercio exterior del Estado
 - a) me interesa y participo activamente en su realización.
 - b) reconozco las medidas adoptadas por el gobierno colombiano.
 - c) de vez en cuando leo artículos de este tema en periódicos.
 - d) no me interesa la política del comercio exterior.

- 2) Cuando busco mercados a los que pueda exportar, el tema de las barreras arancelarias (tarifas) es superimportante para mí.
 - a) Definitivamente sí. Los mercados a los que no tengo el acceso preferencial no me interesan nada.
 - b) Más bien sí. Mercados a los que tengo el acceso preferencial tienen prioridad.
 - c) No tanto. El acceso preferencial es poco importante para mí.
 - d) Definitivamente no. Siempre decido según el business concreto.

- 3) La firma de Tratado de Comercio libre con Estados Unidos me pareció:
 - a) Positiva para la economía de Colombia.
 - b) Más bien positiva, aprecio sus ventajas.
 - c) Más bien negativa, hay más desventajas que cosas positivas.
 - d) Definitivamente negativa, la economía de Colombia es empeorará.

- 4) Estoy a favor de la integración económica con EEUU aún más estrecha (o con todos los países de NAFTA) en forma de un mercado común.
 - a) SÍ
 - b) NO

- 5) Creo que la cooperación económica con EEUU es el principio de la mayor convergencia política y cultural.
- a) Sí, creo que eso es el objetivo de TLC EEUU
 - b) Más bien sí, es posible que la cooperación económica sea el punto de partida.
 - c) Más bien no. Colombia tiene TLC con otros países y planea integración con otros países.
 - d) No. Se trata sólo de la posibilidad de crecimiento económico de Colombia.
- 6) Las posibilidades de hacer comercio EEUU las busco:
- a) Activamente, aprovecho todas las ocasiones para entablar cooperación económica.
 - b) Depende. A veces me contactan los clientes mismos, a veces les ofrezco la mercancía yo.
 - c) Pasivamente, espero la demanda del cliente.
- 7) Con las compañías estadounidenses
- a) Todo el comercio.
 - b) La mayor parte de comercio. (más de 50 %)
 - c) La menor parte de comercio (menos de 50 %)
 - d) No realizo comercio con EEUU
- 8) Las ventajas de bajas tarifas arancelarias al acceso al mercado estadounidense utilizo:
- a) Siempre
 - b) A menudo
 - c) A veces
 - d) Nunca

Dotazník pro členy kolumbijské Asociace podnikatelů FeNaCo(Federación Nacional de Comerciantes) - ČJ

- 9) O zahraničně-obchodní politiku Kolumbie se
- a) Zajímám intenzivně a angažuji se
 - b) Sleduji, jaké kroky podniká naše (kolumbijská) vláda
 - c) Občas si o tom přečtu v novinách
 - d) Nezajímám se vůbec
- 10) Při hledání exportních trhů je pro mě otázka tarifních překážek trhu (celní sazby) důležitá.
- a) Jednoznačně ano. O trzích, na něž nemám preferenční přístup ani neuvažuji.
 - b) Spíše ano. Trhy s preferenčním přístupem mají přednost.
 - c) Spíše ne. Preferenční přístup pro mě má malou váhu.
 - d) Jednoznačně ne. Vždy se rozhoduji podle konkrétního obchodu.
- 11) K podepsání Dohody o volném obchodu s USA jsem se stavěl:
- a) Kladně, vítal jsem ji
 - b) Spíše kladně, uvědomoval jsem si její výhody
 - c) Nijak, nebyla pro mne důležitá
 - d) Spíše negativně, nevýhod měla více
 - e) Jednoznačně negativně
- 12) Jsem pro ještě užší ekonomickou integraci s USA (případně se všemi zeměmi uskupení NAFTA) v podobě jednotného trhu.
- a) ANO
 - b) NE

13) Považuji ekonomickou spolupráci s USA za východisko k dalšímu politickému a kulturnímu sbližování.

- a) Ano, považuji to za primární cíl.
- b) Spíše ano, je možné, že k tomu ekonomická spolupráce spěje.
- c) Spíše ne, Kolumbie má v plánu i integraci s dalšími zeměmi.
- d) Ne, myslím si, že se jedná pouze o možnost hospodářského růstu Kolumbie.

14) Možnosti uplatnění zboží na americkém trhu vyhledávám:

- a) Aktivně, využívám všech příležitostí k navázání spolupráce.
- b) Jak kdy, někdy se ozvou sami zákazníci, někdy jim zboží nabízím sám.
- c) Pasivně, čekám na poptávku od kupujícího.

15) S podniky z USA realizuji:

- a) Veškerý obchod
- b) Větší část obchodů (nad 50 %)
- c) Menší část obchodů (pod 50 %)
- d) Žádný obchod s USA nerealizuji

16) Výhody nulových či snížených celních sazeb při vstupu na trh USA využívám:

- e) Pořád
- f) Často
- g) Málokdy
- h) Nikdy

El cuestionario para miembros de FeNalCo (Federación Nacional de Comerciantes) - Šp

- 9) La política de comercio exterior del Estado
- a) me interesa y participo activamente en su realización.
 - b) reconozco las medidas adoptadas por el gobierno colombiano.
 - c) de vez en cuando leo artículos de este tema en periódicos.
 - d) no me interesa la política del comercio exterior.
- 10) Cuando busco mercados a los que pueda exportar, el tema de las barreras arancelarias (tarifas) es superimportante para mí.
- a) Definitivamente sí. Los mercados a los que no tengo el acceso preferencial no me interesan nada.
 - b) Más bien sí. Mercados a los que tengo el acceso preferencial tienen prioridad.
 - c) No tanto. El acceso preferencial es poco importante para mí.
 - d) Definitivamente no. Siempre decido según el business concreto.
- 11) La firma de Tratado de Comercio libre con Estados Unidos me pareció:
- a) Positiva para la economía de Colombia.
 - b) Más bien positiva, aprecio sus ventajas.
 - c) Más bien negativa, hay más desventajas que cosas positivas.
 - d) Definitivamente negativa, la economía de Colombia es empeorará.
- 12) Estoy a favor de la integración económica con EEUU aún más estrecha (o con todos los países de NAFTA) en forma de un mercado común.
- a) SÍ
 - b) NO

13) Creo que la cooperación económica con EEUU es el principio de la mayor convergencia política y cultural.

- a) Sí, creo que eso es el objetivo de TLC EEUU
- b) Más bien sí, es posible que la cooperación económica sea el punto de partida.
- c) Más bien no. Colombia tiene TLC con otros países y planea integración con otros países.
- d) No. Se trata sólo de la posibilidad de crecimiento económico de Colombia.

14) Las posibilidades de hacer comercio EEUU las busco:

- a) Activamente, aprovecho todas las ocasiones para entablar cooperación económica.
- b) Depende. A veces me contactan los clientes mismos, a veces les ofrezco la mercancía yo.
- c) Pasivamente, espero la demanda del cliente.

15) Con las compañías estadounidenses

- a) Todo el comercio.
- b) La mayor parte de comercio. (más de 50 %)
- c) La menor parte de comercio (menos de 50 %)
- d) No realizo comercio con EEUU

16) Las ventajas de bajas tarifas arancelarias al acceso al mercado estadounidense utilizo:

- e) Siempre
- f) A menudo
- g) A veces
- h) Nunca