



CONGRESO DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO LEGISLATIVO

Oficina de Asistencia Técnica Legislativa

ASUNTO:	Estudio de Antecedentes
TEMA:	Estructura organizacional y normativa del sistema de comercio exterior colombiano, con énfasis en el ALCA
SOLICITANTE:	Comisión Segunda de Senado
PASANTES A CARGO:	Juan Carlos Marín Lancheros
MENTOR A CARGO:	Doctor Andrés Espinosa Fenwarth
FECHA DE SOLICITUD:	29 de Octubre de 2003
FECHA DE CONCLUSIÓN:	25 de Febrero de 2004

BREVE DESCRIPCIÓN DE LA SOLICITUD:

El Presidente de la Comisión Segunda Constitucional del Senado de la República doctor Jairo Clopatofsky Ghisays, solicitó a la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa, un estudio de antecedentes acerca de la estructura organizacional y legislativa del sistema de comercio exterior colombiano, sus debilidades y sus amenazas con énfasis en el ALCA que incluye antecedentes legislativos y régimen actual, tratados y acuerdos internacionales, conceptos y estudios técnicos, jurisprudencia, legislación extranjera e instrumentos internacionales, doctrina, artículos, notas de prensa y participación ciudadana.

RESUMEN EJECUTIVO

I. El control político del Congreso

La Constitución Política de Colombia establece que el Jefe del Estado, como autoridad suprema administrativa, dirige las relaciones internacionales, y como tal, está facultado para celebrar tratados internacionales que se someterán posteriormente para la aprobación del Congreso Nacional. De igual forma, la norma constitucional faculta al Congreso para aprobar o rechazar los tratados que el Gobierno colombiano celebre con otros Estados, o con cualquier entidad de derecho internacional.

Al tenor del artículo 224, los tratados internacionales solo tendrán validez o vida jurídica una vez sean aprobados por el Congreso. No obstante, el Presidente de la República podrá darle aplicación provisional si así lo dispone el correspondiente tratado y hasta que el Congreso lo

apruebe o rechace. El texto en su contenido no podrá, no obstante, ser objeto de ninguna enmienda.

En este sentido, se presentó el Proyecto de Ley número 164 de 2004, el cual reglamenta artículo 224 de la Constitución Política, se busca la notificación por parte del Ejecutivo del inicio de una negociación de carácter comercial, así como los objetivos que se tratan de obtener con la misma y se dictan otras disposiciones con relación al tema.

El ejercicio de las funciones del Congreso garantiza que la negociación de tratados internacionales por parte del Gobierno, incluidos los tratados de libre comercio, se efectúe en cumplimiento de los preceptos constitucionales de “equidad, reciprocidad y de conveniencia nacional”. En lenguaje común, lo anterior se traduce en la necesidad que los tratados internacionales se negocien en condiciones de igualdad, de correspondencia y ventaja mutua y que sean favorables a los intereses de la Nación.

El control político del Congreso juega un papel fundamental para garantizar que los tratados comerciales incorporen estos preceptos constitucionales como principios rectores de las negociaciones. Según la jurisprudencia nacional, el control político aplicado a la aprobación de los tratados internacionales se fundamenta en diferentes sentencias de la Corte Constitucional, entre las cuales se destaca la Sentencia C-176 del 12 de abril de 1994, la cual confirma la posibilidad que tiene el Congreso de introducir reservas y declaraciones al aprobar un tratado internacional.

En el caso puntual del ALCA, la creación de una subcomisión accidental se ha traducido gradualmente en una extensión del control político sobre el proceso de negociación, y de manera particular sobre el Ministerio de Comercio Industria y Turismo que la conduce. La Comisión II del Senado, y las plenarias del Senado y de la Cámara han servido de punto de apoyo en este proceso, mediante citaciones a los Ministros y audiencias públicas abiertas a la ciudadanía, que se orientan a velar por el cumplimiento de la Constitución Nacional en los procesos de negociación, con particular énfasis por ahora en el ALCA.

II. Estructura de comercio exterior de Colombia

Antes del proceso de apertura económica en la década de los noventa, el comercio exterior colombiano, se regía normativamente por la Ley 6 de 1971, Ley 67 de 1979 y Ley 48 de 1983, además de otras disposiciones anteriores que trataban los mismos temas. La Ley 6 de 1971 regulaba el régimen de aranceles, tarifas y en general disposiciones concernientes al régimen de aduana. La Ley 67 de 1979 dictaba las normas generales sobre las cuales debía regirse el Gobierno Nacional para fomentar las exportaciones a través de las sociedades de comercialización. Finalmente la Ley 48 de 1983 daba las pautas generales para la regulación del comercio exterior colombiano.

A partir de 1991 el Instituto de Comercio Exterior, Incomex, que era la entidad que manejaba el comercio exterior de Colombia, pasó a ser parte del nuevo Ministerio de Comercio Exterior, el cual fue creado a través de la ley 7 de 1991. Esta Ley regulaba de manera general el comercio exterior del país, dándole al Gobierno Nacional una serie de principios a los cuales debía sujetarse con el fin de impulsar, promover, fomentar, apoyar y coordinar el comercio exterior.

La Ley 7 de 1991 dio un paso hacia el futuro con la creación del Ministerio de Comercio Exterior. En esencia, la internacionalización de la economía colombiana exigía un ente

independiente de comercio exterior, que de manera objetiva pudiera adelantar las negociaciones internacionales como vocero y representante en todos los foros internacionales, bilaterales, plurilaterales o multilaterales. Entre los principios rectores del nuevo Ministerio, que sería posteriormente reformado, se encuentran la participación activa en los procesos de integración y en los tratados internacionales que “amplíen y faciliten las transacciones externas del país”¹.

Asimismo, esta Ley creó el Consejo Superior de Comercio Exterior como órgano asesor del Gobierno Nacional en la materia. Las funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, que preside el Jefe del Estado y al cual asisten los Ministros de la esfera económica, incluyen “emitir concepto, previa consulta al Ministerio de Relaciones Exteriores, sobre la celebración de tratados o acuerdos internacionales de comercio, bilaterales o multilaterales y recomendar al Gobierno Nacional la participación o no del país en los mismos y formular directrices para las negociaciones internacionales de comercio”². De lo anterior se concluye que este cuerpo colegiado tiene la atribución esencial de asesorar al Gobierno sobre la iniciación y celebración de las negociaciones internacionales, previa consulta a la Cancillería, y definir la posición negociadora en los asuntos de comercio.

La ley 790 del 2002, a través de la cual se le concedieron facultades extraordinarias al Presidente para la renovación de la administración pública, permitió la fusión de varias entidades con el fin de garantizar la sostenibilidad financiera de la Nación. Entre las entidades fusionadas se encuentra el Ministerio de Comercio Exterior, el cual fue fusionado al Ministerio de Desarrollo Económico, creándose así el nuevo Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Si bien el Decreto 2553 de 1999 reestructuró el Ministerio de Comercio Exterior dándole una organización administrativa, éste fue derogado por el Decreto 210 del 2003, permaneciendo solo vigentes algunos artículos del mismo, entre los cuales se encuentran el artículo 2, 3, 25, 26, 27 y 28. Este articulado hace referencia al sistema de comercio exterior y a los organismos que lo integran, al sistema de actividades comerciales en el exterior, al Comité de Asuntos Arancelarios y Aduaneros y su integración y al Consejo Superior de Comercio Exterior y los miembros que lo integran.

Con la fusión de los Ministerios, el Gobierno Nacional expidió el Decreto 210 del 2003, el cual determina y estructura la organización del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Este Ministerio tiene como objetivo principal formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país relacionadas con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de la industria, la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior.

La estructura del Ministerio estará conformada de la siguiente manera:

- Despacho del Ministro: Encargado de formular, orientar, coordinar y controlar el comercio exterior del país, así como representar al país en las reuniones ministeriales de la Organización Mundial del Comercio, organismos multilaterales y foros regionales que traten temas de comercio internacional y desarrollo empresarial. Este despacho cuenta con

¹Ley 7 de 1991-creo el Ministerio de Comercio Exterior-. Artículo 2, numeral 3.

² Ibíd., artículo 12.

- oficinas asesoras en materia de planeación sectorial, jurídica, asuntos legales internacionales, estudios económicos y otras.
- Despacho del Viceministro de Comercio Exterior.
 - Despacho del Viceministro de Desarrollo Empresarial
 - Secretaría General
 - Órganos internos de asesoría y coordinación.

La Ley 790 del 2002 que fusionó el Ministerio de Comercio Exterior con el de Desarrollo Económico, puso fin a la independencia de este Ministerio de los temas sectoriales. En la fusión, se dio clara prelación al tema fiscal, por cierto apremiante, pero se perdió en especialización en un momento crucial, en el cual la inserción de la economía colombiana, por intermedio de simultáneas negociaciones como el ALCA, CAN-MERCOSUR y el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, es una de las prioridades del Gobierno Nacional.

Al respecto, una reciente publicación de PORTAFOLIO sostiene que “al interior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo persisten las dos culturas organizacionales: cada funcionario tiene su propio 'bando', o de Desarrollo o de Comercio Exterior, lo que ha impedido que exista una identidad total. Esto se ha traducido en mayor lentitud en la toma de algunas decisiones y en tensiones que en muchas ocasiones han terminado afectando la buena marcha de la entidad. A esto se suma el hecho de que las funciones administrativas quedaron concentradas en funcionarios del antiguo Ministerio de Desarrollo, situación que es vista por los empleados de mayor influencia de este grupo de empleados en la operación general de la entidad.”³. Lo anterior pone de relieve las dificultades prácticas de una fusión en un momento crítico para el país, en el que la inserción en la economía global es una necesidad inaplazable.

De particular relevancia es la Comisión Mixta de Comercio Exterior integrada por los miembros del Consejo Superior y representantes del sector privado designados por este Consejo. Al tenor de lo dispuesto por la Ley 7 de 1991, “la Comisión se reunirá por convocatoria del Consejo Superior de Comercio Exterior o de su presidente, con el fin de analizar la política de Comercio Exterior y formular las recomendaciones pertinentes al Gobierno Nacional”⁴. La Comisión Mixta es pues un ente consultor de primer nivel y ligamen directo con el sector privado, esencial para el desarrollo de las negociaciones internacionales. No obstante lo anterior, la Comisión Mixta se reúne muy pocas veces al año y solo para asuntos de carácter puntual. La última sesión se efectuó a finales del 2003, con motivo de la prevista finalización de la negociación CAN-MERCOSUR. Es naturalmente recomendable darle más cabida al sector privado en las negociaciones por ejemplo, a través de esta Comisión Mixta, parte integrante del proceso de consulta con la sociedad civil.

III. Marco normativo para las negociaciones comerciales de Colombia, ALCA incluido

La Ley 812 de 2003, por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo, reitera con claridad que el Gobierno Nacional promoverá la inserción del país en el entorno internacional, mediante la promoción de las exportaciones. En particular, la Ley del Plan señala que se promoverá la inserción “con los países de América Latina y el Caribe se fortalecerá...el proceso de negociación de Colombia para el ALCA dentro de un marco pluralista y

³ Relegada la política de vivienda. La dificultad de juntar dos culturas. En: Portafolio, Bogotá. 22 de febrero de 2004. Economía hoy.

⁴ Op. Cit., artículo 15.

participativo que integre las necesidades regionales con los intereses nacionales”⁵. La citada Ley define las prioridades de la Seguridad Democrática y otorga prelación a la integración hemisférica y al ALCA como uno de los medios para lograrla.

En particular, el Gobierno busca que “el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA) sea equilibrado, elimine barreras innecesarias al comercio internacional de bienes y servicios, permita una apertura en los mercados de contratación pública, y cuente con una mayor disciplina en las ayudas internas para los productos agrícolas, para lo cual se implementaran espacios e instancias de participación ciudadana, que permitan conocer las necesidades de los diferentes sectores sociales afectados e involucrados, en el territorio nacional.”⁶. De esta manera clara, coherente y concisa, el Gobierno Nacional define los objetivos de negociación del ALCA y los elementos requeridos para la participación de toda la sociedad civil en el proceso.

Por último, la reciente reforma tributaria (Ley 863 del 2003) estipula en su artículo 55, al igual que lo hiciera el artículo 32 de la Ley del Plan de Desarrollo que “los negociadores por Colombia de tratados internacionales en los cuales se afecten productos del sector agropecuario y que en el exterior sean objeto de ayudas internas a la producción o subsidios a la exportación, o políticas monetarias o económicas con impacto de distorsión en los precios, generando competencia desleal a la producción nacional, deberán establecer en las negociaciones medidas como cláusulas de salvaguardia: franjas de precios, períodos de desgravación protecciones arancelarias, o tratamientos especiales que eviten colocar en un plano de desigualdad a aquellos productos que por su importancia y significación puedan afectar el ingreso y el empleo nacional, en especial cuando los perjudicados sean las poblaciones campesinas del país. Estas protecciones se irán marchitando simultáneamente, en la medida que los países que otorgan las ayudas internas y los subsidios a la exportación, o disponen las políticas distorsivas, hagan lo propio”⁷.

Este articulado determina los parámetros mínimos que deben seguir los negociadores colombianos en materia agrícola, el cual incluye de manera particular, aunque no única, las negociaciones del ALCA. Corresponde entonces al Congreso Nacional velar por el cabal cumplimiento de lo anterior.

Para estas negociaciones, especialmente para el ALCA, durante la administración del Gobierno del Presidente Andrés Pastrana se promulgó el Decreto 246 del 2002, el cual creaba el Equipo Negociador para las Negociaciones Comerciales de Colombia. En el debían participar representantes del sector público, el Consejo Asesor Empresarial, representantes del sector privado y la academia, los cuales en conjunto construirían y fijarían la posición colombiana en las diferentes negociaciones que se dieran en el corto, mediano y largo plazo, propendiendo siempre por defender el interés nacional.

La construcción de la posición negociadora estaría en cabeza del Ministerio de Comercio Exterior, cuya función se centraría en coordinar a los diferentes integrantes del Equipo Negociador tanto del sector público como privado para fijar la posición negociadora. Así

⁵ Ley 812 de 2003, “por la cual se aprueba el Plan Nacional de Desarrollo 2003-2006, hacia un Estado comunitario”, artículo 8, literal a, numeral 7.

⁶ Ibíd., literal b, numeral 7.

⁷ Ley 863 de 2003, “Por la cual se establecen normas tributarias, aduaneras, fiscales y de control para estimular el crecimiento económico y el saneamiento de las finanzas públicas”, artículo 55.

mismo este Ministerio debería tener en cuenta las recomendaciones del Consejo Asesor Empresarial y los representantes de la academia y el sector privado.

El Consejo Asesor Empresarial estaría conformado por un número aproximado de 20 empresarios que atendieran la representación de los diferentes sectores de la producción nacional y cuya designación estaría en cabeza del Ministro de Comercio Exterior. La función de este Consejo es informar al Ministro sobre los diferentes enfoques y resultados que se podrían obtener en las negociaciones, teniendo en cuenta las necesidades y posibles efectos de estas mismas dentro del aparato productivo, con lo cual, al fijarse la posición negociadora, ésta tendría en cuenta algunos de estos aspectos para que el resultado fuere una negociación benéfica para el país.

El sector privado a su vez tendría la oportunidad de participar en la construcción de la posición negociadora con los representantes que el mismo y los gremios de la producción deleguen. La comunidad académica y los centros de investigación, según esta norma, contribuirían a apoyar estas negociaciones de una manera más detallada, así como analizar y difundir el avance y desarrollo de las diferentes negociaciones entre los jóvenes, preparando de esta manera al país para enfrentarse a los retos que supone la creación de un Área de Libre Comercio o ALCA, en todo el hemisferio.

En la práctica, este Comité Asesor ha sido convocado muy pocas veces, pese a que definitivamente puede prestar un eminente servicio en favor de la transparencia y la concertación de las posiciones de negociación.

La Directiva Presidencial No. 9 de 2002 complementa el Decreto 246, pues establece los lineamientos y directrices generales que se deberían tener en cuenta para la construcción de la posición negociadora de Colombia en el ALCA, y señala el papel que deberían desempeñar las entidades estatales representantes en el Equipo Negociador. Entre las entidades que participan se encuentran representantes de todos los ministerios y de otras entidades adscritas al sector público.

Estas entidades tendrían la responsabilidad para que las negociaciones del ALCA se realicen bajo unos parámetros integrales y coherentes, siempre defendiendo el interés nacional y buscando la mejor alternativa de inserción de Colombia en el comercio hemisférico. Las entidades participantes dentro del Equipo Negociador y el mismo Equipo deberán dar prioridad al proceso de negociaciones del ALCA, suministrando y recibiendo el apoyo interinstitucional necesario para que el proceso se maneje dentro de unos principios que garanticen la transparencia, fluidez, disponibilidad y oportunidad, en temas relacionados con la participación de sus funcionarios en las mismas negociaciones, así como en el manejo de la información. La transparencia es pues parte importante del proceso, como corresponde a negociaciones de este calibre.

El Ministerio de Comercio Exterior, siguiendo estos lineamientos, considera las diferentes recomendaciones y conclusiones que se obtengan de las reuniones de los representantes del Comité Intergremial de Comercio Exterior, del sector privado, de la academia, y de las diferentes entidades y gremios participantes, presentando las mismas al Consejo Superior de Comercio Exterior, órgano que determina los temas centrales de la negociación basado en estos aspectos.

IV. Tratados, acuerdos comerciales y preferencias arancelarias otorgadas a Colombia

Colombia cuenta con diversos Acuerdos en el área comercial, de integración económica y de cooperación comercial (aproximadamente sesenta), lo cual muestra una gran dinámica en la ampliación de oportunidades comerciales para el país. Entre los más importantes Acuerdos de tipo comercial con los que cuenta el país, cabe mencionar:

- Comunidad Andina de Naciones: Este Acuerdo de integración económica, uno de los más importantes para Colombia hasta el momento, permite un intercambio comercial sin restricciones o con limitadas restricciones entre los países Andinos. Se destacan las normas comunes en materia de propiedad intelectual, el uso de las salvaguardias Andinas y la aplicación del Sistema de Franjas de Precio agrícolas y la existencia del Tribunal Andino de Justicia. Es considerado uno de los más antiguos en el mundo y en la actualidad se encuentra en un proceso de revisión interna, habida cuenta de la suspensión de la aplicación de uno de los instrumentos que conducen a la Unión Aduanera y al Mercado Común, el Arancel Externo común.
- Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI: Colombia hace parte de esta Asociación la cual se rige por los acuerdos de Montevideo de 1980, la ALADI como un importante foro de integración comercial que ha permitido que algunos de sus socios tengan Acuerdos de Alcance Parcial en algunos casos y de Complementación Económica en otros, que permiten el intercambio preferencial de algunos productos en acuerdos bilaterales.
- Sistema Generalizado de Preferencias para los Países Andinos (SGP-Droga): El Sistema Generalizado de Preferencias es un régimen aduanero especial otorgado de manera unilateral por la Unión Europea a los países del área Andina. Este sistema le otorga la entrada al mercado europeo a los productos colombianos elegibles sin ningún gravamen arancelario ni cuotas de importación, pero sujeto a graduación o pérdida de los beneficios por límites de competitividad.
- Sistema Generalizado de Preferencias: Este mismo sistema funciona para Colombia con otros países como Canadá, Bulgaria, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza y Australia; estos países otorgan un trato preferencial a las importaciones de productos originarios de Colombia de manera unilateral.
- Grupo de los Tres (G3): Este Acuerdo comercial entre Colombia, Venezuela y México, entró en vigencia en 1995. Representa un mercado potencial aproximado de 150 millones de habitantes y un PIB de 400 mil millones de dólares.
- Acuerdo de Complementación Económica con Chile: Este Acuerdo permite que el 94% del universo arancelario de productos colombianos entre a Chile sin arancel. Para el año 2012 el arancel será de 0% para todo el universo arancelario.
- Organización Mundial del Comercio (OMC): Colombia es miembro signatario fundador de la Organización Mundial del Comercio que reemplazó para todos los efectos el GATT creado en 1947. La OMC y sus acuerdos hacen parte del ordenamiento jurídico colombiano desde el 30 de Abril de 1995. Esta organización es el máximo organismo de carácter supranacional a nivel comercial, solamente equiparable al Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; el país, al ser miembro activo del mismo se beneficia de las concesiones negociadas y se compromete a cumplir las obligaciones contraídas.
- ATPDEA: Este es un programa unilateral de preferencias arancelarias que otorga el gobierno de los Estados Unidos, a los países del área Andina afectados por los cultivos de drogas ilícitas. Los países beneficiarios según estas concesiones, tienen libre acceso para productos elegibles en el mercado de Estados Unidos. El ATPDEA vence a finales del 2006 y no se visualiza ninguna prorroga. El resultado final dependerá de la negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, que se proyecta se inicie a mediados del 2004.

- CAN-MERCOSUR: Este Acuerdo se suscribió en diciembre de 2003 entre los miembros de la comunidad Andina, entre los cuales está Colombia y los países miembros de MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay), el cual busca la integración económica de estos países, el aumento de su intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias. Se espera que para el 1 de julio del 2004 empiece a operar como una zona de libre comercio entre estos dos bloques comerciales.

No obstante lo anterior, queda claro que con excepción del ALCA, el país suspendió en 1994 la estrategia continuada de negociaciones que se venían llevando a cabo. A diferencia de lo que hicieron México y Chile, dicha estrategia se reemplazó por las negociaciones de preferencias comerciales unilaterales con los Estados Unidos y en menor grado con la Unión Europea. Este enfoque si bien ha beneficiado el comercio exterior de Colombia, ha concentrado las exportaciones (44%) en el mercado de los Estados Unidos, contrario a la necesaria ampliación y diversificación de los mismos que exige hoy por hoy la globalización.

Las negociaciones CAN-MERCOSUR, en letargo por muchos años desde 1998, recibirían un segundo aire político por parte de la Cancillería en el 2003, lo cual unió al Ministerio de Comercio y al Ministerio de Agricultura en torno a objetivos comunes, e hizo con ello posible el avance logrado en las negociaciones de finales del 2003, que se tradujeron en la firma del Acuerdo de Complementación Económica que busca poner en vigencia una zona de libre comercio a partir del 1 de julio del 2004.

V. Viejo y nuevo regionalismo

En los últimos catorce años se han venido desarrollando amplios procesos de integración comercial a nivel mundial, como es el caso de la Unión Europea y a nivel regional, América del Norte, Centro América, el Caribe y Sudamérica. Diversos bloques comerciales se han formado, entre los cuales se destacan NAFTA, el Mercado Común Centroamericano, CAFTA, CARICOM, la CAN y MERCOSUR. Este ha sido un período caracterizado por “la intensa actividad de las fuerzas de la globalización y la regionalización”⁸. Estas dos fuerzas, la una centrifuga al exterior de los países y la otra centrípeta al interior de las regiones, constituyen el marco dentro del cual se desarrolla el ALCA a partir de 1994.

Este amplio y profundo proceso de integración regional tiene sus orígenes a finales de la década de los años ochenta, cuando, según el Banco Mundial, se revaluó la política comercial en América latina, la cual seguía un modelo basado en la sustitución de importaciones. Este modelo, sostenido por varias décadas como un mecanismo de protección a la industria nacional y a la influencia de las economías desarrolladas y sus diferentes crisis, fue la base de crecimiento de los países de la región. A este período de tiempo se le conoce como el “viejo regionalismo”, caracterizado por un alto proteccionismo de la industria nacional, la existencia de grandes monopolios estatales, con una permanente tensión entre el Estado y el sector privado, una alta inestabilidad macroeconómica, una escasa infraestructura especialmente en comunicaciones, la existencia de gobiernos nacionalistas y autoritarios y un gran escepticismo a la integración con Estados Unidos. En la época, prevalecía el mercado interno como expresión de desarrollo económico, e inclusive político.

Este modelo, el “viejo regionalismo”, aunado al gran escepticismo hacia la integración hacia fuera, tuvo su punto de quiebre en los inicios de la década de los ochenta, cuando la crisis

⁸ DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni; OLIVEIRA, Mauricio. El nuevo Regionalismo en América Latina. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. 2002. P. 27.

económica causada por la deuda externa, afectó seriamente a la mayoría de los países de la región. La revisión de la política comercial y la búsqueda de un modelo de integración en este ámbito se convirtieron en un fin que se debía alcanzar; es así como se emprendieron amplias reformas estructurales que incluyeron disminución del tamaño del Estado, grandes procesos de privatización y políticas unilaterales de apertura de las economías al resto del mundo, simplificando los procesos de intercambio. Fue así como los aranceles en promedio bajaron del 40% a finales de la década a un 12% a mediados de los años noventa. Naturalmente que lo anterior tenía un telón de fondo, el denominado “Consenso de Washington” de finales de los ochenta, que buscaba disminuir el papel del Estado, orientar las economías de la región al mercado, y favorecer la acción del sector privado como actor de primera línea en el desarrollo económico de los países de la región.

Con este proceso se da vida a la concepción del “nuevo regionalismo”, caracterizado por el fortalecimiento de las reformas económicas estructurales, la transformación económica que buscaba mejorar la competitividad de la región, el desarrollo de la geopolítica donde los acuerdos regionales se dan bajo la sombra de intereses comunes, la atracción de la inversión extranjera directa y la cooperación regional funcional, en la cual es necesario un ajuste de las políticas económicas dentro de los acuerdos, para mejorar los acuerdos regionales. Es así como se han dado aproximadamente treinta iniciativas de integración regional a nivel hemisférico desde 1990, bajo diferentes formas, entre las cuales se incluyen zonas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes.

Dentro de estos procesos de integración se encuentra inmersa la economía colombiana, la cual se embarcó en la apertura económica y supuesta modernización del Estado a partir de 1990. El sector comercio a partir de este momento adquirió una mayor importancia dentro de la economía colombiana por sus implicaciones en el desarrollo económico y en sus efectos sobre los diferentes sectores de la economía nacional. El consumidor pasaba entonces a ser considerado como la principal medida del bienestar nacional, quizás la única.

VI. EL ALCA

A nivel geopolítico, se fraguaba en Washington la Primera Cumbre de las Américas convocada por el presidente Bill Clinton, orientada a “unir las economías de todo el continente, en un área de libre comercio”⁹. Los jefes de Estado de las 34 democracias de la región acordaron la creación del ALCA, con el objetivo central de “eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, así como de lograr un manejo adecuado a los diferentes niveles de desarrollo de las economías grandes y pequeñas del continente”¹⁰.

El Plan de Acción de la Primera Cumbre de las Américas realizado en la ciudad de Miami tenía también claros propósitos políticos, entre ellos propender por el fortalecimiento de la democracia (de hecho solo fueron incluidos en esta reunión los 34 Jefes de Estado democráticamente elegidos), el desarrollo económico sostenible y el mejoramiento de la calidad de vida de los pueblos del hemisferio, incluida la erradicación de la pobreza, la discriminación y la preservación del medio ambiente.

El ALCA, se dice a los cuatro vientos, es o pretende ser el proceso de integración más ambicioso que ha surgido durante los últimos diez años en el hemisferio, e inclusive en el

⁹ Primera Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Miami, 9 al 11 de diciembre de 1994.

¹⁰ Ibid.

mundo. De concretarse este proceso como se visualizó inicialmente, el ALCA ciertamente constituiría la zona de libre comercio más amplia del mundo, con aproximadamente 800 millones de habitantes y una producción de diez billones de dólares. Más adelante se verá como éste ambicioso proyecto de integración de las Américas ha perdido el vigor y los objetivos inicialmente propuestos.

El ALCA visto como un proceso de complejas negociaciones debe ser analizado para su cabal comprensión en tres etapas: de preparación, de negociación y entrada en vigencia del Acuerdo o Tratado. Como es lógico suponer, el análisis se concentrará en las dos primeras, habida cuenta que el ALCA está aún en proceso de negociación.

1. Etapa de Preparación.

La primera etapa comprende el período correspondiente a diciembre de 1994 y abril de 1998, es decir de la fecha de lanzamiento del ALCA en la Primera Cumbre de Miami en 1994 a la fecha de realización de la Segunda Cumbre de las Américas en 1998. Esta Cumbre reafirmó la decisión de terminar las negociaciones del ALCA en el año 2005, en desarrollo de lo acordado en la Declaración Ministerial de San José de marzo del mismo mes. La Segunda Cumbre de Presidentes del hemisferio fue muy cuidadosa al solicitar que se tuvieran en cuenta “las diferencias en los niveles de desarrollo y en los tamaños de las economías, con el fin de generar oportunidades para la plena participación de todos los países”¹¹. Este reconocimiento político es de trascendental importancia, dado que del ALCA hacen parte economías desarrolladas del denominado primer mundo, Estados Unidos y Canadá, al igual que otras de menor desarrollo relativo en el Caribe y el resto de las Américas. Se reconoce así el carácter asimétrico de las negociaciones, y se incorporan a nivel político directrices para hacerlas parte integrante de la ecuación de las negociaciones, acorde con sus niveles de desarrollo.

Durante esta fase se establecieron siete grupos de trabajo, el comité tripartito conformado por técnicos del Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización de Estados Americanos y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe: posteriormente se establecen cinco grupos de trabajo adicionales. El objetivo de los grupos de trabajo era identificar y analizar el contexto en el cual se desarrolla el comercio en cada sector e identificar los posibles enfoques que se podrían dar en las negociaciones.

En esta fase preparatoria se realizaron cuatro reuniones ministeriales: Denver (1995), Cartagena (1996), Belo Horizonte (1997), San José (1998), en las cuales se le dio forma a la estructura a las negociaciones del ALCA, cuya esencia se incluye a continuación.

La estructura de las negociaciones ALCA está dada en primer lugar por los Jefes de Estado y de Gobierno, los Ministros Responsables de Comercio, y los Comités de Negociaciones Comerciales, además de una Secretaria Administrativa y un Subcomité de Administración y Presupuesto. El Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) se subdivide en 9 grupos de negociación, en cada uno de los cuales se trata un tema de la negociación: acceso a mercados, inversión, servicios, compras del sector público, solución de diferencias, agricultura, derechos de propiedad intelectual, subsidios antidumping y derechos compensatorios, y política de competencia. Existen además tres comités especiales que son

¹¹ Segunda Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Santiago de Chile, 18 a 19 de abril de 1998.

el grupo consultivo sobre economías más pequeñas, el comité sobre comercio electrónico y el comité de la sociedad civil.

Las negociaciones funcionan bajo el principio de la representatividad geográfica de los países que participan en la negociación. La presidencia del proceso, la sede de las negociaciones y la presidencia y vicepresidencia de los diferentes grupos de negociación y los comités especiales se rotan entre los países participantes. La presidencia se rota regularmente cada 18 meses o se cambian sus designados al concluir cada Reunión Ministerial. Los Ministros son los responsables de ejercer la supervisión y el control sobre la gestión que se realiza dentro de las negociaciones, deben tener reuniones cada 18 meses desde que se iniciaron las negociaciones, en el país que en ese momento ocupe la presidencia. Los Viceministros de Comercio son los responsables del Comité de Negociaciones Comerciales y orientan el trabajo de los grupos de negociación, los comités especiales, con poder sobre la estructura del acuerdo y los temas institucionales que se tratan en él.

El Comité de Negociaciones Comerciales tiene la responsabilidad de asegurar que todos los países miembros participen integralmente en todo el proceso de negociación asegurando así el principio de transparencia y participación establecido desde su inicio.

Se conformaron además tres comités y grupos que se encargan de temas relacionados con las negociaciones. El Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas, el Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil, y el Comité Conjunto de Expertos del Sector Público y Privado sobre Comercio Electrónico.

El Comité Técnico de Asuntos Institucionales considera la estructura general del ALCA y el grupo de expertos ad-hoc informa al Comité de Negociaciones Comerciales sobre la implementación de las medidas de facilitación de negocios relacionadas con asuntos aduaneros que se acordaron en Toronto.

El apoyo técnico y analítico esta a cargo del Comité Tripartito, que está conformado por el Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización de Estados Americanos (OEA), y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Este comité da apoyo analítico, técnico y financiero al proceso mantiene el sitio electrónico oficial del ALCA (www.ftaa-alca.org). Las instituciones individuales del Comité Tripartito también prestan asistencia técnica en temas relacionados con el ALCA, especialmente a las economías más pequeñas del hemisferio.

El apoyo administrativo está a cargo de la Secretaría Administrativa del ALCA, localizada en la misma sede de las reuniones de los grupos de negociación, que brinda apoyo administrativo y logístico a las negociaciones. La Secretaría lleva los archivos oficiales de las negociaciones y presta servicios de traducción e interpretación. También financia las actividades del ALCA mediante una combinación de recursos locales y recursos provenientes de las instituciones del Comité Tripartito.

La sede de las negociaciones es de carácter rotativo y se designaron tres países anfitriones para las mismas con el siguiente calendario, mayo de 1998 a febrero de 2001 en Estados Unidos específicamente en Miami; de marzo de 2001 a febrero de 2003 en Ciudad de Panamá en Panamá; de marzo de 2003 hasta la conclusión de las negociaciones en Puebla en México, donde se realizan en la actualidad.

Además de establecerse los mencionados grupos de trabajo, los ministros instruyeron a los negociadores para que le dieran transparencia a las negociaciones y hicieran de conocimiento público (la denominada sociedad civil), los diversos textos negociados, así estuvieren en corchetes pendientes de definición, como en efecto lo están inclusive hasta la fecha (se mencionan mas de 7.000 corchetes o disensos en los textos generales de la negociación). No cabe duda que el ALCA ha sido un modelo en materia de transparencia y consulta con la sociedad civil a nivel regional.

2. Negociación

Las negociaciones se iniciaron realmente en desarrollo de la Reunión Ministerial de San José (1998) y se refrendó con motivo de la Segunda Cumbre de la Américas efectuada en Santiago de Chile el mismo año. En este última se acordó que las negociaciones del ALCA debían ser equilibradas, integrales y congruentes con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio; así mismo se estableció que estas constituirían un compromiso único; también se acordó durante esta Cumbre que las negociaciones deberían ser transparentes e incluir la participación de todos los países de la región.

En junio de 1998 durante la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales en Buenos Aires los viceministros de comercio plantean un programa de trabajo para cada grupo y comité de trabajo, se establece la secretaria administrativa del ALCA y se inician las reuniones de los grupos de negociación y de los comités. En la V Reunión Ministerial de Toronto en 1999, los Ministros de comercio instruyeron a los grupos de negociación a elaborar un borrador del texto del acuerdo para presentarlo en la sexta reunión ministerial, como en efecto se hizo.

Se instruyó a los grupos de negociación de acceso a mercados para discutir las modalidades y procedimiento para las negociaciones en sus respectivas áreas y se aprobaron varias medidas para la facilitación de los negocios y el intercambio comercial en el continente; estas medidas hacen referencia a los procedimientos aduaneros y al aumento de la transparencia. Finalmente, se transfiere la secretaria administrativa a la Ciudad de Panamá.

En la VI Reunión Ministerial de Buenos Aires 2001, se dio una revisión de los textos del acuerdo ALCA y nuevas instrucciones a los comités. Las decisiones estaban orientadas hacia una mayor participación de la sociedad civil, instruyendo al Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil a remitir a los Grupos de Negociación los aportes presentados por esta, en las diferentes áreas temáticas y en lo relacionado directamente con el proceso ALCA. Se reiteró nuevamente la importancia de prestar asistencia técnica a las economías más pequeñas para facilitar su inserción dentro del proceso.

El ALCA presta enorme atención a la sociedad civil, cuya conexión se hace posible vía internet. A diferencia de otros procesos de negociación, el ALCA como proceso ha sido transparente y se ha realizado de cara al sector privado. Cabe señalar que de manera paralela se realizan foros empresariales que debaten los temas de interés del ALCA, lo cual constituye un punto de apoyo a la negociación, en un permanente “cuarto de al lado” de la negociación, como hiciera México en NAFTA y luego Chile y CAFTA en la negociación de los tratados bilaterales con los Estados Unidos.

En la Cumbre de las Américas de Québec de 2002 se presentan al público los textos preliminares del Acuerdo ALCA, en cuatro idiomas y se formaliza el lanzamiento de las

negociaciones por sectores específicos. Así mismo, se establecen las fechas límites para la conclusión y la implementación del acuerdo. Las fechas escogidas para la terminación de las negociaciones es enero del 2005, y la fecha máxima para la entrada en vigencia, diciembre de 2005. Se deciden así los plazos máximos para la finalización de las negociaciones, acorde con las limitaciones impuestas por el Congreso de los Estados Unidos, que en agosto de 2002 le otorga facultades de negociación al Ejecutivo con fecha cierta del 1 de julio del 2005.

En la Reunión Ministerial de Quito 2002, se publicó el segundo borrador de los textos del Acuerdo, se confirmó el calendario para el intercambio de las ofertas iniciales del acceso a mercados y se creó el Programa de Cooperación Hemisférica para apoyar las necesidades de las economías más pequeñas.

La Octava Reunión Ministerial celebrada en Miami, noviembre de 2003, se reiteró el compromiso de concluir las negociaciones a más tardar en enero de 2005, pero con un cambio fundamental en los objetivos iniciales. Esta modificación hace referencia a la potestad que tienen ahora los países de asumir diferentes niveles de compromisos dentro de la negociación, y mediante el cual se pueden llevar a cabo negociaciones plurilaterales con los países que así lo decidan y que a su vez definan sus obligaciones en cada área respectiva de la negociación: acceso a mercados; agricultura; servicios; inversión; compras del sector público; propiedad intelectual; política de competencia; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; y solución de controversias.

Esta modificación es de suyo el reconocimiento político a lo inevitable: el ALCA como estaba previsto inicialmente, con un elevado nivel de ambición en temas controversiales como agricultura, antidumping o salvaguardias, redujo su alcance con la promulgación del denominado Trade Promotion Authority (TPA) de los Estados Unidos en agosto del 2002, que limitó enormemente los grados de libertad de los negociadores de los Estados Unidos. En efecto, el TPA no permite negociar las denominadas *trade remedy laws*, antidumping, salvaguardias y derechos compensatorios a los subsidios sino en el contexto de la Organización Mundial de Comercio. Naturalmente que el tema agrícola es y ha sido una piedra en el zapato desde el TPA, y especialmente desde la promulgación de la nueva Ley Agrícola de mayo del 2002, que duplica los subsidios agrícolas de los Estados Unidos en un período que abarca hasta el 2007.

Estos dos hechos han ensombrecido el panorama, hasta el punto que Brasil, líder de MERCOSUR, también propone que los temas contenciosos como compras del sector público, inversión y políticas de competencia se lleven y se negocien en el seno de la Organización Mundial de Comercio. Se acuña entonces un nuevo acrónimo para identificar al ALCA, el llamado "ALCA light", o ligero de equipaje respecto de los compromisos que finalmente asumirían los participantes. Según decisión del Comité de Negociaciones Comerciales de finales de 2003, ahora pueden elegir "a la carte", sus niveles de compromisos fundamentales, quizás con la excepción de acceso a mercados, que se vislumbra como el único resultado concreto alcanzable.

Cabe señalar además, como observadores desprevenidos de este proceso, que los Estados Unidos lanzó la iniciativa del ALCA en diciembre de 1994, sin tener autoridad negociadora por parte del Congreso, lo cual le permitía comprometerse a fondo, pero ad referendum de lo que decidiera el Poder Legislativo, que en los Estados Unidos participa activamente antes, durante y después en las negociaciones comerciales.

En la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA en Miami se publicó en Internet el tercer texto del borrador de los acuerdos, con el fin de darle transparencia al proceso y se continuó con el llamado a la participación de la sociedad civil y sus sectores dentro del proceso. Los corchetes y los disensos, como puede verse con una rápida lectura de los textos publicados en internet (http://www.ftaa-alca.org/FTAADraft03/Index_s.asp), se mantienen, ahora con mayor grado de realismo y menor de compromiso con los objetivos iniciales de la negociación.

En la fase final del ALCA, la presidencia y la copresidencia recaen en los Estados Unidos y Brasil; la Secretaría Administrativa se traslada de Panamá a Puebla, en México, quienes tienen la responsabilidad de llevar la negociación hasta el final.

VII. Posición de Colombia en las negociaciones

La meta primordial de Colombia en el ALCA es aprovechar las condiciones productivas del país y su posición estratégica en el hemisferio occidental, para aumentar y diversificar las exportaciones nacionales de bienes y servicios, mediante la consolidación de un mercado ampliado que cree certidumbre a inversionistas y operadores comerciales tanto nacionales como extranjeros.

Para lograrlo, se busca en primer lugar consolidar los mercados para la oferta exportable actual colombiana y, al mismo tiempo, construir una nueva oferta, utilizando inversión nacional y extranjera interesada en aprovechar las ventajas de la privilegiada situación geográfica con que cuenta el país.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, entidad oficial encargada de adelantar las negociaciones comerciales como vocero del país, tiene presente que las negociaciones comerciales internacionales son fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen por tanto un instrumento importante para el desarrollo del Plan Estratégico Exportador. Por eso, el Ministerio viene desarrollando estas negociaciones en cumplimiento del objetivo central del Plan Estratégico Exportador –que busca aumentar y diversificar la oferta exportable en función de la demanda mundial-, y que en su estrategia promulga como prioridad adelantar con criterio estratégico las negociaciones comerciales.

De otro lado, Colombia ha venido participando de manera unificada como bloque dentro de la Comunidad Andina de Naciones -CAN-, gracias a lo cual ha podido ejercer un mayor peso en las negociaciones del ALCA, siendo uno de los bloques importantes dentro de la negociación, junto con NAFTA y MERCOSUR. No obstante, los últimos desarrollos o impasses del ALCA han generado la creación de grupos informales de gestión como el G-14 que apoya la posición de los Estados Unidos, frente a MERCOSUR. De suerte que los bloques regionales como tales han perdido protagonismo negociador, para darle paso a otras prioridades.

Igualmente, al interior de la CAN Colombia se ha distinguido durante este proceso por su liderazgo en la formulación y sustentación de propuestas de interés nacional y regional. Cabe destacar en ese sentido, el tema del trato especial y diferenciado, que ha sido considerado e incluido en desarrollo del Acuerdo, gracias a una propuesta realizada por la CAN -promovida por Colombia-, así como también el liderazgo ejercido sobre la posición Andina, para que la CAN apoyara el avance y la terminación temprana de las negociaciones, lo cual hasta ahora no ha surtido efecto. En este mismo orden de ideas, Colombia ha asistido de manera permanente a todas las reuniones de todos los grupos de negociación, y al parecer, con un alto grado de participación en las mismas. El Ministerio de Comercio considera que con ello

ha logrado defender los intereses del empresariado nacional y de los ciudadanos colombianos de manera balanceada, con la participación activa del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, que también asiste a las reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales y a los grupos de negociación donde se tratan los temas agrícolas.

Según el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Jorge Humberto Botero, Colombia busca en el ALCA los siguientes objetivos prioritarios:

- “Ampliar el acceso a los mercados del hemisferio para las exportaciones colombianas y propiciar una inserción gradual del aparato productivo dentro de ese escenario.
- Mejorar igualmente el acceso para las exportaciones agrícolas e incorporar medidas correctivas que permitan contrarrestar las distorsiones en este sector.
- Lograr concesiones e intercambios favorables para la prestación de servicios en la región, así como definir reglas de juego claras y estables en este campo.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios seguro y permanente.
- Conseguir que los proveedores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los países de la región.
- Buscar reglas precisas en materia de subvenciones y medidas anti-dumping, y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Promover niveles razonables de protección a la propiedad intelectual, al tiempo de fomentar la transferencia de tecnología y la cooperación técnica en esta materia.
- Diseñar un sistema efectivo de solución de controversias”¹².

Uno de los ejes de la negociación es sin duda el sector agropecuario, que por cierto tiene al ALCA en suspenso. En lo que compete a Colombia, el Ministro Botero sostiene que “los productos del sector agropecuario han entrado en las negociaciones comerciales internacionales desde finales de los años 80 y son considerados como parte integral de los acuerdos por todos los socios con quienes hoy en día estamos negociando o tenemos intención de negociar acuerdos comerciales. Y continua afirmando que “debe ser tenido en cuenta que el objetivo de una negociación no es la apertura de los propios mercados sino la búsqueda de oportunidades comerciales para el aparato productivo del país, que en el mismo sector agrícola y pecuario son interesantes, y el asegurar una integración a los mercados internacionales que sea sostenible y beneficie a todos los colombianos”¹³.

El Ministro Botero apunta que “para gran parte de la negociación de productos agropecuarios nuestros intereses son ofensivos, es decir, buscamos una eliminación de trabas a nuestras exportaciones. Para aquellos donde en realidad seríamos competitivos en ausencia de subsidios debemos seguir trabajando en los diferentes ámbitos de negociación en la búsqueda de la eliminación de los subsidios o del mantenimiento de instrumentos de protección dentro de una dinámica que considere la integralidad de las negociaciones”¹⁴. Respecto de los productos sensibles o que pueden correr riesgo en las negociaciones del ALCA, el Ministro Botero afirma que “las actividades que enfrentan mayores riesgos frente a la competencia internacional corresponden a los cereales (especialmente trigo y cebada, arroz y maíz en algunas zonas), avicultura, soja, y algodón. Los subsectores que reciben

¹² Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición 002 suscrita por los Representantes Guillermo Rivera y Carlos Julio González. 24 de septiembre de 2003.

¹³ Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición 194 suscrita por las Representantes Nancy Patricia Gutiérrez y Adriana Gutiérrez. 24 de septiembre de 2003.

¹⁴ *Ibid.*

mayores subsidios se concentran en cereales para consumo humano (trigo, cebada, arroz) granos forrajeros (maíz, sorgo, soya), lácteos, azúcar y algodón”¹⁵.

Por su parte, el Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural Carlos Gustavo Cano asevera que en la negociación agrícola, “el Ministerio ha propuesto generar condiciones de equidad en la competencia para nuestros productos de los sectores agropecuarios y agroindustrial frente a las importaciones y ampliar las oportunidades para producir y exportar bienes de mayor valor agregado a los mercados de las Américas. En ese orden de ideas, el Gobierno Nacional ha venido condicionando la concesión de rebajas arancelarias a la eliminación de subsidios a las exportaciones y al establecimiento de disciplinas en materia de ayuda interna. Ello con el propósito de que mientras se mantengan los subsidios a las exportaciones y las ayudas internas que distorsionan la producción y el comercio internacional de bienes agropecuarios, se continuaran aplicando mecanismos de estabilización para buscar contrarrestar el efecto de tales distorsiones”¹⁶.

El Ministro Cano señala, que “en el marco de las negociaciones ALCA, una posición como esa sólo puede sostenerse en la medida en que sea acogida y avalada por actores de peso en el proceso negociador. Lamentablemente no es esa la situación que ha corrido nuestra posición más radical. Esta posición no es aceptada entre los negociadores de Norteamérica (Estados Unidos, Canadá y México) y MERCOSUR, que llegó a avalarla, ha dedicado los últimos días a promover lo que se conoce como el ALCA Light, el cual consiste, para efectos de la agricultura, en negociar los aranceles de manera bilateral en ALCA, los subsidios a las exportaciones en el escenario hemisférico ALCA, mientras que las ayudas internas se negociarán en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC)”¹⁷.

“El Ministerio de Agricultura no tiene problema con este enfoque”, sostiene el Ministro Cano, “siempre y cuando se mantenga la integralidad de la negociación agrícola, es decir, que las negociaciones comprendan los tres pilares, ayuda interna, acceso al mercado y subsidios a la exportación. Donde se negocian los temas no es tan importante, como el cuando y de qué forma se negocian”¹⁸.

Lo anterior pone de presente las dificultades de la negociación agrícola, en la cual juega papel determinante la “cláusula de condicionalidad” radicada por Colombia, que exige de manera clara una negociación paralela y subordinada al desmonte de las ayudas internas y de los subsidios a las exportaciones de países como Estados Unidos, a cambio de concesiones o apertura del mercado interno, recalca la relación existente entre las negociaciones del ALCA y la Ronda Doha en la Organización Mundial de Comercio. Si la decisión es trasladar temas sustantivos del ALCA a la Organización Mundial de Comercio, el avance en la una queda supeditado al movimiento en la otra. Las negociaciones corren entonces suertes paralelas, que a la postre van a definir el contenido y alcance final de los acuerdos en ambos foros de negociación.

El Ministro Cano ratifica además que “Colombia ha sido un defensor de la condicionalidad en el ALCA y adicionalmente ha argumentado que la desgravación debe tener en cuenta los enormes costos y limitaciones que tiene que enfrentar el sector agropecuario colombiano a

¹⁵ Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición 237 suscrita por los Representantes Sergio Diazgranados y Alfredo Cuello. 24 de septiembre de 2003.

¹⁶ Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano Sanz a la Proposición 030. Presentada por los Honorables Representantes Juan Martín Hoyos Villegas y Cesar Augusto Mejía Urrea. 19 de septiembre de 2003

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*

consecuencia de su conflicto social y del flagelo de las drogas que lo alimenta. Condicionalidad que debe reflejarse en mayores plazos y condiciones especiales de desgravación. De otra parte, se viene negociando el establecimiento de una Salvaguardia Especial Agropecuaria que sea aplicable en los eventos en que la entrada de productos produzca daños a la producción interna o que los precios a los cuales entran al país produzcan perturbaciones en el mercado interno. Actualmente se discuten las condiciones de aplicación y las características de la citada salvaguardia¹⁹.

El tema de las salvaguardias agrícolas es vital para la agricultura colombiana, especialmente si las perturbaciones del mercado agrícola se mantienen, inclusive después del periodo de transición del ALCA.

El Ministro Cano esgrime asimismo que “un capítulo esencial para Colombia en el marco de las negociaciones que adelanta el país y por lo tanto de las negociaciones en el marco del ALCA, es sin duda la constitución de un Fondo para la Reconversión Tecnológica de su Agricultura, el cual debe cumplir su función de reconversión y fortalecimiento del sector durante el período de desgravación arancelaria, éste deberá financiar durante el período de transición la adopción de los más avanzados progresos de la ciencia y la transferencia de los más recientes hallazgos de la biotecnología, la capacitación y readaptación de capital humano para dicho propósito a niveles de doctorado y post-doctorado, y un vasto esfuerzo en materia de desarrollo rural²⁰”.

Lo anterior pone de presente que en materia de negociaciones, se debe mirar más allá de los aranceles y tener en mente la necesaria reconversión del agro, a fin de poder maximizar los beneficios y minimizar sus riesgos y costos. Y no quedarse en el plazo del acuerdo, sino ir más allá del mismo.

En lo que tiene que ver con la negociación de propiedad intelectual, el Ministro Botero asegura que “Colombia como miembro de la Organización Mundial de Comercio, y por tanto, del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC, entiende que la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deben favorecer el bienestar social y económico de la población y el equilibrio de derechos y obligaciones. De igual manera, el Acuerdo ADPIC le permite en todo caso adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública y para promover el interés público en sectores de importancia vital para su desarrollo socioeconómico y tecnológico. Estas flexibilidades son también el punto de referencia tanto en las negociaciones hemisféricas del ALCA como en cualquier otra negociación comercial que el país adelante. Finalmente debe indicarse que las negociaciones se deben ver desde una perspectiva integral por lo que los costos y beneficios deben evaluarse con relación a los acuerdos en su conjunto y no de manera puntual y aislada en un tema particular²¹”.

El Ministro Cano, consciente de la importancia y la relación estrecha que existe entre propiedad intelectual y agricultura, manifiesta que “el Congreso Nacional aprobó en el mes de junio del 2003, la Ley 822, la cual esta orientada fundamentalmente a regular el registro, control y venta de agroquímicos en Colombia, que si bien se orienta en principio a minimizar los riesgos contra la salud humana y sus impactos negativos sobre el medio ambiente,

¹⁹ *Ibíd.*

²⁰ Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano a la Proposición 194 suscrita por las Representantes Nancy Patricia Gutiérrez y Adriana Gutiérrez. 22 de septiembre de 2003.

²¹ Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición 002 suscrita por los Representantes Guillermo Rivera y Carlos Julio González. 24 de septiembre de 2003

también se considera esencial para el control de los costos y la competitividad agrícola nacional. No en vano la reciente Encuesta Nacional Agropecuaria considera que la principal preocupación del campo no es sólo la falta de seguridad, sino los elevados costos de los insumos agrícolas. Por ende, el fomento y regulación de la industria de agroquímicos genéricos constituye pieza fundamental de dicho estatuto. Dentro de este contexto, el Ministerio de Agricultura estará atento a velar en las negociaciones internacionales de comercio agrícola por el cumplimiento del marco de referencia establecido en el Acuerdo de Propiedad Intelectual -denominado en inglés TRIPS (Trade - Related Aspects of Intellectual Property Rights) - adoptado en la OMC en 1994, y recogido posteriormente por la normativa andina (Decisión 436 de 2000 y Decisión 630 del 2002). Dentro de este orden de ideas, el Ministerio comparte el objetivo central del Acuerdo TRIPS en la OMC y de las Decisiones correspondientes de la Comunidad Andina en el sentido de que la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción y transferencia de tecnología, en "beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de los conocimientos tecnológicos, de modo que se beneficie el bienestar social y económico". Estos principios resumen nuestra postura de negociación en lo tocante a los derechos de propiedad intelectual. Finalmente, el Ministerio también velará por la custodia de nuestros derechos sobre los recursos genéticos y la biodiversidad del territorio, invocando principios como el profit-sharing (o participación de los beneficios) entre las comunidades nativas y los inversionistas foráneos en el uso de los recursos biológicos que aquellas han utilizado y mejorado mediante selección natural desde tiempos inmemoriales, a fin de estimular su aprovechamiento racional y responsable desde los ángulos científicos, ambiental y social, y así evitar que el fenómeno de la biopiratería se enseñoree en nuestras regiones de la Orinoquía, la Amazonía y el Chocó, entre otras"²².

Lo anterior expresa con claridad el vínculo existente entre las negociaciones agrícolas y la propiedad intelectual, no solo por la incidencia que tiene esta última sobre los costos de producción agropecuaria en el país, sino por el necesario control y protección que exige una biodiversidad tan completa como la colombiana y el desarrollo local de recursos genéticos.

En lo que atañe al previsible impacto que tendría el ALCA, y en particular el efecto de las negociaciones de propiedad intelectual sobre el costo de los medicamentos dentro de la UPC del Sistema General de Seguridad Social (SGSSS), el Ministro Diego Palacio Betancourt manifiesta que "los medicamentos de los planes de beneficios del SGSSS carecen hoy de patentes y de protección a los datos de prueba, con lo que su impacto en el sistema no ha sido relevante"²³. No obstante, aclara que "hacia el futuro es criterio de este Ministerio que cualquier decisión sobre ampliaciones a la protección deberá contar con una evaluación previa de sus implicaciones"²⁴.

Este tema ha generado una polémica de grandes proporciones por la implementación del Decreto 2085 de septiembre del 2002, que eleva a 5 años la protección de la información no divulgada, que por ahora cubre solamente a 8 medicamentos, pero que tiene en espera a otros 30. En la práctica, esto se traduce en una prohibición explícita para que los laboratorios nacionales produzcan determinadas marcas de medicamentos de moléculas ya existentes, que en el pasado podían fabricar, en razón a que las patentes estaban vencidas.

²² Op. Cit.

²³ Respuestas de la Viceministra de Relaciones Laborales Luz Stella Arango de Buitrago a la adición a las Proposiciones 194 y 280 suscrita por la Representante Nancy Patricia Gutiérrez. 24 de septiembre de 2003.

²⁴ Ibid.

Según un reciente editorial del diario EL TIEMPO, “la norma fue fruto de las exigencias de laboratorios internacionales y las presiones del gobierno de Estados Unidos, que condicionó la renovación de preferencias arancelarias (Atpa) a la aprobación del Decreto”²⁵. Y continúa el debate reiterando que “los fármacos constituyen uno de los renglones clave de las negociaciones del ALCA”²⁶. Para algunos analistas, ésta medida de extender la protección a la información no divulgada, concede “protecciones arbitrarias a los laboratorios internacionales y elevará el precio de los medicamentos”²⁷.

Alberto Bravo, presidente de Asinfar, gremio que representa a los laboratorios nacionales, sostiene en efecto que “esta protección adicional tendrá graves efectos sobre los consumidores”²⁸. Basado en un estudio de Fedesarrollo, el directivo gremial afirmó en PORTAFOLIO que “el impacto de convertir un precio de competencia en uno de monopolio es de un incremento del 61 por ciento para el total del mercado”²⁹, lo cual podría generar una pérdida de bienestar al país de US\$ 777 millones de dólares a precios del 2000.

María Claudia García, presidente de Afidro, gremio que aglutina las multinacionales farmacéuticas en Colombia, afirma que “los usuarios no deben tener ningún temor frente a la protección para los nuevos medicamentos, porque la oferta sigue existiendo”³⁰. Y continúa aclarando que “la protección no es un tema nuevo pues el Decreto que la reglamentó fue aprobado en septiembre del 2002”³¹. Según la presidenta de Afidro, “con este Decreto el país está respetando la normatividad mundial que existe sobre el tema de propiedad intelectual”³². Respecto de los cuestionamientos que sostienen que el Decreto va más allá de lo aprobado por la normatividad Andina, la doctora García afirma en la prensa que “la Decisión 486 señala condiciones adicionales para la protección del secreto”³³, y reiteró que “el gobierno es autónomo para tomar las decisiones que considere necesarias”³⁴.

Como puede observarse, el debate de fondo apenas comienza, las partes se encuentran totalmente radicalizadas respecto de lo que se considera una protección razonable, y el efecto que podría tener sobre los consumidores. En consecuencia es un capítulo abierto que exige que se ventile de manera pública y de cara al país, por el bien de los colombianos.

VIII. Efectos del ALCA sobre el mercado colombiano

El análisis de impacto del ALCA, apoyado en un modelo de equilibrio general preparado por el Departamento Nacional de Planeación (DNP), simula un acuerdo con todos los países del hemisferio en el Área de Libre Comercio (lo cual equivale a una situación de libre comercio total, sin restricción alguna entre los países signatarios). Se asume que no existen impuestos a las exportaciones de ningún sector productivo. El modelo realizado “analiza sólo una de las posibles situaciones resultantes de una negociación: desgravación total, inmediata y simétrica entre los países, a pesar que en la negociación de acuerdos comerciales existen

²⁵ Fármacos, gobiernos y presiones. En: El Tiempo, Bogotá. 25 de febrero de 2004. Editorial.

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Ibid.*

²⁸ El impacto será para el consumidor final. Inminente alza de medicamentos. En: Portafolio, Bogotá. 24 de febrero de 2004. Economía hoy.

²⁹ *Ibid.*

³⁰ *Ibid.*

³¹ *Ibid.*

³² *Ibid.*

³³ *Ibid.*

³⁴ *Ibid.*

múltiples combinaciones en función del tiempo de desgravación, los sectores y los productos”³⁵.

El escenario base muestra que el ALCA genera una modesta mejora en bienestar del 0.23%, avance en la producción doméstica de 0.25%, incremento en las importaciones de 10.07%, aumento, menos que proporcional al de la exportaciones que es de 6.30%, generación de 162.642 empleos y menores ingresos tributarios calculados en US\$ 806 millones en el total del periodo de desgravación.

Pese a que como se menciona arriba, los efectos sobre la producción son favorables, no lo son con respecto a la agricultura según el estudio del DNP. En efecto, la producción de algunos productos de tipo agrícola se disminuiría. Entre estos se destacan los cereales (-7.19%), otros productos agrícolas (-1.07%), cueros y madera (-5.85%), alimentos, carne bovina y otras carnes (-0.20%). Inclusive el impacto del ALCA sobre la producción de otras manufacturas es negativo, pues éstas tendrían un decrecimiento del (-5.00%).

El impacto sobre balanza comercial también es negativo según el DNP, pues el ALCA aumentaría la importación de productos especialmente agrícolas, con un posible decrecimiento en la exportación de algunos de estos, como los cereales con el -4.07%. Las importaciones por su lado se incrementarían considerablemente. En efecto, según el DNP, las importaciones de cereales se aumentarían en 25.87%. No obstante, cabe mencionar que en casos muy específicos la balanza comercial sería positiva, especialmente en el caso de los textiles.

En cuanto al retorno de los factores productivos, el estudio del DNP afirma que estos incrementan su rentabilidad con el ALCA. Sin embargo, los cambios no son muy marcados, pues el retorno al capital sería de 1.04%, mientras que el retorno a los trabajos calificados sería de solamente el 0.97%.

Con relación a los efectos del ALCA sobre los precios de los bienes de consumo agrícola, el DNP calcula que se daría una reducción con la implementación del ALCA, en beneficio de los consumidores colombianos.

En concreto, de acuerdo con el estudio del DNP, el sector servicios sería el único sector que se vería altamente beneficiado con la firma del ALCA, además de los consumidores. En cambio, la agricultura sufriría considerablemente, con la caída en la producción y el incremento en la importación de bienes agrícolas. Los efectos en la balanza de pagos tampoco son favorables y el incremento en el retorno a los factores de producción es mínimo.

Así mismo este estudio es concluyente en decir que el peor escenario de todos es marginarse de la negociación, pues el efecto de la desviación del comercio operaría en nuestra contra. Es importante resaltar en este punto que se deben realizar estudios de impacto sectorial para medir de manera integral los efectos del ALCA en el mercado colombiano.

IX. Impactos económicos en la Comunidad Andina de Naciones

El modelo utilizado para la realización del estudio de impactos sobre la CAN, es un modelo de equilibrio general computable de comercio, similar al desarrollado para el DNP, en el cual se

³⁵ Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Julio de 2003. Pag 14.

analiza los efectos de la eliminación de aranceles y subsidios a través del ALCA, los supuestos del modelo se basan en la teoría neoclásica, en la cual los mercados están equilibrados, las actividades no producen rentas en exceso y hay un balance en el ingreso y en la balanza comercial. El modelo presenta limitaciones en cuanto que no se pueden evaluar los efectos distributivos, pues solo existe un agente promedio en la economía y se mide la incidencia en el bienestar de este, sin tener en cuenta que en las economías de los países analizados no existe una clase media fuerte y aún existen problemas de redistribución del ingreso, otra limitación es que por ser un modelo estático no permite evaluar los flujos de comercio, ni los de inversión productiva.

Conforme a los resultados de este estudio realizado por la CAN, la participación de los países Andinos en el ALCA no generará mayores beneficios en términos de bienestar económico. Las ganancias en el bienestar provenientes del comercio de bienes son pequeñas y en algunos casos negativas, lo cual contradice los estudios del DNP.

Aunque el efecto total es bajo, los impactos en sectores específicos pueden ser importantes, observándose tanto expansiones como contracciones en diversos sectores productivos, esto último especialmente en el agrícola.

De acuerdo con el mencionado análisis, el ALCA no generará beneficios netos importantes en los países de la CAN. El bienestar en Colombia disminuiría aproximadamente en un 0.6%, en razón a que el impacto en los países de la CAN es bajo, pues ya disfrutaban de libre acceso a los mercados de sus grandes socios comerciales, entre estos Estados Unidos. Cabe mencionar que las preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por los Estados Unidos a favor de los países andinos (APTDEA), vencen el 31 de diciembre de 2006.

La desviación del comercio podría ser otro factor de impacto negativo, al desviarse el comercio hacia países como Brasil y Chile, o hacia el MERCOSUR, lo cual afectaría negativamente a los miembros de la CAN. Este elemento es ciertamente preocupante, pues la participación en procesos de integración debe generar como mínimo mayores flujos de comercio. Y si esto no ocurre, el estudio de la CAN nos indica que los grandes beneficiarios serían las economías de mayor desarrollo relativo de la región. Cabe aclarar sin embargo, que marginarse del ALCA es aún peor, pues la desviación del comercio actúa toda en contra del país que tome esta opción.

Según el estudio mencionado, algunos productores y consumidores se verían beneficiados con el ALCA, pues la eliminación arancelaria bajaría los precios a nivel doméstico y eliminaría la distorsión en los precios de los productos importados.

X. Aspectos críticos adicionales para tener en cuenta en el ALCA

Para los países en desarrollo como Colombia, una de las consideraciones más importantes sobre el ALCA es la pérdida de ingresos arancelarios. Existe una alta dependencia por parte de los países latinoamericanos, Colombia entre ellos, de los impuestos relacionados con el IVA y los aranceles a las importaciones, que del impuesto a la renta como funciona en Estados Unidos y Canadá. Para Colombia los aranceles representan el 1.1% del PIB mientras que para Estados Unidos solamente participan con el 0.02% del PIB. En Colombia, los aranceles representan el 8% del total de ingresos fiscales. Para recuperar esta pérdida de ingresos, el Gobierno necesitaría incrementar el IVA entre un 2% a 3%, o encontrar fuentes alternativas a estos ingresos. Para Estados Unidos, el sacrificio fiscal es casi nulo, dado que

el grueso del comercio regional tiene cero arancel vía acuerdos de preferencias unilaterales (SGP, ICC y ATPDEA) o bajos aranceles por el trato de Nación Más Favorecida.

El tema de propiedad intelectual es de suyo uno de los más críticos de la negociación del ALCA, los países de la CAN han tomado la posición de apoyar una normativa andina, la Decisión 436 y la Decisión 630 del 2002 que se derivan del Acuerdo sobre propiedad intelectual de la Organización Mundial de Comercio, que en el caso colombiano se refleja en la Ley 170 de 1994. Este tema no es trivial. Según la OMPI, el año pasado se presentaron 130 mil nuevas patentes, 39 mil de la cuales corresponden a los Estados Unidos, seguido de Japón y Alemania. Los países en desarrollo prácticamente no aparecen como detentores de las nuevas patentes, lo cual los pone en desventaja en la pujante economía del conocimiento.

En materia de servicios, para Colombia, adelantar la negociación del ALCA sin haber desarrollado un mercado de servicios Andino, como se viene haciendo actualmente, impide lograr concesiones en los sectores de servicios donde se tiene posibilidades de exportar. Este es un sector que ha ido en crecimiento y que se puede ver seriamente afectado. La simple liberalización del comercio de servicios no garantiza el desarrollo de un sector moderno en este ámbito y tampoco se traduce automáticamente en mayores exportaciones de bienes y servicios.

XI. Obstáculos adicionales que enfrenta el ALCA

Las negociaciones para la creación del área de libre comercio más ambiciosa hasta la fecha, enfrentan una serie de obstáculos que podrían impedir que llegare a buen termino. Además de los obstáculos mencionados anteriormente, la agenda del ALCA es muy amplia, la inclusión de temas contenciosos como agricultura, propiedad intelectual, compras del sector público y antidumping, pueden hacer difícil su terminación. Por otro lado, durante el período de negociaciones habrá cambios en los gobiernos de las 34 democracias del continente, lo cual puede interferir la continuidad y regularidad requerida en este proceso; también los costos de las negociaciones, después de tantos años, no son despreciables, especialmente si no se terminan según lo previsto. Por último, el proceso ALCA se ve enfrentado a múltiples acuerdos comerciales emprendidos con anterioridad a las negociaciones, lo que puede convertirlo en un objetivo de segundo nivel dentro de las agendas económicas de los distintos gobiernos. Ello es especialmente cierto para los países que han negociado Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, o están interesados en hacerlo.

En vista de esto, el panorama no es pues muy halagüeño, dadas las múltiples dificultades de negociación y de cambio de circunstancias que enfrenta el hemisferio. Algunos analistas dudan sobre la viabilidad de terminar las negociaciones en el plazo previsto, e inclusive avizoran una suspensión temporal o indefinida.

El único tema de negociación que tiene posibilidades en el tiempo, y cabe advertir limitadas, es el de acceso al mercado, que tiene previsto su terminación el mes de septiembre del 2004. No obstante, la reunión del pasado Comité de Negociaciones Comerciales en Puebla a principios del mes de febrero del 2004, que terminó en "impasse", para no llamarlo fracaso ligado a la inmovilidad de los negociadores sobre el tema agrícola, nos hacen pensar que cada día que pase del 2004 sin movimiento, es un día en contra de las posibilidades de que el ALCA termine en el plazo previsto. Según una reciente publicación en el diario La República³⁶, la situación no ha cambiado, pues la reunión del mencionado comité convocada

³⁶ Postergan para abril reunión del ALCA. En: La República, Bogotá. 11 de marzo de 2004. Mundo.

para realizarse del 17 al 19 de marzo fue pospuesta para el 22 y 23 de abril por falta de consenso entre los participantes en el ALCA.

Por último es pertinente mencionar que en cualquier evento, el peor escenario para el país sería no participar activamente en las negociaciones del ALCA, independientemente de su grado de ambición.

XII. Participación Sectorial

Con el ánimo de contar con una mayor participación de la sociedad civil y de las entidades del Gobierno, dentro del proceso de realización de este estudio, se invitó a participar con sus opiniones a las siguientes entidades y organizaciones de carácter gubernamental, gremial y privado:

- **Ministerio de Relaciones Exteriores**
- **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo**
- **Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural**
- **Viceministerio de Comercio**
- **Asociación de Industrias Farmacéuticas de Colombia (ASINFAR)**
- **Asociación de Laboratorios Farmacéuticos de Investigación (AFIDRO)**
- **Asociación Nacional de Industriales (ANDI)**
- **Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI)**
- **Federación Nacional de Ganaderos (FEDEGAN)**
- **Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC)**

A estas entidades se les envió un cuestionario, con preguntas puntuales acerca del proceso de negociaciones que se viene realizando en el marco del ALCA. Lamentablemente no se obtuvo respuesta por parte de dos de las entidades invitadas a participar, la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos de Investigación y la Sociedad de Agricultores de Colombia.

A continuación se expondrán las respuestas a tres preguntas puntuales de varias de las que se realizaron, dos de ellas de manera general y una de manera específica a las instituciones de carácter gubernamental. Las demás preguntas y sus respuestas aparecen relacionadas en el formato del estudio; las preguntas son las siguientes:

- 1 De acuerdo con la Constitución Política, todos los tratados públicos negociados y suscritos por Colombia deben regirse por los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional. ¿Considera usted, que el ALCA cumple con estos preceptos constitucionales? Explique por favor su opinión sobre cada uno de ellos.
- 2 ¿Cuál ha sido en su criterio la participación de la sociedad civil en el proceso de negociaciones del ALCA?, ¿considera usted que están representados todos los estamentos de la sociedad, si falta alguno, cuál en su criterio debería tener una mayor participación?
- 3 ¿Cuál es en su opinión el papel del Congreso Nacional y de las Comisiones Económicas, Comisiones Segundas, en el proceso de la negociación del ALCA?

A continuación se relacionan estas tres preguntas y sus respectivas respuestas:

- 1 **De acuerdo con la Constitución Política, todos los tratados públicos negociados y suscritos por Colombia deben regirse por los principios de reciprocidad, equidad y**

conveniencia nacional. ¿Considera usted, que el ALCA cumple con estos preceptos constitucionales? Explique por favor su opinión sobre cada uno de ellos.

a. Ministerio de Relaciones Exteriores: “El Acuerdo del ALCA será un conjunto de disposiciones y compromisos normativos, institucionales y específicos, resultante de un proceso negociador basado en el principio conocido como “Single Undertaking”. Este principio significa que nada está acordado hasta que todo esté acordado. De esta manera, será cada participante de los 34 que están negociando el que determinará la forma como buscará que sus aspiraciones queden recogidas dentro del Acuerdo Final.

Siendo así las cosas, todos los participantes evalúan permanentemente con sus sectores público y privado si se han tomado en cuenta sus intereses y la forma como realizarán las negociaciones para que los mismos queden finalmente recogidos en el Acuerdo.

El Gobierno de Colombia es consciente de los mandatos constitucionales, así como de las diferencias estructurales con los demás participantes, desarrollados y en desarrollo, los compromisos internacionales existentes, especialmente la OMC y los acuerdos regionales, así como del propio alcance del ALCA. De esta forma ha buscado la reciprocidad relativa, especialmente con las economías más grandes, el trato especial para los países en desarrollo, como principios de equidad y ha tomado en cuenta las sensibilidades sectoriales y de la política comercial del país, a fin de responder al interés nacional”³⁷.

b. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “En este proceso de negociación, como todos los tratados internacionales de Colombia, sean comerciales o de cualquier otra índole, el Gobierno Nacional es consciente de los mandatos que le impone la Constitución Política. La negociación del ALCA no es una excepción.

El gobierno lucha porque las negociaciones se cumplan en condiciones de equidad y conveniencia nacional, pero es claro que si negociamos condiciones de reciprocidad únicamente, como lo establece la Constitución, Colombia saldría perdiendo porque reciprocidad es dar uno y recibir uno. El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española la define como: “correspondencia mutua de una persona o cosa con otra”.

Es así como hemos defendido y defenderemos una definición de verdadera reciprocidad entre países que no son iguales, como aquella que se logra reconociendo las asimetrías, para sobre esa base definir concesiones mutuas, de conformidad con aspectos específicos de cada país. Colombia ha hecho valer en la negociación sus condiciones específicas de economía mediana, contagiada con narcotráfico y terrorismo, flagelos que le han impuesto una situación política y de orden público muy compleja.

En la negociación ALCA, como en las demás negociaciones que Colombia emprenda, especialmente en la negociación bilateral que iniciará con Estados Unidos, Colombia defenderá en todo momento el concepto de asimetría.

³⁷ Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Asuntos Económicos, Sociales y Ambientales. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 15 de enero de 2004.

Por ello, consideramos un logro que la Declaración Ministerial de Miami, suscrita por todos los países de la negociación, en noviembre de 2003 haya dejado claro este principio fundamental para Colombia:

“Párrafo 9. “El Acuerdo incluirá medidas en cada una de las disciplinas de negociación, y medidas horizontales, según sea apropiado, que tomen en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, y que puedan ser implementadas. Se otorgará una atención especial a las necesidades, condiciones económicas (incluyendo costos de transición y posibles desequilibrios internos) y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el proceso del ALCA”³⁸.

c. Ministerio de Agricultura: “En cuanto al sector agropecuario se refiere, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, que conduce la política exterior del país, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que lleva la vocería oficial de las políticas adoptadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior, ha venido velando - y seguirá haciéndolo -, como le corresponde y bajo las instrucciones del Presidente de la República, porque el proceso de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, se desarrolle dentro del marco de los principios constitucionales de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional, y de las disposiciones de la Ley del Plan Nacional de Desarrollo.

A la luz de estos principios, el Gobierno Nacional ha promovido el establecimiento de mecanismos que garanticen al sector agropecuario una negociación provechosa considerando la trascendencia y magnitud del acuerdo. En este sentido, cabe mencionar que el principal reconocimiento que Colombia hace en el proceso de negociación del ALCA, es que el acceso efectivo a los mercados más prósperos siempre estará en función de los progresos que sus respectivas autoridades de comercio logren en materia de la remoción de las subvenciones a las exportaciones y la supresión o por lo menos la reducción sustancial de los subsidios internos.

Lo que se busca entonces, es una negociación con un mayor equilibrio en las normas que regulan el comercio internacional, de forma tal, que los países en vía de desarrollo de la región, puedan tener una participación creciente en el comercio internacional y una distribución más equitativa de los costos y beneficios derivados de la suscripción de acuerdos incorporados en los nuevos patrones de competencia internacional”³⁹.

d. Asociación de Industrias Farmacéuticas de Colombia (ASINFAR): “Los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional deben ser tomados en cuenta obligatoriamente en la construcción de la estrategia y agenda del gobierno nacional en los diferentes escenarios de negociación comercial, para que pueda ser ratificado por el Congreso.

A manera de ejemplo Al analizar la dinámica de los nueve grupos de negociación (entre ellos acceso a mercados, agricultura, compras públicas y propiedad intelectual), y el efectivo cumplimiento de los objetivos definidos por las cumbres y el CNC para cada uno, se advierte que el panorama para la participación efectiva y no discriminatoria para con los Países en Desarrollo (PED) se encuentra aún en entredicho.

³⁸ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 20 de enero de 2004.

³⁹ Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 27 de febrero de 2004.

Todo ello hace entrever la cristalización de un Acuerdo lejano a la consolidación de un comercio justo y equitativo, cuya aplicabilidad en el hemisferio esté ajustada a las necesidades, diferencias de desarrollo y tamaño de las economías, con un notable impacto negativo sobre las economías, entre ellas la colombiana, lo cual desde el punto de vista constitucional es inaceptable.

El pobre avance en la eliminación de subsidios y ayudas internas, el tratamiento adecuado de las asimetrías y la transferencia de tecnología, entre otros, permite observar que el ALCA no pareciera cumplir con los preceptos constitucionales nacionales. El Gobierno y negociadores en ALCA deben propender porque el Acuerdo refleje dichos principios, pero hasta la fecha no se observa la eficacia debida para cumplir con el mandato constitucional⁴⁰.

e. Asociación Nacional de Industriales (ANDI): “El ALCA sigue siendo un proyecto y por lo tanto la evaluación del cumplimiento de los principios sería prematuro. Ahora, frente a la realidad de lo que representa ese mercado para el país y su economía, cerca del 85% en términos de exportaciones e importaciones, la mayor contravención a esos principios sería la no participación. La industria no superaría ese aislamiento en materia de exportaciones e importaciones de materias primas y bienes de capital⁴¹.”

f. Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI): “Cualquier resultado de las negociaciones del ALCA estarán basadas en los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional. Lo complejo del asunto es si la reciprocidad es sistémica a todos los sectores de la economía nacional o, es por el contrario, una sumatoria de entre unos renglones productivos sacrificados y otros beneficiados. La reciprocidad que se otorga en textiles, confecciones y calzado, seguramente no será igual con la industria avícola o de otros sectores. Adicionalmente, sólo en el mediano y largo plazo se podrá constatar si la reciprocidad otorgada generó o destruyó valor.

Por su parte, la equidad tendrá la misma connotación, es decir, será el resultado de sumar renglones ganadores y perdedores de las negociaciones que, por lo demás, ya deben estar identificados por parte del Gobierno. Sin embargo no conocemos planes que tenga el gobierno (sustitución de cultivos, modernización, desarrollo de la plataforma tecnológica, etc.) que permitan hacer frente a los retos que impondrá la entrada en vigencia de los acuerdos.

En cuanto a la conveniencia nacional, dicha frase contemplada en la Constitución no deja de ser algo retórico. En principio nadie se opone a una negociación bilateral o multilateral, entre otras cosas, porque no negociar termina siendo más costoso que participar. De forma similar que en las categorías anteriores, un factor de fondo estará en determinar los aspectos con los cuales se negocian los sectores productivos y se exponen a la competencia bajo el criterio de conveniencia nacional. De hecho, en teoría se perderán empleos en un sector y se crearán en otros, faltará medir hasta que punto ello encaja en la conveniencia nacional⁴².

g. Federación Nacional de Ganaderos (FEDEGAN): “Teniendo en cuenta que las negociaciones ALCA no han finalizado, no es posible saber todavía si su resultado cumple

⁴⁰ Asociación de Industrias Farmacéuticas Colombianas. Asinfar. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 9 de febrero de 2004.

⁴¹ Asociación Nacional de Industriales. ANDI. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 20 de febrero de 2004.

⁴² Federación Nacional de Avicultores de Colombia. Fenavi. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 4 de febrero de 2004

con los principios constitucionales. Ahora vemos con buenos ojos un proceso de integración multilateral, eso si negociado de forma tal que persiga el cumplimiento de tales principios”⁴³.

2 ¿Cuál ha sido en su criterio la participación de la sociedad civil en el proceso de negociaciones del ALCA?, ¿considera usted que están representados todos los estamentos de la sociedad, si falta alguno, cuál en su criterio debería tener una mayor participación?

a. Ministerio de Relaciones Exteriores: “El proceso ALCA ha sido objeto de amplia difusión para el público en general. Las consultas normalmente se realizan con el sector productivo, aun cuando también se ha presentado la negociación a los representantes de las organizaciones sindicales y de los consumidores. Tal vez ha faltado debate de parte de la academia, no obstante la participación que varias universidades de Bogotá y Medellín han tenido dentro del proceso de análisis de las negociaciones y de confección de la posición colombiana”.

b. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ha establecido canales de consulta permanente con el sector privado y la sociedad civil, con el objeto de informar detalladamente sobre el alcance de las negociaciones y recibir recomendaciones que son tenidas en cuenta en la construcción de la posición nacional.

Las consultas se realizan a varios niveles:

- En cada grupo de negociación, según temas especializados.
- Con representantes del sector privado en reuniones de carácter general y a través de un pequeño comité de discusión de evaluación y de estrategia (pequeño comité).
- Por medio del Consejo Asesor Empresarial.
- En reuniones individuales con líderes gremiales y empresariales

El trabajo a nivel de cada grupo de negociación incluye sesiones de trabajo para la identificación de sensibilidades y oportunidades a ser tenidas en cuenta en las negociaciones. Este es el caso de los grupos de acceso a mercados, para los cuales se realiza un trabajo intenso de interlocución con el sector privado, a efectos de recoger información a nivel de producto o sector, con miras a la conformación de las listas de oferta y solicitudes de mejora de las mismas.

El Ministerio convoca a reuniones preparatorias, antes de cada reunión de negociación, con base en listados que incluyen al sector empresarial, a la academia y al resto de entidades públicas que tienen relación con los temas objeto de discusión. Estas reuniones se repiten para informar sobre los avances y resultados de los encuentros de negociación. El pequeño comité es un subconjunto de los participantes a las reuniones de carácter general y está compuesto por personas con amplia experiencia en negociaciones internacionales.

⁴³ Federación Nacional de Ganaderos. Fedegan. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 5 de febrero de 2004

El Consejo Asesor Empresarial es una instancia de consulta de alto nivel conformado por 23 líderes del sector empresarial, designados por resoluciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Cabe indicar que la interlocución con el sector privado y gremial es también realizada por otros Ministerios y entidades del Gobierno. Pueden citarse como ejemplo algunas actividades de los Ministerios de Comunicaciones, de Agricultura y Desarrollo Rural y de Cultura. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha venido trabajando con todos los Ministerios y otras entidades del Estado, tanto para la discusión de la posición nacional, como para impulsar la interacción con el sector privado y la sociedad civil, en los temas de las negociaciones.

Con el fin de institucionalizar la participación de diferentes sectores en la construcción de la posición nacional para las negociaciones, el Gobierno expidió el decreto 246 de 2002, por medio del cual se creó el 'Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia'. En él participan el Consejo Asesor Empresarial, y representantes del sector público, del sector privado y de la academia.

El Artículo 77 del Plan Nacional de Desarrollo estableció, además, una institucionalidad complementaria de consultas para las negociaciones, con énfasis en la participación del Congreso. En el nivel local, ello se expresa en la convocatoria de comités regionales que cuentan igualmente con la participación del sector privado.

Dado el alcance e importancia de las negociaciones del ALCA, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, además de la concertación prevista en el Decreto 246 de 2002, adelanta una continua labor de difusión sobre este proceso, mediante su participación en diferentes foros gremiales y en otros eventos organizados conjuntamente con el sector privado, así como a través de las Semanas del Empresario y del Exportador, en las cuales se han realizado conferencias y talleres sobre las negociaciones.

Son también de resaltar las videoconferencias de divulgación organizadas por el Ministerio. Hasta el momento se han llevado a cabo cuatro videoconferencias sobre las negociaciones del ALCA, a las cuales están invitados el sector privado y la sociedad civil, quienes tienen la oportunidad de participar desde más de 20 ciudades del país, gracias al enlace que se realiza desde las instalaciones del SENA en Bogotá.

En el mes de mayo de 2003, el Ministerio realizó un seminario de información y discusión con la sociedad civil, sobre los avances y el desarrollo del proceso. El seminario contó con la participación del Ministro de Comercio, Industria y Turismo, la Viceministra de Comercio Exterior y el Viceministro Técnico de la Protección Social, entre otros. Como invitados asistieron representantes de los diferentes sectores de la sociedad civil, entre ellos: económico, indígena, ecológico, educativo, social, comunitario, raizales, mujeres, campesinos, comunidades negras, trabajadores, iglesia, y entidades territoriales. Igualmente, el seminario contó con la participación de varios miembros del Congreso de la República.

Por último, cabe indicar que cualquier ciudadano puede acceder a información sobre los procesos de negociación que se adelantan por parte del Gobierno, a través de la correspondiente sección de la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (www.mincomercio.gov.co). Por solicitud de este Ministerio, la mayoría de las entidades oficiales cuentan con un banner en sus respectivas páginas electrónicas, que permiten acceder directamente a nuestra página, conectando al usuario con estas negociaciones".

c. Ministerio de Agricultura: “El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que lleva la vocería oficial de las políticas adoptadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior, ha establecido canales de consulta permanente con el sector privado y la sociedad civil, con el objeto de informar detalladamente sobre el alcance de las negociaciones y recibir recomendaciones que son tenidas en cuenta en la construcción de la posición nacional.

Las consultas se realizan a varios niveles:

- En cada grupo de negociación, según temas especializados.
- Con representantes del sector privado en reuniones de carácter general y a través de un pequeño comité de discusión de evaluación y de estrategia (pequeño comité).
- Por medio del Consejo Asesor Empresarial.
- En reuniones individuales con líderes gremiales y empresariales.

El trabajo a nivel de cada grupo de negociación incluye sesiones de trabajo para identificar sensibilidades y oportunidades a considerar en las negociaciones. Es el caso de los grupos de acceso a mercados, que realizan un trabajo intenso de interlocución con el sector privado, a efectos de recoger información a nivel de producto o sector, con miras a la conformación de las listas de oferta y solicitudes de mejora de las mismas.

El Ministerio convoca a reuniones preparatorias, antes de cada reunión de negociación, con base en listados que incluyen al sector empresarial, a la academia y al resto de entidades públicas que tienen relación con los temas objeto de discusión. Estas reuniones se repiten para informar sobre los avances y resultados de los encuentros de negociación.

El Consejo Asesor Empresarial es una instancia de consulta de alto nivel conformado por 23 líderes del sector empresarial, designados por resoluciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

La interlocución con el sector privado y gremial es también realizada por otros Ministerios y entidades del Gobierno. Pueden citarse como ejemplo algunas actividades de los Ministerios de Comunicaciones, de Agricultura y Desarrollo Rural y de Cultura. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ha venido trabajando con todos los Ministerios y otras entidades del Estado, tanto para la discusión de la posición nacional, como para impulsar la interacción con el sector privado y la sociedad civil, en los temas de las negociaciones.

Dado el alcance e importancia de las negociaciones del ALCA, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, además de la concertación prevista en el Decreto 246 de 2002, adelanta una continua labor de difusión sobre este proceso, mediante su participación en diferentes foros gremiales y en otros eventos organizados conjuntamente con el sector privado, así como a través de las Semanas del Empresario y del Exportador, en las cuales se han realizado conferencias y talleres sobre las negociaciones.

También se destacan las videoconferencias de divulgación organizadas por el Ministerio. Hasta el momento se han llevado a cabo cuatro videoconferencias sobre las negociaciones del ALCA, a las cuales han sido invitados el sector privado y la sociedad civil, quienes tienen la oportunidad de participar desde más de 20 ciudades del país, gracias al enlace que se realiza desde las instalaciones del SENA en Bogotá.

Por su parte, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en tanto parte del Gobierno Nacional, participa en las diferentes instancias de análisis, evaluación y formulación de la política comercial y también forma en los comités técnicos de divulgación, interlocución, análisis y concertación de la política comercial entre los sectores público y privado o Sociedad Civil.

Dada la alta incidencia de la política comercial sobre la actividad agropecuaria y agroindustrial, además de lo anterior, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural también cuenta con espacios de diálogo, análisis y concertación de la política comercial con los representantes del sector privado agropecuario.

Así, con anterioridad a la toma de decisiones importantes en las áreas comercial y agropecuaria, el Ministro, el Viceministro y demás funcionarios y asesores del Ministerio competentes en la materia analizan conjuntamente con los representantes de los gremios de la producción las implicaciones de las diferentes opciones de política y se brinda la oportunidad para concertar una posición sectorial en torno a las decisiones en curso. Igual ocurre al término de reuniones internacionales de carácter decisivo, tales como la Cumbre Ministerial de Cancún, las reuniones de la Comunidad Andina, las reuniones de negociación del ALCA y la preparación del Acuerdo Bilateral con los Estados Unidos.

Estos espacios de concertación cuentan con la participación de los representantes de los gremios cúpula del sector, como son la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) y los representantes de los gremios vinculados a esta, y la Federación Nacional de Ganaderos (FEDEGAN), así como con la Federación Nacional de Avicultores (FENAVI), la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos (ANUC) y las Agremiaciones Campesinas.

Adicionalmente, los funcionarios del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural difunden en diferentes claustros universitarios la relación que existe entre la política agropecuaria y la política nacional de cara a las negociaciones internacionales en curso”.

d. Asociación de Industrias Farmacéuticas de Colombia (ASINFAR): “La participación de la sociedad civil no ha existido. Creemos que el Ministerio en ese sentido no actuado con diligencia. En principio se debe resaltar que son muchos los elementos que deben tenerse en cuenta para asumir con éxito un proceso de negociación de esta naturaleza.

Para una buena negociación se necesita entre otros elementos: i) contar con información suficiente y transparente en el suministro de la misma (i.e. fotografía consistente del aparato productivo, amenazas, oportunidades, etc.), ii) Formación de la agenda: mediante la adecuada y efectiva participación de la sociedad y los sectores en su conjunto, iii) Idoneidad equipo negociador, iv) Suficiencia de recursos técnicos, humanos y económicos, v) limitar la intromisión de intereses no nacionales y vi) la Identificación clara del interés nacional en cada uno de los temas para la formulación de la agenda y estrategia nacional.

En este marco el proceso liderado por el gobierno ha carecido de muchos de estos elementos con el nivel, calidad, tiempo y recursos necesarios, lo cual es más grave si se observa la participación marginal que ha tenido la sociedad civil en el proceso. La Academia, la sociedad civil, los trabajadores y otras instituciones públicas como la procuraduría, la contraloría, los representantes de medio ambiente y protección social y el mismo Congreso de la República han tenido a lo largo de estos años un papel dramáticamente marginal. Por estas debilidades el gobierno lanzó públicamente el equipo negociador el año pasado, pero indudablemente la participación de estas entidades (fundamental para temas como derechos

laborales, salud pública, medidas medioambientales, MSF, inversiones, servicios, compras públicas entre otros) ha sido esporádica y reaccionaria.

Esperamos que el nuevo impulso durante esta recta final, venga acompañada de la decidida participación de estos y otras instituciones de manera preactiva y creativa frente a los retos que el país debe asumir.

En este orden de ideas no solo se debe incluir directamente a la sociedad civil en el proceso sino que se deben replantear algunos aspectos de la estrategia que ha mantenido el Gobierno al respecto para una adecuada finalización del proceso de negociación en curso (y otros posibles) se debe:

- Incrementar el debate político y la participación de los sectores involucrados o no en el proceso. Aunque el PND en su Capítulo IV, Sección VI Sobre el sector de comercio, industria y exportaciones, crea un mecanismo para la Participación Ciudadana y Política en el ALCA (Art. 77), dichos mecanismos de consulta y escenarios de participación (que hasta ahora se están implementando), merecen un mayor esfuerzo y promoción por parte del Gobierno. Como en varias ocasiones lo han manifestado diferentes gremios (i.e. SAC y ASINFAR), para dar viabilidad, legitimidad, y sostenibilidad del acuerdo en el largo plazo es necesario ampliar la participación de las regiones, y los sectores productivos, como de otros agentes estatales que hasta ahora empiezan a conocer y entender el proceso. En palabras recientes del Ministro de Agricultura “es necesario sacar de Bogotá el ALCA y las negociaciones bilaterales con EE.UU., porque la suerte de cualquier tratado es buena dependiendo de la región donde se esté ubicado”.
- Definir una posición ética frente a la participación de actores no nacionales en la construcción de la posición negociadora.
- Recordar que el crecimiento económico no puede ir en contravía del bienestar social y la salud pública sino que estos son y deben ser interdependientes.
- Es necesario la reformulación de la estrategia de negociación en muchas mesas y temas, más aún cuando Colombia inicia este año una negociación bilateral con los Estados Unidos donde el proceso implica aún mayores sensibilidades”.

e. Asociación Nacional de Industriales (ANDI): “El Ministerio ha hecho todo lo posible para involucrar a todos los estamentos de la sociedad. La ANDI no ha sido la excepción y ha participado activamente en todas las reuniones a las que es invitada”.

f. Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI): “La participación de la sociedad civil en las negociaciones ALCA es un asunto complejo, en tanto que los intereses de los sectores allí representados son disímiles. No existe espacio para quienes se oponen abiertamente a las negociaciones. Si para el propio Gobierno los grados de libertad al interior de las negociaciones con los 34 países son reducidas, no se puede esperar mucho margen de maniobra para la sociedad civil (ente en donde es difícil establecer quienes son sus voceros). Por el momento, es importante darle espacio al CUARTO DE AL LADO, en donde los representantes del Gobierno informen los avances y retrasos de la negociación”.

g. Federación Nacional de Ganaderos (FEDEGAN): “Vemos con buenos ojos las medidas adoptadas por el gobierno en materia de participación del sector privado”.

La tercera pregunta, relacionada con la participación del congreso en las negociaciones, solo se realizó a las entidades de carácter gubernamental que se presentan a continuación:

3 ¿Cuál es en su opinión el papel del Congreso Nacional y de las Comisiones Económicas, Comisiones Segundas, en el proceso de la negociación del ALCA?

a. Ministerio de Relaciones Exteriores: “Dentro de las discusiones para fijar la posición de Colombia es muy importante la participación de toda la sociedad, incluido el cuerpo legislativo, en quien recae finalmente la aprobación del Acuerdo. De esta manera, sus deliberaciones serán mucho más ricas y más profundas porque conocen en detalle los acuerdos, su significado y alcance”.

b. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “El Congreso cumple en el tema de las negociaciones comerciales internacionales un doble papel: el que obedece estrictamente a su competencia constitucional y legal y, otro que está íntimamente ligado a su naturaleza como institución. Ambos papeles son fundamentales en el proceso de negociación.

Del lado de la competencia, su rol está definido a nivel constitucional y legal. La estructura jurídica colombiana concede al Congreso la función de la aprobación o improbación del proyecto de ley aprobatoria de un tratado internacional. El sentido y justificación de este esquema se encuentra sustentado en la Constitución al establecer y delimitar las competencias del Ejecutivo y del Legislativo.

De allí se desprende que en materia de negociaciones internacionales, las funciones del Congreso y de la Rama Ejecutiva en cabeza del Presidente de la República están expresamente identificadas, son independientes pero concurren armónicamente: el Presidente dirige las relaciones internacionales y celebra tratados internacionales. El Congreso aprueba o imprueba los tratados celebrados por el Gobierno, por medio de la expedición de una ley aprobatoria de tratado.

El otro papel es el relacionado con la naturaleza del Congreso como institución. El Congreso de la República es una instancia natural de discusión de los temas nacionales por su carácter de representación popular, por el interés que siempre ha manifestado en los temas más importantes para el país, por su función del control político y por su función de formador de opinión.

Dentro de este papel se destaca el interés que tuvo el tema de las negociaciones comerciales en el periodo marzo-diciembre de 2003. Tal interés se evidenció en las múltiples citaciones que se plantearon al gobierno.

En la experiencia particular del Ministerio de Comercio, se destaca que éste concurrió en el periodo referido, en 17 oportunidades al Congreso, 13 de las cuales fueron citaciones, en las comisiones segundas, especialmente en el Senado de la República. Las demás, en las Plenarias tanto de Senado como de Cámara y unas más en las Comisiones Quintas y una en la comisión Séptima. Igualmente acudieron al Congreso los Ministerios de Agricultura en 13 oportunidades y de Protección Social y Cancillería en 3 oportunidades.

La presencia del Ministerio de Comercio en todas ellas demuestra no sólo el acatamiento de un requerimiento de carácter obligatorio, sino que también es afrontado, como el reto de informar sobre el sentido y curso de las negociaciones, así como de abrir espacios donde se generen e intercambien argumentos que enriquezcan las negociaciones.

Como complemento, el Ministerio de Comercio, en el primer semestre de este año emprenderá la Estrategia Regional para la Divulgación de los procesos de negociación

realizando foros en todas las regiones del país que tendrán la participación de la representación política del Congreso en cada región, además de la participación de las demás fuerzas que conforman la sociedad civil como son los empresarios y sindicatos, los consumidores, la Iglesia y el sector académico”.

c. Ministerio de Agricultura: “Además de las facultades que establece la Constitución Política al respecto, para institucionalizar la participación de diferentes sectores en la construcción de la posición nacional para las negociaciones, Mediante el decreto 246 de 2002 se creó el 'Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia', en el cual participan el Consejo Asesor Empresarial y representantes del sector público, del sector privado y de la academia.

El Artículo 77 del Plan Nacional de Desarrollo estableció, además, una institucionalidad complementaria de consultas para las negociaciones, con énfasis en la participación del Congreso. En el nivel local, ello se expresa en la convocatoria de comités regionales que cuentan igualmente con la participación del sector privado.

Tal como lo he manifestado en diversas oportunidades, el papel del Congreso Nacional y de las Comisiones Especializadas del Congreso es requisito indispensable para que los procesos de negociación que adelanta Colombia no sólo redunden en oportunidades ciertas de desarrollo para el país, sino para que estas nuevas oportunidades se materialicen mediante su aprovechamiento por parte de toda la sociedad.

En la coyuntura actual se está formulando la negociación comercial de mayor importancia para el desarrollo de Colombia, cuyos efectos incidirán sobre el modo de vida de todos los colombianos. El Congreso de la República es el representante y vocero por excelencia del pueblo, por lo que es impensable que eventos de tanta trascendencia puedan llevarse a cabo sin su concurso y es deber del Ejecutivo oír las apreciaciones y sugerencias que para el efecto formule el Congreso. Aunque no es fácil, esta es la mejor vía para garantizar que la intensa labor de los formuladores de la política comercial y de los negociadores logre los objetivos que se propone”.

XIII. Audiencia Pública

Con el propósito de obtener diferentes posiciones respecto de las negociaciones, se realizó una audiencia pública por parte de la Comisión Segunda del Senado de la República, el día 10 de febrero de 2004. En ésta participaron representantes del Gobierno, los gremios y la sociedad civil. A continuación se presenta un resumen de los temas y puntos más importantes tratados en las diferentes exposiciones que se presentaron.

Claudia María Uribe, Viceministra de Comercio, planteó que la participación en las negociaciones del ALCA han sido abiertas y para esto se ha contado con representantes del sector privado, las instituciones públicas y la academia. Para la Viceministra, las negociaciones comerciales que se vienen dando no son un plan de desarrollo pero en gran medida ayudan a desarrollarlo. En cuanto a las negociaciones y al Equipo Negociador manifiesta que si bien Colombia no tiene una tradición negociadora, si esta preparada para ir adelante en estas negociaciones, para esto el gobierno se ha preparado durante los últimos diez años y en su concepto hay un adecuado balance en las negociaciones que se vienen adelantando.

Rafael Mejía, presidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia, planteó que si bien Colombia debe participar en este tipo de acuerdos comerciales, la pregunta es como deben realizarse. La oferta del sector agropecuario, podría aumentar en este tipo de acuerdos, así como se podría presentar una disminución de la demanda interna. Otro aspecto es el empleo, en el campo viven aproximadamente 11.5 millones de personas, alrededor del 25% de la población del país, generando el sector agrícola 4.7 millones de empleos indirectos de los 17 millones que se dan en Colombia y 320 mil empleos directos, el 82% de la población en los sectores rurales se encuentra por debajo de la línea de la pobreza. Es por esto que para el presidente de la SAC cualquier tipo de negociación comercial que este llevando a cabo el país no solo debe tener una visión económica, sino también una visión social y política. En caso de que se afectara el empleo en el campo con la perdida de los mismos, las siembras podrían trasladarse hacia los productos ilícitos. Para el Presidente de la SAC, se debe producir de acuerdo a la demanda agregada, mediante economías de escala, creando empresas estratégicas, áreas especializadas y productos especializados, y cadenas productivas. Otro aspecto importante a tener en cuenta para este gremio es la Biotecnología. Respecto a los subsidios y ayudas internas, el presidente de la SAC manifiesta que según las reuniones que se llevan a cabo en Puebla, México, Estados Unidos no va a considerar estos puntos.

Juan Lucas Restrepo, Viceministro de Agricultura, según el Viceministro de Agricultura la negociación tanto del ALCA como del TLC se debe hacer de la forma más óptima posible, teniendo en cuenta que se debe hacer mas énfasis en las negociaciones del TLC que en las del ALCA por agenda y por la proximidad de las mismas. Para el Viceministro, es importante hacer un análisis de la contraparte en cuanto a los apoyos que tiene en los productos agrícolas, ya sean apoyos de frontera o apoyos directos a los agricultores. Así mismo plantea que en Colombia se dan instrumento contrarios en el apoyo al productor agropecuario, pues estos se dan a través de apoyos de frontera y aranceles. Para él se esta definiendo la estrategia de negociación, se están realizando estudios por costos de rubros por productos, con el fin de obtener unas ventajas comparativas reveladas, junto con los posibilidades que se tienen. Esto permite definir una estrategia negociadora balanceada. Otros temas tocados por el viceministro fueron la transición que debe dar en el tema agrícola dentro de los acuerdos comerciales, la obtención de las líneas rojas en la negociación y la participación del cuarto de al lado, como la institucionalización del sector privado y su participación en las negociaciones.

Para **Jorge Enrique Bedoya, de la Federación Nacional de Avicultores**, la firma del ALCA y Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, pueden representar serias amenazas para el sector, así como también grandes oportunidades de saberse negociar el acuerdo. En este campo la industria avícola nacional se enfrenta a un mercado dominado por los Estados Unidos que produce 14 millones de toneladas de pollo y Brasil que produce 8 millones de toneladas, mientras que Colombia produce 672 mil toneladas, al enfrentarse a una mayor competitividad en el sector se debe buscar por parte del Gobierno la defensa de los mercados internos, para esto es necesario conseguir un tiempo prudencial dentro de las negociaciones para alcanzar la competitividad. Además de esto la industria se enfrenta con productos que en el caso del mercado norteamericano son comercializados a precios de desechos, así como las restricciones que existen en el mismo mercado para la entrada del pollo proveniente de otros países. Se debe tener en cuenta también que la industria avícola genera 270 mil empleos a nivel nacional. Para el representante de Fenavi se debe crear un triangulo estratégico en las negociaciones del ALCA y del TLC, entre el Gobierno, el Sector Privado y el Congreso.

Fernando Leyva, Federación Nacional de Ganaderos, para este sector existen barreras para-arancelarias en el sector ganadero y el mercado colombiano así como la producción nacional se va a enfrentar a líderes en la producción de productos de origen bovino, por lo tanto se debe plantear una estrategia agresiva frente a los países del norte, Estados Unidos y Canadá, y defensiva frente a los países del sur, Mercosur. Así mismo se debe dar un manejo de las tasas de cambio que contrarresten los efectos distorsionantes. Se debe condicionar el acceso al mercado interno a las oportunidades en el mercado externo. El sector ganadero se puede exponer a la competencia pero con prudencia. Leyva plantea que el sector se está preparando a través de capacitación técnica en el mismo y el fortalecimiento de las cadenas productivas.

José Manuel Álvarez, consultor particular, señala que para él hay que negociar bien y esto no se viene dando por parte del gobierno, se debe tener en cuenta que estas negociaciones no solo se circunscriben a negociar bienes. Es importante en su concepto estudiar los lineamientos que da el Congreso de Estados Unidos en este tipo de negociaciones, proponiendo a su vez al Congreso colombiano realizar lo mismo. Otro tema a tener en cuenta por el gobierno y los diferentes gremios son las patentes de segundos usos. Según este consultor es importante preguntar al gobierno que políticas en cuanto al mejoramiento de la competitividad se tienen para el país. Otros temas planteados fueron, solución de controversias en el marco de los acuerdos, formación de la agenda negociadora, y el marco jurídico sobre el cual se desarrollan las negociaciones en cuanto a reciprocidad, equidad y conveniencia nacional.

Para **María Claudia García, representante de la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos de Investigación**, el ALCA es conveniente para el país, puede ampliar las fronteras de exportación de estos productos hacia otros mercados. En cuanto a la propiedad intelectual, como esa protección que se da a la innovación es importante, así como la investigación y desarrollo de este campo para el país. Para su representante no se dará ningún problema frente a estos acuerdos, ni el tema de patentes, ni en el tema de precios, para la doctora García la ley de la oferta y la demanda controla los precios y crea el mercado. En el tema de genéricos plantea que vencida la patente, estos saldrán al mercado.

Martha Lucía Ramírez, ex ministra de comercio exterior, las negociaciones comerciales son en sí un instrumento que tiene el país, más no un fin en sí mismas, estas ofrecen posibilidades, riesgos y vulnerabilidades. La ex ministra plantea que Colombia debe conservar las preferencias arancelarias ya existentes y de las cuales el país goza, sacándolas de la mesa de discusión en las negociaciones. Se debe crear también una buena política productiva interna congruente con los retos que se avecinan en materia comercial. Así mismo para ella se debe tener en cuenta por parte de los negociadores los planteamientos del sector empresarial a través de un cuarto del al lado. La participación del sector académico en el proceso es importante. El estímulo a la inversión debe ser tenido en cuenta con el desarrollo de una regulación en materia normativa permanente sin cambios constantes que cree confianza en el inversionista, es decir seguridad jurídica.

FUENTES CONSULTADAS

Para la elaboración de este estudio fueron consultados las siguientes instituciones: Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento Nacional de Planeación, Secretaría General de la Comunidad Andina, Organización Mundial de Comercio, Cámara Colombo-Venezolana, Secretaría de Senado de la República y de la Cámara de Representantes del Congreso de Colombia. Así mismo se consultó a las siguientes entidades: Ministerio de Relaciones

Exteriores, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Viceministerio de Comercio, Asociación de Industrias Farmacéuticas de Colombia (ASINFAR), Asociación de Laboratorios Farmacéuticos de Investigación (AFIDRO), Asociación Nacional de Industriales (ANDI), Federación Nacional de Avicultores de Colombia (FENAVI), Federación Nacional de Ganaderos (FEDEGAN), Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC).

Nota:

Los documentos anexos a este estudio reposan en la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa -OATL- ubicada en la Biblioteca del Congreso y están disponibles para que las personas interesadas los puedan consultar.

INDICE

	Pág.
I. Normatividad	
A. Constitución Política de la República de Colombia	
A.1 Vigente	
Constitución Política de Colombia del 7 de julio de 1991.....	45
A.2 No Vigente	
Constitución Política de Colombia del 5 de julio de 1886.....	46
Acto Legislativo No. 1 del 11 de diciembre de 1968.....	47
B. Tratados y Acuerdos Internacionales	
Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del 10 de abril de 1947.....	47
Acuerdo de Complementación Económica Número 24 del 6 de diciembre de 1993.....	47
Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, suscrito en Marrakech, Marruecos del 14 de abril de 1994.....	48
Acuerdo de Alcance Parcial sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe del 24 de julio de 1994.....	48
Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa de Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay - Estados Partes del Mercosur y los Gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela. Países Miembros de la Comunidad Andina. 16 de diciembre de 2003.....	48
C. Leyes	
C.1 Vigentes	
Ley 45 del 6 de mayo de 1981.....	49
Ley 7 del 16 de enero de 1991.....	49
Ley 5 del 17 de junio de 1992.....	53
Ley 170 del 15 de diciembre de 1994.....	53
Ley 172 del 20 de diciembre de 1994.....	53
Ley 183 del 23 de enero de 1995.....	53

Ley 790 de diciembre 27 de 2002.....	53
Ley 812 de 26 de junio de 2003.....	56
Ley 863 del 29 de diciembre de 2003.....	58
C.2 No Vigentes	
Ley 6 del 16 de septiembre de 1971.....	58
Ley 48 del 20 de diciembre de 1983.....	58
D. Decretos	
D.1 Vigentes	
Decreto 2553 del 23 de diciembre de 1999.....	59
Decreto 246 del 11 de Febrero de 2002.....	62
Decreto 210 del 3 de febrero de 2003.....	63
D.2 No Vigentes	
Decreto 2553 del 23 de diciembre de 1999.....	73
E. Proyectos de Ley en trámite	
Proyecto de Ley No. 164 del 3 de febrero de 2004 -Senado	73
F. Directivas Presidenciales	
Directiva Presidencial Número 09 de 2002 del 25 de julio de 2002.....	74
II. Conceptos y Estudios Técnicos	
A. Conceptos Gobierno	
A.1. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	
Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición 002 suscrita por los Representantes Guillermo Rivera y Carlos Julio González. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003.....	78
Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición 194 suscrita por las Representantes Nancy Patricia Gutiérrez y Adriana Gutiérrez. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003.....	81
Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición 237 suscrita por los Representantes Sergio Diazgranados y Alfredo Cuello. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003.....	87
Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición	

30 suscrita por los Representantes Juan Martín Hoyos y Cesar Augusto Mejía, aditiva a la Proposición 237. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003.....	100
Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a las preguntas adicionales a las Proposiciones 194 y 208. Bogota, D.C. 28 de septiembre de 2003.....	103
Colombia en el ALCA. Fuente: www.mincomercio.gov.co. 12 de marzo de 2003.	105

A.2. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano Sanz al cuestionario presentado por el Congreso mediante Proposición No. 002. “La Evaluación de la Estrategia de negociación del ALCA”. Presentada por los Honorables Representantes Guillermo Rivera Florez y Carlos Julio González. Bogota, D.C. 1 de septiembre de 2003.....	106
Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano Sanz a la Proposición 030. Presentada por los Honorables Representantes Juan Martín Hoyos Villegas y Cesar Augusto Mejía Urrea. Bogota, D.C. 19 de septiembre de 2003.....	113
Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano a la Proposición 194 suscrita por las Representantes Nancy Patricia Gutiérrez y Adriana Gutiérrez. Bogota, D.C. 22 de septiembre de 2003.....	119

A.3. Ministerio de Protección Social

Respuestas del Ministro Diego Palacio Betancourt al Cuestionario presentado por el Congreso mediante Proposición 194 sobre el ALCA. Bogota, D.C. 19 de mayo de 2003.....	125
Respuestas del Ministro Diego Palacio Betancourt a la Proposición 280 del 21 de mayo de 2003, aditiva a la Proposición 194 del 18 de marzo de 2003. Bogota, D.C. 9 de septiembre de 2003.	130
Respuestas de la Viceministra de Relaciones Laborales Luz Stella Arango de Buitrago a la adición a las Proposiciones 194 y 280 suscrita por la Representante Nancy Patricia Gutiérrez. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003.....	131
Respuestas del Director del INVIMA Julio Cesar Aldana Bula a las Proposiciones 194 y 280. Bogota, D.C. 29 de septiembre de 2003.....	133

B. Estudios Técnicos

- ZULETA JARAMILLO, Luis Alberto; JUNCA SALAS, Juan Carlos. Efectos Económicos y Sociales de la Regulación sobre la Industria Farmacéutica Colombiana: El caso de los Estudios de Bioequivalencia y Biodisponibilidad, de los Secretos Empresariales y las Buenas Prácticas de Manufactura. FEDESARROLLO. Abril de 2001..... **133**
- JARAMILLO S, Hernán; RESTREPO A, José Manuel; LATORRE S, Catalina. A propósito del Estudio de Fedesarrollo: “Efectos Económicos y Sociales de la Regulación sobre la Industria Farmacéutica Colombiana: El caso de los Estudios de Bioequivalencia y Biodisponibilidad, de los Secretos Empresariales y las Buenas Prácticas de Manufactura”. FACULTAD DE ECONOMÍA. UNIVERSIDAD DEL ROSARIO. GRUPO DE INVESTIGACIÓN. 25 de junio de 2001..... **134**
- BLANCO M., Herminio; ZABLUDOVSKY, Jaime. Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES. 30 de Abril de 2003..... **135**
- Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. DIRECCIÓN DE DESARROLLO EMPRESARIAL. Julio de 2003. **142**
- ELORZA, Juan Carlos. Las Negociaciones del ALCA y la Comunidad Andina en el acceso a mercados de bienes agrícolas y no agrícolas. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 17 de julio de 2003. **149**
- NIÑO TARAZONA, Jaime Andrés. Elementos para el diseño de una estrategia de integración en el sector servicios para los países de la Comunidad Andina en el Contexto de las negociaciones del ALCA y la Ronda Doha de la OMC. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 17 de julio de 2003. **167**
- MESTAS, Alberto José. Evaluación de las negociaciones del ALCA en materia de inversiones: posibles resultados e implicancias en la conformación del Mercado Común Andino. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 24 de julio de 2003..... **175**
- ARANA, Carmen. Informe sobre las negociaciones en ALCA en materia de propiedad intelectual y la Comunidad Andina. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 27 de agosto de 2003..... **182**
- LIGHT, Miles K. Consultor de la Universidad de Colorado, EEUU. Acuerdo de Libre Comercio de las Américas: Impactos Económicos en la Comunidad Andina. SECRETARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA. 11

de septiembre de 2003.	188
LARA DE STERLINI, Martha. Traducción por RUIZ, Claudia; ZULUAGA, Mary Luz. IICA Colombia. La participación del Sector Privado en la Negociaciones Comerciales Internacionales: La Experiencia Mexicana con el TLCAN. UNCTAD/WTO. Octubre de 2003.	203
CÁRDENAS, Manuel José. Acuerdos Comerciales y Estrategias de Producción y Negociación. “¿Vamos por el buen Camino?”. Octubre de 2003.	207
CHIAPPE DE VILLA, Maria Luisa; RUEDA MCCAUSLAND, Roberto; SUÁREZ RICAURTE, Santiago D.; SÁNCHEZ DE APONTE, Dora. ¿Compite el mercado Colombo -Venezolano en los nuevos escenarios de la integración comercial? CÁMARA COLOMBO - VENEZOLANA. 3 de diciembre de 2003.	220
III. Jurisprudencia	
A. Corte Constitucional	
Sentencia C-176 del 12 de abril de 1994. Referencia: Expediente No. L.A.T. 021.....	225
IV. Legislación Extranjera e Instrumentos Internacionales	
A. Leyes	
Andean Trade Preference Act, Trade Act 2002 Sección 3102 del 26 de julio de 2002.....	230
Reglamento CE No. 2501 del Consejo del 10 de diciembre de 2001.....	230
B. Declaraciones Presidenciales	
Declaración de los presidentes de las Repúblicas Americanas en Panamá. 22 de julio de 1956.	230
Declaración de los presidentes de América. Reunión de Jefes de Estado. Punta del Este, Uruguay. 12 al 14 de abril de 1967.....	231
Declaración de Quirama. Suscrita en el Recinto Quirama, Departamento de Antioquia, República de Colombia. 28 de junio de 2003.....	231
Palabras del Presidente de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, ante el XIV Consejo Presidencial Andino. Quirama, 27 de junio de 2003.....	231
Palabras del Presidente de la República de Colombia, Álvaro Uribe Vélez, en la ceremonia de instalación del XIV Consejo Presidencial Andino Quirama. 27 de junio de 2003.	233

C. Cumbre de las Américas

Primera Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Miami, 9 al 11 de diciembre de 1994.....	236
Primera Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaria del ALCA. Miami, 9 al 11 de diciembre de 1994.	236
Segunda Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Santiago de Chile, 18 a 19 de abril de 1998.....	236
Segunda Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaria del ALCA. Santiago de Chile, 18 a 19 de abril de 1998.....	237
Tercera Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Québec, 20 a 22 de abril de 2001.	237
Tercera Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaria del ALCA. Québec, 20 a 22 de abril de 2001.	238
Cumbre Extraordinaria de las Américas. Declaración. Secretaria del ALCA. Nuevo León, 13 al 14 de enero de 2004.....	238

D. Declaraciones Ministeriales

Cumbre de las Américas. Reunión Ministerial de Trabajo. Declaración Conjunta. Denver, Colorado. 30 de junio de 1995.....	239
Cumbre de las Américas. Segunda Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Cartagena, Colombia. 21 de marzo de 1996.....	239
Cumbre de las Américas. Tercera Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil. 17 de mayo de 1997.	240
Cumbre de las Américas. Cuarta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. San José, Costa Rica. 19 de marzo de 1998.....	240
Cumbre de las Américas. Quinta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Toronto, Canadá. 4 de noviembre de 1999.....	240
Cumbre de las Américas. Sexta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Buenos Aires, Argentina. 7 de abril de 2001.....	241
Cumbre de las Américas. Séptima Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Quito, Ecuador. 1 de noviembre de 2002.....	241
Cumbre de las Américas. Octava Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Miami, Estados Unidos. 20 de noviembre de 2003.	242

E. Comité de Negociaciones Comerciales

ALCA Comité de Negociaciones comerciales, Métodos y Modalidades de Negociación. 18 de octubre de 2002.	244
Decimotercera Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Lineamientos e Instrucciones para las entidades del ALCA. Puebla, México. 10 de abril de 2003.	247
Décimo cuarta Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Orientación e Instrucciones para las entidades del ALCA. San Salvador, El Salvador. 11 de julio de 2003.....	247
Décimo quinta Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Orientación e Instrucciones para las entidades del ALCA. Puerto España, Trinidad y Tobago. 18 de noviembre de 2003.....	248
V. Doctrina y Otros Informes.....	248
VI. Artículos de Periódicos y Revistas	
A. Periódicos.....	267
B. Revistas.....	311
VII. Participación Sectorial	
Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Asuntos Económicos, Sociales y Ambientales. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 15 de enero de 2004.....	320
Federación Nacional de Avicultores de Colombia. Fenavi. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 4 de febrero de 2004	324
Federación Nacional de Ganaderos. Fedegan. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 5 de febrero de 2004	325
Asociación de Industrias Farmacéuticas Colombianas. Asinfar. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 9 de febrero de 2004.....	326
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 19 de febrero de 2004.....	330
Asociación Nacional de Industriales. ANDI. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del	

Congreso de la República. 20 de febrero de 2004.....	337
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 27 de febrero de 2004.....	340
VIII. Bibliografía.....	350
A. Bibliografía Utilizada.....	350
B. Bibliografía Complementaria.....	357
C. Páginas Web.....	358
IX. Anexos	

CONTENIDO

I. Normatividad

A. Constitución Política de la República de Colombia

A.1 Vigente

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
7 de julio de 1991	<p>Artículo 150. Corresponde al Congreso hacer las leyes. Por medio de ellas ejerce las siguientes funciones:</p> <p>16. Aprobar o improbar los tratados que el Gobierno celebre con otros Estados o con entidades de derecho internacional. Por medio de dichos tratados podrá el Estado, sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional, transferir parcialmente determinadas atribuciones a organismos internacionales, que tengan por objeto promover o consolidar la integración económica con otros Estados.</p> <p>Artículo 154. Las leyes pueden tener origen en cualquiera de las Cámaras a propuesta de sus respectivos miembros, del Gobierno Nacional, de las entidades señaladas en el artículo 156, o por iniciativa popular en los casos previstos en la Constitución.</p> <p>No obstante, sólo podrán ser dictadas o reformadas por iniciativa del Gobierno las leyes a que se refieren los numerales 3, 7, 9, 11, y 22 y los literales a, b y e, del numeral 19 del artículo 150; las que ordenen participaciones en las rentas nacionales o transferencias de las mismas; las que autoricen aportes o suscripciones del Estado a empresas industriales o comerciales y las que decreten exenciones de impuestos, contribuciones o tasa nacionales.</p> <p>Las Cámaras podrán introducir modificaciones a los proyectados presentados por el Gobierno.</p> <p>Los proyectos de ley relativos a los tributos iniciaran su trámite en la Cámara de Representantes y los que se refieran a relaciones internacionales, en el Senado.</p> <p>Artículo 189. Corresponde al Presidente de la República como Jefe de Estado, Jefe del Gobierno y Suprema Autoridad Administrativa.</p> <p>2. Dirigir las relaciones internacionales. Nombrar a los agentes diplomáticos y consulares, recibir a los agentes respectivos y celebrar con otros Estados y entidades de derecho internacional tratados o convenios que se someterán a la aprobación del congreso.</p> <p>Artículo 224. Los tratados, para su validez, deberán ser aprobados por el congreso. Sin embargo, el Presidente de la República podrá dar aplicación provisional a los tratados de naturaleza económica y comercial acordados en el ámbito de organismos internacionales, que así lo dispongan. En este caso tan pronto como un tratado entre en vigor provisionalmente, deberá enviarse al Congreso para su</p>

	<p>aprobación. Si el Congreso no lo aprueba, se suspenderá la aplicación del tratado.</p> <p>Artículo 225. La comisión asesora de relaciones exteriores, cuya composición será determinada por la ley, es cuerpo consultivo del Presidente de la República.</p> <p>Artículo 226. El Estado promoverá la internacionalización de las relaciones políticas, económicas, sociales y ecológicas sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional.</p> <p>Artículo 227. El Estado promoverá la integración económica, social y política con las demás naciones y especialmente, con los países de América Latina y del Caribe mediante la celebración de tratados que sobre bases de equidad, igualdad y reciprocidad, creen organismos supranacionales, inclusive para conformar una comunidad latinoamericana de naciones. La ley podrá establecer elecciones directas para la constitución del Parlamento Andino y del Parlamento Latinoamericano.</p> <p>Artículo 241. A la Corte Constitucional se le confía la guarda de la integridad y supremacía de la Constitución, en los estrictos y precisos términos de este artículo. Con tal fin, cumplirá las siguientes funciones:</p> <p>10. Decidir definitivamente sobre la exequibilidad de los tratados internacionales y de las leyes que los aprueben. Con tal fin, el gobierno los remitirá a la Corte, dentro de los seis días siguientes a la sanción de la ley. Cualquier ciudadano podrá intervenir para defender o impugnar su constitucionalidad. Si la Corte los declara constitucionales, el Gobierno podrá efectuar el canje de notas; en caso contrario no serán ratificados. Cuando una o varias normas de un tratado multilateral sean declaradas inexecutable por la Corte Constitucional, el Presidente de la República sólo podrá manifestar el consentimiento formulando la correspondiente reserva.</p> <p>Artículo 334. La dirección general de la economía estará a cargo del Estado. Este intervendrá, por mandato de la ley, en la explotación de los recursos naturales, en el uso del suelo, en la producción, distribución, utilización y consumo de los bienes, y en los servicios públicos para racionalizar la economía con el fin de conseguir el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, la distribución equitativa de las oportunidades y los beneficios del desarrollo y la preservación de un ambiente sano.</p> <p>El Estado de manera especial, intervendrá para dar pleno empleo a los recursos humanos y asegurar que todas las personas, en particular las de menores ingresos, tengan acceso efectivo a los bienes y servicios básicos. (Documento 1)</p>
--	---

A.2 No Vigente

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
5 de julio de 1886	<p>Artículo 76. Corresponde al Congreso hacer las leyes.</p> <p>Por medio de ellas ejerce las siguientes atribuciones: (...)</p> <p>18. Aprobar o improbar los tratados o convenios que el Gobierno celebre con otros</p>

	<p>Estados o con entidades de Derecho Internacional.</p> <p>Por medio de tratados o convenios aprobados por el congreso podrá el Estado obligarse para que, sobre bases de igualdad y reciprocidad, sean creadas instituciones supranacionales que tengan por objeto promover o consolidar la integración económica con otros Estados.</p> <p>22. Dictar las normas generales a las cuales deba sujetarse el Gobierno para los siguientes efectos: organizar el crédito publico; reconocer la deuda nacional y arreglar su servicio; regular el cambio internacional y el comercio exterior; modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas;</p> <p>Artículo 78. Es prohibido al Congreso y a cada una de sus Cámaras: (...) 4. Exigir al Gobierno comunicación de las instrucciones dadas a Ministros diplomáticos, o informes sobre negocios que tengan carácter reservado. (Documento 2)</p>
11 de diciembre de 1968. Acto Legislativo Numero 1	<p>Artículo 120. Corresponde al Presidente de la Republica como Jefe del Estado y suprema autoridad administrativa:(...) 20. Dirigir las relaciones diplomáticas y comerciales con los demás Estados y entidades de derecho internacional; nombrar los agentes diplomáticos; recibir los agentes respectivos y celebrar con otros Estados y entidades de derecho internacional tratados o convenios que se someterán a la aprobación del Congreso. 21. Organizar el crédito publico, reconocer la deuda nacional y arreglar su servicio, regular el cambio internacional y el comercio exterior, y modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas, con sujeción a las reglas previstas en las leyes a que se refiere el ordinal 22 del articulo 76. (Documento 3)</p>

B. Tratados y Acuerdos Internacionales

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del 10 de abril de 1947	<p>El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y Comercio (GATT), creado en la primera Ronda de Negociaciones en Ginebra en 1947, pretendía crear un marco jurídico para enfrentar las distorsiones del comercio internacional, especialmente en los países mas desarrollados, su objetivo era conciliar la existencia de elementos proteccionistas en las diferentes economías y reducirlos al grado mínimo posible, con el fin de hacer mas transparentes los mecanismos de comercialización a nivel internacional. Este Acuerdo fue retomado durante la Ronda de Uruguay en 1986 y el Acuerdo de Marrakech de 1994. (Documento 4)</p>
Acuerdo de Complementación Económica Número 24 del 6 de diciembre de 1993	<p>Acuerdo de complementación Económica para el establecimiento de un espacio económico ampliado, de conformidad con lo establecido en el Tratado de Montevideo de 1980 y en la Resolución 2 del Consejo Económico de la Aladi.</p> <p>Aladi ha sido un importante foro de integración de los mercados latinoamericanos. Entre los socios de la Aladi se han establecido acuerdos dentro de los que se destacan estos Acuerdos de Alcance Parcial, pues han</p>

	<p>dado acceso preferencial a múltiples productos de la subregión, con base en listas que han sido negociadas en forma bilateral. (Documento 5)</p>
<p>Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, suscrito en Marrakech, Marruecos del 14 de abril de 1994</p>	<p>El Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio entro en vigencia para Colombia a partir del 30 de abril de 1995. Este indica que el país al hacerse miembro de esta organización, se hace partcipe de todos los derechos derivados del principio de la Nación Mas Favorecida, es decir, que todo beneficio o concesión comercial a terceros países debe ser extendida a los miembros del respectivo acuerdo. Así mismo Colombia debe cumplir con todos los compromisos que derivan de ser miembro activo de la organización. (Documento 6)</p>
<p>Acuerdo de Alcance Parcial sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe del 24 de julio de 1994</p>	<p>El Caricom es un programa de liberalización del comercio, este entro en vigencia a partir del 1 de enero de 1995, el acuerdo tiene en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de sus miembros, dentro de los cuales Colombia es el de mayor desarrollo económico.</p> <p>Los países miembros del Caricom son: Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Antigua y Barbuda, Belice, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía y Las Islas Granadinas.</p> <p>En el marco del acuerdo, Colombia concede desgravación inmediata a los aranceles de la lista que fue negociada, a partir del cuarto año de vigencia del acuerdo, los países mas desarrollados del caricom iniciarán un programa de desgravación arancelaria dirigida a eliminar o reducir los gravámenes de una lista negociada de bienes de exportación de interés para Colombia, mientras las países menos desarrollados del acuerdo no están obligados a dar concesiones arancelarias a Colombia. Mediante este acuerdo Colombia tiene acceso a un mercado de 5.6 millones de consumidores. (Documento 7)</p>
<p>Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa de Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay - Estados Partes del Mercosur y los Gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la</p>	<p>Este Acuerdo suscrito entre los países miembros del Mercado Común del Sur (Mercosur) y los miembros de la Comunidad Andina de Naciones en diciembre del año 2003, tiene como objetivos primordiales fortalecer el proceso de integración de América Latina, según los objetivos previstos en el Acuerdo de Montevideo y Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi); establecer un marco jurídico que contribuya a la integración y cooperación institucional económica y física de las partes signatarias, formar un Área de Libre Comercio entre las partes contratantes mediante la diversificación y expansión del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afectan el comercio entre estos países; alcanzar el desarrollo armónico de la región tomando en cuenta las asimetrías dadas por los diferentes niveles de desarrollo económico; promover el desarrollo de la infraestructura que permita el desarrollo del intercambio comercial intraregional y a terceros países; promover la inversión en la región entre otros. (Documento 8)</p>

República Bolivariana de Venezuela. Países Miembros de la Comunidad Andina. 16 de diciembre de 2003.	
---	--

C. Leyes

C.1 Vigentes

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Ley 45 del 6 de mayo de 1981	Aprobación del Tratado de Montevideo del 12 de agosto de 1980, por medio del cual se crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). <i>(Documento 9)</i>
Ley 7 del 16 de enero de 1991	<p>Por la cual se dictan normas generales a las cuales deben sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.</p> <p>Artículo 2. Al expedir las normas por las cuales habrá de regularse el comercio internacional del país, el Gobierno Nacional deberá hacerlo con sometimiento a los siguiente principios:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo. 2. Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en particular, las exportaciones. 3. Estimular los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país. 4. Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor. 5. Procurar una legal y equitativa competencia a la producción local y otorgarle una protección adecuada, en particular, contra las prácticas desleales de comercio internacional. 6. Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior. 7. Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal. 8. Adoptar, sólo transitoriamente, mecanismos que permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas o internas adversas al interés comercial del país. <p>Los anteriores principios se aplicarán con arreglo a los criterios de economía, celeridad, eficacia, imparcialidad, publicidad y contradicción que orientan las actuaciones administrativas.</p> <p>Artículo 10. El Gobierno Nacional amparará la producción nacional contra las</p>

prácticas desleales y restrictivas de comercio internacional. Para tal efecto regulará la protección de la producción nacional contra esas prácticas y señalará los organismos y procedimientos para hacer aplicables las disposiciones que expida sobre la materia.

En tales disposiciones el Gobierno Nacional fijará los requisitos, procedimientos y factores para determinar la imposición de gravámenes o derechos provisionales o definitivos que, con el fin de prevenir y contrarrestar dichas prácticas, podrán imponer la autoridad competente.

DEL CONSEJO SUPERIOR DE COMERCIO EXTERIOR

Artículo 12. Crease el Consejo Superior de Comercio Exterior, como organismo asesor del Gobierno Nacional en todos aquellos aspectos que se relacionen con el comercio exterior del país.

El Consejo Superior de Comercio Exterior estará integrado por los siguientes miembros:

- El Presidente de la República de Colombia, quien lo presidirá.
- El Ministro de Desarrollo Económico.
- El Ministro de Comercio Exterior.
- El Ministro de Relaciones Exteriores.
- El Ministro de Hacienda y Crédito Público.
- El Ministro de Agricultura.
- El Ministro de Minas y Energía.
- El Jefe del Departamento Nacional de Planeación.
- El Gerente General del Banco de la República.
- El Presidente del Banco de Comercio Exterior de Colombia, el Director General de Aduanas y los Asesores del Consejo Superior, tendrán derecho a voz sin voto.

Parágrafo. En ausencia del Presidente de la República, el Consejo Superior de Comercio Exterior será presidido por el Ministro de Comercio Exterior.

Los miembros restantes del Consejo Superior podrán delegar su representación solamente en los viceministros. A las sesiones del mismo podrán asistir, con voz pero sin voto, los funcionarios públicos que el Consejo Superior de Comercio Exterior considere conveniente invitar para la mejor ilustración de los diferentes temas en los cuales el mismo deba tomar decisiones y formular recomendaciones.

Los documentos que sirvan de base para las deliberaciones del Consejo Superior de Comercio Exterior deberán ser elaborados y presentados por sus asesores a solicitud de cualquiera de sus miembros y por intermedio del Ministro de Comercio Exterior.

Artículo 13. Los asesores del Consejo Superior de Comercio Exterior en número de dos (2) serán de libre nombramiento y remoción por el Gobierno Nacional. Su designación recaerá en personas de reconocidas calidades y experiencia en materias económicas, en especial de comercio internacional y de integración económica. Sus funciones serán las de prestar asesoría en forma permanente al Consejo Superior de Comercio Exterior y recibirán el soporte necesario del Ministerio de Comercio Exterior.

El Secretario del Consejo Superior de Comercio Exterior será designado por dicho consejo, a iniciativa del Ministro de Comercio Exterior.

Artículo 14. Son funciones del Consejo de Comercio Exterior:

1. Recomendar al Gobierno Nacional la política general y sectorial de comercio exterior de bienes, tecnología y servicios, en concordancia con los planes y programas de desarrollo del país.
2. Fijar las tarifas arancelarias.
3. Asesorar al Gobierno Nacional en las decisiones que éste debe adoptar en todos los organismos internacionales encargados de asuntos de comercio exterior.
4. Emitir concepto sobre la celebración de tratados o convenios internacionales de comercio, bilaterales o multilaterales y recomendar al Gobierno Nacional la participación o no del país en los mismos.
5. Instruir las delegaciones que representen a Colombia en las negociaciones internacionales de comercio.
6. Proponer al Gobierno Nacional la aplicación de tratamientos preferenciales acordados en forma bilateral o multilateral, en particular cuando se sujeten al otorgamiento de reciprocidad entre las partes.
7. Determinar los trámites y requisitos que deban cumplir las importaciones y exportaciones de bienes, tecnología y servicios, sin perjuicio de las funciones que en materia de inversión de capitales colombianos en el exterior y de capitales extranjeros en el país competen al Consejo de Política Económica y Social, Conpes, o las demás que en las mismas materias estén específicamente asignadas a otras dependencias del Estado.
8. Sugerir al Gobierno Nacional el manejo de los instrumentos de promoción y fomento de las exportaciones, acorde con la política de zonas francas, de los sistemas especiales de importación - exportación, de los fondos de estabilización de productos básicos y la orientación de las oficinas comerciales en el exterior sin perjuicio de lo relacionado con otros mecanismos de promoción de exportaciones.
9. Recomendar al Gobierno Nacional, para su fijación, los niveles de Certificado de Reembolso Tributario, CERT, por producto y mercado de destino.
10. Examinar y recomendar al Gobierno Nacional la adopción de normas para proteger la producción nacional contra las prácticas desleales y restrictivas de comercio internacional.
11. Analizar, evaluar y recomendar al Gobierno Nacional la expedición de medidas específicas y la realización de proyectos encaminados a facilitar el transporte nacional e internacional y el tránsito de pasajeros y de mercancías de exportación e importación, teniendo en cuenta las normas sobre reserva de carga a las cuales deban sujetarse las empresas de transporte internacional de carga que operen en el país.
12. Expedir las normas relativas a la organización y manejo de los registros que sea necesario establecer en materia de comercio exterior, con inclusión de los requisitos que deben cumplir, el valor de los derechos a que haya lugar y las sanciones que sean imponibles por la violación de tales normas.
13. Reglamentar las actividades de comercio exterior que realicen las sociedades de comercialización internacional de que trata la Ley 67 de 1979 y las normas que la modifiquen o sustituyan.
14. Expedir su propio reglamento.
15. Las demás funciones que le asignan a la junta de comercio exterior los Decretos 444 y 688 de 1967, o las normas que los sustituyen y demás

disposiciones vigentes sobre la materia, así como las que se determinen en desarrollo de la ley marco de comercio exterior.

Parágrafo 1. Las anteriores funciones se ejercerán por el Consejo Superior de Comercio Exterior sin perjuicio de la atribución constitucional que al Presidente de la República confiere el numeral 20 del artículo 120 de la Constitución Nacional.

Parágrafo 2. Cuando se trate de la toma de decisiones relacionada con las funciones indicadas en los numerales 3 a 6 del presente artículo, se escuchará previamente el concepto del Ministro de Relaciones Exteriores.

Parágrafo 3. Igualmente, cuando quiera que hayan de variarse las tarifas arancelarias, se escuchará al Ministro de Hacienda y se conocerá, previamente, el concepto del Consejo Nacional de Política Fiscal.

Parágrafo 4. Cuando se trate de aplicar el sistema de aranceles variables el Consejo Superior de Comercio Exterior atenderá los criterios objetivos que para su adecuada y automática operación fije el Ministerio de Agricultura.

Artículo 15. La Comisión Mixta de Comercio Exterior estará integrada por el Consejo Superior de Comercio Exterior y representantes del sector privado designados por el Consejo. Esta Comisión se reunirá por convocatoria del Consejo Superior de Comercio Exterior o de su presidente, con el fin de analizar la política de Comercio Exterior y formular las recomendaciones pertinentes al Gobierno Nacional.

El Consejo Superior de Comercio Exterior podrá integrar comités asesores por temas o sectores económicos específicos, conformados por funcionarios del Gobierno y personas del sector privado, cuyas conclusiones serán presentadas al Consejo.

Artículo 16. Corresponderá al Ministro de Comercio Exterior la formulación y aplicación de las políticas y de los planes y programas que en materia de Comercio Exterior adopten el Gobierno Nacional y el Consejo Superior de Comercio Exterior.

DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA

Artículo 17. Crease el Ministerio de comercio Exterior como organismo encargado de dirigir, coordinar, ejecutar y vigilar la política de comercio exterior, en concordancia con los planes y programas de desarrollo.

Artículo 18. El Ministerio de Comercio Exterior incorporará al Instituto Colombiano de Comercio Exterior, Incomex, sus funciones y su planta de personal, esta última en cuanto el Presidente de la República lo estime conveniente.

Artículo 19. El Ministerio de Comercio Exterior que se crea por la presente Ley seguirá en orden de precedencia al Ministerio de Minas y Energía.

Artículo 30. La presente Ley rige a partir de la fecha de su publicación el Diario Oficial y deroga la Ley 105 de 1958, deroga parcialmente la Ley 6a de 1967; deroga los artículos 71, 73, 80, 169, 205, 206, 207, 208, 209, 210,y 211, del Decreto - ley 444 del mismo año y las disposiciones que los modifican, adicionan o reforman; en lo pertinente el Decreto - ley 151 de 1976; en lo pertinente la Ley 48 de 1983; en lo pertinente la Ley 109 de 1985; el artículo 59 y en lo pertinente los artículos 2o, 4o, 58 de la Ley 81 de 1988 y todas aquellas otras disposiciones que

	<p>le sean contrarias. No obstante lo anterior, sus efectos derogatorios solamente se producirán a medida que entren en vigencia las normas que se expidan en desarrollo de las disposiciones generales en ellas establecidas, y en todo caso, se producirán a más tardar doce (12) meses contados a partir de la publicación de esta Ley.”</p> <p><i>(Documento 10)</i></p>
Ley 5 del 17 de junio de 1992	<p>Por la cual se expide el Reglamento del Congreso: El Senado y la Cámara de Representantes.</p> <p>Artículo 217.- Condiciones en su trámite. Podrán presentarse propuestas de no aprobación, de aplazamiento o de reserva respecto de Tratados y Convenios Internacionales.</p> <p>El texto de los Tratados no puede ser objeto de enmienda.</p> <p>Las propuestas de reserva sólo podrán ser formuladas a los Tratados y Convenios que prevean esta posibilidad o cuyo contenido así lo admita. Dichas propuestas, así como las de aplazamiento, seguirán el régimen establecido para las enmiendas en el proceso legislativo ordinario.</p> <p>Las Comisiones competentes elevarán a las plenarias, de conformidad con las normas generales, propuestas razonadas sobre si debe accederse o no a la autorización solicitada.</p> <p><i>(Documento 11)</i></p>
Ley 170 del 15 de diciembre de 1994	<p>Por medio del cual se aprueba el acuerdo por el que se establece la “Organización Mundial del Comercio (OMC)”, suscrito en Marrakech (Marruecos) el 14 de abril de 1994, sus acuerdos multilaterales y el Acuerdo Plurilateral anexo sobre la carne de Bovino.</p> <p><i>(Documento 12)</i></p>
Ley 172 del 20 de diciembre de 1994	<p>Por medio del cual se aprueba el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.</p> <p><i>(Documento 13)</i></p>
Ley 183 del 23 de enero de 1995	<p>Acuerdo marco de cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus países miembros.</p> <p><i>(Documento 14)</i></p>
Ley 790 de diciembre 27 de 2002	<p>Por la cual se expiden disposiciones para adelantar el programa de renovación de la administración pública y se otorgan unas facultades especiales al Presidente de la República.</p> <p>Fusión de entidades u organismos nacionales y de ministerios</p> <p>Artículo 1. Objeto. La presente ley tiene por objeto renovar y modernizar la estructura de la rama ejecutiva del orden nacional, con la finalidad de garantizar, dentro de un marco de sostenibilidad financiera de la Nación, un adecuado cumplimiento de los Fines del Estado con celeridad e inmediatez en la atención de las necesidades de los ciudadanos, conforme a los principios establecidos en el</p>

artículo 209 de la C.N. y desarrollados en la Ley 489 de 1998.

Para el efecto se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- a) Se deberá subsanar problemas de duplicidad de funciones y de colisión de competencia entre organismos y entidades;
- b) Se deberá procurar una gestión por resultados con el fin de mejorar la productividad en el ejercicio de la función pública. Para el efecto deberán establecerse indicadores de gestión que permitan evaluar el cumplimiento de las funciones de la Entidad y de sus responsables;
- c) Se garantizará una mayor participación ciudadana en el seguimiento y evaluación en la ejecución de la función Pública;
- d) Se fortalecerán los principios de solidaridad y universalidad de los servicios públicos;
- e) Se profundizará el proceso de descentralización administrativa trasladando competencias del orden nacional hacia el orden Territorial;
- f) Se establecerá y mantendrá una relación racional entre los empleados misionales y de apoyo, según el tipo de Entidad y organismo;
- g) Se procurará desarrollar criterios de gerencia para el desarrollo en la gestión pública

Artículo 2. Fusión de entidades u organismos nacionales. El Presidente de la República, como suprema autoridad administrativa, de conformidad con lo dispuesto en el numeral 15 del artículo 189 de la Constitución Política, podrá disponer la fusión de entidades u organismos administrativos del orden nacional, con objetos afines, creados, organizados o autorizados por la ley, cuando se presente al menos una de las siguientes causales:

- a) Cuando la institución absorbente cuente con la capacidad jurídica, técnica y operativa para desarrollar los objetivos y las funciones de la fusionada, de acuerdo con las evaluaciones técnicas;
- b) Cuando por razones de austeridad fiscal o de eficiencia administrativa sea necesario concentrar funciones complementarias en una sola entidad;
- c) Cuando los costos para el cumplimiento de los objetivos y las funciones de la entidad absorbida, de acuerdo con las evaluaciones técnicas, no justifiquen su existencia;
- d) Cuando exista duplicidad de funciones con otras entidades del orden nacional;
- e) Cuando por evaluaciones técnicas se establezca que los objetivos y las funciones de las respectivas entidades u organismos deben ser cumplidas por la entidad absorbente;
- f) Cuando la fusión sea aconsejable como medida preventiva para evitar la liquidación de la entidad absorbida. Cuando se trate de entidades financieras públicas, se atenderán los principios establecidos en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.

Parágrafo 1. La entidad absorbente cumplirá el objeto de la entidad absorbida, además del que le es propio. La naturaleza de la entidad fusionada, su régimen de contratación y el régimen laboral de sus servidores públicos, serán los de la

absorbente.

El Presidente de la República, al ordenar la fusión armonizará los elementos de la estructura de la entidad resultante de la misma, con el objeto de hacer eficiente su funcionamiento.

Parágrafo 2. En ningún caso, los costos para el cumplimiento de los objetivos y las funciones por parte de la entidad absorbente podrán superar la suma de los costos de cada una de las entidades involucradas en la fusión. Cuando la fusión implique la creación de una nueva entidad u organismo, los costos de ésta para el cumplimiento de los objetivos y las funciones no podrán superar los costos que tenían las fusionadas.

Artículo 4. Fusión del Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Desarrollo Económico. Fusióñese el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Desarrollo Económico y confórmese el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Los objetivos y funciones del Ministerio de Desarrollo y Comercio serán las establecidas para los ministerios fusionados.

Cuando alguna de las funciones de los Ministerios fusionados deba ser realizada por otra entidad pública nacional, el Presidente de la República podrá reasignar dichas funciones en ejercicio de las facultades extraordinarias a las que se refiere el artículo 16 de la presente ley.

Parágrafo. La formulación de políticas relativas al uso del suelo y ordenamiento urbano, agua potable y saneamiento básico, desarrollo territorial y urbano, así como la política habitacional integral necesaria para dar cumplimiento al artículo 51 de la Constitución Política, serán funciones del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. Los organismos adscritos y vinculados relacionados con estas funciones, pasarán a formar parte del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.

Artículo 6. Adscripción y vinculación. Los organismos adscritos y vinculados de los Ministerios que se fusionan pasarán a formar parte de los Ministerios que se conforman, en los mismos términos de la fusión.

Artículo 7. Número, denominación, orden y precedencia de los Ministerios. El número de Ministerios es trece. La denominación, orden y precedencia de los Ministerios es la siguiente:

1. Ministerio del Interior y de Justicia
2. Ministerio de Relaciones Exteriores
3. Ministerio de Hacienda y Crédito Público
4. Ministerio de Defensa Nacional
5. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
6. Ministerio de la Protección Social
7. Ministerio de Minas y Energía
8. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

	<p>9. Ministerio de Educación Nacional 10. Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial 11. Ministerio de Comunicaciones 12. Ministerio de Transporte 13. Ministerio de Cultura. <i>(Documento 15)</i></p>
<p>Ley 812 de 26 de junio de 2003</p>	<p>Por la cual se aprueba el Plan Nacional de Desarrollo 2003-2006, hacia un Estado comunitario</p> <p>Artículo 1. Objetivos nacionales y sectoriales de la acción estatal: 2. Impulsar el crecimiento económico sostenible y la generación de empleo bajo un ambiente de estabilidad macroeconómica y de precios, garantizando la sostenibilidad de la deuda pública y un adecuado acceso de la economía colombiana en los mercados financieros y de bienes y servicios internacionales.</p> <p>CAPITULO II Descripción de los principales programas de inversión</p> <p>Artículo 8. Descripción de los principales programas de inversión. La descripción de los principales programas de inversión que el Gobierno Nacional espera ejecutar durante la vigencia del Plan Nacional de Desarrollo 2002-2006, es la siguiente:</p> <p>A. SEGURIDAD DEMOCRATICA 7. Política de relaciones exteriores y cooperación internacional</p> <p>El Gobierno Nacional trabajará en una inserción positiva de Colombia en el entorno internacional. En este sentido, la política exterior se armonizará con las prioridades de la política doméstica procurando su adecuada comprensión por parte de la comunidad internacional. La promoción internacional y incremento de las exportaciones será el principal objetivo de la política exterior colombiana, igualmente, se impulsaran aquellos asuntos en los cuales la comunidad internacional tiene un papel preponderante para su solución, tales como el problema mundial de las drogas y sus delitos relacionados, el terrorismo y la corrupción, la problemática ambiental y los derechos humanos.</p> <p>En las relaciones bilaterales se fortalecerá el dialogo político a todos sus niveles y se promoverán los intereses económicos y comerciales, buscando incentivar la inversión y atraer cooperación hacia los programas prioritarios del Gobierno Nacional y entidades territoriales. En particular, con los países de América Latina y el Caribe se fortalecerá el de desarrollo integral de las zonas de frontera y se impulsara el fortalecimiento y consolidación de la Comunidad Andina. Con Estados Unidos se avanzará en el aprovechamiento del Apta; el proceso de negociación de Colombia para el ALCA dentro de un marco pluralista y participativo que integre las necesidades regionales con los intereses nacionales; la negociación bilateral de libre comercio; y el impulso al Estatus de Protección Temporal (TPS) a la comunidad colombiana. Y con Europa se trabajará por un Acuerdo de Asociación entre al Comunidad Andina y la Unión Europea, que incorpore al preferencias del Sistema Generalizado de Preferencias Andino, y el desmonte de las barreras</p>

comerciales para nuestras exportaciones.

En las relaciones multilaterales se participará en los foros y mecanismos de dialogo y concertación política y comercial, entre ellos NOAL, G-77 y China, G-15, Grupo de Río, G-3, para concretar acciones en los temas prioritarios del Gobierno. En el marco de la OEA, se dirigirán los esfuerzos a adecuar el papel de la Unidad para la promoción de la Democracia a los propósitos contemplados en la Carta Democrática Interamericana y se continuará fortaleciendo el sistema interamericano de Derechos Humanos y el Mecanismo de Evaluación Multilateral de la lucha contra las drogas. (...)

B. CRECIMIENTO ECONOMICO SOSTENIBLE Y GENERACION DE EMPLEO

7. Política Comercial

Se continuará con la ejecución del Plan Estratégico Exportador 1999-2009 como estrategia de la inserción internacional de largo plazo involucrando al sector privado, público y la academia. Se incluirá dentro del Plan Estratégico Exportador nuevas estrategias para la diversificación de los mercados destino de las exportaciones colombianas.

Se buscará que el Acuerdo de Libre Comercio para las Americas (ALCA) sea equilibrado, elimine barreras innecesarias al comercio internacional de bienes y servicios, permita una apertura en los mercados de contratación pública, y cuente con una mayor disciplina en las ayudas internas para los productos agrícolas, para lo cual se implementaran espacios e instancias de participación ciudadana, que permitan conocer las necesidades de los diferentes sectores sociales afectados e involucrados, en el territorio nacional.

Se buscará que las negociaciones que se llevan a cabo en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) estén orientados a lograr una reforma al comercio mundial de los productos agrícolas y la eliminación del escalonamiento y picos arancelarios entre otros.

Se harán esfuerzos a consolidar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y otras naciones. En este sentido, se adelantará la negociación para la conformación de una zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), o una negociación con algunos países de estos dos bloques donde exista un consenso. Colombia profundizará los acuerdos con Centroamérica y el Caribe, Asia Pacífico, Medio Oriente y la Unión Europea a fin de asegurar una mayor presencia en estas regiones.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo participara activamente en la difusión y capacitación sobre los nuevos beneficios arancelarios y en la identificación de productos y compradores potenciales derivados de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA).

Se continuaran los procesos de promoción de exportaciones agrícolas, brindando una protección razonable a la producción agropecuaria y fortaleciendo la inteligencia de mercados, dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio.

	<p>Con el fin de facilitar y promover un lenguaje común internacional en el marco de las disposiciones aduaneras, las modificaciones que introduzca el Gobierno Nacional al Régimen de Aduanas, se efectuarán con sujeción a las recomendaciones, prácticas y directrices sugeridas o establecidas en el Convenio Internacional de Kyoto para la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros.</p> <p>El Ministerio de Comercio Industria y Turismo con apoyo del DNP supervisará y evaluará la gestión de las Carces en el nivel nacional. El Ministerio desarrollará los mecanismos de evaluación y posterior reorientación. (Documento 16)</p>
Ley 863 del 29 de diciembre de 2003	<p>Por la cual se establecen normas tributarias, aduaneras, fiscales y de control para estimular el crecimiento económico y el saneamiento de las finanzas públicas.</p> <p>Artículo 55. En concordancia con el artículo 32 de la Ley 169/03-C, los negociadores por Colombia de tratados internacionales en los cuales se afecten productos del sector agropecuario y que en el exterior sean objeto de ayudas internas a la producción o subsidios a la exportación, o políticas monetarias o económicas con impacto de distorsión en los precios, generando competencia desleal a la producción nacional, deberán establecer en las negociaciones medidas como cláusulas de salvaguardia: franjas de precios, períodos de desgravación protecciones arancelarias, o tratamientos especiales que eviten colocar en un plano de desigualdad a aquellos productos que por su importancia y significación puedan afectar el ingreso y el empleo nacional, en especial cuando los perjudicados sean las poblaciones campesinas del país. Estas protecciones se irán marchitando simultáneamente, en la medida que los países que otorgan las ayudas internas y los subsidios a la exportación, o disponen las políticas distorsivas, hagan lo propio. (...) (Documento 17)</p>

C.2 No Vigentes

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Ley 6 del 16 de septiembre de 1971	<p>Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas. (Documento 18)</p>
Ley 48 del 20 de diciembre de 1983	<p>Por la cual se expiden las normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno nacional para regular aspectos del Comercio Exterior Colombiano. (Documento 19)</p>

D. Decretos

D.1 Vigentes

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Decreto 2553 del 23 de diciembre de 1999	<p>Por el cual se modifica la estructura del Ministerio de Comercio Exterior y se dictan otras disposiciones.</p> <p>Sector de Comercio Exterior</p> <p>Artículo 2. Sistema de Comercio Exterior. El Sistema de Comercio Exterior está integrado por el conjunto de organismos de carácter público que participan en el diseño y ejecución de la política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, y por las instituciones de carácter privado o mixto que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con este. Las entidades que pertenecen al sector ejercerán sus funciones de acuerdo con la política formulada por el Ministerio de Comercio Exterior y los lineamientos trazados por el Consejo Superior de Comercio Exterior.</p> <p>El Sistema de Comercio Exterior está integrado por:</p> <ol style="list-style-type: none">1. El Subsistema de la Administración Pública al cual pertenecen los organismos públicos que ejercen funciones en el campo del comercio exterior, y en particular:<ol style="list-style-type: none">a) El Consejo Superior de Comercio Exterior;b) El Ministerio de Comercio Exterior;c) El Banco de Comercio Exterior –Bancoldex–,d) La Fiduciaria de Comercio Exterior –Fiducolx–;e) El Fideicomiso de Promoción de Exportaciones –Proexport–;f) Los organismos de la Administración Pública y las dependencias de los ministerios, establecimientos públicos, departamentos administrativos y superintendencias, en aquellas funciones que estén relacionadas específicamente con la ejecución de la política de comercio exterior.2. El Subsistema Mixto conformado por la Comisión Mixta de Competitividad y Comercio Exterior y los Comités Asesores Nacionales y Regionales.3. El Subsistema Empresarial conformado por las personas naturales y jurídicas de carácter privado que en desarrollo de su actividad realicen operaciones de comercio exterior o presten servicios relacionados con el mismo. <p>Artículo 3. Sistema de Actividades Comerciales en el Exterior. Crease el Sistema de Actividades Comerciales en el Exterior para la ejecución de la política comercial a través del cual la Administración Pública desarrolla en forma coordinada todas las actividades relativas a la política exterior en lo relacionado con el comercio exterior.</p> <p>El sistema estará integrado por la Comisión Asesora de Relaciones Exteriores, el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Ministerio de Comercio Exterior, el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Consejo Académico de la Academia Diplomática, el Comité Sectorial de Negociaciones y las demás entidades que tengan autorización legal para asignar funcionarios al servicio exterior.</p>

Comité de Asuntos Arancelarios y Aduaneros

Artículo 25. Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior. El Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior ejercerá las siguientes funciones:

1. Analizar y recomendar al Consejo Superior de Comercio Exterior y al Gobierno Nacional, conforme a las leyes que regulan la materia, acerca de los siguientes aspectos del régimen aduanero y arancelario:

a) Adopción de la política aduanera acorde con el modelo de desarrollo económico y las prácticas del comercio internacional;

b) Evaluación y control de la aplicación de las medidas arancelarias y aduaneras por parte de las entidades encargadas de su ejecución y la adopción de los correctivos a que hubiere lugar;

c) Modificación del arancel de aduanas en lo concerniente a la actualización de la nomenclatura, sus reglas de interpretación, notas legales, notas explicativas y reestructuración de los desdoblamientos o creación de nuevas subpartidas;

d) Establecimiento y variación de los aranceles y demás tarifas arancelarias aplicables a las importaciones;

e) Variaciones en la metodología, criterios, objetivo y composición del sistema de aranceles variables previsto en la Ley 7ª de 1991;

f) Recomendar la adopción de los sistemas de valoración;

g) Establecimiento de sistemas adicionales que permitan un control eficaz a las operaciones de aforo para evitar la subfacturación y otras prácticas que afecten a la producción nacional;

h) Evaluación de las solicitudes presentadas por los particulares en relación con las modificaciones al arancel de aduanas, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos;

i) Recomendar la política arancelaria;

j) La política sobre el destino de los bienes aprehendidos o abandonados teniendo en cuenta el impacto de la misma sobre la producción nacional y la conveniencia de efectuar su reexportación, donación o venta.

2. Estudiar el comportamiento de los regímenes de importación, zonas francas, zonas fronterizas y demás instrumentos y mecanismos de promoción de comercio exterior y hacer las recomendaciones pertinentes al Consejo Superior de Comercio Exterior y al Gobierno.

3. Asesorar al Gobierno Nacional en los mecanismos de devolución de impuestos, sus niveles, modalidades y requisitos.

4. Decidir sobre la adopción de medidas de salvaguardia provisional y recomendar al Consejo Superior y al Gobierno Nacional sobre la adopción de medidas de salvaguardia definitiva.

5. Las funciones asignadas al Consejo Nacional de Política Aduanera, Conpa.

Parágrafo 1. Sin perjuicio de participación del Director de Impuestos y Aduanas Nacionales en el Comité, dicha entidad elaborará con el Ministerio de Comercio Exterior los documentos que se presentarán al Comité sobre los asuntos contemplados en los literales a), c), f), y g).

De la misma manera, el Ministerio de Agricultura participará en la elaboración de los documentos relacionados con el literal e) del presente artículo.

Parágrafo 2. Los decretos que se expidan fijando los aranceles deben suscribirse por el Ministro de Hacienda y Crédito Público y el Ministro de Comercio Exterior.

Parágrafo 3. Para la adopción de las decisiones contenidas en el numeral cuarto del presente artículo el Comité deberá invitar al Superintendente de Industria y

Comercio a la sesión respectiva y se escuchará su concepto.

Artículo 26. Integración del Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior. El Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior estará integrado por los siguientes miembros:

- El Viceministro de Comercio Exterior, quien lo presidirá.
- El Viceministro de Hacienda y Crédito Público.
- El Viceministro de Desarrollo Económico.
- El Viceministro de Agricultura.
- El Viceministro de Minas y Energía.
- El Subjefe del Departamento Nacional de Planeación.
- El Director General de Comercio Exterior.
- El Director de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- Los Asesores del Consejo Superior de Comercio Exterior.

Consejo Superior de Comercio Exterior

Artículo 27. Consejo Superior de Comercio Exterior. El Consejo Superior de Comercio Exterior es un organismo asesor del Gobierno Nacional en todos aquellos aspectos que se relacionen con el comercio exterior y la competitividad de las empresas del país.

Son funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior:

1. Recomendar al Gobierno Nacional la política general y sectorial de comercio exterior de bienes, tecnología y servicios, de inversión extranjera y de competitividad en concordancia con los planes y programas de desarrollo del país.
2. Recomendar los lineamientos de las políticas arancelaria, aduanera, de valoración, de los regímenes aduaneros y de los procedimientos de importación y exportación.
3. Asesorar al Gobierno Nacional en las decisiones que éste debe adoptar en los organismos internacionales encargados de asuntos de comercio internacional.
4. Emitir concepto, previa consulta al Ministerio de Relaciones Exteriores, sobre la celebración de tratados o acuerdos internacionales de comercio, bilaterales o multilaterales y recomendar al Gobierno Nacional la participación o no del país en los mismos.
5. Formular directrices para las negociaciones internacionales de comercio.
6. Sugerir al Gobierno Nacional la política aplicable a los instrumentos de promoción y fomento de las exportaciones.
7. Examinar y recomendar al Gobierno Nacional la adopción de normas generales sobre prácticas desleales y restrictivas de comercio internacional y salvaguardias.
8. Emitir concepto sobre la adopción de medidas de salvaguardia arancelaria y cuantitativa.
9. Analizar, evaluar y recomendar al Gobierno Nacional medidas y proyectos encaminados a facilitar el comercio y el transporte nacional e internacional de pasajeros y de mercancías de exportación e importación.
10. Expedir las directrices para la organización y manejo de los registros de comercio exterior, con inclusión de los requisitos que deben cumplir y las sanciones que sean imponibles por la violación de tales normas.
11. Expedir su propio reglamento.

Parágrafo. Cuando las modificaciones a las tarifas arancelarias conlleven un costo

	<p>fiscal, se conocerá previamente el concepto del Consejo Superior de Política Fiscal, Confis.</p> <p>Artículo 28. Integración del Consejo. El Consejo Superior de Comercio Exterior estará integrado por los siguientes miembros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Presidente de la República, quien lo presidirá, • El Ministro de Comercio Exterior • El Ministro de Relaciones Exteriores • El Ministro de Hacienda y Crédito Público • El Ministro de Desarrollo Económico • El Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural • El Ministro de Minas y Energía • El Ministro de Transporte • El Ministro de Medio Ambiente • El Director del Departamento Nacional de Planeación • El Gerente General del Banco de la República • El Presidente del Banco de Comercio Exterior, el Presidente de Proexport, los Directores Generales de Comercio Exterior y de la DIAN, así como Ministros o funcionarios diferentes a los ya señalados, podrán asistir a las sesiones del Consejo cuando sean invitados en función de los temas a tratar y participarán en las deliberaciones con voz pero sin voto. Los asesores del Consejo Superior de Comercio Exterior participarán en las reuniones de dicho organismo con voz pero sin voto. <p>Parágrafo. En ausencia del Presidente de la República, el Consejo Superior de Comercio Exterior será presidido por el Ministro de Comercio Exterior. Los miembros del Consejo Superior solamente podrán delegar su representación en los Viceministros, Subdirectores o Subgerente, respectivamente. Los documentos que sirvan de base para las deliberaciones del Consejo Superior de Comercio Exterior deberán ser presentados y elaborados por sus asesores a solicitud de cualquiera de sus miembros y por intermedio del Ministro de Comercio Exterior. (Documento 20)</p>
Decreto 246 del 11 de febrero de 2002	<p>Por medio del cual se crea el Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia.</p> <p>Artículo 1. Del Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia. Crease el Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia, el cual contará con la participación del Consejo Asesor Empresarial y los representantes del sector público, sector privado y representantes de la academia, los cuales contribuirán a la definición de los elementos necesarios para fijar la posición de Colombia en las negociaciones al interior de la Comunidad Andina, el Área de Libre Comercio de las Américas y la Organización Mundial del Comercio.</p> <p>Parágrafo. El Objetivo del Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia, será definir una posición negociadora que consulte el interés nacional.</p> <p>Artículo 2. Construcción de la posición negociadora. Para la construcción de la posición comercial de Colombia, el Ministerio de Comercio Exterior será el</p>

	<p>responsable de coordinar la participación de las diferentes entidades del Estado y demás integrantes del equipo negociador y tendrá en cuenta las recomendaciones del Consejo Asesor Empresarial y los aportes del sector privado y académico.</p> <p>Artículo 3. Consejo Asesor Empresarial. El Consejo Asesor Empresarial estará conformado por hasta un número de veinte (20) empresarios representantes de los diferentes sectores del aparato productivo nacional, designados para tal efecto por el Ministro de Comercio Exterior.</p> <p>El Consejo Asesor Empresarial para las Negociaciones Comerciales de Colombia, manifestará al Ministro de Comercio Exterior su visión integral sobre el enfoque, necesidades y resultados de las negociaciones, con el fin de apoyar la construcción de una posición estratégica que beneficie a la comunidad en general.</p> <p>El Ministro de Comercio Exterior convocará al Consejo Asesor Empresarial para las Negociaciones Comerciales de Colombia, por lo menos una vez cada dos meses. El Ministerio de Comercio Exterior remitirá a cada uno de los Miembros del Consejo Asesor, con una antelación no menor a 8 días calendario, los documentos que serán objeto de análisis y discusión.</p> <p>Artículo 4. Del sector privado. El equipo para las negociaciones comerciales de Colombia podrá contar con los representantes del sector privado que designen para ello con dedicación exclusiva a los fines de las negociaciones, los gremios de la producción.</p> <p>Artículo 5. De la academia y centros de investigación. La participación de la academia y de los centros de investigación que apoyen las negociaciones comerciales en que participa Colombia, tendrá por objeto ampliar el ámbito de participación en las negociaciones que interesan de manera señalada al aparato productivo nacional y a la comunidad en general.</p> <p>Corresponderá a estas entidades contribuir en la construcción de la estrategia general y analizar y difundir el desarrollo y avance de las negociaciones en las diferentes, en aras de apoyar el pensamiento emprendedor en los jóvenes y alumnos en general. (...) (Documento 21)</p>
<p>Decreto 210 del 3 de febrero de 2003</p>	<p>Por el cual se determinan los objetivos y la estructura orgánica del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y se dictan otras disposiciones.</p> <p>OBJETIVO, ESTRUCTURA ORGANICA Y FUNCIONES GENERALES DEL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO</p> <p>Artículo 1. Objetivo. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo tiene como objetivo primordial dentro del marco de su competencia formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país, relacionadas con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de la industria, la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior.</p>

Artículo 2. Funciones Generales. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo tendrá las siguientes funciones generales:

1. Participar en la formulación de la política, los planes y programas de desarrollo económico y social.
2. Formular la política en materia de desarrollo económico y social país relacionado con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de bienes, servicios entre ellos el turismo y tecnología para la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio interno y el comercio exterior.
3. Formular la política y liderar el movimiento por el aumento de la productividad y mejora de la competitividad de las empresas colombianas.
4. Formular las políticas para la regulación del mercado, la normalización, evaluación de la conformidad, calidad, promoción de la competencia, protección del consumidor y propiedad industrial.
5. Formular la política turística encaminada a fortalecer la competitividad y sustentabilidad de los productos turísticos colombianos.
6. Colaborar con los ministerios y demás entidades competentes en la formulación de las políticas económicas que afectan la actividad empresarial y su inserción en el mercado internacional.
7. Definir la política en materia de promoción de la competencia, propiedad industrial, protección al consumidor, estímulo al desarrollo empresarial, la iniciativa privada y la libre actividad económica, productividad y competitividad y fomento a la actividad exportadora.
8. Dirigir, coordinar, formular y evaluar la política de desarrollo empresarial y de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, para lo cual podrá convocar al Consejo Superior de Comercio Exterior cuando lo considere pertinente.
9. Formular la política de incentivos a la inversión nacional y extranjera, en coordinación con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público; coordinar las estrategias gubernamentales dirigidas a incrementar la competitividad del país como receptor de inversión extranjera, y adelantar las negociaciones internacionales en materia de inversión extranjera. La política general de inversión extranjera se formulará con base en las decisiones que adopte el Consejo Nacional de Política Económica y Social – CONPES.
10. Formular la política de promoción de exportaciones teniendo en cuenta las recomendaciones que para el efecto señalen el Consejo Superior de Comercio Exterior, la Junta Directiva del Banco de Comercio Exterior S.A., Bancoldex y la Junta Asesora de Proexport.
11. Formular dentro del marco de su competencia las políticas relacionadas con la existencia y funcionamiento de zonas francas; las unidades de desarrollo fronterizo; los sistemas especiales de importación y exportación, las comercializadoras internacionales, zonas especiales económicas de exportación y demás instrumentos que promuevan el comercio exterior y velar por la adecuada aplicación de las disposiciones que se expidan.
12. Dirigir, coordinar, formular y evaluar la política de desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, para lo cual podrá convocar al Consejo Superior de Micro, Pequeña y Mediana Empresa cuando lo considere pertinente.
13. Ejercer la coordinación para definir la posición del país en las diferentes negociaciones internacionales y velar por el cabal cumplimiento de los compromisos adquiridos en las mismas.
14. Determinar el alcance de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por Colombia, sin perjuicio de las funciones asignadas al Ministerio de Relaciones Exteriores.

15. Velar por la pertinencia, estabilidad y debida aplicación de los incentivos a las exportaciones, así como por la expedición de regulaciones y procedimientos dirigidos a fortalecer la competitividad de la oferta exportable colombiana en el mercado externo.
16. Representar al país en los foros y organismos internacionales sobre política, normas y demás aspectos del comercio internacional, teniendo en cuenta las recomendaciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, y servir de órgano nacional de enlace del Gobierno Nacional con las entidades internacionales responsables de los temas de integración y comercio internacional.
17. Promover las relaciones comerciales del país en el exterior y presidir las delegaciones de Colombia en las negociaciones internacionales de comercio que adelante el país.
18. Evaluar, formular y ejecutar la política del Gobierno Nacional en materia de prevención y corrección de las prácticas desleales, restrictivas y lesivas del comercio exterior, que directa o indirectamente afecten la producción nacional.
19. Formular con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales las políticas arancelaria, aduanera, de valoración, los nuevos regímenes aduaneros y los procedimientos de importaciones y exportaciones y definir conjuntamente con dicha entidad los convenios aduaneros internacionales de los que Colombia deba hacer parte.
20. Establecer los trámites, requisitos y registros ordinarios aplicables a las importaciones y exportaciones de bienes, servicios y tecnología, y aquellos que con carácter excepcional y temporal se adopten para superar coyunturas adversas al interés comercial del país. Todo requisito a la importación o exportación en tanto es una regulación de comercio exterior, deberá establecerse mediante decreto suscrito por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo y el Ministro del ramo correspondiente.
21. Promover, coordinar y desarrollar con las entidades competentes, sistemas de información económica y comercial nacional e internacional, para apoyar la gestión de los empresarios y el desarrollo del comercio exterior.
22. Actuar como Secretaría Técnica del Consejo Superior de Comercio Exterior y del Consejo Superior de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, así como de los comités asesores, sectoriales y técnicos.
23. Preparar en coordinación con el Departamento Nacional de Planeación y someter a consideración del Consejo Superior de Comercio Exterior y del Consejo Superior de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, los aspectos de desarrollo empresarial y de comercio exterior que deba contener el Plan Nacional de Desarrollo. (...)
25. Llevar el registro de comercio exterior de importadores y exportadores, de producción nacional, de comercializadoras internacionales, usuarios de zonas francas, gremios exportadores y de la producción nacional, contratos de tecnología y demás usuarios de comercio exterior, y expedir las certificaciones pertinentes. (...)
27. Coordinar la ejecución de la política de comercio exterior con las distintas entidades de la administración pública que tienen asignadas competencias en esta materia.
28. Formular y adoptar la política, los planes, programas y reglamentos de normalización.
29. Presentar al Congreso de la República los proyectos de ley relacionados con las materias de su competencia. (...)

CONSEJOS SUPERIORES Y ORGANISMOS ASESORES DE LA ADMINISTRACIÓN

Artículo 5. Consejos Superiores y Organismos Asesores de la Administración. El sector administrativo de comercio, industria y turismo tendrá los siguientes Consejos Superiores y organismos asesores en materia de política para el apoyo a la actividad empresarial y el desarrollo del comercio exterior: el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Consejo Superior de Micro Empresa, Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa, y el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior.

ESTRUCTURA DEL MINISTERIO Y FUNCIONES DE SUS DEPENDENCIAS

Artículo 6. Estructura. La Estructura del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, será la siguiente:

1. DESPACHO DEL MINISTRO

- 1.1 Oficina Asesora de Planeación Sectorial
- 1.2 Oficina Asesora Jurídica
- 1.3 Oficina de Asuntos Legales Internacionales
- 1.4 Oficina de Estudios Económicos
- 1.5 Oficina de Control Interno
- 1.6 Oficina de Sistemas de Información

2. DESPACHO DEL VICEMINISTRO DE COMERCIO EXTERIOR

- 2.1 Dirección de Relaciones Comerciales
- 2.2 Dirección de Integración Económica
- 2.3 Dirección de Inversión Extranjera y Servicios
- 2.4 Dirección de Comercio Exterior
 - 2.4.1. Subdirección de Diseño y Administración de Operaciones
 - 2.4.2. Subdirección de Instrumentos de Promoción de Exportaciones
 - 2.4.3 Subdirección de Prácticas Comerciales
 - 2.4.4 Direcciones Territoriales
- 2.5. Oficinas en el exterior

3. DESPACHO DEL VICEMINISTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

- 3.1 Dirección de Productividad y Competitividad
- 3.2 Dirección de Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- 3.3 Dirección de Turismo
- 3.4 Dirección de Regulación
- 3.5 Dirección de Promoción y Cultura Empresarial

4. SECRETARIA GENERAL

5. ORGANOS INTERNOS DE ASESORIA Y COORDINACIÓN

- 5.1 Comité Sectorial de Desarrollo Administrativo
- 5.2 Comité de Coordinación del Sistema de Control Interno
- 5.3 Comisión de Personal

Artículo 7. Despacho del Ministro: Son funciones del Despacho del Ministro de Comercio, Industria y Turismo, además de las contempladas en la Constitución Política, las siguientes:

- 1. Ejercer bajo su propia responsabilidad, las funciones que el Presidente de la República le delegue o la ley le confiera y vigilar el cumplimiento de aquellas que

<p>por mandato legal le hayan otorgado a dependencias del Ministerio. (...)</p> <p>4. Ejercer la coordinación necesaria para mejorar el clima para la inversión tanto nacional como extranjera en el país y para incrementar la competitividad de los bienes y servicios colombianos.</p> <p>5. Representar al país en las reuniones ministeriales de la Organización Mundial del Comercio -OMC, y en las reuniones ministeriales de otros órganos multilaterales u otros foros regionales, cuando el objeto de la respectiva conferencia sean los temas de comercio internacional y de desarrollo empresarial. Así mismo, tendrá el carácter de titular ante la Comisión de la Comunidad Andina de Naciones, los organismos de integración económica hemisférica y demás órganos que se creen en desarrollo de negociaciones comerciales y de integración.</p> <p>6. Definir la estrategia de las diferentes negociaciones comerciales del país, en desarrollo de la política recomendada por el Consejo Superior de Comercio Exterior. Para tal efecto, establecerá mecanismos permanentes y eficaces que garanticen la coordinación y la mayor participación del sector privado.</p> <p>7. Presidir las delegaciones de Colombia en las comisiones mixtas que tengan por objeto tratar temas de comercio exterior y en las misiones comerciales que se realicen a otros países.</p> <p>8. Imponer mediante resolución, los derechos antidumping o compensatorios definitivos a que haya lugar como resultado de las investigaciones sobre prácticas desleales y restrictivas que afecten la competencia comercial y la producción nacional. (...)</p> <p>17. Ejercer la vocería del Gobierno Nacional ante el Congreso de la República, presentando proyectos de ley, atendiendo las citaciones que se le hagan y tomando parte en los debates, relacionados con el objeto y funciones del Ministerio.</p> <p>18. Participar en las actividades de los consejos u organismos consultivos o coordinadores de la administración pública de los cuales haga parte.</p> <p>19. Crear, organizar y conformar mediante resolución interna y con carácter permanente o transitorio, grupos internos de trabajo para atender las necesidades del servicio y el cumplimiento oportuno, eficiente y eficaz de los objetivos, políticas y programas del Ministerio, indicando las actividades que deban cumplir y los responsables de las mismas. (...)</p> <p>Artículo 8. Oficina Asesora de Planeación Sectorial. Son funciones de la Oficina Asesora de Planeación Sectorial, las siguientes:</p> <p>1. Asesorar al Ministro en la definición de las políticas sectoriales que incidan en los objetivos y funciones generales de la institución.</p> <p>2. Fomentar la elaboración de estudios e investigaciones que permitan mejorar la formulación y orientación de los programas sectoriales. (...)</p> <p>8. Diseñar los indicadores para el seguimiento de los planes en general y en particular del Plan Estratégico Exportador, los programas y proyectos del Ministerio y del sector administrativo de comercio, industria y turismo.</p> <p>9. Formular programas de cooperación técnica nacional e internacional que el organismo requiera para el desarrollo de sus objetivos institucionales, proponerlos ante el Ministerio de Relaciones Exteriores, y llevar a cabo la coordinación y trámite de los mismos ante la Agencia Colombiana de Cooperación Internacional - ACCI.</p> <p>10. Orientar, capacitar y asesorar a las diferentes dependencias del Ministerio y a sus entidades adscritas y vinculadas, en el diseño y formulación de proyectos que puedan ser financiados con recursos de cooperación internacional. (...)</p> <p>Artículo 10. Oficina de Asuntos Legales Internacionales: Son funciones de la</p>
--

Oficina de Asuntos Legales Internacionales, las siguientes:

1. Asesorar al Ministro, a los Viceministros y a las Direcciones del organismo, en la aplicación e interpretación de la normatividad internacional y nacional relacionada con la misión del Ministerio.
2. Coordinar con la Oficina Jurídica del Ministerio de Relaciones Exteriores, la elaboración de proyectos e interpretación de los tratados internacionales relacionados con el comercio internacional, la industria y el turismo.
3. Conceptuar en coordinación con otros organismos competentes, sobre la vigencia e incorporación al derecho interno, de los compromisos asumidos dentro de los procesos de integración económica en los que Colombia sea parte y sobre la incidencia de dichos compromisos en las operaciones de comercio exterior y en los temas del desarrollo industrial y turístico.
4. Evaluar y hacer seguimiento a la normatividad y decisiones gubernamentales de otros Estados sobre acuerdos de productividad, competitividad e inserción en el mercado internacional y realizar estudios comparativos que permitan proponer recomendaciones para la adopción de políticas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
5. Hacer seguimiento a las modalidades de negociación de acuerdos comerciales y sus modificaciones, con la finalidad de identificar el impacto de tales modificaciones en los intereses del país.
6. Proponer al Ministro de Comercio, Industria y Turismo estrategias y proyectos de reformas legales y reglamentarias tendientes a consolidar la seguridad jurídica como elemento esencial de un clima favorable a la inversión nacional y extranjera.
7. Realizar permanente seguimiento a los esquemas de solución de diferencias pactados entre inversionistas extranjeros y entidades públicas, para proponer mecanismos expeditos de solución de diferencias y una estrategia nacional en la materia, en coordinación con dichas entidades.
8. Representar al país en las negociaciones internacionales relacionadas con la solución de diferencias comerciales y con las garantías para los inversionistas nacionales y extranjeros.
9. Efectuar estudios de derecho comparado sobre las normas relacionadas con la misión del Ministerio, existentes en Colombia y en los países miembros de esquemas de integración económica en los que el país participe, y conceptuar sobre la compatibilidad de las mismas con los ordenamientos jurídicos supranacionales y de integración.
10. Estudiar, preparar y revisar en coordinación con las Direcciones competentes del Ministerio, las acciones y recursos que el Ministerio deba presentar ante el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina de Naciones, la Organización Mundial del Comercio y demás foros y organismos internacionales de los que Colombia sea parte, incluidos los relacionados con la solución de diferencias entre los Estados con ocasión de la interpretación y aplicación de los Acuerdos Internacionales.
11. Elaborar, estudiar, conceptuar y revisar los proyectos de acuerdos internacionales, leyes, decretos y actos administrativos relacionados con la misión del Ministerio.
12. Coordinar y evaluar el desarrollo de los asuntos jurídicos relacionados con la misión de las entidades y organismos adscritos y vinculados al Ministerio, con la finalidad de que exista una política y criterio jurídicos unificados en el sector de comercio, industria y turismo.
13. Compilar, actualizar y divulgar la normatividad y jurisprudencia internacional y nacional relacionada con la misión del Ministerio.
14. Las demás inherentes a la naturaleza y funciones de la dependencia, que le

sean asignadas.

Artículo 11. Oficina de Estudios Económicos. La Oficina de Estudios Económicos, tiene las siguientes funciones:

1. Diseñar, aplicar y hacer seguimiento de indicadores de eficiencia financiera y operacional que permitan evaluar la gestión de los principales sectores productivos de la economía colombiana, y efectuar los pertinentes estudios económicos sectoriales.
2. Estudiar la incidencia de las políticas cambiaria, monetaria, fiscal y crediticia sobre el comercio exterior y asesorar a las diferentes dependencias del Ministerio efectuando las recomendaciones del caso.
3. Adelantar los estudios técnicos de costo-beneficio, costo-efectividad, factibilidad, análisis de tendencias y los demás que sean necesarios para el diseño de las políticas sectoriales de competencia del Ministerio.
4. Estudiar la evolución económica, tendencias, desarrollos y perspectivas del comercio nacional e internacional por productos y mercados.
5. Asesorar al Ministro y a las dependencias del Ministerio, en temas relacionados con las tasas de cambio e interés, la inflación, el empleo y demás indicadores económicos.
6. Analizar periódicamente la evolución económica y los principales indicadores de los más importantes socios comerciales de Colombia, así como las políticas y programas que se adelanten en materia de comercio exterior.
7. Mantener actualizado el observatorio económico con el fin de garantizar la información indispensable para la toma de decisiones.
8. Evaluar el comportamiento de las importaciones y exportaciones y el impacto de las mismas en la producción nacional.
9. Administrar y coordinar el sistema estadístico del organismo con las demás instituciones estatales que producen estadísticas de comercio, industria y turismo.
10. Las demás inherentes a la naturaleza y funciones de la dependencia, que le sean asignadas. (...)

Artículo 15. Dirección de Relaciones Comerciales. Son funciones de la Dirección de Relaciones Comerciales, las siguientes:

1. Diseñar y ejecutar la política comercial de Colombia en sus relaciones bilaterales, con la Organización Mundial del Comercio, OMC, con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, en los temas relacionados con el comercio internacional, con las instancias regionales y subregionales de su competencia, así como con otros organismos de carácter comercial. Así mismo, coordinar la participación de Colombia en las negociaciones comerciales bilaterales o multilaterales que se realicen con otros países o en los foros subregionales y regionales relacionados con tales negociaciones.
2. Elaborar en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, los proyectos de acuerdos, convenios y otros instrumentos de carácter internacional, sobre los temas de su competencia.
3. Preparar las negociaciones comerciales y de integración económica en los temas de su competencia y participar en ellas. Para tal efecto, deberán establecerse mecanismos permanentes y eficaces que garanticen la participación del sector privado en las negociaciones.
4. Evaluar y vigilar el cumplimiento de los acuerdos comerciales de su competencia, de los tratados y de los convenios suscritos por Colombia en materia de comercio exterior, y adoptar o proponer las medidas a que haya lugar; y evaluar y vigilar el

- cumplimiento de los tratamientos comerciales preferenciales otorgados a Colombia.
5. Estimular las relaciones con las cámaras de comercio colombianas y con las cámaras de comercio binacionales, con el fin de fomentar el intercambio de información y el fortalecimiento de las relaciones comerciales bilaterales con los respectivos países.
 6. Efectuar seguimiento a los procesos de negociación comercial de otros países, cuyos resultados puedan tener interés para Colombia, y estudiar y conceptuar sobre las medidas comerciales emanadas de los organismos internacionales.
 7. Mantener estrecha coordinación con entidades gubernamentales y privadas sobre los temas objeto de consulta y negociación comercial con otros países, y elaborar estudios y obtener información sobre las condiciones de acceso en los mercados internacionales para productos de exportación de interés para el país.
 8. Analizar las relaciones económicas y comerciales de Colombia con otros países, con el fin de formular estrategias y programas para fomentar las relaciones comerciales bilaterales.
 9. Organizar bajo las directrices del Ministro y en coordinación con Proexport y la Dirección de Promoción y Cultura Empresarial, las misiones de empresarios que acompañen las visitas del Presidente de la República al exterior, y demás misiones comerciales de empresarios que se realicen, así como elaborar los estudios necesarios para apoyar dichas misiones.
 10. Elaborar estudios para apoyar las labores de las Oficinas del Ministerio en el exterior.
 11. Mantener estrecha coordinación con las entidades gubernamentales y privadas sobre los distintos temas objeto de negociación en la Organización Mundial del Comercio, en la UNCTAD en temas de comercio internacional, en las instancias regionales y subregionales de su competencia y demás organismos de carácter comercial.
 12. Efectuar las notificaciones previstas en los acuerdos comerciales internacionales suscritos por Colombia y elaborar los informes de su competencia.
 13. Evaluar las negociaciones comerciales en curso con el fin de medir el impacto en la producción doméstica y en la oferta exportable.
 14. Las demás inherentes a la naturaleza y funciones de la dependencia, que le sean asignadas.

Artículo 16. Dirección de Integración Económica. Son funciones de la Dirección de Integración Económica, las siguientes:

1. Diseñar y ejecutar la estrategia de integración regional, el seguimiento y evolución de dicho proceso y las negociaciones tendientes a su realización en la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, la Comunidad Andina de Naciones y los demás países de América Latina y el Caribe.
2. Adelantar las negociaciones comerciales y de integración económica, en las áreas geográficas y temas de su competencia.
3. Efectuar seguimiento a los procesos de negociación comercial de otros países, en las áreas geográficas de su competencia, cuyos resultados puedan tener interés para Colombia.
4. Estudiar y conceptuar sobre las medidas emanadas de los órganos de administración y dirección y demás autoridades de los diferentes acuerdos comerciales y de integración económica en que participe Colombia.
5. Evaluar las negociaciones comerciales en curso con el fin de medir el impacto en la producción doméstica y en la oferta exportable.
6. Coordinar con Proexport y la Dirección de Promoción y Cultura Empresarial, las

misiones de empresarios al exterior.

7. Elaborar en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, los proyectos de acuerdos, convenios y otros instrumentos de carácter internacional sobre temas de su competencia.

8. Incentivar las relaciones con los gremios de la producción y el sector privado nacional, así como con las cámaras de comercio binacionales, con el fin de fomentar el intercambio de información para identificar oportunidades comerciales y sensibilidades de la producción nacional.

9. Participar en el desarrollo de programas y eventos encaminados a promover la mejor utilización de las preferencias otorgadas a Colombia por parte del sector exportador.

10. Efectuar los trámites de incorporación de los acuerdos comerciales al derecho interno y de notificación, así como elaborar los informes que se deriven de los mismos.

11. Participar en la formulación e implementación de las estrategias y programas de desarrollo fronterizo.

12. Coordinar las actividades relacionadas con los temas de su competencia con otras entidades del Estado, cuando a ello haya lugar.

13. Las demás inherentes a la naturaleza y funciones de la dependencia, que le sean asignadas.

Artículo 17. Dirección de Inversión Extranjera y Servicios. Son funciones de la Dirección de Inversión Extranjera y Servicios, las siguientes:

1. Realizar diagnósticos y estudios sobre temas relacionados con las inversiones extranjeras en Colombia y colombiana en el exterior, así como estudios en materia de servicios y aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio.

2. Promover la adopción de normas sobre inversión extranjera, identificar los ajustes necesarios en el marco legal tendientes al mejoramiento del clima de inversión, y promover su adopción.

3. Coordinar con las demás entidades competentes, y liderar y participar en las negociaciones internacionales relacionadas con los temas de inversión, servicios y propiedad intelectual relacionada con el comercio, que lleven a la suscripción de acuerdos internacionales en estas materias.

4. Ejecutar las disposiciones derivadas de los acuerdos internacionales, relacionadas con la calificación de empresas y emisión de seguros contra riesgos no comerciales.

5. Emitir conceptos y preparar documentos relacionados con las autorizaciones de inversión extranjera.

6. Hacer seguimiento a controversias surgidas entre inversionistas extranjeros y entidades gubernamentales de cualquier nivel, y actuar cuando a ello haya lugar, como facilitador de un acuerdo amistoso.

7. Elaborar, en coordinación con las entidades del Estado relacionadas con el tema, los documentos sobre política de inversión extranjera que deban presentarse al Ministro y al Consejo Superior de Comercio Exterior, y participar en la elaboración de los documentos que sobre el tema se presenten al Consejo Nacional de Política Económica y Social - Conpes.

8. Impulsar la coordinación de sus funciones con la Corporación Invertir en Colombia, Coinvertir, asegurando la articulación de dicha corporación con los lineamientos de la política de inversión.

9. Liderar y coordinar la formulación de la estrategia de promoción del país como receptor de inversión extranjera, de acuerdo con los lineamientos del Consejo

Superior de Comercio Exterior y del Consejo Nacional de Política Económica y Social- Conpes.

10. Promover ante las diferentes dependencias gubernamentales la simplificación de trámites, la estabilidad jurídica y la transparencia y en general todas aquellas medidas destinadas a mejorar el clima de negocios para los inversionistas extranjeros en el país.

11. Procurar la eliminación de obstáculos identificados por los inversionistas extranjeros.

12. Las demás inherentes a la naturaleza y funciones de la dependencia, que le sean asignadas. (...)

Artículo 23. Oficinas en el Exterior. Las Oficinas del Ministerio en el Exterior, tendrán las siguiente funciones:

1. Hacer seguimiento a las políticas que adopten las autoridades de comercio y los organismos internacionales de comercio en el ámbito de su competencia, así como a la normatividad reguladora del comercio que se relacione con los intereses comerciales de Colombia.

2. Asesorar al Jefe de la misión diplomática colombiana en las negociaciones y demás actividades relacionadas con el comercio internacional.

3. Adelantar los estudios que sean necesarios para promover la inversión en Colombia y la importación de bienes, servicios y tecnología colombiana.

4. Apoyar la planeación, diseño e implementación de proyectos de cooperación económica.

5. Prestar asesoría a los exportadores colombianos sobre los reglamentos, leyes, decisiones judiciales y administrativas que afecten la actividad exportadora.

6. Informar oportunamente a las autoridades gubernamentales colombianas sobre las políticas que se adopten en materia de comercio exterior y que interesen a Colombia.

7. Resolver consultas, hacer estudios y análisis sobre el comercio internacional, y determinar los efectos económicos y comerciales para Colombia de las decisiones que adopten las autoridades gubernamentales, judiciales o legislativas de los países del ámbito de su competencia.

8. Apoyar las gestiones de política económica y comercial que se adelanten con las autoridades de comercio y con los organismos internacionales de comercio.

9. Las demás inherentes a su naturaleza y las que le sean asignadas por la ley o el reglamento. (...)

Artículo 26. Dirección de Micro, Pequeña y Mediana Empresa -MIPYMES. Son funciones de la Dirección de Micro, Pequeña y Mediana Empresa - MIPYMES, las siguientes:

1. Formular, implementar, proponer, concertar y evaluar las políticas, planes y programas financieros y no financieros de fomento, apoyo, modernización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como participar y apoyar a las entidades y dependencias responsables en la formulación de la política industrial, e implementar los planes y programas de su competencia.

2. Articular los lineamientos de la política sectorial y coordinar las relaciones del sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, promoviendo un trabajo conjunto entre el sector privado y público, para desarrollar una estrategia de mediano y largo plazo que busque la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas en las cadenas de bienes y servicios.

3. Representar al Ministerio ante las diferentes entidades y programas

	<p>internacionales en las áreas de su competencia.</p> <p>4. Apoyar la generación y desarrollo de programas que faciliten la asociatividad empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, aquellos que promuevan procesos de asociatividad empresarial de los trabajadores y establecer programas para fortalecer las actividades económicas regionales de las micro, pequeñas y medianas empresas.</p> <p>5. Propender por el desarrollo, aplicación y seguimiento de los instrumentos legales y normativos, para la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, y su implementación en los servicios financieros y no financieros de apoyo a las mismas.</p> <p>6. Proponer medidas e instrumentos para el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas, a los mercados nacionales e internacionales, su posicionamiento y competitividad y contribuir en su implementación.</p> <p>7. Efectuar estudios que permitan identificar sectores susceptibles de otorgamiento de condiciones especiales, financieras y no financieras, encaminadas al desarrollo de micro pequeñas y medianas empresas.</p> <p>8. Ejercer la secretaría técnica del Fondo Colombiano para la Modernización y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, FOMIPYME.</p> <p>9. Apoyar y coordinar las acciones de los centros, fondos, redes y sistemas de inversión que se estructuren para promover la creación y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como el establecimiento de parques industriales, tecnológicos, centros de investigación, incubadoras de empresas, centros de desarrollo productivo, centros de desarrollo tecnológico, bancos de maquinaria y demás instrumentos para el fomento de las Mipymes.</p> <p>10. Las demás inherentes a la naturaleza y funciones de la dependencia, que le sean asignadas. (...)</p> <p><i>(Documento 22)</i></p>
--	--

D.2 No Vigentes

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Decreto 2553 del 23 de diciembre de 1999	<p>El decreto 2553 del 23 de diciembre de 1999 se encuentra derogado a excepción de los artículos 2, 3, 25, 26, 27 y 28. Estos artículos hacen referencia al Equipo de Negociaciones Comerciales de Colombia, su objetivo, la construcción de la posición negociadora, el Consejo Asesor Empresarial, la participación del sector privado y de la academia en el equipo de negociaciones comerciales. Los decretos derogados hacen referencia a la estructura, conformación, organización y funciones del Ministerio de Comercio Exterior.</p> <p><i>(Documento 23)</i></p>

E. Proyectos de Ley en trámite

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Proyecto de Ley número 167 del 3 de febrero de 2004	<p>Por la cual se reglamenta el artículo 224 de la Constitución Política, sobre Tratados Internacionales.</p> <p>Artículo 1. Notificación de Consulta antes de la Negociación. El Presidente de la República, antes de comenzar los diálogos y negociaciones sobre los Tratados Internacionales de Naturaleza Económica y Comercial, deberá notificar por escrito al Congreso de la República, por lo menos con 90 días calendario de anticipación,</p>

	<p>la iniciación de las negociaciones, su intención de adelantarlas, estableciendo la fecha en que se iniciarán y los objetivos específicos del Estado Colombiano en el Convenio.</p> <p>Cuando las circunstancias no permitan la notificación en el término de 90 días a que se refiere el inciso anterior, el Presidente de la República, de todos modos, de manera anticipada, surtirá la notificación en un plazo prudencial que permita al Congreso de la República conocer los fines y fecha del proyecto de convenio a suscribir.</p> <p>Artículo 2. Estudios Previos. El Presidente de la República deberá disponer la elaboración de estudios previos de evaluación de los impactos económicos, comerciales, mercantiles y sociales de las materias de los proyectos de acuerdos internacionales de naturaleza económica y comercial.</p> <p>Las materias que debe desarrollar cada estudio previo pueden comprender: Solución de Controversias, Régimen legal aplicable, régimen arancelario y para arancelario, políticas de competencia, tratamiento a Subsidios, Políticas Antidumping y Derechos compensatorios, sectores agrícolas, agrícola, industrial, comercial y financiero, política de propiedad intelectual, impactos de medio ambiente, servicios, objeto del tratado y en general, debe comprender todos los elementos indispensables para la valoración de los alcances perseguidos por el convenio internacional.</p> <p>Estos estudios deberán anexarse a la notificación a que se refiere el artículo primero de la presente ley.</p> <p>Artículo 3. La Aprobación del Congreso. La anterior reglamentación, se expide, sin perjuicio de la obligación que tiene el Presidente de la República; una vez entre el tratado internacional de naturaleza económica y comercial en vigor provisionalmente; de enviarlo al Congreso para su aprobación, en los términos del artículo 224 de la Constitución Política.</p> <p>Artículo 4. Informe sobre Tratados Internacionales. Para los Tratados internacionales distintos a los de naturaleza económica y comercial a que se refieren los artículos anteriores, el Presidente de la República deberá informar al Congreso de Colombia sobre su intención de suscribirlos, explicando las justificaciones en que se fundamenta.</p> <p>Artículo 5. Vigencia. La presente ley rige a partir de la fecha de su publicación. (Documento 24)</p>
--	---

F. Directivas Presidenciales

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Directiva Presidencial No. 09 de 2002 del 25 de	<p>Asunto: Negociaciones del ALCA.</p> <p>1. Equipo negociador Las relaciones comerciales de Colombia para los próximos años estarán definidas en buena parte, por los resultados del proceso de negociación para la conformación</p>

<p>julio de 2002</p>	<p>del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA. Este proceso, cuya culminación está prevista para enero de 2005, plantea un enorme desafío para el país y su sector productivo y por tanto, debe asumirse con responsabilidad debido a su importancia para el desarrollo económico y social del país.</p> <p>Mediante el Decreto 246 de 2002, el Gobierno Nacional ha establecido el Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia, conformado por los negociadores del sector público, el Consejo Asesor Empresarial y representantes del sector privado y de la academia. El objetivo del equipo, es el de definir una posición negociadora que consulte el interés nacional, tanto en las negociaciones del ALCA como en las de la Comunidad Andina y la Organización Mundial del Comercio.</p> <p>En ese sentido, el anexo de la presente Directiva, relaciona las entidades del sector público que tienen responsabilidad directa en los temas de negociación y los cargos designados por cada institución para ser el punto de contacto en los temas del ALCA y la OMC.</p> <p>En consecuencia, esta Directiva Presidencial, establece los lineamientos y directrices generales para la construcción de la posición negociadora de Colombia en las negociaciones del ALCA y señala el papel que en dicho proceso deben desempeñar las entidades estatales integrantes del Equipo Negociador.</p> <p>2. Grupos de negociación y comités especiales La posición negociadora del país, las funciones y responsabilidades del Equipo Negociador, se desarrollarán en nueve (9) Grupos de Negociación y cuatro (4) Comités Especiales que conforman el proceso del ALCA, a saber:</p> <p>Grupos de negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceso a Mercados • Agricultura • Servicios • Inversiones • Compras del sector público • Subsidios, antidumping y derechos compensatorios • Política de competencia • Derechos de propiedad intelectual • Solución de controversias <p>Comités especiales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Economías más pequeñas • Sociedad civil • Comercio electrónico • Asuntos institucionales <p>En el caso de que se conformen nuevos grupos o comités de negociación dentro del ALCA, las correspondientes funciones serán distribuidas y asignadas por el Ministerio de Comercio Exterior, atendiendo a la naturaleza y alcance de los respectivos temas.</p> <p>3. Responsabilidades del equipo negociador El equipo negociador tendrá la misión de asegurar que la negociación del ALCA, la</p>
----------------------	---

negociación estratégica comercial más importante para el país y su aparato productivo en los próximos 3 años, se realice bajo una perspectiva integral y coherente, atendiendo siempre el interés nacional y permitiendo la inserción más favorable de Colombia en el hemisferio.

El equipo negociador deberá asegurar permanentemente una visión integral del proceso de negociación, con miras a preservar la coherencia de la posición colombiana dentro del proceso de negociación del ALCA y dentro de los demás foros multilaterales de negociación comercial.

Todas las entidades públicas involucradas en la negociación, deberán otorgar prioridad al proceso del ALCA, suministrando todo el apoyo institucional necesario para hacer posible que sus funcionarios asistan a las respectivas reuniones nacionales e internacionales. Estas entidades propenderán por la estabilidad de sus funcionarios participantes en cada uno de los temas de la negociación y asignarán responsabilidades, preferiblemente a personas de alto nivel y capacidad de decisión dentro de las respectivas estructuras administrativas.

El Equipo Negociador deberá trabajar bajo un esquema ágil, enfocado a las prioridades y buscando la efectividad en el uso del tiempo para llevar a cabo un proceso que garantice óptimos resultados.

Las entidades estatales del Equipo Negociador, deberán recibir y suministrar toda la información que sea necesaria para la construcción de la posición negociadora y recabar de los demás integrantes idéntico comportamiento. Igualmente, deberán garantizar transparencia, fluidez, disponibilidad y oportunidad en el manejo de la información.

4. Construcción de la posición negociadora de Colombia

Los funcionarios integrantes del Equipo Negociador y los funcionarios técnicos de las diferentes entidades, deberán ser invitados por el Ministerio de Comercio Exterior, a todas las reuniones de concertación con los sectores público y privado.

Igualmente, el Ministerio de Comercio Exterior deberá invitar a los representantes del sector privado a las reuniones de concertación en cada una de las áreas de negociación, y a los gremios de sectores especiales que se integren al Equipo Negociador, según la distribución temática acordada por el Comité Intergremial de Comercio Exterior, CICEX.

Es importante que con anterioridad a cada reunión internacional de negociación del ALCA, para cada uno de los Grupos de Negociación y de los Comités Especiales, deberá adelantarse un proceso de coordinación interna en el Ministerio de Comercio Exterior y de concertación interinstitucional con las demás entidades gubernamentales responsables del tema, así como con los representantes del sector privado y de la academia, mediante la celebración de reuniones individuales con los participantes.

Posteriormente, deberá efectuarse una reunión de coordinación general que será presidida por el Viceministro de Comercio Exterior, a la que asistirán todas las entidades estatales involucradas y serán invitados todos los demás actores de la negociación, con la finalidad de informar sobre la posición negociadora construida

sobre el tema específico.

De cada una de estas reuniones de concertación, el respectivo grupo de responsables del tema del Ministerio de Comercio Exterior, elaborará una ayuda memoria sobre las posiciones planteadas por las distintas partes interesadas, su motivación y las conclusiones adoptadas durante la reunión.

La posición negociadora del país será el resultado de este proceso de concertación y de la evaluación al más alto nivel de las posiciones expuestas. El Consejo Asesor empresarial presentará al Ministro de Comercio Exterior su visión integral sobre el enfoque, necesidades y estrategia de las negociaciones.

Para la definición de las posiciones estratégicas en cada Grupo de Negociación y Comité Especial, deberán analizarse las apreciaciones del Consejo Asesor Empresarial sobre los respectivos temas, culminado lo anterior, el Ministerio de Comercio Exterior presentará las correspondientes conclusiones y recomendaciones al Consejo Superior de Comercio Exterior, organismo que adoptará las determinaciones y lineamientos definitivos sobre los temas centrales de la negociación.

La posición y estrategia colombiana debe construirse evaluando y considerando las negociaciones internacionales que se estén llevando a cabo en cada uno de los temas y la posición colombiana en cada una de ellas, particularmente en los foros de negociación de la Comunidad Andina y la Organización Mundial del Comercio.

Con miras a consolidar el proceso de concertación, deberán celebrarse reuniones informativas sobre lo acontecido en las reuniones internacionales de negociación, inicialmente con el equipo negociador del Ministerio de Comercio Exterior, luego con el resto del sector público y posteriormente con el sector privado. La academia y las universidades deberán ser invitadas a cada una de estas reuniones, para que reciban la retroalimentación necesaria de las partes interesadas y puedan enriquecer el proceso de negociación. En ellas se contará con la presencia del Viceministro de Comercio Exterior, el Coordinador del Equipo Negociador y los Directores de las Direcciones del Ministerio de Comercio Exterior involucradas en el proceso.

5. Memoria institucional

La trascendencia de la negociación del ALCA impone al Ministerio de Comercio Exterior y demás entidades del Estado colombiano, una responsabilidad histórica para con el país. Por tanto, dicho Ministerio elaborará la memoria institucional del proceso y para ello, deberá continuar desarrollando la base de datos que centraliza toda la información referente a la negociación.

Las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas son definitivas para el desarrollo económico de Colombia. Por ello, es indispensable que quienes participan en las mismas asuman y representen con la mayor responsabilidad los intereses nacionales.

De todos depende construir una dinámica que permita diseñar e implementar una estrategia que consulte los intereses nacionales durante todo el proceso de la negociación, independientemente de las personas o individuos que en un momento

	determinado representen a las distintas entidades involucradas. (Documento 25)
--	---

II. Conceptos, Circulares e Informes Jurídicos o Técnicos

A. Conceptos Gobierno

A.1. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
<p>Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición No. 002 suscrita por los Representantes Guillermo Rivera y Carlos Julio González. Bogotá, D.C. 24 de septiembre de 2003</p>	<p>1. Como definiría en términos generales la estrategia del Estado Colombiano en la negociación del ALCA.</p> <p>Las negociaciones comerciales internacionales son uno de los medios de procurar una inserción ordenada de nuestro aparato productivo a la economía global. Su objetivo es, a través del impulso al comercio, generar crecimiento empleo y bienestar a los colombianos.</p> <p>Siendo las negociaciones comerciales internacionales procesos dinámicos con múltiples agentes e intereses (tanto internos como externos) que se van revelando a lo largo del mismo, el Gobierno Nacional ha diseñado como base de la estrategia, un esquema institucional de trabajo interno y de toma de decisiones respetando el orden jurídico y cuyo objetivo es maximizar los beneficios para el país.</p> <p>Concientes de la importancia de hacer partícipe de este proceso al sector privado, este esquema incluye consultas permanentes a diferentes niveles Las instancias de consulta son descritas en la respuesta a la pregunta 4 de este cuestionario.</p> <p>Es importante recalcar que el proceso se inició con un compromiso de los 34 presidentes democráticos del hemisferio, de trabajar hacia la conformación de un área de libre comercio entre nuestros países. Este se hizo en el marco de la Cumbre Presidencial de Miami en noviembre se 1994.</p> <p>La estrategia ha debido acondicionarse a los momentos de la negociación pues el tipo de acciones y de decisiones ha variado en la medida que ésta ha avanzado. Para efectos explicativos podemos dividir el proceso en 3 fases:</p> <p>a. Trabajo desde la Primera Cumbre de las Américas (noviembre 1994) hasta la cuarta reunión Ministerial en San José de Costa Rica (mayo 1998). Durante este periodo se discutieron y plantearon los principios que gobernarían el proceso, los temas a negociar, así como la estructura de las reuniones e instancias de decisión.</p> <p>b. Entre la Reunión en San José y la definición de métodos y modalidades de negociación para los grupos de acceso (abril de 2002). Durante este periodo las delegaciones hicieron propuestas a los borradores de texto y se plantearon opciones para las modalidades de negociación en los grupos de acceso.</p> <p>c. Negociación conjunta de los textos y de las listas en los grupos de acceso (a partir de abril del 2002) que debe concluir antes de enero del 2005.</p> <p>La estrategia en cada etapa ha comprometido la participación activa de nuestros delegados en cada uno de los foros de negociación Esta participación nos ha permitido hacer un seguimiento de las propuestas y posiciones de cada delegación en cada uno de los grupos temáticos. Este proceso ha consulto permanentemente a las instancias del Estado y del sector privado directamente relacionadas con los temas, generando propuestas y espacios de evaluación.</p> <p>Dentro de esta estrategia, Colombia busca, entre otros, los siguientes objetivos</p>

prioritarios:

- Ampliar el acceso a los mercados del hemisferio para las exportaciones colombianas y propiciar una inserción gradual del aparato productivo dentro de ese escenario.
- Mejorar igualmente el acceso para las exportaciones agrícolas e incorporar medidas correctivas que permitan contrarrestar las distorsiones en este sector.
- Lograr concesiones e intercambios favorables para la prestación de servicios en la región, así como definir reglas de juego claras y estables en este campo.
- Brindar a los inversionistas un ambiente de negocios seguro y permanente.
- Conseguir que los proveedores colombianos puedan participar en igualdad de condiciones en las compras que realiza el sector público en los países de la región.
- Buscar reglas precisas en materia de subvenciones y medidas anti-dumping, y propiciar normas para enfrentar las prácticas anticompetitivas.
- Promover niveles razonables de protección a la propiedad intelectual, al tiempo de fomentar la transferencia de tecnología y la cooperación técnica en esta materia.
- Diseñar un sistema efectivo de solución de controversias.

Como se describe en la respuesta a la pregunta 2, se ha trabajado en armar consensos con otras delegaciones para fortalecer nuestras posiciones. El trabajo en las mesas se ha centrado en el recibo, discusión e incorporación de las diferentes propuestas a los textos. Adicionalmente, los grupos de acceso han iniciado el proceso de intercambio de listas de compromisos de cada uno de los países.

2. El Gobierno Colombiano, justo después del apoyo a los Estados Unidos en la guerra contra Irak le propuso a Estados Unidos un tratado bilateral de libre comercio, sin embargo de manera paralela se adelantaban negociaciones mediante la Comunidad Andina de Naciones y se espera una próxima reunión con MERCOSUR. Finalmente, cual es la estrategia y cuales las ventajas y desventajas de carácter político y económico de cada una de las alternativas planteadas.

A lo largo de todo el proceso se ha trabajado armando posiciones conjuntas con diferentes delegaciones. Como primera instancia, el país ha trabajado muy cercanamente con nuestros socios de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), inclusive impulsando una vocería única en la defensa de los intereses comunitarios. Hoy en día, por las diferencias entre nuestros países tanto a nivel de la estructura y composición de sectores productivos, como a nivel de políticas de desarrollo, hemos acordado seguir concertando en los aspectos coincidentes pero permitiendo a cada país la defensa de sus intereses particulares en donde no hay consensos.

A lo largo de la negociación, en varios temas hemos encontrado coincidencias con el MERCOSUR que han servido para defensa de nuestros intereses. Sin embargo, esta coincidencia no es completa. A manera de ejemplo, el MERCOSUR ha planeado recientemente una propuesta en las mesas de negociación para dividir el proceso en temas, enviando algunos al foro de la Organización Mundial de Comercio y manejando otros a nivel bilateral entre los países o grupos de países del ALCA. El Gobierno Nacional ha determinado que nuestro interés está en el mantenimiento del alcance inicialmente definido y el compromiso con las fechas previsto.

3. El artículo 227 de la Constitución Política Nacional reza: "El Estado promoverá la integración económica, social y política con las demás naciones y especialmente, con los países de América Latina y el Caribe mediante la

celebración de tratados que sobre bases de equidad, igualdad y reciprocidad, creen organismos supranacionales, inclusive para conformar una comunidad latinoamericana de naciones..." De similar manera se ocupa el artículo 9 de la Constitución Nacional. Con base en lo anterior y atendiendo a que el Gobierno ha priorizado negociar con Estados Unidos un Tratado de Libre Comercio, no es esto contrario a lo estipulado por la Carta Política?

El proceso de integración de Colombia con los países de América Latina, especialmente CAN, es un proceso que ha rendido sus frutos y en el que Colombia se ha comprometido a fondo. Las cifras pueden dar cuenta de la evolución del comportamiento del comercio intracomunitario en donde se muestra una tendencia de expansión entre los años 1991 a 1997 y una tendencia de caída a partir de 1999. Este comportamiento Colombia lo considera normal dadas las condiciones y las diferencias entre las estructuras económicas, las políticas y niveles de desarrollo de los países que integran la CAN.

Colombia no renuncia a los acuerdos alcanzados en esta integración subregional andina y al comercio que le significan, y trabaja con los mismos países en la negociación ALCA, en algunas oportunidades en bloque y en otras individualmente, y es claro que ha definido como política la búsqueda de nuevas y mas profundas negociaciones comerciales como las que tiene en la actualidad en bilateral con Canadá, en el marco del ALCA y en un próximo proceso de negociación bilateral con Estados Unidos.

4. Finalmente, mediante qué estrategia se negociarán los temas arancelarios, especialmente lo relacionado con los productos agrícolas.

En este tema, este Despacho ha dado respuesta al cuestionario planteado en la Proposición 237 cuyo contenido abarca en extenso el tema agrícola.

5. Como evalúa el Gobierno el impacto de las negociaciones en materia de propiedad intelectual para la industria Nacional, en especial la farmacéutica.

La posición de Colombia en las negociaciones del Grupo de Propiedad Intelectual del ALCA está definida por la normativa andina, que rige de manera comunitaria lo tocante a propiedad industrial, derecho de autor, protección de las obtenciones vegetales y acceso a recursos genéticos.

Desde 1998 dicho Grupo ha recibido un número importante de propuestas de texto originadas en los 34 países que participan en la negociación, incluyendo la propia Comunidad Andina, que participa con vocería única y posiciones concertadas y armónicas. La CAN ha reflejado en sus propuestas, la normativa comunitaria existente.

En la negociación ALCA a la fecha no hay textos acordados en materia sustantiva, de manera que casi la totalidad de borrador de capítulo se encuentra bajo corchetes. En consecuencia, no existe forma de evaluar el impacto final de las negociaciones en este capítulo, especialmente cuando aún las posiciones son marcadamente divergentes. El proceso de negociación nos llevará a avanzar en lograr consensos que deberán buscar un equilibrio para todos los miembros del ALCA. Debe tenerse presente que las negociaciones del ALCA se rigen por las reglas del consenso y del compromiso único por lo que se reitera que ninguno de los textos actuales puede entenderse como definitivo.

Es de subrayar que Colombia como miembro de la Organización Mundial de Comercio, y por tanto, del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC, entiende que la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deben

	<p>favorecer el bienestar social y económico de la población y el equilibrio de derechos y obligaciones. De igual manera, el Acuerdo ADPIC le permite en todo caso adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública y para promover el interés público en sectores de importancia vital para su desarrollo socioeconómico y tecnológico. Estas flexibilidades son también el punto de referencia tanto en las negociaciones hemisféricas del ALCA como en cualquier otra negociación comercial que el país adelante.</p> <p>Finalmente debe indicarse que las negociaciones se deben ver desde una perspectiva integral por lo que los costos y beneficios deben evaluarse con relación a los acuerdos en su conjunto y no de manera puntual y aislada en un tema particular.</p> <p>6. Actualmente se discute en el Congreso un proyecto de ley de reforma a la Ley 80 de 1993 y paralelamente uno de los grupos de negociación del ALCA se refiere a compras del sector público, que tan armónicas son las dos iniciativas.</p> <p>El equipo de trabajo para la negociación de Compras Estatales en el ALCA, trabaja coordinadamente con el grupo de redacción del proyecto de reforma de la Ley 80/93; se garantiza así una armonización en los procesos hasta donde ello es posible, puesto que la negociación ALCA se encuentra en permanente evolución. Los objetivos generales de la propuesta de reforma son esencialmente la transparencia y la eficiencia en la contratación pública, aspectos que también son buscados por el grupo de negociación en el ALCA, por lo cual los trabajos en los dos escenarios, no se contraponen.</p> <p>7. El ALCA por su naturaleza jurídica es un acuerdo single undertaking, es decir, que no tiene derecho derivado, por lo tanto una vez firmado y perfeccionado no hay lugar a mejoramientos reglamentarios, en ese contexto, como se esta negociando la mesa de solución de controversias.</p> <p>El ALCA será un Tratado de Derecho Público Internacional que establece una Zona de Libre Comercio para América. Por la complejidad de la negociación y la naturaleza del acuerdo, es probable que los mejoramientos reglamentarios deban hacerse a través de protocolos modificatorios que suscriban todas las partes signatarias.</p> <p>El capítulo de solución de controversias podría necesitar algunos reglamentos mas detallados que faciliten el uso del mecanismo, sin embargo en esta materia se busca negociar un capítulo que contenga, de la manera más clara posible, las reglas aplicables a las diferencias que surjan en cumplimiento o por el incumplimiento del acuerdo, de forma que no se tenga que acudir a regulaciones sustanciales posteriores.</p> <p>El Comité de Asuntos Institucionales será el grupo encargado de definir cómo y de que forma se realizaran esos desarrollos. (Documento 26)</p>
<p>Respuestas del Ministro Jorge</p>	<p>1. Cómo juega la conformación del ALCA con los demás procesos de integración en los que se encuentra involucrado el país. Particularmente, cuáles serían los efectos sobre el comercio de Colombia con los países andinos?</p>

<p>Humberto Botero a la Proposición No. 194 suscrita por las Representantes Nancy Patricia Gutiérrez y Adriana Gutiérrez. Bogotá, D.C. 24 de septiembre de 2003</p>	<p>El ALCA es solo uno de los procesos de negociación que está adelantando el país con miras a lograr una mayor integración de nuestro aparato productivo a la economía Mundial y de esta forma impulsar el crecimiento, el empleo y el bienestar de los colombianos. Dentro del grupo de países que están conformando el ALCA se encuentran MERCOSUR y los países con quienes estamos buscando acuerdos bilaterales.</p> <p>La negociación con MERCOSUR es en conjunto con los otros miembros de la Comunidad Andina (CAN) y lleva algo más de 7 años de conversaciones incluyendo solamente temas de acceso de productos agrícolas y de bienes industriales. Los presidentes andinos acordaron concluir estas negociaciones antes del 31 de diciembre del 2003.</p> <p>Todo acuerdo de apertura comercial que hagan países de un bloque como la CAN, ya sea con uno o varios países no miembros, crea nuevo comercio. Parte de este puede ir en detrimento de las preferencias de los socios originales.</p> <p>Por ser negociaciones tendientes a eliminar obstáculos al comercio, todas son complementarias. Las diferencias están en el ámbito de los temas cubiertos y los plazos de desgravación que se acuerden. Los efectos específicos sobre el comercio de Colombia con los países andinos dependerán entonces de los detalles que terminen siendo acordados. El objetivo que guía todas estas negociaciones no es solamente el preservar el comercio andino, sino el maximizar los beneficios para el país a través de la expansión del comercio.</p> <p>2. Teniendo en cuenta la difícil situación del campo colombiano ocasionada por la apertura de principios de los noventa y las medidas neoliberales de anteriores gobiernos, cómo justificaría usted ante el país la necesidad de negociar el sector agrícola en el ALCA?</p> <p>Además de factores macroeconómicos como la reevaluación y los efectos de los flujos de capitales externos, ha habido factores como la violencia y el narcotráfico (en sus efectos sobre los precios de la tierra) que han afectado la situación del campo colombiano.</p> <p>Lo que se denomina apertura consistió principalmente en la eliminación de trabas administrativas y permisos que regulaban el comercio y no tanto el desmonte arancelario que en muchos casos de bienes agropecuarios, aumento durante los años 90.</p> <p>Los productos del sector agropecuario han entrado en las negociaciones comerciales internacionales desde finales de los años 80 y son considerados como parte integral de los acuerdos por todos los socios con quienes hoy en día estamos negociando o tenemos intención de negociar acuerdos comerciales.</p> <p>Debe ser tenido en cuenta que el objetivo de una negociación no es la apertura de los propios mercados sino la búsqueda de oportunidades comerciales para el aparato productivo del país, que en el mismo sector agrícola y pecuario son interesantes, y el asegurar una integración a los mercados internacionales que sea sostenible y beneficie a todos los colombianos.</p> <p>3. ¿Cree usted que el sector agrícola colombiano está listo para competir con productos agrícolas altamente subsidiados provenientes de países como Estados Unidos y Canadá?</p> <p>Es importante dividir al sector agrícola en sus productos y cadenas pues su situación no es homogénea. Igualmente es importante aclarar que los subsidios y las ayudas internas de los países desarrollados no se dan en la totalidad de los</p>
---	--

productos del sector agropecuario.

Debemos partir de que tenemos sectores altamente exportadores donde sobresalen el café, las flores, el banano o los camarones. Otros sectores tienen gran potencial y han iniciado dinámicas exportadoras como son algunas frutas tropicales. Otros sectores generan excedentes y muestran en varios estudios niveles de competitividad elevados como son el azúcar y la palma africana.

Finalmente hay un grupo de productos donde somos deficitarios y dentro de los cuales hay algunos con pocas posibilidades de competir (así sea en ausencia de subsidios externos) y otros muy distorsionados por los subsidios y las restricciones al comercio de nuestros socios comerciales.

Para cada uno de estos grupos de productos es importante desarrollar objetivos diferentes en las negociaciones y de esta forma maximizar los resultados de las mismas.

En resumen, para gran parte de la negociación de productos agropecuarios nuestros intereses son ofensivos, es decir, buscamos una eliminación de trabas a nuestras exportaciones. Para aquellos donde en realidad seríamos competitivos en ausencia de subsidios debemos seguir trabajando en los diferentes ámbitos de negociación en la búsqueda de la eliminación de los subsidios o del mantenimiento de instrumentos de protección dentro de una dinámica que considere la integralidad de las negociaciones.

4. ¿Cuales son las medidas que el gobierno diseñaría para evitar que el ALCA traiga consigo más desempleo y pobreza?

Precisamente el objetivo de los acuerdos comerciales es el contribuir al crecimiento económico, a la generación de empleo sostenible y a aumentar el bienestar de los colombianos. Es cierto que nuestro aparato productivo tendrá que hacer ajustes tanto para aprovechar las nuevas oportunidades de los mercados ampliados, como para adecuarse a una mayor competencia o a reasignar los recursos hacia actividades competitivas. Para este fin, el gobierno nacional cuenta con varios instrumentos de política que podrán ser utilizados por nuestro aparato productivo. Como ejemplos está la banca de desarrollo, los fondos de garantías, el SENA y los programas de apoyo a la competitividad entre otros.

5. ¿Usted considera que el sector productivo colombiano está preparado para enfrentar la competencia de productos foráneos? ¿Cómo juega la política de productividad y competitividad con las negociaciones del ALCA?

Una parte importante de nuestro aparato productivo está ya mostrando su competitividad a través de sus exportaciones o en la atención efectiva del mercado nacional en sectores con bajas restricciones a la competencia internacional. Para el resto del sector productivo se están negociando plazos para que emprendan iniciativas de inversión o de reasignación de recursos que permitan generar valor de forma sostenible y de esta forma aumentar el bienestar de los colombianos.

La política de productividad y competitividad en sus diferentes dimensiones está trabajando para aumentar la competitividad de nuestras cadenas productivas, para reducir los factores transversales que la afecten y en la identificación e impulso a las vocaciones productivas regionales.

6. Las deficiencias en infraestructura y capacidad institucional son evidentes en el país. ¿Está realmente Colombia preparada para enfrentar un reto tan inmenso como lo es integrarse con otros 33 países entre ellos la economía más poderosa del planeta?

Los acuerdos comerciales son un elemento más de una estrategia integral de

desarrollo y crecimiento. El país debe trabajar por su estabilidad macroeconómica, por la reducción de los costos de transacción que implican las cuestiones de seguridad y algunas de las deficiencias operativas del Estado. Estos últimos se reflejan en el número de trámites y el tiempo que demandan de nuestro sector productivo además de los costos y tiempos de nuestro sistema judicial. Adicionalmente se deben considerar los temas del sistema nacional de ciencia y tecnología y la efectividad de nuestros sistemas educativos y de salud.

El punto más importante es la complementariedad de los acuerdos comerciales con los avances que se logren en todas estas dimensiones como elementos generadores de crecimiento y empleo para los colombianos.

Todos estos factores afectan nuestras posibilidades de crecimiento tanto si nos integramos comercialmente como si no lo hacemos. Lo importante es aclarar que su efecto sobre la competitividad del país es reducido por el ajuste que se hace en los precios relativos de los factores de producción (incluyendo por supuesto el empleo) a nivel nacional. Desde una perspectiva estática, contamos en la actualidad con barreras geográficas también para las importaciones al igual que insumos relativamente más baratos que nuestros socios más desarrollados.

7. Uno de los aspectos cruciales en los procesos de negociaciones comerciales es la búsqueda de consensos con el sector privado. ¿Por qué el gobierno está negociado el ALCA solo y de espaldas al país? ¿Cómo es el proceso para la construcción de la posición negociadora colombiana en los temas de la agenda de negociación? Cuál es el alcance del Decreto 246 de 2002?

8. En el contexto de la pregunta anterior, para nadie es un secreto que en los Estados Unidos las organizaciones sindicales ejercen mucha presión para evitar que los acuerdos comerciales que se suscriban menoscaben el empleo nacional. ¿Cuál ha sido la interacción del Gobierno con los sindicatos del país durante este proceso de negociación? ¿Cuál ha sido la interacción con el resto de la Sociedad Civil?

Respuesta a las preguntas 7 y 8.

El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, tiene establecidos canales de consulta permanente con el sector privado y la sociedad civil, con el objeto de informar detalladamente sobre el alcance de las negociaciones y recibir recomendaciones que son tenidas en cuenta en la construcción de la posición nacional.

Las consultas se realizan a varios niveles:

- En cada grupo de negociación, según temas especializados.
- Con representantes del sector privado en reuniones de carácter general y a través de un pequeño comité de discusión de evaluación y de estrategia
- Por medio del Consejo Asesor Empresarial
- Reuniones individuales con líderes gremiales y empresariales.

El Ministerio convoca a reuniones preparatorias, antes de cada reunión de negociación, con base en listados que incluyen al sector empresarial, a la academia y al resto de entidades públicas que tienen relación con los temas objeto de discusión. Estas reuniones se repiten para informar sobre los avances y resultados de las negociaciones. El pequeño comité es un subconjunto de los participantes en las reuniones de carácter general y esta compuesto por personas con amplia experiencia en negociaciones internacionales.

El Consejo Asesor Empresarial es una instancia de consulta de alto nivel

conformado por 23 líderes del sector empresarial designados por resoluciones del Ministerio de Comercio Exterior.

El trabajo a nivel de cada grupo de negociación incluye sesiones de trabajo para la identificación de sensibilidades y oportunidades a ser tenidas en cuenta en las negociaciones. Este es el caso de los grupos de acceso a mercados para los cuales se realiza un trabajo intenso de interlocución con el sector privado a efectos de recoger información a nivel de producto o sector, con miras a la conformación de las listas de oferta y solicitudes de mejora de las mismas.

Cabe indicar que la interlocución con el sector privado y gremial es también realizada por otros Ministerios y entidades del Gobierno. Pueden citarse como ejemplo algunas actividades de los Ministerios de Comunicaciones, de Agricultura y Desarrollo Rural y de Cultura. El Ministerio de Comercio ha venido trabajando con todos los Ministerios y otras entidades del Estado, tanto para la discusión de la posición nacional, como para impulsar la interacción con el sector privado y la sociedad civil, en los temas de las negociaciones.

Con el fin de institucionalizar la participación de diferentes sectores en la construcción de la posición nacional para las negociaciones, el Gobierno expidió el decreto 246 de 2002, por medio del cual se creó el 'Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia'. En él participan el Consejo Asesor Empresarial, y representantes del sector público, del sector privado y de la academia.

El artículo 77 del Plan Nacional de Desarrollo estableció, además, una institucionalidad complementaria de consultas para las negociaciones, con énfasis en la participación del Congreso. En el nivel local, ello se expresa en la convocatoria de comités regionales que cuentan igualmente con la participación del sector privado.

Dado el alcance e importancia de las negociaciones del ALCA, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, además de la concertación prevista en el Decreto 246 de 2002, adelanta una continua labor de difusión sobre este proceso, mediante su participación en diferentes foros gremiales y en otros eventos organizados conjuntamente con el sector privado. Un ejemplo de ello, los seminarios organizados en el 2002 con la confederación de Cámaras de Comercio en 7 ciudades del país; Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira y Manizales. En este año 2003, el Ministerio se programaron Semanas del Empresario y del Exportador en 20 ciudades, en las cuales se están realizando conferencias y talleres sobre el ALCA.

Son también de resaltar las videoconferencias mensuales de divulgación organizadas por el Ministerio. Hasta el momento se han llevado a cabo cuatro videoconferencias. La primera, en diciembre de 2002, para informar sobre los resultados de la Reunión Ministerial de Quito en el marco del ALCA, y en lo corrido del año 2003, se ha llevado a cabo tres. Una sobre el estado de las negociaciones del ALCA en general, la segunda sobre el estado de las negociaciones en la OMC y la tercera sobre el estado de las negociaciones del ALCA en Acceso a Mercados y en Agricultura. Para el resto del año se tienen programadas videoconferencias mensuales sobre el avance en el resto de los Grupos de Negociación del ALCA. A estas videoconferencias están también invitados el sector privado y la sociedad civil, quienes tienen la oportunidad de participar desde más de 20 ciudades del país, gracias al enlace que se realiza desde las instalaciones del SENA en Bogotá.

De acuerdo con el compromiso de los países del ALCA de dar difusión al proceso de negociación e invitar a la sociedad civil a remitir sus aportes, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha utilizado diferentes medios para divulgarla. Recientemente el Ministerio ha convocado a diferentes agencias de comunicación y

relaciones públicas para que presenten propuestas orientadas a diseñar una estrategia de comunicación que logre una mayor cobertura y conocimiento sobre los temas del ALCA. Estas iniciativas deben lograr un mayor nivel de información del país.

En el mes de mayo de 2003, el Ministerio realizó un seminario de información y discusión con la sociedad civil, sobre los avances y el desarrollo del proceso. El seminario contó con la participación del Ministro de Comercio, Industria y Turismo, la Viceministra de Comercio Exterior y el Viceministro Técnico de la Protección Social, entre otros. Como invitados asistieron representantes de los diferentes sectores de la sociedad civil, entre ellos: económico, indígena, ecológico, educativo, social, comunitario, raizales, mujeres, campesinos, comunidades negras, trabajadores, iglesia, y entidades territoriales. Igualmente, el seminario contó con la participación de varios miembros del Congreso de la República.

En lo que respecta al sector privado y la sociedad civil en general, todas estas iniciativas deben traducirse en un mejor seguimiento del proceso y una participación más activa en el mismo.

9. Ha sido una corriente internacional, particularmente de los países desarrollados involucrar los temas de medio ambiente, derechos laborales y derechos humanos en el campo comercial, con miras a cerrar el comercio de los países en desarrollo por la puerta de atrás. ¿Cuál es la estrategia del gobierno nacional para evitar que estos temas en los que somos vulnerables se involucren en la agenda de la negociación ALCA?

La introducción de estos temas en la agenda comercial parte de la preocupación de algunos países de que la adaptación comercial a las circunstancias que generan los acuerdos se haga en detrimento de la institucionalidad y el cumplimiento de la legislación de protección ambiental y laboral. Los ejemplos que se dan son el no cumplimiento o la reducción de estándares nacionales ambientales y laborales con miras a hacer más competitiva a la industria que se situó en el país.

Colombia no se ha negado a la discusión de estos temas partiendo de la base de que ya ha suscrito numerosos acuerdos internacionales tanto en el ámbito ambiental como en el ámbito laboral. La novedad estriba en la conexión de estos temas con los temas comerciales.

Los tipos de acuerdo en estos temas tienen siempre un componente de aumentar la cooperación entre las instituciones de los países que velan por los intereses. Adicionalmente pueden incluir consultas y hasta sanciones que, como en el caso del acuerdo Chile - Estados Unidos, deben ser reinvertidos en solucionar problemas detectados.

10. El déficit que evidencia las finanzas del Estado implica que el gobierno debe ejercer una política de austeridad fiscal y al mismo tiempo incrementar los ingresos. ¿Considerando que la reducción de los impuestos a las importaciones será uno de los objetivos del ALCA, no cree usted que esto agravara la situación fiscal del país?

Es cierto que el desmonte de la protección arancelaria tendrá un efecto sobre las finanzas del Estado. Este desmonte será en parte compensado por los aumentos en recaudos del IVA por cuenta de los incrementos en el comercio.

Adicionalmente es importante recalcar que los aranceles son en última instancia un impuesto que pagan los colombianos al tener que pagar mayores precios internamente por los productos terminados o importados o que tengan materias

	<p>primas importadas. La mayoría de los países que han emprendido estos procesos de integración ha compensado sus ingresos con un ajuste en los impuestos que en balance son menores al aumento en el bienestar de los consumidores. (Documento 27)</p>
<p>Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición No. 237 suscrita por los Representantes Sergio Diazgranados y Alfredo Cuello. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003</p>	<p>Zonas Económicas Especiales de Exportación (ZEEE)</p> <p>1. ¿Qué investigaciones realizo y sobre que información y fuente el Gobierno decidió que la conformación de Zonas Especiales Económicas de Exportación tendría un impacto positivo en nuestro país? El Ministerio de Comercio Exterior, entidad que lidero este proceso desde el año 2001, realizo un análisis de los regimenes especiales existentes, especialmente el de la República Popular China. En donde se crearon condiciones especiales en algunas regiones para atraer la inversión extranjera con resultados exitosos en términos de generación de empleo y crecimiento de las exportaciones. En el proceso de determinación de las zonas, sus beneficios y demás aspectos del proyecto intervinieron, además del Congreso de la Republica, las autoridades locales y el sector empresarial. En su oportunidad, algunos funcionarios del gobierno chino visitaron zonas como buenaventura observando algunas potencialidades en materia de inversión y de exportaciones. El Marco jurídico principal fue el artículo 337 de la Constitución. En los antecedentes de la Ley se encuentran los diagnósticos de las zonas en donde se hace referencia a aspectos productivos, actividad portuaria, turismo, comercio, empleo, producto per cápita, etc. De acuerdo con estos mismos aspectos, la intención consistió en promover el desarrollo en zonas periféricas deprimidas.</p> <p>2. ¿Cuáles fueron los criterios y las razones para seleccionar cada ZEEE conformada en nuestro país? Estas zonas fueron definidas por el Congreso de la Republica, con excepción de Tumaco que fue determinada mediante decreto 045 de 2003. El criterio básico para la escogencia incluía factores como: zonas de frontera deprimidas y con potencialidades en materia de exportación. El requisito de zona de frontera proviene del artículo 337 de la Constitución.</p> <p>3. Cual es el presupuesto de inversión estimado por el gobierno para la promoción, desarrollo y fortalecimiento de las ZEEE? El objetivo del instrumento ZEEE está concebido de tal forma que la mayor proporción de la inversión en la zona sea de naturaleza privada. Por este motivo se incluyeron dos tipos de proyecto: Industriales y de Infraestructura Estos últimos permiten que el sector privado asuma ciertas inversiones que comúnmente realiza el Estado, tales como vías, puertos, etc. La participación del Estado se haría necesaria en aquellas obras que no pueden asumir los particulares, dada su dificultad o su escasa o nula rentabilidad. Estas obras se identificarían en la medida que se fueran instalando los proyectos, que se identifique su naturaleza y sus necesidades. Por este motivo, no podía preverse un monto determinado destinado para tal fin en el presupuesto. En este contexto, es claro que las inversiones requeridas por parte del sector público deben ser cubiertas con los recursos presupuestados para inversión en los niveles locales y nacionales.</p>

4. ¿Cuál ha sido la inversión de recursos realizada hasta la fecha en las ZEEE y cual ha sido el destino de estas inversiones?

Hasta el momento el Estado ha realizado inversiones relacionadas con la organización y puesta en marcha del instrumento. Es así como el Ministerio de Comercio Exterior, en 2001, destinó \$270,000,000 para la elaboración de los formularios de solicitud y evaluación de proyectos de inversión, minutas de contratos, diseño de procedimientos de evaluación, elaboración del mapa de riesgos de los procesos, diseño de una estrategia de promoción general y realización de jornadas de capacitación en ocho (8) ciudades.

El Departamento del Valle del Cauca, con recursos por \$300,000,000 de la adición presupuestal de 2001 contrató un estudio sobre los factores de éxito de las más importantes Zonas Económicas Especiales a nivel mundial y particularmente en la República Popular China, con el fin de evaluar los mecanismos de atracción de la inversión que han utilizado y determinar las potencialidades y las necesidades de Buenaventura para desarrollar la Zona Especial. Estos recursos fueron canalizados a través del Ministerio de Comercio Exterior, por lo que se hizo necesaria la celebración de un Convenio entre esta entidad y la Gobernación del Valle del Cauca, suscrito el 28 de diciembre de 2001.

Los gobiernos locales de las demás Zonas seleccionadas, han realizado inversiones en distintos montos para la realización de estudios y promoción de sus respectivas zonas.

5. Que proyecciones tenía el gobierno en cada ZEEE en cuanto a montos de inversión extranjera por atraer, empleos generados, atracción al país de nuevas tecnologías en la producción de bienes y servicios, promoción de inversión nacional, incremento en exportaciones, exportación de nuevos bienes y/o servicios, promoción de exportaciones de productos/servicios nacionales que no se exportan por problemas de volumen, conocimiento de los mercados, trámites de comercialización, etc. Y cuales son los resultados reales obtenidos a la fecha, especialmente, en la generación de divisas a través de la venta de bienes y servicios en los mercados internacionales desde estas ZEEE?

Los determinantes de la inversión extranjera son múltiples y no dependen exclusivamente de la creación de ningún instrumento en particular Si bien este mecanismo tiene como uno de sus objetivos la atracción de mayor inversión es necesario ver otros elementos como las condiciones de seguridad, la existencia de infraestructura apropiada de acuerdo con los diferentes proyectos posibles la seguridad jurídica que advierta el inversionista en las normas existentes, etc.

A la fecha no se ha presentado proyecto alguno de inversión, pero se tiene referencia de inversionistas extranjeros y nacionales interesados en el instrumento.

6. Además, sobre ¿qué fundamentos se realizaron estos presupuestos y proyecciones?

Se reitera lo mencionado en la pregunta 3. El objetivo del instrumento ZEEE esta concebido de tal forma que la mayor proporción de la inversión en la zona sea de naturaleza privada.

7. ¿Cuál es el futuro de las Zonas Económicas Especiales de Exportación?

El instrumento ZEEE está establecido por ley y como tal tiene un marco jurídico vigente, el cual ha sido complementado como se verá en la pregunta 9 con el Decreto 2484.

De otra parte, en relación con la viabilidad para ampliar el plazo para el desmonte

de las subvenciones para las Zonas Francas, es importante tener en cuenta lo establecido en el numeral 10 de la Decisión adoptada para Colombia (G/SCM/93). En lo que es claro que bajo ninguna circunstancia se puede solicitar un período adicional de extensión. Dicha decisión establece que Colombia podrá conservar dicho programa hasta el 21 de diciembre de 2003 y señala que igualmente podrá extenderse el plazo un año adicional si el país cumple con los compromisos de transparencia y de iniciar las acciones para desmontar dicho incentivo contempladas en la mencionada decisión. Al final de dicho plazo, es decir a partir del primero de enero de 2005 y hasta el final del 2006 se contarían los dos años adicionales que establece el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias para todo el país que proceda a desmontar un incentivo a las exportaciones. Esto para un total de cuatro años de extensión.

Considerando que es importante concluir sobre la imposibilidad de una prórroga el siguiente es el recuento de la solicitud de Colombia al Comité de Subsidios en OMC en 2002, para tratar de obtener una extensión similar a la otorgada para Centroamérica, la cual fue negada.

De igual forma, se hace mención a las consecuencias que traería para Colombia un incumplimiento de los compromisos en esta materia.

El proceso de solicitud de extensión del período para el mantenimiento de los subsidios, en el que participó activamente la Misión de Colombia ante la OMC fue bastante complejo por la férrea oposición inicialmente en Ecuador y con posterioridad de Perú, Venezuela y Bolivia para que se le otorgara a Colombia un trato similar al que se había señalado-para los países centroamericanos y del Caribe.

Durante el mes de agosto de 2002, se diseñaron varias alternativas de trabajo para que con base en las mismas se adelantara un trabajo desde el Ministerio con las capitales de los países andinos dirigido a modificar la posición de estos países en Ginebra.

Gracias al trabajo dedicado de la Misión de Colombia ante la OMC, los Estados Unidos, las Comunidades de Japón, Canadá, Australia y Suiza presentaban un documento en el que apoyaban una extensión que otorgaba a Colombia un tratamiento idéntico al de los países centroamericanos. No obstante, esta circunstancia no logró modificar la clara oposición de los países andinos a la extensión del período de transición para Colombia debido a las instrucciones recibidas de sus capitales, en especial se presentó una clara oposición del Ecuador en la reunión celebrada el 19 de septiembre de 2002.

En octubre 16 del año anterior y ante la insistencia de Perú y Ecuador de bloquear cualquier extensión para Colombia la Misión de Colombia en OMC, elaboró un proyecto de Decisión con el fin de que ese Ministerio abordara de manera bilateral a cada uno de los Viceministros andinos y se pudiera modificar la posición de estos países en Ginebra.

Adicionalmente a las gestiones a nivel Ministerial, el señor Presidente Álvaro Uribe envió comunicaciones a los presidentes andinos solicitándoles que acompañaran la solicitud presentada por Estados Unidos, Comunidades Europeas y otros países en Ginebra y le permitieran a Colombia conservar sus incentivos a las exportaciones en condiciones similares a las autorizadas para los países centroamericanos y del Caribe.

Cabe mencionar que el 29 de octubre del año anterior Ecuador solicitó como contraprestación para modificar su posición que a dicho país se le aplicara un "waiver" para mantener instrumentos de promoción a las exportaciones.

En noviembre del 2002, Ecuador aún no reiteraba su oposición a pesar de las

informaciones recibidas al respecto en Bogotá. Igualmente Perú, Venezuela y Bolivia habían manifestado claramente que continuaban oponiéndose a la solicitud colombiana de extensión del período de transición para el mantenimiento de subsidios. Con posterioridad, Ecuador había propuesto la fórmula 1+2 que significaba que los incentivos podrían mantenerse hasta finales del 2005.

Posteriormente, se autorizó a la Misión de Colombia ante la OMC para proponer una extensión que se denominó 2+2 y que debido a su aceptación por parte de los países de los países andinos, implicó como es claro de texto de la Decisión para Colombia que nuestro país podría mantener dichos incentivos hasta el 31 de diciembre del 2006.

La consecuencia de un incumplimiento de los compromisos adquiridos ante la OMC en materia de desmonte de los subsidios a las exportaciones, sería una demanda ante dicho Organismo, muy seguramente por parte de Ecuador y Perú, que sería acompañada por otros países. En esa demanda Colombia no tendría defensa jurídica alguna pues es una infracción clara a las normas de la OMC. Si Colombia no accede a la eliminación del instrumento durante las consultas con los países demandantes, se constituye un tribunal de arbitramento que estudia el caso. Si la decisión de dicho tribunal es que Colombia no ha cumplido sus compromisos con la OMC, se le otorga a Colombia un tiempo prudencial para cumplir. De lo contrario, los países afectados podrán imponer sanciones comerciales a Colombia.

8. ¿Cuál será la posición del gobierno sobre las Zonas Económicas de Exportación frente al ALCA?

Los usuarios de las ZEEE reciben subsidios que están supeditados a los resultados de exportación. Esta materia está regulada por el Acuerdo sobre Subvenciones y medidas Compensatorias de la OMC. Por lo tanto, en la negociación ALCA no se podrá deshacer los compromisos adquiridos en la OMC.

9.Cuál va a ser la estrategia del gobierno para impulsar y fortalecer las ZEEE?

El Gobierno Nacional expidió el Decreto 2484 de 2003 que llena algunos vacíos de la Ley 677 de 2001 y del Decreto 1227 de 2002. La nueva reglamentación incluye una disminución de los montos mínimos de inversión y una definición precisa acerca del tiempo en el que se debe realizar la inversión, esfuerzo que fue motivado por las solicitudes de las zonas.

10. Como esta presentando el gobierno las ZEEE en la OMC?

Los estímulos otorgados a las ZEEE son un instrumento de promoción a las exportaciones. Las subvenciones de bienes no agropecuarios supeditadas a los resultados de exportación están prohibidas en el marco de la OMC. Ahora bien, gracias al trato especial y diferenciado que se otorga a los países en desarrollo como Colombia, se obtuvo que las subvenciones supeditadas a los resultados de exportación pudieran otorgarse hasta finales del año 2005.

11. ¿Cuales productos y o servicios ha identificado el gobierno con potencial para ser atraídos a las ZEEE y que mercados atenderían?

El Gobierno no ha realizado directamente los estudios tendientes a identificar las potencialidades de producción en cada una de las Zonas. La alternativa planteada es que cada una de las zonas y los departamentos en que se encuentran ubicadas dichas zonas realicen los estudios específicos. En este sentido ya se tiene una experiencia satisfactoria en Buenaventura en donde se realizo un estudio financiado por la Gobernación del Valle, logrando identificar algunos productos potenciales de

los sectores textil, pesquero y maderero.

Negociaciones en el ALCA y el componente agrícola y pecuario

12. ¿Cual ha sido la posición del Ministerio en las reuniones Ministeriales del ALCA frente a la defensa del sector agropecuario?

Colombia junto con los países de la Comunidad Andina ha insistido en la importancia de realizar avances continuos, equilibrados y sustanciales en todos los ámbitos sujetos a negociación en particular los relacionados con acceso a mercados, subsidios a las exportaciones, otras medidas que distorsionan el comercio y medidas sanitarias. Con el liderazgo de nuestros países y la CAN en la declaración de Buenos Aires de abril del 2001, se le solicitó al Grupo de Agricultura recomendaciones sobre el alcance y metodología para la eliminación de los subsidios a las exportaciones que afecten el comercio de los productos agropecuarios en el hemisferio e, igualmente, recomendaciones sobre el tipo de medidas y la metodología para el desarrollo de las disciplinas a adoptar para el tratamiento de todas las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas. Estas iniciativas fueron ratificadas por solicitud expresa de Colombia en la última reunión Ministerial realizada en Quito en noviembre de 2002.

13 ¿Cómo pretende el Gobierno proteger los mercados fuertes nacionales que se afectaran al competir con sectores externos subsidiarios?

En primer lugar, el Gobierno Nacional busca la eliminación de los subsidios a las exportaciones que son los que más distorsionan el comercio internacional. Este es un punto esencial y posible si se tiene en cuenta, por ejemplo el reciente acuerdo entre Estados Unidos y Chile que así lo prevé. Adicionalmente, está promoviendo con el Grupo Cairns en la negociación de la OMC (Ronda Doha), se acuerde una reducción sustancial, al menos 60%, de las ayudas a la producción que distorsionan los precios internacionales.

Estos sectores deberán quedar en nominas de desgravación calificadas como sensibles (10 o mas años) para que los productores puedan adecuarse a las nuevas condiciones del comercio.

Igualmente, se prevé establecer un mecanismo de Salvaguardia Especial Agropecuaria (SEA) que se activa automáticamente durante el periodo de desgravación, para enfrentar amenazas de daño a la producción nacional cuando los precios internacionales caigan mas allá de unos precios de referencia previamente establecidos.

14 ¿Cuáles son las estimaciones de subsidios otorgados por los otros gobiernos a los productos y servicios importantes para nuestro comercio actual o potencial, las características del subsidio valor y origen?

ARGENTINA

En el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC en materia de la Medida Global de Ayuda Total (MGA), Argentina notificó los montos y volúmenes de ayuda interna que comprende tanto las medidas exentas como las no exentas de compromiso de desmonte.

La asistencia estatal a la agricultura consiste principalmente en medidas de frontera, ventajas fiscales, créditos subvencionados y refinanciación de las deudas. En la Ronda Uruguay, Argentina no asumió compromisos específicos para reducir el apoyo financiero a los productores agrícolas, aceptando el cumplimiento de las

disposiciones generales en materia de ayuda interna y subvenciones a la exportación del Acuerdo de la OMC sobre la Agricultura.

El gobierno argentino mantiene un mecanismo de sostenimiento de los precios del tabaco en hojas, un plan quinquenal de apoyo financiero a los productores tabacaleros mediante la moratoria o refinanciación de la deuda, y un régimen de promoción de las plantaciones forestales.

Desde 1995, se ha prestado asistencia a la financiación y prefinanciación de las exportaciones bajo la forma de un descuento en el tipo de interés para las empresas pequeñas y medianas, ubicadas en regiones donde el PIB per cápita es inferior al promedio nacional o donde la tasa de desempleo supera el promedio nacional.

BRASIL

El Gobierno ofrece varios programas de ayuda al sector agropecuario bajo la forma de líneas de crédito preferenciales con miras a financiar el gasto la inversión y la comercialización. Los tipos de interés se fijan a un nivel preferencial. El Banco Central regula el crédito rural del Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) para cada campaña agrícola, o Consejo Monetario Nacional y el Banco Central emiten resoluciones y reglamentaciones en las que se estipulan entre otras cosas, los tipos de interés de cada línea de crédito, los límites y los plazos de vencimiento. Los volúmenes de crédito son limitados; los límites varían de acuerdo con el producto y también pueden variar según la región.

En julio de 2001, el gobierno presentó el Programa Agrícola y Pecuario para el periodo 2001-2002. En términos generales, el nuevo programa agrícola propone mayores volúmenes de crédito para el sector, reformula, flexibiliza y actualiza una serie de normas operacionales y concede financiamiento específico para sectores estratégicos.

En el contexto de este programa, el gobierno federal está destinando R\$ 14.7 billones para el cultivo, lo que significa un incremento de 30 con respecto al período anterior. De dicha suma, R\$ 11.4 billones (78 del total de recursos) serán puestos a disposición de los productores a tasas fijas de 8.75 anual.

El Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (PRONAF) puesto en marcha en 1995 con miras a apoyar la "agricultura familiar"; busca reducir el éxodo rural mediante préstamos a tipos preferenciales para financiar el gasto y la inversión en infraestructura y maquinaria. El tabaco, maíz y habas de soja han sido los productos que más recursos se le han destinado desde la creación del programa con cerca de 65 de los fondos suministrados.

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) ofrece, a través de su agencia especial de financiación industrial (FINAME) y el programa MODERFROTA, préstamos para alentar la inversión en la agricultura con tasas preferenciales que oscilan entre 8.75% y 10.75%.

El BNDES también administra el programa de Apoyo para la Comercialización del Algodón Brasileño (Pro-Algodao), el programa de Incentivos para la Mejora de los Suelos (PROSOLO) y el programa de Incentivos para la Mecanización, Refrigeración y Transporte de la producción lechera (PROLEITE).

El gobierno aún mantiene la política de Precios Mínimos de Garantía para apoyar la producción agropecuaria, cuya aplicación dejó de ser automática y generalizada

desde 1996, aunque ha limitado su acceso a determinados productores y a ciertas regiones del país. En general, estos apoyos están limitados a ciertos bienes básicos, entre ellos se encuentran arroz, maíz, frijol y trigo. En el periodo 2000 - 2001, estos apoyos se concentraron en el mercado del arroz y frijol.

A partir de 1996, el Gobierno Federal comenzó a utilizar otro plan de comercialización, el denominado Prima por Colocación de la Producción (PEP). El propósito del programa es garantizar un precio de referencia a los productores y las cooperativas y asegurar la satisfacción de las necesidades básicas de la sociedad, sin que el gobierno tenga que almacenar los productos.

Otro importante plan de crédito rural es el de la Cédula de Producto Rural (CPR), instrumento utilizado para financiar la producción; tiene una cláusula de entrega a término por parte del agricultor o la cooperativa.

El objetivo del PROEX, establecido en 1991, consiste en aumentar las exportaciones brasileñas facilitando el acceso a la financiación de estas, en particular de productos que requieren préstamos a mediano o largo plazo. El Comité de Créditos a la Exportación (CCEX), que integran los Ministerios de Industria, Comercio y Turismo (SECEX), y el de Hacienda (Oficina del Tesoro Nacional), se encarga de gestionar el programa.

El PROEX facilita a los exportadores brasileños créditos mediante financiación directa o pagos de equiparación de los tipos de interés. Los niveles de equiparación se basan en el plazo de vencimiento de cada préstamo en concreto, que varía entre 1 y 10 años. La financiación directa, de la que pueden beneficiarse algunas actividades en forma de equiparación del tipo de interés, la concede el gobierno brasileño al exportador (crédito al proveedor) o directamente al importador (crédito al comprador) para pagar al exportador. En 1999, las exportaciones agroindustriales recibieron 408 millones de reales, de los cuales 394 millones de reales correspondieron a productos alimenticios y bebidas.

Información suministrada por la oficina de PROEXPORT en Brasil, indica que los exportadores gozan de incentivos cambiarlos consistentes en:

a) Adelantos sobre contratos de cambio que se conceden a las empresas en la fase de preembarque, o sea desde la contratación del cambio hasta la entrega de los documentos representativos de la exportación.

b) Adelanto sobre letras de cambio entregadas, que equivale al descuento de una letra y es concedido contra entrega de los documentos de embarque de la mercadería. c) Seguro de exportaciones a través de la emisión de títulos cambiarios en el exterior.

CANADÁ

Las autoridades han señalado que los ingresos agrícolas de Canadá se han visto afectados por la depresión de los precios internacionales tras varios años de una elevada producción mundial, por la reducción de la demanda debida a la crisis de Asia, y por las subvenciones a la exportación y la ayuda interna que otorgan algunos de los principales interlocutores comerciales.

El gasto total correspondiente a los programas de sostenimiento de precios es aproximadamente 2.000 millones de dólares canadienses anuales para los ejercicios fiscales de 1998 a 2002. El aumento reciente del gasto público total destinado a apoyar a todo el sector agroalimentario gira en torno de 5.000 millones de dólares canadienses en los períodos de 1999-2000 y de 2000-2003.

Los sectores de oferta regulada (huevos, aves y productos lácteos) que representan una quinta parte de la producción agroalimentaria del Canadá, siguen dependiendo del régimen de sostenimiento de los precios. Esta ayuda se basa en aranceles fuera

del contingente prohibitivo, cupos de producción y, en ciertos casos, ayuda a la exportación. Se argumenta que la subvención federal a los productos lácteos se eliminará próximamente.

Canadá comunicó a la Secretaría de la OMC que no había efectuado subvenciones a la exportación en el sector agroalimentario en 1998-1999, en comparación con los niveles superiores a 600 millones de dólares canadienses notificados antes de que entrara en vigor el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC.

El gobierno de Canadá financia los programas de exportaciones agrícolas a través de la Oficina de Agricultura y Agroalimentos de Canadá (Agriculture and Agri-Food Canada) y el Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional (Department of foreign affairs and International Trade, DFAIT).

Los fondos utilizados, a través del EDC (Export Development Corporation), durante 2001 alcanzaron 45.4 mil millones de dólares canadienses, un incremento de 13 con relación al año anterior.

MÉXICO

México mantiene numerosos programas de apoyo en casi todos los sectores principalmente facilidades financieras a través de bancos de desarrollo o fondos fiduciarios públicos, o bajo la forma de concesiones o ventajas fiscales. Otros sistemas existentes son los de servicios de asesoramiento, cooperación técnica formación y consultaría.

México sustituyó gran parte de sus ayudas en materia de precios vinculadas con la producción por dos programas: PROCAMPO y ALIANZA PARA EL CAMPO que fueron notificados a la OMC como ayudas permitidas o de Caja Verde. Según las autoridades el gasto público federal en el sector agropecuario sumó 24.700 millones de pesos mexicanos (US\$ 2.600 millones) en 2000; 42% del gasto total correspondió a PROCAMPO, 11% a la ALIANZA PARA EL CAMPO y 17% a programas de apoyo a la comercialización.

Estimaciones de la OCDE indican que el valor de las transferencias a los agricultores mexicanos asociadas con las políticas agropecuarias ascendieron a US\$ 6.100 millones en 2000, es decir, 18% del valor de la producción agropecuaria. En 2000, la ayuda total estimada, que incluye las transferencias de los consumidores y contribuyentes y los ingresos fiscales netos, ascendió a US\$ 7.500 millones, lo que representó 1.3% del PIB.

PROCAMPO es, sin duda alguna, parte medular de la política agraria de México. Dispone pagos a los agricultores en función de la superficie sembrada durante un periodo de base anterior, a condición de que la tierra siga utilizándose con fines agropecuarios o para un programa ecológico. El programa, que tiene una duración de quince años, beneficia a los productores de maíz, frijoles, trigo sorgo arroz soya y algodón. El presupuesto de PROCAMPO, en pesos mejicanos corrientes se ha incrementado desde \$4.704.2 millones en 1994 hasta \$10.814.2 millones en el 2000. Los pagos totales de PROCAMPO pasaron de \$6.800 millones (US\$ 866) en 1996 a \$11.700 millones (US\$ 1.300) en 2001.

Los programas oficiales de crédito son relativamente numerosos y se ejecutan a través de los bancos de desarrollo de México, especialmente NAFIN y BANCOMEXT. En marzo de 2001, el crédito total concedido por los bancos de desarrollo mexicanos ascendía a 43 del crédito total otorgado por los bancos comerciales.

Las subvenciones a la exportación en el área agrícola notificadas por México al momento de su incorporación a la OMC corresponden a maíz, frijol, trigo sorgo y azúcar.

ESTADOS UNIDOS

Los Estados Unidos cuentan con un amplio conjunto de medidas de apoyo tanto a la producción como a las exportaciones de los productos del sector agroalimentario, este sector es el principal receptor de los desembolsos gubernamentales. En 2000, se desembolsaron cerca de US\$ 30.000 millones en pagos directos a los agricultores y ganaderos, pagos que llegaron a representar más de la mitad de los ingresos netos de los agricultores.

En el marco de las negociaciones del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, los Estados Unidos consolidaron la MGA en US\$ 23.083.1 millones y adquirieron el compromiso de reducirla, en seis años, a la cifra de US\$ 19.889 millones.

En 2000, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) proporcionó US\$ 28.000 millones en asistencia directa a establecimientos agrícolas y ganaderos. El aumento general de los pagos directos durante el periodo 1997 – 2000 (US\$ 15.000 millones) estuvo dirigida principalmente a los cereales, lácteos, azúcar y soja.

La mayoría de las transacciones monetarias realizadas con arreglo a los programas de apoyo a los ingresos y los precios obligatorios y de emergencia continuaron a cargo de la Commodity Credit Corporation, CCC. En 2000 los desembolsos de la CCC superaron US\$ 32.000 millones. Los mayores niveles de apoyo correspondieron al maíz, trigo, algodón, soja y arroz.

Estimaciones de la OECD del apoyo a los productores, para Estados Unidos indican que en 1999 estas ayudas superaron US\$ 50.000 millones. Hay programas de apoyo a los precios en los sectores de la leche, cereales semillas oleaginosas, algodón, azúcar, tabaco, cacahuate (maní) y miel.

Existen otros programas del Gobierno Federal encaminados a reducir las consecuencias financieras de las incertidumbres en cuanto a clima, rendimientos, precios, políticas gubernamentales en mercados mundiales y otros factores. Estos programas se han notificado a la OMC como de Caja Ámbar, pero dentro de las disposiciones de mínimos.

La legislación estadounidense contempla varios programas destinados a prestar ayuda a los agricultores cuando se presentan desastres naturales.

En el Acuerdo sobre la Agricultura (OMC), los Estados Unidos consolidaron los subsidios a las exportaciones en la suma de US\$ 928.8 millones con el compromiso de reducirlos en seis años a la cifra de US\$ 594.4 millones. En la esfera de la agricultura, las subvenciones a la exportación notificadas por Estados Unidos han estado circunscritas al sector de los productos lácteos y algodón.

Farm Bill

La Ley Farm Security and Rural Investment Act of 2002 (FSRIA) establece un presupuesto total por US\$ 180.000 millones para 10 años. La FSRIA modifica algunos de los programas existentes y crea otros.

Los programas para las cosechas de ciclo corto, cereales (trigo, maíz, sorgo, cebada, avena y arroz), las oleaginosas (soya y otras oleaginosas) y el algodón que establece la Ley son los siguientes:

- a) Los pagos directos: Este subsidio se estableció como un pago fijo anual por tonelada, cuyo monto se define previamente para cada uno de los cultivos elegibles.
- b) Los pagos vinculados al programa de créditos de mercadeo: Este programa consiste en que los agricultores que participan en el programa de créditos de mercado reciben un pago equivalente a la diferencia entre la tasa del crédito (que varía entre regiones) y un precio local de mercado, que es estimado por la

administración estadounidense para cada condado donde se cultiva el producto. De manera, que la tasa del crédito actúa como un precio de sustentación para el agricultor (aunque el precio de mercado puede ser inferior). La nueva ley lo extiende a las leguminosas (como: garbanzo, lentejas y guisantes secos), el maní además de los cereales y las oleaginosas.

c) Los pagos anti cíclicos: Este es un programa nuevo que establece un subsidio cuando el "precio efectivo" que recibe el agricultor es menor a un determinado "precio objetivo" para los productos elegibles (cereales, algodón, soja).

La nueva ley permite, actualizar las áreas plantadas sobre las que se calculan los pagos. Los agricultores que actualicen las áreas cultivadas pueden también revisar los rendimientos para los pagos anticíclicos.

En la cadena láctea continúa el apoyo a través del precio de sustentación y de las compras gubernamentales de mantequilla, leche en polvo y quesos. Así mismo, se estableció un nuevo pago anticíclico para un período de tres años y medio. En la cadena azucarera los cambios que se presentaron son menores.

Apoyo a las exportaciones: Se mantienen los programas de apoyo a las exportaciones y de ayuda alimentaría, en particular el Export Enhancement Program (EEP) y el Export Credits Guarantees para las exportaciones. Los fondos para programas de apoyo a la creación, expansión o mantenimiento de los mercados externos para los bienes agropecuarios estadounidenses se incrementan: el Market Access Program de US\$ 90 millones en 2001 a US\$ 200 millones en el 2007 y el Foreign Market Development Program de US\$ 27 a US\$ 34.5 millones en el mismo periodo. Y se crean varios programas adicionales: el de Asistencia Técnica para Cosechas Especializadas (Thechnical Assistance for Specialty Crops TASC), el de Biotecnología y Comercio Agrícola (Biotechnology and Agricultural Trade Program) y la asistencia en línea para exportadores.

15. A juicio del Ministerio de Comercio ¿que actividades agropecuarias importables podrían tener efecto negativo sobre el empleo nacional?

Las actividades que enfrentan mayores riesgos frente a la competencia internacional corresponden a los cereales (especialmente trigo y cebada, arroz y maíz en algunas zonas), avicultura, soja, y algodón. Es importante recordar que, actualmente, Colombia importa el 100% del consumo de trigo y cebada, 96% del consumo de soja, más de 60% del consumo de maíz amarillo para usos industriales. En arroz las importaciones están por debajo de 8% del consumo interno y en carne de pollo las importaciones no alcanzan 1% del consumo.

En el caso de la avicultura la competitividad esta directamente relacionada con el costo de las materias primas: maíz amarillo y soya.

16. ¿Cuáles subsectores agropecuarios se verán amenazados con la competencia de los subsidios de otros países inmersos en el ALCA? ¿Cuáles son los países que tienen esos excedentes transables y cual es el monto de los subsidios de esos países?

Los subsectores que reciben mayores subsidios se concentran en cereales para consumo humano (trigo, cebada, arroz) granos forrajeros (maíz, sorgo, soya), lácteos, azúcar y algodón. Los mayores excedentes se concentran en Estados Unidos, Brasil, y Canadá. Como se expuso en la pregunta 14 del presente cuestionario.

17. ¿Qué estudio tiene el Ministerio de Comercio para determinar como las ayudas internas o subsidios a la exportación de países, especialmente de la

OECD, pueden afectar y en que porcentaje los precios finales de esos productos?

El estudio más reciente del Banco Mundial denominado Realizing the Development promise of the Doha Agenda hace el siguiente análisis:

Como se observa, la ayuda total estimada en los países de la OCDE es de US\$ 329.6 miles millones en 1999-2001. El apoyo dirigido a los productores de los países de la OCDE a través de sostenimiento de precios altos y subsidios directos fue de US\$ 248 miles de millones, de los cuales aproximadamente 2/3 del total (US\$ 160 billones) provienen de barreras en frontera, tales como aranceles restricciones cuantitativas. La ayuda restante (88.2 billones) corresponde a ayuda directa a los productores. Por otra parte, la ayuda alimentaría interna a favor de los consumidores US\$ 26 billones, y destinada a servicios generales como inversión pública e investigación agropecuaria US\$ 55 billones.

El mismo informe estima el efecto que sobre los precios internacionales pueden tener las medidas de apoyo de los países de la OCDE. Se destacan los casos del azúcar, el trigo, el algodón y el arroz. En el caso del azúcar, uno de los productos mas distorsionados en el comercio mundial, la protección en frontera y los subsidios mantienen los precios domésticos en Estados Unidos y la Unión Europea en aproximadamente el doble del precio internacional. Se estima que la remoción completa de la protección y los subsidios llevarían a un incremento de 40% del precio internacional.

Similar situación ocurre con el trigo, producto que es uno de los más protegidos por la Unión Europea con apoyos de cerca de US\$ 10 billones.

Otro producto que muestra notables distorsiones es el algodón, el cual a diferencia del azúcar, recibe principalmente apoyos directos. Los Estados Unidos es el país que otorga mayor soporte a los productores US\$ 3 mil millones anuales, Europa US\$ 0.6 mil millones. Igualmente, en Estados Unidos en 2001-02 el precio al productor fue 91% mas alto que en el mercado mundial. Simulaciones indican que la completa liberación de este producto incrementaría los precios en los próximos 10 años en un promedio de 13%.

En el caso del arroz, las protecciones en frontera son bastante altas, en promedio 40% alcanzando 200% en algunos mercados. El apoyo en los países OCDE alcanza US\$ 26 mil millones, el apoyo que el Gobierno Japonés otorga a los productores se estima en 700% del costo de producción. La eliminación de las barreras en frontera y los subsidios llevaría a un incremento de los precios en cerca de 33%.

18. ¿Considera que esas ayudas internas o subsidios elevan el rendimiento y la productividad de los sectores agrícolas y pecuarios en los sectores que los han implementado?

Las ayudas y los subsidios a la producción fomentan la producción en áreas con técnicas que implican costos elevados, cuyos productos únicamente pueden competir gracias a los ingresos adicionales otorgados por los gobiernos. En estas actividades los ingresos derivados de la venta de la producción difícilmente le permitirían cubrir los costos de producción.

Es importante tener en cuenta, que el mismo efecto se logra a través de la protección arancelaria alta, de esta forma se aumentan los precios domésticos estimulando la producción de las áreas marginalmente más costosas, de este modo las industrias transformadoras y los consumidores transfieren mayores recursos directamente vía precios a los productores de bienes agropecuarios.

19. ¿Considera el Ministerio de Comercio que elevar el nivel de protección en algunos productos agrícolas y pecuarios podría afectar el rendimiento de la agricultura colombiana? ¿Considera el Ministerio de Comercio que existe un sesgo antiexportador en la actual legislación?

Es muy importante tener en cuenta que en general los productos agrícolas son materias primas para la elaboración de alimentos u otros productos industriales. En estas circunstancias, los aumentos de la protección arancelaria del sector agropecuario que se traducen necesariamente en aumentos de los precios, encarecen la producción de bienes derivados y de los bienes finales. El aumento de los precios de los bienes finales puede tener dos efectos: reduce la demanda interna y/o se pierde competitividad frente a las importaciones o en los mercados internacionales.

Esta situación es evidente con algunos de los productos cubiertos por el Sistema Andino de Franjas de Precios. En el caso en que la producción nacional abastece una porción menor de la demanda nacional, como es el caso del trigo, cebada, maíz amarillo y soya. La alta protección de estas materias primas encarece la producción de productos de panadería, galletería, cerveza, alimentos balanceados, pollo, cerdo, en el caso de la soya se encarece la producción de aceites.

De esta forma, instrumentos de protección del sector agropecuario tienen un sesgo antiexportador, dado que otorga protecciones elevadas a las materias primas, incluso en productos donde la producción nacionales casi nula (trigo, cebada). Dicha situación pone en desventaja a los productos nacionales en el mercado nacional frente a productores que se abastecen con materias primas mucho mas baratas fuera de que le resta potencial exportador.

20. ¿Qué valorización le da el Ministerio de Comercio a la protección arancelaria de los otros países, especialmente de la OCDE y su relación a los bajos precios mundiales de los principales productos agrícolas y pecuarios?

Es indudable que en algunos productos agrícolas la protección de los países de la OCDE sigue siendo muy alta. Particularmente en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. También son elevados los niveles de protección en países de América Latina, que no son miembros de la OCDE.

Los exportadores de los países en desarrollo enfrentan niveles de protección elevados, especialmente en el sector de la agricultura. El Banco Mundial estima entre cuatro y siete veces mayor que la que enfrentan los exportadores de manufacturas del Norte. Las crestas arancelarias que aplican los países ricos a los productos de los países pobres son particularmente altas. La progresividad arancelaria desalienta mayor elaboración de los productos también es pronunciada en la agricultura tanto en los países ricos como en los países pobres. Su efecto estimula la producción y desplaza exportaciones de los países en desarrollo.

21. Existe, a juicio del Ministerio de Comercio, posibilidad de importación de hortalizas, especialmente de Estados Unidos con ocasión del ALCA. ¿Qué efectos tendría sobre el comercio rural?

El estudio de amenazas y oportunidades para el sector agropecuario, contratado por este Ministerio con la Universidad del Rosario, muestra que los riegos se concentran en frijol común, arveja, papa y cebollas. En relación con el frijol común, producto sensible por su importancia para la economía campesina, el Gobierno Nacional aumentó recientemente el arancel de 20% al 60%. En el caso de la arveja se refiere a arveja seca.

Por el contrario, en papa se observan importantes oportunidades de exportación al

mercado americano, principalmente en papa amarilla y otras variedades propias. El balance para el subsector puede ser favorable si se tiene en cuenta que otros productos como tomates, espárragos, champiñones y frutales presentan ventajas en ese mercado.

22. ¿Cuáles son las proyecciones del crecimiento de la agricultura como resultado del ALCA?

El Banco Mundial en el estudio elaborado por Norton Roger y Alvaro Balcazar, A Study of Colombia's Agricultural and Rural Competitiveness; estiman que si los aranceles se redujeran en diez puntos porcentuales, la producción agropecuaria aumentaría 2.9% y el empleo 2.6%. Estos resultados están sujetos a un programa de reconversión de las actividades no competitivas hacia las que presentan mayor competitividad.

23. ¿Cuál ha sido la posición del Ministerio de Comercio en las reuniones interministeriales del ALCA frente al desmonte de los subsidios o ayudas internas a la producción y qué resultados se han conseguido?

En la pregunta 12 del presente cuestionario se encuentra la respuesta.

24. ¿Cuál ha sido el comportamiento del comercio de la CAN, productos y servicios y decrecimiento, valor de las transacciones, origen y destino de estas?

La información estadística se encuentra disponible hasta 2001. En dicho año, las exportaciones intracomunitarias crecieron 9% respecto al 2000, registrando US\$ 5.631 millones, nivel equivalente al récord histórico alcanzado en 1997 (US\$ 5.628 millones).

Entre 2001 y 2000, con excepción de Venezuela, los otros países andinos aumentaron sus ventas intracomunitarias. Bolivia creció 18%, Colombia 27%, Ecuador incrementó sus ventas 15% y Perú mostró un crecimiento de 17%. Venezuela, por su parte, decreció 22%, atribuible a la caída de 62% de sus exportaciones petroleras y 0,3% en las ventas de productos no tradicionales.

Durante la década 1991-2001, el comercio intracomunitario mostró tres períodos bien definidos. El primero, se caracterizó por una tendencia creciente al pasar de US\$ 1.797 millones en 1991 a US\$ 5.628 millones en 1997, casi US\$ 640 millones de incremento en promedio por año. El segundo, es a partir de 1998 donde las ventas intracomunitarias se redujeron ligeramente y, en 1999, se presentó la caída más fuerte. Y, el tercero, a partir del año 2000 cuando el comercio intrasubregional comenzó a recuperar la tendencia de principios de la década pasada.

Los flujos de comercio entre los países andinos reflejan lo siguiente.

1. Las exportaciones de Colombia a Venezuela (US\$ 1.726 millones) que se incrementa en 34% con respecto al 2000; las de Colombia a Ecuador (US\$ 696 millones) que aumentaron 51%; las de Perú a Ecuador (US\$ 126 millones e incremento de 30%) y las de Perú a Venezuela (US\$ 147 .millones) que crecieron 32%.

2. También contribuyó Ecuador a Perú (US\$ 311 millones) con un crecimiento de 8%; Ecuador a Colombia (US\$ 288 millones) con un aumento de 11%; Colombia a Bolivia (US\$ 42 millones) con un crecimiento de 9% y Perú a Colombia (US\$ 151 millones) con un aumento de 5%.

Por el contrario, algunos flujos de comercio importantes experimentaron importantes caídas. Las exportaciones de Venezuela a Colombia (US\$ 731 millones) cayeron

	<p>14%, de igual manera ocurrió con las exportaciones de Venezuela a Perú (US\$ 296 millones) que decrecieron 44%. Así mismo, se presentó una importante disminución de 25 por ciento de las ventas de Colombia a Perú (US\$ 277 millones).</p> <p>El estudio realizado por la Universidad del Rosario identifica aquellos productos del sector agropecuario en los cuales Colombia puede ganar una mayor participación en el mercado hemisférico. Si no existiese limitación en la oferta el aumento de las exportaciones podría ser de US\$ 3.800 millones. Suponiendo un crecimiento de nuestra capacidad exportadora en 10% anual el incremento de las importaciones sería de US\$ 600 millones. (...)</p> <p>La estrategia para apoyarlos es buscar la más rápida desgravación en los mercados en los cuales se observan las mejores oportunidades de mercado.</p> <p>27. ¿Cuáles son los sectores que el gobierno ha identificado como poco competitivos frente al ALCA y cual su posición frente a ellos e igualmente la estrategia frente a ellos?</p> <p>Si bien se trata de una lista indicativa de los productos más sensibles su tratamiento deberá tener en cuenta los diferentes mercados del continente. Así por ejemplo, Centroamérica no ofrece mayores dificultades con cereales u oleaginosas y, por lo tanto, su desgravación puede, ser más rápida para aprovechar oportunidades en ese mercado. La situación es bien diferente con MERCOSUR o con Estados Unidos, países muy competitivos en estos productos, por lo que deberá buscarse programas de desgravación más lentos para permitir la adecuación del aparato productivo nacional en los casos en los que la oferta interna sea importante. En los productos como trigo y cebada se podría acelerar el proceso de desgravación en la medida en que igualmente consigamos acceso acelerado en productos de nuestra oferta exportable.</p> <p>29. ¿Cuáles son los aranceles por tipo de producto y servicios registrados por Colombia en la CAN?</p> <p>La notificación de Colombia al ALCA contiene los aranceles que Colombia aplica. Estos en 62% del universo arancelario son el Arancel Externo Común (AEC) que Colombia aplica junto con el resto de socios andinos. El resto (38%), donde no hubo acuerdo entre los países andinos, son los aranceles nacionales aplicados. (Documento 28)</p>
<p>Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición No. 30 suscrita por los Representantes Juan Martín Hoyos y Cesar Augusto Mejía,</p>	<p>1. ¿Cuál es el modelo de desarrollo que busca obtener el gobierno como resultado del ALCA o del Tratado Bilateral con Estados Unidos, cuales son los sectores líderes en la producción y servicios como se piensa que fluyan los factores como capital o inversión, mano de obra calificada y no calificada y el trabajo desde los sectores desplazados hacia los líderes?</p> <p>El principio detrás de los acuerdos de libre comercio tanto bilaterales como multilaterales es la reducción de los obstáculos y costos y la conformación de un marco de seguridad jurídica para los sectores productivos. Su objetivo es contribuir al crecimiento económico, a la generación y a mejorar el bienestar de los ciudadanos.</p> <p>En el proceso de eliminación de obstáculos al comercio se busca generar oportunidades en los mercados con quienes negociamos y gradualmente ir exponiendo a nuestro aparato productivo al comercio mundial. Estas son las circunstancias que generan que en todos estos acuerdos, los agentes privados ajusten sus decisiones comerciales y de inversión en la búsqueda de la</p>

<p>aditiva a la Proposición 237. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003</p>	<p>maximización de sus beneficios.</p> <p>En el agregado nacional, todos nuestros factores de producción tenderán a asignarse hacia las actividades que generen mayor valor y de esta forma beneficien más al país.</p> <p>El Gobierno Nacional ha emprendido una serie de estudios de impacto (ver estudios de DNP) que, teniendo limitaciones técnicas de información y comprendiendo solo algunos aspectos de las negociaciones, arrojan resultados positivos en el agregado nacional. Es claro por ejemplo el beneficio en remuneración al capital y al trabajo, en especial a los trabajadores menos calificados. Estos modelos no llegan a cuantificar los efectos sobre la inversión tanto nacional como extranjera, pero la experiencia internacional de economía similares a Colombia que han emprendido estos procesos, son muy positivos.</p> <p>2. ¿Los estudios del DNP indican que los mejores escenarios para el desarrollo del país se derivan del ALCA y del acuerdo con Estados Unidos, en ese escenario cuales serian las medidas de contingencia que adoptaría el gobierno para estar de acuerdo con esas estrategias?</p> <p>Como se mencionó en el punto anterior, el ajuste se dará reasignando nuestros recursos hacia las actividades más productivas y generadoras de valor. El Estado cuenta con instrumentos de apoyo al sector empresarial para ayudar tanto .en mejoras a los sectores o empresas (es importante aclarar que nuestro aparato productivo a nivel sectorial no es uniforme) que crecerán como en la transición de los sectores que requieran una reconversión.</p> <p>Los instrumentos son de tipo financiero y no financiero. Para mencionar solo algunos de tipo financiero, contamos con una banca de fomento que busca asegurar la disponibilidad de recursos á las empresas (Bancoldex y FINAGRO), con los fondos de garantías (FNG y FAG) para ayudar en la consecución de créditos sobre toda a las PyMES, con instrumentos de cofinanciación para mejorar la productividad como el Fomipyme y con exenciones tributarias y arancelarias como fueron las reformas para abaratar los costos de maquinaria.</p> <p>Los instrumentos no financieros incluyen la continuidad de instrumentos diseñados dentro del Plan Estratégico Exportador dentro de los cuales están por ejemplo el trabajo en cadenas productivas y, entre otros, programas como los que adelanta el SENA en capacitación y apoyo al sistema nacional de innovación.</p> <p>3. ¿Con la visita de Zoellick a Colombia, los medios de prensa norteamericanos han informado que el señor Zoellick manifiesta que el desmonte de la franja de precios es el objetivo más importante de los mercados en Colombia, Cuál ha sido el pronunciamiento de su despacho frente a estas declaraciones? ¿Cuál sería el impacto sobre los bienes sujetos al mecanismo?</p> <p>El Sistema Andino de Franjas de Precios se diseñó con el propósito de amortiguar las fluctuaciones de los precios internacionales sobre la producción nacional y proteger al productor nacional frente a las medidas de apoyo de los países - desarrollados. Al respectó es pertinente aclarar que dentro de las ayudas internas hay componentes importantes que afectan la competencia internacional, como son los subsidios a la exportación. Así mismo, hay muchas otras formas de intervención cuyo efecto no se refleja sobre los precios ni en las condiciones de competencia. Entre estas sobresalen las denominadas de Caja Verde que tiene un impacto transversal sobre la producción con efectos reducidos y/o mínimos sobre los precios</p>
--	---

internacionales. Otro conjunto de formas de apoyo como son los fondos de la protección al medio ambiente o los pagos a los productores para que limiten su producción no afectan las condiciones de competencia internacional. Estas últimas formas de apoyo, que se conocen como de Caja Azul, también son importantes en el monto total de ayuda interna.

No obstante, los resultados de la Ronda de Negociaciones Multilaterales de Cancún, es propósito del Gobierno Nacional en la negociación del ALCA, como se reiteró con la Declaración Ministerial de Quito, octubre de 2002, que los países se comprometen a eliminar los subsidios a la exportación y disciplinar las ayudas internas que distorsionan el comercio internacional de productos agropecuarios. Esta misma posición se defenderá en la negociación de un Tratado Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos.

De otra parte, el comportamiento de las importaciones de productos agropecuarios y estudios que se han realizado sobre la competitividad de productos agropecuarios, como el de reciente aparición adelantado por el Banco Mundial y la FAO (Norton Rogar y Álvaro Bálcazar (2003), A Study of Colombia's Agricultural and Rural Competitiveness, United Nations Food and Agricultura Organization, The Wolrd Bank and United Status Agency for Internacional Development) y el estudio adelantado por la Universidad del Rosario, permiten identificar un conjunto de productos que tendrían importante potencial en el comercio mundial si se logran mejorar las condiciones de acceso. Así mismo, se identificaron otros productos que no presentan ventajas comparativas para competir en el mercado mundial. La clasificación de estos productos se encuentra en otra respuesta de este cuestionario.

4. ¿Qué mecanismos de protección a la producción agrícola nacional va a implementar el Gobierno Nacional al momento de negociar el ALCA o un tratado bilateral con Estados Unidos ya que el Congreso de la República en el artículo 32 del Plan Nacional de Desarrollo establece una protección a la producción agrícola nacional?

En el contexto de la negociación del ALCA o de un Tratado Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos, los productos sensibles del sector agropecuario que incluye los cubiertos por el Sistema Andino de Franjas de Precios tendrán los mayores plazos de desgravación y la franja de precios estará vigente durante el periodo de desgravación. Adicionalmente, durante el periodo de desgravación el país contará con la Salvaguardia Especial Agropecuaria, que es otro instrumento de protección a la producción nacional de activación automática cuando los precios internacionales disminuyen en un porcentaje respecto un precio de referencia. El tamaño del porcentaje y el precio de referencia forman parte de la negociación.

Plan Nacional de Desarrollo:

Artículo 32. Tratamiento especial frente a distorsiones externas. Todos los productos agrícolas procedentes del exterior, que hayan sido objeto de ayudas internas a la producción o subsidios a la exportación o políticas monetarias o económicas con impacto de distorsión en los precios, generan competencia desleal a la producción nacional al ingresar al país. Por estas razones Colombia establecerá un tratamiento especial según el caso, incluyendo políticas arancelarias para aquellos productos en los cuales las distorsiones externas perjudiquen a los productores nacionales en detrimento de su ingreso y del empleo nacional. Este tratamiento cobra especial trascendencia cuando los afectados son las poblaciones campesinas del país.

	<p>La verificación de la presencia de las ayudas internas o subsidios en los productos a importar, o políticas monetarias o económicas distorsivas las determinara el gobierno nacional, e invitara a la discusión al gremio de la producción a la que pertenezca el producto en cuestión.</p> <p>5. ¿Qué gestiones ha adelantado usted para que en el ALCA y el bilateral con Estados Unidos se de un comercio de productos agrícolas sin subsidios sin ayudas internas y sin políticas monetarias distorsivas de los precios? Las dos preguntas anteriores responden a esta pregunta.</p> <p>7. ¿Cómo se va a negociar el tema de propiedad intelectual de manera que no se afecten los costos y en lo posible mejore dichos costos? La posición de Colombia en las negociaciones del Grupo de Propiedad Intelectual del ALCA está definida por la normativa andina, que rige de manera comunitaria lo tocante a propiedad industrial, derecho de autor, protección de las obtenciones vegetales y acceso a recursos genéticos. Desde 1998 dicho Grupo ha recibido un número importante de propuestas de texto originadas en los 34 países que participan en la negociación, incluyendo la propia Comunidad Andina, que participa con vocería única y posiciones concertadas y armónicas. La CAN ha reflejado en sus propuestas, la normativa comunitaria existente.</p> <p>En la negociación ALCA a la fecha no hay textos acordados en materia sustantiva, de manera que casi la totalidad de borrador de capítulo se encuentra bajo corchetes. En consecuencia, no existe forma de evaluar el impacto final de las negociaciones en este capítulo, especialmente cuando aún las posiciones son marcadamente divergentes. El proceso de negociación nos llevará a avanzar en lograr consensos que deberán buscar un equilibrio para todos los miembros del ALCA. Debe tenerse presente que las negociaciones del ALCA se rigen por las reglas del consenso y del compromiso único por lo que se reitera que ninguno de los textos actuales puede entenderse como definitivo. Es de subrayar que Colombia como miembro de la Organización Mundial de Comercio, y por tanto, del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC, entiende que la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deben favorecer el bienestar social y económico de la población y el equilibrio de derechos y obligaciones. De igual manera, el Acuerdo ADPIC le permite en todo caso adoptar las medidas necesarias para proteger la salud pública y para promover el interés público en sectores de importancia vital para el desarrollo socioeconómico y tecnológico. Estas flexibilidades son también el punto de referencia tanto en las negociaciones hemisféricas del ALCA como en cualquier otra negociación comercial que el país adelante. Finalmente debe indicarse que las negociaciones se deben ver desde una perspectiva integral por lo que los costos y beneficios deben evaluarse con relación a los acuerdos en su conjunto y no de manera puntual y aislada en un tema en particular. (Documento 29)</p>
Respuestas del Ministro Jorge Humberto	<p>1. ¿Por qué razón en las negociaciones de ADPIC no están presentes delegados del Ministerio de Protección Social como responsable de la administración de los recursos económicos del SGSSS en Salud? La representación y vocería de Colombia ante la Organización Mundial de Comercio</p>

<p>Botero a las preguntas adicionales a las Proposiciones 194 y 208. Bogota, D.C. 28 de septiembre de 2003</p>	<p>(OMC) es llevada a cabo a través de la Misión Permanente de Colombia ante dicho organismo internacional, con sede en Ginebra (Suiza). El Consejo de los ADPIC como uno de los órganos de la OMC, es atendido por la mencionada Misión. No obstante, el papel de la Misión se limita a ser el vocero y representante del Gobierno por lo que permanentemente es instruida por parte del órgano nacional de enlace, que por disposición legal es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. En ese mismo sentido, el papel del Ministerio de Comercio es el de coordinar y liderar la posición negociadora de Colombia con todas las entidades relevantes y que conforman el Equipo para la Negociaciones Comerciales de Colombia. Por medio del Decreto 246 de 2002, y la Directiva Presidencial No. 09 del mismo año, se establecieron los lineamientos y directrices generales para la construcción de la posición negociadora de Colombia en los foros internacionales, así como el papel que en dicho proceso deben desempeñar las entidades estatales integrantes del Equipo Negociador. Dentro de dichas entidades se encuentra al Ministerio de la Protección Social en todos los temas de su competencia, entre otros varios, el de Propiedad Intelectual. Por tal motivo, en los asuntos de la propiedad intelectual relacionados con salud pública que se discuten en la OMC, la posición de Colombia se coordina y cuenta siempre con el aval del Ministerio de la Protección Social, y una vez concertada, se instruye a la Misión de Colombia en Ginebra para que se actúe en consecuencia.</p> <p>2. ¿Tiene el Ministerio de Comercio un estimado de cuanto sería el aumento en el costo de los medicamentos dentro de la UPC del SGSSS si se suscribe el ADPIC para medicamentos?</p> <p>El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) es uno de los anexos del Acuerdo de Marrakech que estableció la Organización Mundial del Comercio, suscrito el 15 de abril de 1994. Colombia es uno de los miembros fundadores de la Organización. El Acuerdo que establece la OMC (incluyendo el ADPIC) empezó a regir para Colombia desde la publicación de la ley 170 en 1994.</p> <p>En lo que hace al impacto del Acuerdo sobre los ADPIC sobre el costo de los medicamentos, este Ministerio adhiere a lo expresado por el Ministerio de la Protección Social frente a este mismo cuestionario, en cuanto que, los medicamentos de los planes de beneficios del SGSSS carecen hoy de patentes y de protección a los datos de prueba, con lo que su impacto en el sistema no ha sido relevante.</p> <p>3. ¿Tiene conocimiento el Ministerio de Comercio, sobre los diferentes niveles de servicio que nuestro SGSSS cubre en beneficio de los colombianos comparado con los demás países de América Latina?</p> <p>En atención a la permanente comunicación que existe entre este Ministerio y el Ministerio de la Protección Social, el Ministerio de Comercio está plenamente informado de las características del SGSSS colombiano en cuanto a su diseño y la amplitud de su cobertura.</p> <p>4. ¿Hay conocimiento de cuánto representa la disminución del costo de los medicamentos para el tratamiento del Sida, como resultado del acuerdo de Lima, y que ocurre con ese acuerdo si se firma el ADPIC en Colombia?</p> <p>Como se señaló en pregunta anterior, el Acuerdo sobre los ADPIC fue suscrito por Colombia junto con el Acuerdo que estableció la OMC el 15 de abril de 1994. En lo relacionado con el Acuerdo de Lima, nos permitimos hacer referencia a la</p>
--	---

	<p>respuesta del Ministerio de la Protección Social a este mismo cuestionario.</p> <p>5. ¿Qué entrenamiento formal en fármaco economía tienen los negociadores por Colombia?</p> <p>Se reitera que "negociadores por Colombia" son todos aquellos designados en el Decreto 246 de 2002, y la Directiva Presidencial No. 9 de 2002. Todos los asuntos que se relacionan con la salud pública son coordinados con el Ministerio de la Protección Social, quien cuenta con el personal calificado tanto en materia farmacológica como en lo relacionado con economía de la salud y afines. En lo que hace a la fármaco economía, disciplina que estudia los criterios para selección de medicamentos, ésta ha sido incluida dentro de la Política Farmacéutica Nacional preparada por el Ministerio de Protección Social, que se encuentra en su etapa final de discusión. A la fecha, en el mundo sólo Estados Unidos, Australia, Canadá y Nueva Zelanda han incorporado metodologías de fármaco economía para la selección de medicamentos en los sistemas de seguridad social.</p> <p>6. ¿Se ha calculado el aumento porcentual que tendría que sufrir la UPC en los dos sistemas contributivo y subsidiado, si solamente el 5% de los medicamentos son protegidos por patente?</p> <p>Colombia, por virtud de la Decisión Andina 344 (Modificada por la Decisión Andina 486), otorga desde 1994 patentes sobre productos farmacéuticos. Sin embargo, a la fecha ningún medicamento incluido dentro del régimen contributivo o subsidiado es objeto de patente. (Documento 30)</p>
<p>Colombia en el ALCA. www.min-comercio.gov.co. 12 de marzo de 2003.</p>	<p>El objetivo primordial de Colombia en el Área de Libre Comercio de las Américas es aprovechar las condiciones productivas del País y su posición estratégica en el Hemisferio Occidental, para aumentar y diversificar las exportaciones nacionales de bienes y servicios, mediante la consolidación de un mercado ampliado que cree certidumbre a inversionistas y operadores comerciales tanto nacionales como extranjeros.</p> <p>Para lograrlo, se busca en primer lugar consolidar los mercados para la oferta exportable actual colombiana y, al tiempo, construir una nueva oferta, utilizando inversión nacional y extranjera interesada en aprovechar las ventajas de la situación privilegiada situación geográfica con que cuenta el País.</p> <p>El Ministerio de Comercio Exterior, entidad oficial encargada de adelantar las negociaciones referentes al, tiene presente que las negociaciones comerciales internacionales son fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante del Plan Estratégico Exportador. Por eso, el Ministerio viene desarrollando estas negociaciones en cumplimiento del Objetivo 1 del Plan Estratégico Exportador - Aumentar y Diversificar la oferta exportable en función de la demanda mundial -, que en su estrategia 3 promulga: Adelantar con criterio estratégico negociaciones comerciales.</p> <p>De otro lado, Colombia ha venido participando de manera unificada como bloque dentro de la Comunidad Andina -CAN-, gracias a lo cual ha podido ejercer un mayor peso en las negociaciones, siendo uno de los bloques importantes dentro de la</p>

	<p>negociación, junto con NAFTA y MERCOSUR.</p> <p>Igualmente, al interior de la CAN Colombia se ha distinguido durante este proceso por su liderazgo en la formulación y sustentación de propuestas de interés nacional y regional. Cabe destacar en ese sentido, el tema del Trato Especial y Diferenciado, que ha sido considerado e incluido en desarrollo del Acuerdo, gracias a una propuesta realizada por la CAN promovida por Colombia, así como también el liderazgo ejercido sobre la posición andina, para que la CAN apoyara el avance y la terminación temprana de las negociaciones. En este mismo orden de ideas, Colombia ha contando con una alta asistencia a las reuniones de todos los grupos de negociación y con un elevado grado de participación en las mismas, logrando así defender los intereses del empresariado nacional y de los ciudadanos colombianos.</p> <p><i>(Documento 31)</i></p>
--	--

A.2. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
<p>Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano Sanz al cuestionario presentado por el Congreso mediante Proposición No. 002. "La Evaluación de la Estrategia de negociación del ALCA". Presentada por los Honorables Representantes Guillermo Rivera Florez y Carlos Julio González. Bogotá, D.C. 1 de</p>	<p>1. Finalmente como evalúa usted la negociación en el ALCA en materia de aranceles y en lo relativo al sector que usted representa.</p> <p>La creación del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, es también un proyecto ambicioso de integración hemisférica, que sigue los pasos de tratados comerciales de segunda generación, que incluye, además de los temas clásicos de liberalización de los bienes industriales, agricultura, propiedad intelectual, inversiones, solución de diferencias, etc.</p> <p>Todo indica que, pese al aparente estancamiento que se registra posiblemente hasta la reunión ministerial que se realizara en Noviembre 20 en la ciudad de Miami, la negociación girará, en la fase final del ALCA, en torno a los temas de acceso a los mercados, habida cuenta que Estados Unidos y MERCOSUR parecen haber acordado que los subsidios agrícolas internos, denominados ayudas internas, serán negociados en el marco ampliado de la Ronda Doha, al igual que otros temas como propiedad intelectual y políticas de inversiones.</p> <p>El Ministerio de Agricultura no tiene problema con este enfoque, siempre y cuando se mantenga la integralidad de la negociación agrícola, es decir, que las negociaciones comprendan los tres pilares, ayuda interna, acceso al mercado y subsidios a la exportación. Donde se negocian los temas no es tan importante, como el cuando y de qué forma se negocian.</p> <p>Por supuesto, resulta indispensable mantener medidas de protección en frontera equivalentes que anulen o reduzcan a su mínima expresión la volatilidad y el efecto distorsionante sobre los precios internacionales de sus inmensas ayudas internas. Las franjas de precio han cumplido a cabalidad con este objetivo. Pero como es natural, y como ocurre con todos los mecanismos de política agropecuaria que se mantienen por periodos largos, se requiere poner este mecanismo a tono con las necesidades actuales, lo cual es distinto a eliminarlas, como algunos han creído entender. No de lo que se trata es de adecuar las franjas de precios a la situación actual.</p> <p>A tal efecto, el Ministerio de Agricultura viene desarrollando un ambicioso ejercicio de revisión del ámbito de aplicación del sistema de franjas de precios que nos permita mantenerlo en el tiempo. De lo contrario, los grandes perdedores serían los habitantes más pobres de Colombia, que se halla concentrado en las áreas rurales.</p>

<p>septiembre de 2003</p>	<p>2. ¿Es mejor negociar CAN- USA o CAN- MERCOSUR USA, para el sector que usted representa?</p> <p>Colombia hace parte de la Comunidad Andina, grupo que actualmente participa de forma conjunta y con vocería única, en los grupos, comités, reuniones ministeriales y viceministeriales del ALCA, permitiendo que los intereses de la región sean tomados en cuenta.</p> <p>Sin embargo, en los últimos CNC (Comités de Negociaciones Comerciales), han sobresalido diferencias radicales en los principales actores, entre los cuales es importante destacar las grandes discrepancias en los intereses de los países miembros de la CAN, entre los cuales se subraya las disparidades en el arancel base notificado para el 38% del universo arancelario, la presentación de ofertas individuales, la no suscripción en bloque de la cláusula de condicionalidad y la radicalización de Venezuela de no ir al ALCA en las fechas acordadas, es decir, que todo apunta al no consenso, disipándose notablemente la propuesta de negociar como bloque, en el marco del ALCA.</p> <p>Ante esta perspectiva, Colombia ha iniciado la búsqueda de nuevas alternativas de negociación para ir avanzando en esa dirección enmarcada en una negociación hemisférica. Una alternativa viable en la cual el Gobierno concede particular importancia y prioridad es al pronto inicio de las negociaciones de un TLC con los Estados Unidos.</p> <p>Tal como es de su conocimiento, el Gobierno Nacional solicitó a Estados Unidos iniciar la negociación de un Acuerdo Comercial de carácter bilateral que le asegure a la producción colombiana reducir los costos de las materias primas importadas, que tome en debida consideración las diferencias de nivel relativo de desarrollo agrícola y las peculiaridades de la ruralidad colombiana asediada por flagelos de carácter internacional como las drogas ilícitas y el terrorismo, y que le brinde garantías efectivas de acceso al mercado estadounidense para las exportaciones colombianas.</p> <p>La iniciativa colombiana se justifica en las siguientes razones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia. 2. Los avances en la negociación del ALCA no han sido tan acelerados como lo previsto en el cronograma original y todavía no se despejan las dudas sobre el alcance y la oportunidad de entrada en vigencia de un acuerdo hemisférico, lo cual genera incertidumbre sobre el acceso de productos colombianos al mercado de los Estados Unidos después del 2005, con el vencimiento de las preferencias arancelarias provistas con el ATPDEA. 3. Las preferencias ATPDEA (Andean Trade Preferences Drug Eradication Act) son temporales y la negociación para su prórroga con posterioridad al 2006 resultaría muy costosa para el país en varios aspectos. 4. Estados Unidos ha firmado acuerdos de libre comercio con México, recientemente con Chile, está adelantando negociaciones en la misma dirección con Centroamérica. Así mismo, Brasil, a nombre de MERCOSUR, solicitó la iniciación de un Acuerdo Bilateral y Perú hizo lo propio a título individual. 5. El interés de los demás países del Hemisferio en la suscripción de acuerdos comerciales con Estados Unidos refleja la importancia de este mercado y su decisión de acceder a él en el menor tiempo posible. Por lo tanto, en la medida en que Colombia no acceda de manera rápida y preferencial al mercado estadounidense, sus exportaciones serán desplazadas por las de aquellos que lleguen primero y en mejores condiciones que nosotros.
---------------------------	--

Adicionalmente, dado que la negociación comercial bilateral Colombia - Estados Unidos es el mayor reto comercial emprendido por el país en su historia económica, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, al igual que las demás entidades gubernamentales, ha asumido el compromiso empeñando todo su esfuerzo con el fin de lograr el mayor y mejor acceso para nuestras exportaciones agropecuarias y agroindustriales al mercado norteamericano, al tiempo de buscar minimizar los costos de abrir la agricultura a la competencia de las importaciones estadounidenses.

Por este motivo, ha emprendido una acción encaminada a fortalecer técnicamente al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en los aspectos técnico y de negociaciones internacionales, al tiempo que ha estrechado las relaciones con los gremios de la producción agropecuaria, las organizaciones campesinas y el Congreso de la República, en el entendido de que la construcción del futuro de la agricultura colombiana y de la ruralidad en nuestro país es una labor de la sociedad toda, que no puede ser delegada en unas pocas entidades del Gobierno.

A nivel técnico, he conformado un Equipo de Trabajo dirigido por mí y coordinado por el Doctor Luis Jorge Garay, economista de amplia trayectoria y reconocido por su idoneidad intelectual y su imparcialidad. Este equipo tendrá a su cargo entre otros la tarea de diseñar una estrategia de negociación que propenda por una mayor rentabilidad social y económica de la agricultura y la agroindustria en el nuevo escenario de competencia, que tome en debida consideración la aptitud de la tierra, los costos del ajuste y las medidas distributivas más adecuadas para compensar a aquellos sectores débiles que sufran pérdidas en la reestructuración productiva.

Así mismo, he fortalecido el equipo negociador del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, para lo cual contamos Andrés Espinosa Fenwarth, quien fuera el Delegado Agrícola de Colombia en la Ronda Uruguay del GATT, cuya experiencia fortalecerá la capacidad de propuesta y la habilidad del equipo del Ministerio. Así mismo, las direcciones del Ministerio aportan cada una a sus directores y dos o tres profesionales de alto nivel, los cuales participarán de manera directa y activa en todos los grupos de negociación.

La tarea no será fácil. Los planteamientos presentados por el señor Zoellic indican que en esta negociación no será viable defender posiciones como la que ha sostenido Colombia en el marco del ALCA. Así mismo la selección del marco del acuerdo suscrito con Chile como base de la negociación plantea dudas de que resulte posible mantener en el largo plazo el Sistema de Franjas de Precios. Con todo es claro que el señor Zoellic comprendió la sensibilidad del sector agrícola colombiano y la importancia del mismo no solamente desde el punto de vista económico sino principalmente desde los ángulos social y político.

A él se le hizo claridad del rol que juega el campo colombiano y particularmente el empleo rural en la lucha contra el narcotráfico y contra el terrorismo y se le señaló que la prosperidad de los habitantes rurales es una condición necesaria para alcanzar la paz que tanto anhelamos.

En este sentido, en el evento en que se llegare a convenir por parte de ambos países la modificación o el marchitamiento gradual del actual sistema de franjas de precios que opera en Colombia y que ha constituido prácticamente la única medida de protección en frontera de dichos rubros durante los últimos ocho años, sería preciso adoptar mecanismos como salvaguardias especiales y contingentes arancelarios durante el período de transición, el cual, dadas las peculiares

circunstancias de la agricultura colombiana, debería ser más prolongado que el acordado en el TLC con Chile y aún que el TLC celebrado con México. Así mismo, podría contemplarse una duración superior para unos muy pocos productos especialmente sensibles.

Este acuerdo estará enmarcado dentro de los principios constitucionales de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional, y de las disposiciones de la Ley del Plan Nacional de Desarrollo.

En cuanto al sector agropecuario se refiere en el marco de estas negociaciones, el Ministerio velará por la observancia, como base irreductible, de los siguientes cinco criterios:

- (1) Estados Unidos propone que nuestro TLC tenga como guía su tratado suscrito con Chile. Ello, siempre que se reconozcan las diferencias de nuestro agro frente al chileno: primero, la importancia del de Chile dentro del PIB es mucho menor; segundo, su estructura es propia de zonas templadas; y con respecto a la norteamericana es de contra - estación y, por tanto, complementaria; y tercero, el conflicto social que padece Colombia es de origen rural, donde es obvia la conexión del terrorismo con el debilitamiento del agro.
- (2) La Cláusula de Condicionalidad: el Principio de Integralidad, plasmado en la Cláusula de Condicionalidad que consignó Colombia ante el ALCA en febrero de este año, no será posible aplicarlo estrictamente y a la letra en los términos en que ésta quedó redactada, en el evento de un tratado bilateral con Estados Unidos. En efecto, de los tres pilares de las negociaciones de libre comercio - el libre acceso a los mercados, la eliminación de los subsidios a las exportaciones, y la supresión de las ayudas internas a los agricultores -, sólo con respecto a los dos primeros podrían alcanzarse acuerdos, en tanto que el tercero tendría que ser objeto de negociaciones en la Ronda Doha en el seno de la OMC con las otras potencias que mantienen ayudas internas, como la Unión Europea, Japón, Corea y Canadá, aparte de México.

No obstante lo anterior, podríamos negociar su compensación mediante un impuesto a la exportación en Estados Unidos para evitar sus nocivos efectos sobre el mercado nacional agrícola.

Ahora bien, bajo cualquier circunstancia, dadas las peculiares características de la agricultura de Colombia, de su conflicto social y del flagelo de las drogas, el tratamiento que ha de recibir la agricultura en el TLC ha de ser especial. En primer lugar, será necesario constituir un fondo para la reconversión tecnológica de la agricultura al cual nos referimos posteriormente, el cual debe cumplir su función de reconversión y fortalecimiento del sector durante el período de desgravación arancelaria del acuerdo. En segundo lugar, nos proponemos estimular la inversión norteamericana en el agro colombiano mediante el establecimiento de política de incentivos a las inversiones privadas estadounidenses en Colombia, al cual me referiré después. Finalmente, el período de desgravación de la agricultura en el Acuerdo Comercial Colombia - Estados Unidos deberá ser más prolongado que el acordado en el TLC con Chile (12 años), y aún que el del TCL celebrado con México (15 años).

- (3) Estados Unidos deberá eliminar en su totalidad los subsidios a las exportaciones: En cuanto a los subsidios a las exportaciones destinadas específicamente a Colombia, Estados Unidos deberá eliminarlos en su

totalidad, dando por tanto término final a la aplicación del Export Enhancement Program, del Dairy Export Incentive Program, del Market Promotion Program, Export Credit Guarantee Program y el Foreign Sales Corporation. Y, a cambio, deberá disciplinar los créditos para financiar las exportaciones a nuestro país únicamente mediante la aplicación de tasas de interés y plazos corrientes de mercado y respetar los fallos de la OMC sobre las subvenciones tributarias.

- (4) Demandas de Acceso al Mercado de Estados Unidos: En materia de acceso de nuestra agricultura al mercado norteamericano, Colombia seguirá un tratamiento rigurosamente recíproco. En tal sentido, deberá presentar, al igual que lo hará a su vez Estados Unidos ante nosotros, un conjunto de demandas mínimas al inicio de las negociaciones - aparte de la racionalización de las normas de origen y la eliminación del escalamiento arancelario que discrimina contra los procesos de agregación de valor -, entre las que cabe señalar de manera sumaria las siguientes:

ATPDEA Y SGP. (Consolidación de las preferencias otorgadas a Colombia); el azúcar; el alcohol carburante a base de caña; carne de bovino; leche y sus derivados; frutas, sus pulpas y jugos y demás preparados; recursos marinos, acuicultura y pesca ornamental; hortalizas frescas y congeladas, plantas medicinales y sus derivados y plantas vivas; v aceite de palma para consumo humano y como biodiesel para reemplazar el Acpm el bioetanol.

- (5) Capítulo esencial tendrá que ser la constitución de un Fondo para la Reconversión agropecuaria durante el período de transición, destinado a la adopción de biotecnología de punta, la capacitación y readaptación del capital humano para dicho propósito, y un vasto programa de desarrollo rural. Dicho fondo deberá dotarse con recursos no reembolsables provenientes de la cooperación norteamericana, en una cuantía no inferior, a valor presente, a la que recibió Colombia durante la revolución verde, entre mediados de la década de los años 60 y mediados de la de los 70.

- (6) Incentivo a la Inversión: Nuestra visión de las negociaciones de un TLC con los Estados Unidos incorpora el fomento de una política de incentivos de sus inversiones privadas en Colombia. Nuestro país está haciendo lo suyo en materia de seguridad. Ahora es importante dar el siguiente paso para incentivar la inversión productiva en el sector agropecuario, mediante un régimen de créditos tributarios que se establezca para Colombia, a imagen y semejanza del que adoptamos a favor de la reforestación.

Este régimen operaría a través de un descuento del impuesto básico de renta del 30% en los Estados Unidos, del monto de las inversiones de los estadounidenses en Colombia, siempre y cuando dicho descuento no sobre pase la quinta parte del total de su impuesto.

El régimen de incentivos favorecería, además de empresas de reforestación, al resto de cultivos de tardío rendimiento (palma, cacao, caucho y frutales), y a todo tipo de agroindustrias que jalonan la producción agropecuaria en dichos sectores, incluyendo adicionalmente la cadena textil, la avicultura, el alcohol carburante, la agroindustria de jugos, la industria de dulces y chocolates, etc.

- (7) Propiedad Intelectual: El Congreso Nacional aprobó en el mes de Julio del 2003, la Ley 822 que regula el registro, control y venta de agroquímicos en Colombia, que si bien se orienta en principio a minimizar los riesgos de la salud humana y su impacto en el medio ambiente, también se considera

esencial para el control de los costos y la competitividad agrícola nacional.

No en vano la reciente Encuesta Nacional Agropecuaria considera que la principal preocupación del campo no es solo la falta de seguridad, sino los elevados costos de sus insumes agrícolas. Y claro, el fomento de la industria de agroquímicos y de plaguicidas genéricos es el meollo de este asunto. Como lo es abaratar los costos de la intermediación de agroquímicos y plaguicidas agrícolas, que las más de las veces no trasladan al agricultor los menores costos implícitos o los ahorros generados con la intervención del Gobierno, que de otra manera beneficiarían a la agricultura tradicional y a la tecnificada.

El Ministerio de Agricultura estará alerta en este tema. Como lo estará en las negociaciones internacionales para garantizar que el marco de referencia establecido en el Acuerdo de Propiedad Intelectual -denominado TRIPS-, adoptado en la OMC en 1994, recogido posteriormente por la normativa andina (Decisión 436 de 1998 y Decisión 630 del 2002), no se deteriore en perjuicio de los intereses nacionales, postura válida para todas las negociaciones, y en particular para el caso del TLC con Estados Unidos.

Compartimos plenamente el objetivo central del Acuerdo TRIPS en la OMC y de la Decisión 486 de la Comunidad Andina, según los cuales la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción y transferencia de tecnología, en "beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de los conocimientos tecnológicos, de modo que se beneficie el bienestar social y económico". Estos principios resumen nuestra postura de negociación en lo tocante a los derechos de propiedad intelectual en todos los foros. Consideramos altamente inconveniente para los intereses nacionales, en lo concerniente a los agroquímicos y plaguicidas cuyas patentes para síntesis, formulación o comercialización hayan expirado, proteger la información no divulgada mas allá de un periodo razonable, que no debe superar en ningún caso, los cinco años.

Es también de vital importancia mantener excepciones como las previstas en el Decreto 502 del 2003 que reglamentó la Decisión 436 de 1998, respecto de la necesidad de proteger el interés público, y como lo menciona la normativa andina, mantenerse atento para "prevenir el abuso de los derechos de propiedad intelectual por sus titulares" o que "pretendan limitar de manera injustificable el comercio o redunden en detrimento de la transferencia internacional de tecnología". El Ministerio de Agricultura también velará para que se nos garanticen nuestros derechos sobre los recursos genéticos y la biodiversidad, invocando de ser necesario principios de "profit-sharing" a fin se hacer viable este importante propósito.

De acuerdo con lo anterior, es preciso concluir que el Gobierno colombiano ve las negociaciones internacionales como un medio para acelerar el desarrollo productivo del país y en particular de la agricultura. Es claro que estas negociaciones implican riesgos, pero también entrañan oportunidades. Evitar las negociaciones traería consigo mayores pérdidas en el mediano y largo plazo en un proceso de globalización política y económica como el que nos encontramos viviendo y que se avizora para el futuro, al que un país como Colombia no puede permanecer marginado. Encararlas con responsabilidad y con el concurso de toda la sociedad con una visión y proyecto de futuro nos permitirá aspirar el progreso que requiere nuestro país.

3. Según analistas la política de desarrollo rural debería dirigirse a consolidar

sectores no tradicionales en los que aparentemente tenemos ventajas comparativas en el comercio exterior, como por ejemplo el sector forestal, como evalúa usted esta alternativa en el contexto de la negociación ALCA.

Rta: Los planteamientos formulados en diferentes estudios han suscitado un importante debate, debido principalmente a sus recomendaciones para que el país se especialice dentro de un modelo exportador, en cultivos no tradicionales en los cuales supuestamente existen mayores ventajas comparativas, sectores referente a la producción de hortalizas, frutas y cítricos, los cuales este Ministerio no comparte, ya que la mayoría de dichos análisis están basados en una comparación de precios estáticos, en indicadores parciales e incompletos, que no consultan los tamaños de los mercados y dinámicas de la demanda de estos productos.

Igualmente, en dichos estudios se desconoce la experiencia que hemos tenido en algunas frutas para lograr acceder a mercados extranjeros, dificultades de admisibilidad en los cuales llevamos muchos años de intento, normativas europeas en términos de residualidad y otras dificultades que aun no hemos podido sortear y que a la fecha seguimos enfrentando.

Por otro lado, dichos trabajos califican a los reglones tradicionales como no competitivos, dejando de lado criterios de análisis de costo - beneficio socioeconómico, la actual asignación de recursos públicos y privados al sector, los avances que se han obtenido en el proceso de ajuste de la estructura productiva agropecuaria del país en el cual venimos realizando ingentes esfuerzos.

No podemos permitir que al amparo de argumentos que favorecen actividades con supuestas mayores ventajas comparativas, Colombia desista de proteger sectores tradicionales que actualmente están generando miles de empleos y un alto valor económico, para los cuales se deben promover actividades sostenibles, competitivas, con enfoque de cadenas productivas, que permitan una transformación estructural del sector.

Adicionalmente, es preciso destacar que las restricciones presupuestales del país impiden optar por una política de subsidios que fomente la producción agropecuaria a la manera de los países desarrollados. Basta con mencionar las dificultades que suele afrontar el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural para asignar de manera eficiente y efectiva el exiguo presupuesto asignado para el ICR, además de que el CIF prácticamente desapareció ante las dificultades presupuestales.

Así el panorama, mientras el país pueda, no va a renunciar a la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias sobre las importaciones de productos agropecuarios en los cuales la permanencia de los subsidios a las exportaciones y de las ayudas internas presionan los precios internacionales a la baja, de tal manera que, en ausencia de aranceles, se verían seriamente afectados muchos de los cultivos transitorios y buena parte de los cultivos permanentes, así mismo, la producción pecuaria, la ganadería y la avicultura, fundamentalmente, serían desplazadas por importaciones a precios bajos.

El Gobierno Nacional tiene claro conocimiento de la importancia del sector agropecuario colombiano, no sólo como motor de desarrollo, sino como fuerza fundamental en la recuperación de zonas con potencialidades agrícolas y en el afianzamiento de la seguridad democrática.

Es decir, nuestra gran prioridad es la de defender el sector agropecuario, por que con ello se ataca la pobreza, el desempleo rural, que se concentra en las áreas rurales del país, como reflejo de la crisis de la agricultura tradicional y se alimenta de la falta de espacios socioeconómicos que ésta deja.

(Documento 32)

<p>Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano Sanz a la Proposición 030. "Negociación del ALCA con los Estados Unidos, productos de significación en el país que se verían afectados por los subsidios, ayudas internas, o políticas monetarias que los países industrializados otorgan a sus productores, en especial los Estados Unidos y que productos serían rentables y competitivos con la libre importación de los mismos, de países que otorgan subsidios y ayudas internas, entre otros temas". Presentada</p>	<p>1. ¿En la negociación del ALCA o de un tratado bilateral con los Estados Unidos, cuales son puntualmente los productos agrícolas de significación en el país que se verían afectados por los subsidios, ayudas internas, o políticas monetarias que los países industrializados otorgan a sus productores, en especial los Estados Unidos y qué productos serían rentables y competitivos con la libre importación de los mismos de países que otorgan subsidios y ayudas internas?</p> <p>Como sabemos la agricultura sufre las consecuencias devastadoras de las distorsiones que generan los subsidios y la protección de los países industrializados. Según la OECD, estas medidas ascendieron a US\$ 318 billones en el 2002.</p> <p>Así mismo, los niveles de los subsidios en Estados Unidos, según el último informe disponible de la OECD, sin contar con los notables incrementos establecidos por su célebre Ley Agrícola del año 2002, conocida como el Farm Bill, en un 80. En efecto, las proporciones que alcanzaron las transferencias de los contribuyentes y los consumidores pagadas a los agricultores norteamericanos dentro de sus ingresos brutos durante el año 2001, es decir los equivalentes del Subsidio al Productor (ESP), fueron del 50.8 para leche, 48.4 para azúcar, 46.8 para arroz, 40.0 para trigo, 26.4 para maíz y 25.5 para oleaginosas.</p> <p>Igualmente, los Coeficientes de Protección Nominal, es decir los cocientes de la relación entre los ingresos recibidos por los agricultores norteamericanos y los precios internacionales, fueron del 2.0 para leche, 1.9 para azúcar, 1.9 para arroz, 1.7 para trigo, 1.4 para maíz y 1.3 para oleaginosas.</p> <p>En materia de acceso de nuestro sector agropecuario al mercado norteamericano, nuestro país presenta un grupo de productos en los cuales tiene intereses específicos como son: Azúcar; bioetanol; carne de bovino; leche y derivados lácteos; frutas tropicales, sus pulpas y jugos, y demás preparados; recursos marinos, acuicultura y pesca ornamental; hortalizas frescas y preparadas, plantas medicinales y sus derivados, y plantas vivas; aceite de palma; etc.</p> <p>El interés en este grupo de productos en el marco del ALCA o de una negociación Bilateral con Estados Unidos, se justifica principalmente porque:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El ALCA significa alrededor del 75 de las exportaciones que el país realiza del sector agropecuario, es decir, los países miembros del ALCA, principalmente Estados Unidos, es el principal destino para las exportaciones colombianas adicionalmente el hemisferio occidental es la principal fuente de inversión extranjera; • Colombia se beneficia desde 1991 de la Ley de Preferencias Arancelarias ATPA ahora Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de las Drogas - ATPDEA, preferencias unilaterales que Estados Unidos le ha otorgado a Colombia, las cuales han permitido al país ganar experiencia en términos de intercambio comercial con los Estados Unidos, a nivel de exigencias en calidad cantidad y precio. <p>El país ha incrementado la producción en los sectores beneficiados por el ATPA, cumpliendo las exigencias americanas. Esta reconversión vía mayor inversión ha generado un incremento en las exportaciones, que se traduce en un considerable aumento en la generación de empleos.</p> <p>Es decir, el ATPDEA es una oportunidad que permitirá poner el aparato productivo colombiano en línea con el nivel de competitividad que nos permitirá abordar con éxito el Acuerdo de Libre Comercio de las Americas - ALCA.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Otro aspecto relevante que no se puede desconocer es que desde mediados de la década de los 80, Colombia abrió su economía, por lo tanto ya ha asumido por adelantado parte de los costos de la apertura.
--	--

<p>por los Honorables Representantes Juan Martín Hoyos Villegas y Cesar Augusto Mejía Urrea. Bogota, D.C. 19 de septiembre de 2003</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Igualmente, es importante destacar que dentro de los países miembros de la Comunidad Andina, Colombia es una de las economías más diversificadas que tiene un representativo mercado interno. <p>2. ¿Identificados los anteriores productos, que propone su Ministerio como alternativa de subsistencia para los productores de los mismos?</p> <p>Respuesta: En la negociación de agricultura, este Ministerio ha propuesto generar condiciones de equidad en la competencia para nuestros productos de los sectores agropecuarios y agroindustrial frente a las importaciones y ampliar las oportunidades para producir y exportar bienes de mayor valor agregado a los mercados de las Américas.</p> <p>En ese orden de ideas, el Gobierno Nacional ha venido condicionando la concesión de rebajas arancelarias a la eliminación de subsidios a las exportaciones y al establecimiento de disciplinas en materia de ayuda interna. Ello con el propósito de que mientras se mantengan los subsidios a las exportaciones y las ayudas internas que distorsionan la producción y el comercio internacional de bienes agropecuarios, se continuaran aplicando mecanismos de estabilización para buscar contrarrestar el efecto de tales distorsiones.</p> <p>Sin embargo, en el marco de las negociaciones ALCA, una posición como esa sólo puede sostenerse en la medida en que sea acogida y avalada por actores de peso en el proceso negociador. Lamentablemente no es esa la situación que ha corrido nuestra posición más radical. Como es de su conocimiento, no es aceptada entre los negociadores de Norteamérica (Estados Unidos, Canadá y México) y MERCOSUR, que llegó a avalarla, ha dedicado los últimos días a promover lo que se conoce como el ALCA Light, el cual consiste, para efectos de la agricultura, en negociar los aranceles de manera bilateral en ALCA, los subsidios a las exportaciones en el escenario hemisférico ALCA, mientras que las ayudas internas se negociarán en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).</p> <p>El Ministerio de Agricultura no tiene problema con este enfoque, siempre y cuando se mantenga la integralidad de la negociación agrícola, es decir, que las negociaciones comprendan los tres pilares, ayuda interna, acceso al mercado y subsidios a la exportación. Donde se negocian los temas no es tan importante, como el cuando y de qué forma se negocian.</p> <p>La situación descrita exige ser proactivos en la generación de propuestas que garanticen el logro de condiciones de equidad en la competencia para los agricultores colombianos con el fin de preservar el trabajo rural. La posibilidad de alcanzar avances sustantivos en esta materia se comenzará a dilucidar en la Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA, a realizarse en septiembre, y seguramente será definida en la Cumbre Ministerial de Miami, en noviembre, la cual necesariamente tomará en cuenta los resultados de la Reunión Ministerial de la OMC, a realizarse en Cancún en la segunda semana de septiembre.</p> <p>De otra parte y tal como es de su conocimiento, el Gobierno Nacional ha solicitado a Estados Unidos iniciar la negociación de un Acuerdo Comercial de carácter bilateral que le asegure a la producción colombiana reducir los costos de las materias primas importadas, que tome en debida consideración las diferencias de nivel relativo de desarrollo agrícola y las peculiaridades de la ruralidad colombiana asediada por flagelos de carácter internacional como las drogas ilícitas y el terrorismo, y que le brinde garantías efectivas de acceso al mercado estadounidense para las exportaciones colombianas.</p> <p>Bajo cualquier circunstancia, dadas las peculiares características de la agricultura</p>
--	--

de Colombia, de su conflicto social y del flagelo de las drogas, el tratamiento que ha de recibir la agricultura en el TLC ha de ser especial. En primer lugar, será necesario constituir el Fondo para la Reconversión Tecnológica de la agricultura, el cual debe cumplir su función de reconversión y fortalecimiento del sector durante el período de desgravación arancelaria del acuerdo. En segundo lugar, nos proponemos estimular la inversión norteamericana en el agro colombiano mediante el establecimiento de una Política de Incentivo a la Inversión privada estadounidense en Colombia. Finalmente, el período de desgravación de la agricultura en el Acuerdo Comercial Colombia - Estados Unidos deberá ser más prolongado que el acordado en el TLC con Chile (12 años), y aún que el del TCL celebrado con México (15 años).

Así mismo, es indispensable mantener medidas de protección en frontera equivalentes que anulen o reduzcan a su mínima expresión la volatilidad y el efecto distorsionante sobre los precios internacionales de sus inmensas ayudas internas. Las franjas de precio han cumplido a cabalidad con este objetivo. Pero como es natural, y como ocurre con todos los mecanismos de política agropecuaria que se mantienen por periodos largos, se requiere ponerlo a tono con las necesidades actuales. A tal efecto, el Ministerio de Agricultura viene desarrollando un ambicioso ejercicio de revisión del ámbito de aplicación del sistema de franjas de precio que nos permita mantenerlo en el tiempo. De lo contrario, los grandes perdedores serían los habitantes más pobres de Colombia, que se hallan concentrados en las áreas rurales.

Por lo tanto, en la medida en que Colombia no acceda de manera rápida y preferencial al mercado estadounidense, sus exportaciones serán desplazadas por las de aquellos que lleguen primero y en mejores condiciones que nosotros.

Es así como nuestro País ha presentado un conjunto de solicitudes al inicio de las negociaciones - aparte de la racionalización de las normas de origen y la eliminación del escalamiento arancelario que discrimina contra los procesos de agregación de valor, como alternativas para que un grupo de productos ya mencionados en la respuesta anterior, que son de gran interés para que el país pueda ingresar al mercado de Estados Unidos. Dichas solicitudes se refieren específicamente a:

AZÚCAR. Aumento en el primer año de operación del TLC de la cuota anual de 25.000 a 160.000 toneladas, resultante del promedio de las cuotas dejadas de utilizar por los demás países beneficiarios durante los últimos tres años. Y, tras incrementos adicionales y graduales a lo largo del período de transición que se convenga, la liberación total, sin aranceles ni cuotas, al final del mismo.

BIOETANOL. Eliminación a partir del primer año de operación del TLC del arancel y de los impuestos adicionales para los alcoholes etílicos o mezclas que los contengan, y que se destinen a uso como combustible, o para producir mezclas con gasolina a fin de ser usadas como combustible.

CARNE DE BOVINO, LECHE Y DERIVADOS LÁCTEOS. Adopción a partir del primer año de operación del TLC del principio de regionalización de las zonas libres de aftosa con vacunación, así como de otras enfermedades, de suerte que mediante la fijación de una cuota significativa con incremento gradual y sin aranceles a lo largo del período de transición hasta su liberación total, Colombia pueda comenzar a efectuar sus exportaciones de carne y leche al mercado norteamericano, previo el diligenciamiento de los protocolos sanitarios y la acreditación de los frigoríficos y las plantas de pulverización de Colombia por parte de las autoridades norteamericanas, concretamente del Food Safety Inspection Services (FSIS). Igualmente, supresión de la prohibición de las importaciones de

productos de carne no cocidos, como los jamones y las salchichas.

FRUTAS TROPICALES, SUS PULPAS Y JUGOS. Y DEMÁS PREPARADOS.

Resolución favorable y expedita en el primer año de operación del TLC de las solicitudes pendientes de aprobación fitosanitaria para las frutas tropicales y sus productos derivados provenientes de Colombia por parte del APHIS y el FSIS. Ya se impartió la aprobación para uchuva, pitahaya y lulo en fresco. Están pendientes el tomate de árbol, el tomate de mesa, la papaya hawaiana, la guanábana, la granadilla, la guayaba y la curaba en fresco, entre otras. Se deberá extender el acceso para las pulpas, jugos y demás productos elaborados que se deriven de dichas frutas.

RECURSOS MARINOS, ACUICULTURA Y PESCA ORNAMENTAL. Flexibilización a partir del primer año de operación del TLC de las normas ambientales y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias sin soporte científico confiable y suficiente para productos clave de nuestro potencial de pesca en el mar, como el atún y el camarón, por parte del National Marine Fisheries Service. Así mismo, la apertura y liberación del mercado norteamericano para productos de la acuicultura marina y continental, específicamente para especies producidas mediante tecnologías de crianza en cautiverio, y de la pesca ornamental.

HORTALIZAS FRESCAS Y PREPARADAS, PLANTAS MEDICINALES Y SUS DERIVADOS, Y PLANTAS VIVAS. Flexibilización de las normas cuarentenarias y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias sin soporte científico confiable y suficiente para las importaciones por parte del APHIS y del Fish and Wildlife Service. Igualmente, agilización de las inspecciones de plantas y flores frescas en Miami y demás puertos - conocidas como el Plant Protection and Quarentine Program -, cuyas demoras debidas a la rigidez para establecer más de un turno y cuyos excesivos costos por horas extras y otros conceptos (cerca de US \$4 millones en el 2002) se han constituido en una formidable barrera al comercio en el caso de las flores colombianas.

ACEITE DE PALMA. Supresión de las normas de etiquetado que exige el FDA que discriminan, sin soporte científico confiable y suficiente, en contra de las propiedades del aceite de palma, y apertura y liberación comercial del mercado norteamericano para biodiesel destinado a la sustitución de ACPM.

3. ¿Existe algún tipo de antecedentes o estudio en el escenario de apertura de mercados, que nos señalen aquellos productos que podrían ser objeto de exportación con grandes posibilidades de éxito y que tan significativos son en la producción agrícola nacional?

Respuesta: Este Ministerio ha solicitado la colaboración de los representantes de los agricultores para la elaboración del estudio de Medición del Impacto de una Desgravación Arancelaria en el Sector Agropecuario y Estimación de las Posibilidades Competitivas de actividades agrícolas y agroindustriales y el diseño de la política agropecuaria de transición.

El trabajo con los representantes de los agricultores es imprescindible. El análisis técnico es una responsabilidad. Pero todo ello quedaría incompleto si no contamos con el concurso y el control político que debe ejercer el Congreso de la República, máximo órgano de representación popular y regional del país. Bajo este entendido, como a muchos de ustedes les consta, he venido reuniéndome de manera constante con diferentes grupos de Senadores y Representantes, sin excluir a ninguno por su filiación política o cualquier otro criterio, con el fin de evaluar las implicaciones de las negociaciones con Estados Unidos y en el marco del ALCA, tratando de construir no sólo las opciones de negociación, sino las vías a través de

las cuales han de transitar los aportes de los diversos sectores sociales en pro de una agricultura competitiva y de una ruralidad próspera y en paz.

Así mismo, entidades del Gobierno Nacional como es el Departamento Nacional de Planeación y privadas como FEDESARROLLO, han elaborado estudios sobre las ventajas comparativas y competitivas del sector agropecuario colombiano. Igualmente, bajo la coordinación del Ministerio de Comercio Exterior se han venido adelantado varios trabajos de investigación por parte de las universidades, sobre el impacto de las negociaciones multilaterales o bilaterales para el sector. También existen estudios de mercados y perfiles de productos elaborados por la Corporación Colombia Internacional - CCI. que tienen como objetivo identificar oportunidades comerciales de los productos agropecuarios nacionales, principalmente en los mercados norteamericanos y brasileños.

4. ¿Cómo definiría usted el futuro, las políticas y estrategias del sector agropecuario para Colombia, en un escenario de libre comercio con posibilidades de subsidios y ayudas internas?

Respuesta: Colombia posee características muy especiales en su sector agropecuario y en su estructura productiva que reclaman que en las negociaciones comerciales se tenga un cuidado especial al otorgar concesiones para no afectar rubros importantes de la producción y comercio internos y a la vez obtener concesiones en las mejores condiciones de acceso a los terceros mercados para potenciar nuestra capacidad de participación en el mercado externo y modernizar nuestra agricultura.

Este interés de preservar los sectores sensibles de la economía agropecuaria se reflejan en los aranceles notificados como base de la negociación, en la oferta de liberación que hemos presentado a los otros países. De otra parte, nuestro interés de lograr mejores condiciones de acceso en terceros mercados se reflejan en las solicitudes de mejoramiento de oferta que hemos hecho a nuestros interlocutores en el ALCA.

Ante la presencia de subsidios a la exportación y de cuantiosos recursos que los países desarrollados destinan como subsidios a los agricultores y los cuales distorsionan el comercio mundial de bienes agropecuarios y frente a la renuencia de los países desarrollados a comprometerse con cronogramas de reducción de su ayuda interna, aunque si acepten la eliminación subsidios a la exportación: varios países del ALCA condicionaron su oferta de desgravación arancelaria a la eliminación previa o simultánea de los subsidios.

Colombia ha sido un defensor de la condicionalidad en el ALCA y adicionalmente ha argumentado que la desgravación debe tener en cuenta los enormes costos y limitaciones que tiene que enfrentar el sector agropecuario colombiano a consecuencia del terrorismo y del narcotráfico que lo alimenta. Esta condicionalidad se debe reflejar en mayores plazos y condiciones especiales de desgravación según el caso.

Es decir mientras se mantengan niveles altos de subsidios que distorsionan los precios de los bienes básicos en el mercado mundial, en Colombia se continuará aplicando en el marco de la política de protección al sector agropecuario, mecanismos de estabilización que contrarresten el efecto negativo de las importaciones de productos agropecuarios al país, caracterizadas por una marcada inestabilidad de sus precios internacionales y por graves distorsiones de los mismos.

Igualmente, se negociara la aplicación de otros instrumentos como la salvaguardia

especial agropecuaria la cual se aplicará en los eventos de que la entrada de productos produzca daños a la producción interna o que los precios a los cuales entran al país produzcan perturbaciones en el mercado interno. Actualmente se discuten las condiciones de aplicación y las características de la citada Salvaguardia.

Adicionalmente, los acuerdos comerciales y el eventual que se firme en el ALCA no es la excepción, contemplan provisiones para la aplicación de derechos compensatorios y medidas anti-dumping que se orientan a evitar que los países exporten a otros países productos a precios por debajo de los costos de producción. La aplicación de estas medidas están orientadas a evitar prácticas desleales de comercio, las cuales requieren que el país fortalezca sus equipos técnicos y agilice los procesos de aplicación.

Adicionalmente, se ha emprendido una acción encaminada a fortalecer técnicamente al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en los aspectos técnico y de negociaciones internacionales, al tiempo que ha estrechado las relaciones con los gremios de la producción agropecuaria, las organizaciones campesinas y el Congreso de la República, en el entendido de que la construcción del futuro de la agricultura colombiana y de la ruralidad en nuestro país es una labor de toda la sociedad, que no puede ser delegada en unas pocas entidades del Gobierno.

Por otra parte, en lo que respecta a la negociación comercial bilateral Colombia - Estados Unidos, el cual es el mayor reto comercial emprendido por el país en su historia económica, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, al igual que las demás entidades gubernamentales, ha asumido el compromiso empeñando todo su esfuerzo con el fin de lograr el mayor y mejor acceso para nuestras exportaciones agropecuarias y agroindustriales al mercado norteamericano, al tiempo de buscar minimizar los costos de abrir la agricultura a la competencia de las importaciones estadounidenses.

En las reuniones que he sostenido con los representantes de los productores agropecuarios, representados en la SAC, FEDEGAN, FENAVI y en el Consejo Nacional Campesino, hemos analizado el reto que estamos próximos a afrontar, el cual nos plantea la necesidad de diseñar nuevos elementos de negociación que, siendo viables en el escenario bilateral nos permitan lograr las condiciones de equidad comercial que faciliten el desarrollo de la agricultura colombiana en el escenario de apertura comercial que implica el Acuerdo con Estados Unidos.

Se ha hecho énfasis en el rol que juega el campo colombiano y particularmente el empleo rural en la lucha contra el narcotráfico y contra el terrorismo y se ha señalado que la prosperidad de los habitantes rurales es una condición necesaria para alcanzar la paz que tanto anhelamos.

En este sentido en el evento en que se llegare a convenir por parte de ambos países la modificación o el marchitamiento gradual del actual sistema de franjas de precios que opera en Colombia y que ha constituido prácticamente la única medida de protección en frontera de dichos rubros durante los últimos ocho años, sería a preciso adoptar mecanismos como salvaguardias especiales y contingentes arancelarios durante el periodo de transición, el cual, dadas las peculiares circunstancias de la agricultura colombiana, debería ser más prolongado que el acordado en el TLC con Chile y aun que el TLC celebrado con México. Así mismo, podría contemplarse una duración superior para unos muy pocos productos especialmente sensibles.

De acuerdo con lo anterior, es preciso concluir que el Gobierno Colombiano ve las negociaciones internacionales como un medio para acelerar el desarrollo productivo del país y en particular de la agricultura. Es claro que estas negociaciones implican

	<p>riesgos, pero también entrañan oportunidades. Evitar las negociaciones traería consigo mayores pérdidas en el mediano y largo plazo en un proceso de globalización política y económica como el que nos encontramos viviendo y que se avizora para el futuro, al que un país como Colombia no puede permanecer marginado. Encararlas con responsabilidad y con el concurso de toda la sociedad con una visión y proyecto de futuro nos permitirá aspirar el progreso que requiere nuestro país.</p> <p>5. El principal producto agrícola de exportación del país es el café, definitivo para la economía de las zonas productivas. Otros países de Suramérica producen café más barato, aunque de menor calidad. ¿Cuál sería la incidencia de importación de estos tipos de café en el consumo interno?</p> <p>Respuesta: Definitivamente es claro que el café continúa siendo el principal producto agrícola de exportación. También lo es que muchos otros países de Latinoamérica producen café. Respecto a la calidad y el precio la situación no es tan evidente: por ejemplo, mientras los costos de producción en Ecuador están afectados por un alto costo del jornal y bajo nivel de productividad, en Brasil se cuenta con una estructura productiva caracterizada por la explotación extensiva y mecanizada con altas productividades, y por ende bajos costos de producción. Por otra parte, respecto a la calidad, Colombia mantiene unos altos estándares, pero para algunos consumidores el café de Jamaica presenta mejores características. Colombia está abierta al intercambio de café de otros países, de hecho, Colombia importa algunas cantidades de café tostado (el café en verde tiene restricciones fitosanitarias).</p> <p>Así mismo es importante resaltar que: - El consumidor colombiano tiene un hábito de consumo de café nacional, por lo que no parece factible que este cambiara, por lo menos en el mediano plazo; - Los costos de internación de café de Brasil son altos por las deficiencias en infraestructura de comunicaciones; - El volumen de producción excedentaria de Venezuela es de apenas 30.000 sacos anuales; - Ecuador produce café robusta de sabor muy diferente al arábigo; - Los centroamericanos (México y Costa Rica especialmente) tienen establecido un mercado en Europa y Estados Unidos que absorbe toda su producción.</p> <p>No obstante las anteriores apreciaciones, puede existir la posibilidad de que ingrese al país café de otras regiones aprovechando la coyuntura de precios bajos, los cuales aun asumiendo los costos de transporte, seguros, logística, mercadeo y demás, se obtendrían ventajas. Sin embargo, es importante subrayar que mientras nuestro país mantenga altos estándares de calidad en el café colombiano, no tiene por que tener temor con respecto a otros cafés más baratos y de baja calidad. El Café de Colombia tiene un sello de calidad reconocido en todo el mundo, luego pueden presentarse cambios, pero serán transitorios o especulativos, nosotros debemos concentrarnos en lo que sabemos hacer, producir café de calidad, con un sabor y aroma característico que tiene una buena demanda en el mercado interno y externo, el cual será muy difícil desplazar.</p> <p><i>(Documento 33)</i></p>
<p>Respuestas del Ministro Carlos Gustavo</p>	<p>2. Teniendo en cuenta la difícil situación del campo colombiano ocasionada por la apertura de principios de los noventa y las medidas neoliberales de anteriores gobiernos, cómo justificaría Usted ante el país la necesidad de negociar el sector agrícola en el ALCA?</p> <p>Rta: El Gobierno colombiano ve las negociaciones internacionales como un medio</p>

<p>Cano a la Proposición 194 suscrita por las Representantes Nancy Patricia Gutiérrez y Adriana Gutiérrez. Bogotá, D.C. 22 de septiembre de 2003</p>	<p>para acelerar el desarrollo productivo del país y en particular de la agricultura. Es claro que estas negociaciones implican amenazas, pero también contienen oportunidades. Por lo tanto, evitar las negociaciones traería consigo mayores pérdidas en el mediano y largo plazo en un proceso de globalización política y económica como el que nos encontramos viviendo y que se avizora para el futuro, al que un país como Colombia no puede permanecer marginado. Hacerle frente con responsabilidad y con el concurso de toda la sociedad con una visión y proyecto de futuro nos permitirá lograr el progreso que requiere nuestro país.</p> <p>Es así como por ejemplo, en el marco de las negociaciones ALCA, se discuten temas de mucha importancia como los de inversión, servicios, compras estatales o propiedad intelectual, siendo que la negociación del sector agrícola es uno de los temas mas sensibles y controvertido en la negociación, ya que en el Hemisferio coexisten países que se caracterizan como grandes productores y formadores de precios en los mercados internacionales de cereales, de oleaginosas, de productos cárnicos, de derivados lácteos, productos tropicales y productos agroindustriales con otros varios en los que el sector agropecuario además de representar un porcentaje elevado del producto interno bruto, aporta un porcentaje considerable de las divisas y de él depende un número importante del empleo y del ingreso.</p> <p>Colombia posee características muy especiales en su sector agropecuario y en su estructura productiva que reclaman que en las negociaciones se tenga un cuidado especial al otorgar concesiones para no afectar rubros importantes de la producción y comercio internos y a la vez obtener concesiones en las mejores condiciones de acceso a los terceros mercados para potenciar nuestra capacidad de participación en el mercado externo y modernizar nuestra agricultura.</p> <p>Este interés de preservar los sectores sensibles de la economía agropecuaria se reflejan en los aranceles notificados como base de la negociación en la oferta de liberación que hemos presentado a los otros países. De otra parte, nuestro interés de lograr mejores condiciones de acceso a terceros mercados se reflejan en las solicitudes de mejoramiento de oferta que hemos hecho a nuestros interlocutores en el ALCA.</p> <p>Asimismo Colombia y los otros países de la comunidad andina que utilizan mecanismos de estabilización de precios o franjas de precios para la aplicación de sus aranceles en las trece cadenas agrícolas y agroindustriales más sensibles de la producción agropecuaria notificaron el mecanismo, y se ha determinado mantenerlo como parte de la política comercial de nuestro país.</p> <p>Estos aranceles de franja de precios se aplican a aquellos bienes que se caracterizan por tener mercados internacionales marcadamente inestables y distorsionados por las prácticas de subsidio y de apoyo que afectan las cotizaciones del mercado y que aplican varios países ya no solo en el Hemisferio Americano sino en el mercado mundial.</p> <p>En la operación de las franjas de precios se dejo en claro que el arancel total resultante de su aplicación pueda alcanzar niveles equivalentes al del arancel consolidado en la OMC, sin sobrepasarlo. Las franjas han dado un nivel de estabilización y de protección a los reglones más sensibles de la producción agropecuaria y a varios de ellos les ha permitido crecer de manera muy importante e incluso algunos de ellos han mejorado su capacidad competitiva y participan en las exportaciones de manera creciente.</p> <p>La oferta de desgravación presentada por Colombia esta clasificada en cuatro canastas diferentes y correspondientes con las clasificaciones definidas por todos los países.</p>
--	---

A: Productos de liberación inmediata: Corresponde a los bienes no producidos o los bienes en los cuales sus importaciones se realizan sin arancel. En el Arancel Externo Común – AEC los bienes que tiene cero arancel corresponden a materias primas no producidas en la subregión.

B: Productos no sensibles: Son los bienes que pueden entrar en un programa de liberación gradual en un plazo relativamente corto, (no más de 5 años). Dentro de este grupo de productos se encuentran aquellos en los que Colombia ha demostrado tener innegables ventajas comparativas y que en los mercados internacionales compiten ventajosamente con la producción de otros países ALCA.

C: Productos Medianamente Sensibles: Son los bienes que requieren plazos superiores a los establecidos en el programa general de desgravación, (no más de 10 años). Dentro de ellos se encuentran productos que tienen potencial competitivo pero que requieren períodos de adaptación a las condiciones de competencia de terceros.

D: Productos sensibles: Son aquellos productos agrícolas y agroindustriales que requieren un nivel de protección superior por ser sensibles en la producción colombiana o cuya producción se pudiera ver desplazada por bienes sustitutos que se comercian en mercados distorsionados. Esta canasta tiene un plazo de más de diez años y aún en ALCA no se ha definido el tiempo máximo de desgravación.

3. ¿Cree Usted que el sector agrícola colombiano está listo para competir con productos agrícolas altamente subsidiados provenientes de países como Estados Unidos y Canadá?

Teniendo en cuenta la presencia de subsidios a las exportaciones y de cuantiosos recursos que los países desarrollados destinan como subsidios a los agricultores, los cuales distorsionan el comercio mundial de bienes agropecuarios, y en los que países desarrollados han mostrado resistencia a adquirir compromisos de cronogramas de reducción de sus ayudas internas, aunque si aceptan la eliminación subsidios a la exportación, varios países del ALCA condicionaron su oferta de desgravación arancelaria a la eliminación previa o simultánea de los subsidios.

Colombia ha sido un defensor de la condicionalidad en el ALCA y adicionalmente ha argumentado que la desgravación debe tener en cuenta los enormes costos y limitaciones que tiene que enfrentar el sector agropecuario colombiano a consecuencia de su conflicto social y del flagelo de las drogas que lo alimenta. Condicionalidad que debe reflejarse en mayores plazos y condiciones especiales de desgravación.

De otra parte, se viene negociando el establecimiento de una Salvaguardia Especial Agropecuaria que sea aplicable en los eventos en que la entrada de productos produzca daños a la producción interna o que los precios a los cuales entran al país produzcan perturbaciones en el mercado interno. Actualmente se discuten las condiciones de aplicación y las características de la citada salvaguardia.

Adicionalmente, los acuerdos comerciales y el eventual que se firme en el ALCA no es la excepción, puesto que contemplan provisiones para la aplicación de derechos compensatorios y medidas anti-dumping que se orientan a evitar que los países exporten a otros países productos a precios por debajo de los costos de producción. La aplicación de estas medidas orientadas a evitar las prácticas desleales de comercio requiere que el país fortalezca sus equipos técnicos y agilice los procesos de aplicación.

No obstante lo anterior y pese al aparente estancamiento que se registra posiblemente hasta la Reunión Ministerial que se realizará en Noviembre 20 en la ciudad de Miami, la negociación girará, en la fase final del ALCA, en torno a los

temas de acceso a los mercados, habida cuenta que Estados Unidos y MERCOSUR parecen haber acordado que los subsidios agrícolas internos, denominados ayudas internas, serán negociados en el marco ampliado de la Ronda Doha, al igual que otros temas como propiedad intelectual y políticas de inversiones. El Ministerio de Agricultura no tiene problema con este enfoque, siempre y cuando se mantenga la integralidad de la negociación agrícola, es decir, que las negociaciones comprendan los tres pilares como son, ayuda interna, acceso al mercado y los subsidios a la exportación. Donde se negocian los temas no es tan importante, como el cuando y de qué forma se negocian.

Por lo tanto, resulta indispensable mantener medidas de protección en frontera equivalentes que anulen o reduzcan a su mínima expresión la volatilidad y el efecto distorsionante sobre los precios internacionales de sus inmensas ayudas internas. Las franjas de precio han cumplido a cabalidad con este objetivo. Pero como es natural, y como ocurre con todos los mecanismos de política agropecuaria que se mantienen por períodos largos, se requiere ponerlo a tono con las necesidades actuales. A tal efecto, el Ministerio de Agricultura viene desarrollando un ambicioso ejercicio de revisión del ámbito de aplicación del sistema de franjas de precio que nos permita mantenerlo en el tiempo. De lo contrario, los grandes perdedores serían los habitantes más pobres de Colombia, que se hallan concentrados en las áreas rurales.

5. ¿Usted Considera que el sector productivo colombiano esta preparado para enfrentar la competencia de productos foráneos? ¿Cómo juega la política de productividad y competitividad con las negociaciones del ALCA?

Rta: Somos concientes que en una negociación de la magnitud de las negociaciones ALCA, no todo es comercio, ni plazos extendidos para la implementación de las nuevas disciplinas. Hoy sabemos que comercio y plazos adicionales por sí solos no se traducen en desarrollo económico sostenible, ni en la reducción de la miseria que el país a gritos reclama. Colombia requiere decididamente fortalecer el presupuesto de inversión para el sector agropecuario, disminuido en el transcurrir de los años. En efecto, las apropiaciones presupuestales para inversión en el sector agropecuario se han disminuido en 89 entre 1996 y el 2004, pues pasaron a pesos constantes del 2003 de 1.5 billones a 0.2 billones.

Sin embargo, el país ha asumido con gran responsabilidad las negociaciones en el marco del ALCA, especialmente en materia agropecuaria, lo cual exige un cambio de prioridades a nivel presupuestal, para darle al agro el apoyo que necesita para prepararse para el incremento, esperamos gradual, de la competencia del sector agropecuario en esa dirección. Por la tanto, es necesario proteger a los pequeños productores del campo, manteniendo los subsidios por un tiempo indefinido, adicionalmente será necesario proteger y apoyar la economía campesina con capacitación, crédito asociativo y de ser necesario subsidios directos a los campesinos. No obstante, esta visión debe ser mucho más amplia, de largo plazo si se quiere.

En ese orden de ideas, será necesario en primer lugar constituir el fondo para la reconversión tecnológica de la agricultura, en segundo lugar, nos proponemos estimular la inversión extranjera en el agro colombiano mediante el establecimiento de política de incentivos a las inversiones privadas estadounidenses en Colombia, así:

- **FONDO ESTRUCTURAL PARA LA RECONVERSIÓN:** Un capítulo esencial para Colombia en el marco de las negociaciones que adelanta el país y por lo

tanto de las negociaciones en el marco del ALCA, es sin duda la constitución de un Fondo para la Reconversión Tecnológica de su Agricultura, el cual debe cumplir su función de reconversión y fortalecimiento del sector durante el período de desgravación arancelaria, éste deberá financiar durante el período de transición la adopción de los más avanzados progresos de la ciencia y la transferencia de los más recientes hallazgos de la biotecnología, la capacitación y readaptación de capital humano para dicho propósito a niveles de doctorado y post-doctorado, y un vasto esfuerzo en materia de desarrollo rural. Dicho Fondo deberá dotarse primordialmente con recursos no reembolsables provenientes de la cooperación norteamericana, en cuantía equiparable, a valor presente, a la que recibió Colombia durante la Revolución Verde, entre mediados de la década de los años 60 y mediados de la de los 70. Sería una especie de Plan Colombia para la Reconversión Agropecuaria, por cierto complementario en objetivos e instrumentalización del manejo social de la paz en el campo colombiano.

La contrapartida nacional de este programa estaría constituida en primer lugar por recursos del Presupuesto Nacional para inversión en el sector agropecuario que nos permitan financiar los programas que tenemos en marcha, los cuales han de ser afinados y reorientados de tal manera que las actividades beneficiadas sean aquellas que brinden una base sólida para el fortalecimiento de la agricultura y el bienestar de la población campesina. En segundo lugar, la contrapartida colombiana estaría dada por la totalidad de los recursos de los fondos parafiscales del sector agropecuario, los cuales deben también ser reestructurados, de tal manera que sus recursos se orienten al fortalecimiento de la capacidad competitiva de las actividades de las que provienen, cuando se trate de renglones promisorios, con capacidad de competir con la producción extranjera en los mercados interno y externo, o a la reconversión de las actividades que se puedan ver afectadas frente a la competencia externa. Estos recursos podrían complementarse con ayudas concesionales y créditos blandos concedidos por organismos multilaterales de crédito que apoyen el proceso de reconversión requerida por las negociaciones agrícolas.

- **INCENTIVOS A LA INVERSIÓN:** Nuestra visión de las negociaciones incorpora el fomento de una política de incentivos de las inversiones privadas en Colombia. Nuestro país está haciendo lo suyo en materia de seguridad. Ahora es importante dar el siguiente paso para incentivar la inversión productiva en el sector agropecuario, mediante un régimen de créditos tributarios que se establezca para Colombia, a imagen y semejanza del que adoptamos a favor de la reforestación. Este régimen operaría a través de un descuento del impuesto básico de renta del 30% en los Estados Unidos del monto de las inversiones de los estadounidenses en Colombia, siempre y cuando dicho descuento no sobrepase la quinta parte del total de su impuesto.

El régimen de incentivos favorecería, además de empresas de reforestación, al resto de cultivos de tardío rendimiento (palma, cacao, caucho y frutales) y a todo tipo de agroindustrias que jalonen la producción agropecuaria en dichos sectores, incluyendo adicionalmente la cadena textil, la avicultura, el alcohol carburante, la agroindustria de jugos, la industria de dulces y chocolates, etc.

-**PROPIEDAD INTELECTUAL:** El Congreso Nacional aprobó en el mes de Junio del 2003, la Ley 822, la cual esta orientada fundamentalmente a regular el registro, control y venta de agroquímicos en Colombia, que si bien se orienta en principio a minimizar los riesgos contra la salud humana y sus impactos negativos sobre el medio ambiente, también se considera esencial para el

control de los costos y la competitividad agrícola nacional. No en vano la reciente Encuesta Nacional Agropecuaria considera que la principal preocupación del campo no es sólo la falta de seguridad, sino los elevados costos de los insumos agrícolas. Por ende, el fomento y regulación de la industria de agroquímicos genéricos constituye pieza fundamental de dicho estatuto.

Dentro de este contexto, el Ministerio de Agricultura estará atento a velar en las negociaciones internacionales de comercio agrícola por el cumplimiento del marco de referencia establecido en el Acuerdo de Propiedad Intelectual - denominado en inglés TRIPS (Trade - Related Aspects of Intellectual Property Rights) -, adoptado en la OMC en 1994, y recogido posteriormente por la normativa andina (Decisión 436 de 2000 y Decisión 630 del 2002). Dentro de este orden de ideas, el Ministerio comparte el objetivo central del Acuerdo TRIPS en la OMC y de las Decisiones correspondientes de la Comunidad Andina en el sentido de que la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción y transferencia de tecnología, en "beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de los conocimientos tecnológicos, de modo que se beneficie el bienestar social y económico". Estos principios resumen nuestra postura de negociación en lo tocante a los derechos de propiedad intelectual.

Finalmente, el Ministerio también velará por la custodia de nuestros derechos sobre los recursos genéticos y la biodiversidad del territorio, invocando principios como el profit - sharing (o participación de los beneficios) entre las comunidades nativas y los inversionistas foráneos en el uso de los recursos biológicos que aquellas han utilizado y mejorado mediante selección natural desde tiempos inmemoriales, a fin de estimular su aprovechamiento racional y responsable desde los ángulos científicos, ambiental y social, y así evitar que el fenómeno de la biopiratería se enseñoree en nuestras regiones de la Orinoquia, la Amazonia y el Chocó, entre otras.

6. Las deficiencias en infraestructura y capacidad institucional son evidentes en el país. ¿Está realmente Colombia preparada para enfrentar un reto tan inmenso como los es integrarse con otros 33 países entre ellos la economía más poderosa del planeta?

Rta; El Gobierno consciente de esta situación, se ha comprometido a crear las condiciones para que la inversión regrese al campo, de manera que se recuperen los empleos, se revierta la tendencia creciente de importaciones de alimentos y materias primas, crezcan las exportaciones y, en general, se generen las condiciones que permitan que la agricultura colombiana compita.

De hecho, el país no está hoy lo suficientemente preparado para enfrentar este tipo de reto, pero se están haciendo ingentes esfuerzos, para mejorar la infraestructura exportadora colombiana en varios frentes, a nivel de puertos y aeropuertos, a nivel trámites documentarios, a nivel del sector productivo, por intermedio de las de las Cámaras de Comercio quienes gerencian los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior CARCE's, etc. con el objeto de que cuando inicie en forma el ALCA en el año de 2006, los colombianos estemos mejor preparados que en el pasado.

Así mismo, desde mediados de 1999 se ha venido trabajando en los lineamientos básicos de una Política para la Productividad y Competitividad en el país, cuyo objetivo es elevar la competitividad internacional de la producción colombiana, para lo cual se debe mejorar el entorno de las empresas y estimular el uso eficiente de

	<p>los recursos al interior de las mismas.</p> <p>La orientación de dicha Política busca priorizar las acciones del Gobierno en función del propósito de incrementar las exportaciones colombianas y garantizar una inserción sostenida de los productos colombianos en los mercados externos.</p> <p>Desde el punto de vista del sector agropecuario y agroindustrial se viene trabajando en el esquema de cadenas productivas, que consiste en el trabajo conjunto entre el sector público y privado, mediante el cual se define una estrategia común para integrar los diferentes eslabones que intervienen en la misma y de esta forma lograr la orientación de la cadena hacia los mercados internacionales.</p> <p>La creación en el Ministerio de Agricultura de una Dirección especializada con ese propósito, es una muestra más de que el Gobierno Nacional impulsa la competitividad del sector productivo sectorial. Por lo tanto, en desarrollo de esta estrategia se han concretado Acuerdos Sectoriales de Competitividad en las diferentes Cadenas del Sector Agropecuario, la regionalización de estos Acuerdos permite contar con 27 núcleos que trabajan con los Acuerdos Regionales de Competitividad.</p> <p>Hasta el momento se han firmado varios Acuerdos Sectoriales de Competitividad a Nivel Nacional, así:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Algodón-Fibra-Textil-Confecciones - Papa y su industria - Cítricos - Alimentos Balanceados - Avícola - Porcícola - Láctea - Plátano - Forestal Pulpa - Papel - Forestal tableros - Contrachapados - Arroz - Oleaginosas-Aceites-Grasas - Cacao - Chocolate - Tabaco - Frutales promisorios Exportables - Panela - Camarón de Cultivo - Caucho y su Industrial - Caña-Azúcar-Confeitería-Chocolatería - Cuero-Manufacturas de Cuero-Calzado <p>Adicionalmente, se encuentra en trámite otros Acuerdos de Competitividad a Nivel Nacional como son la Carne Bovina, Piscicultura, Camarón de Pesca Atún, Fique y Café.</p> <p><i>(Documento 34)</i></p>
--	---

A.3. Ministerio de Protección Social

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Respuestas del Ministro Diego Palacio Betancourt al	<p>1. ¿Como juega la conformación del ALCA con los demás procesos de integración en los que se encuentra involucrado el país particularmente, cuales serian los efectos sobre el comercio de Colombia con los países andinos?</p> <p>Colombia como país miembro de la Comunidad Andina de Naciones CAN, ha venido participando de las reuniones que esta organización ha convocado para el establecimiento del ALCA, las cuales deben culminar a más tardar en el año 2005,</p>

<p>Cuestionario presentado por el Congreso mediante Proposición 194 sobre el ALCA. Bogotá, D.C. 19 de mayo de 2003</p>	<p>de acuerdo con los compromisos asumidos por los 34 Jefes de Estado y de Gobierno durante la I cumbre de las Américas realizada en Miami, en 1994. Uno de los objetivos de la CAN es “asegurar que las negociaciones del ALCA conduzcan a la formulación de un acuerdo que contemple condiciones para una participación equitativa de los países andinos, atendiendo los diversos niveles de desarrollo y el tamaño de la economías”. (Acta de la XII Cumbre Andina). Los presidentes andinos, en la reunión realizada en Santa Cruz de la Sierra en enero de 2002, ratificaron su voluntad de continuar de manera conjunta con vocería única en dicho proceso. Los Ministros de Comercio Exterior de la CAN han encontrado para el ALCA ofertas comunitarias con un alto porcentaje de coincidencias, en materia de inversión, bienes y servicios. Es así, como el 86% del comercio intercomunitario ha sido consensuado y propuesto por los andinos en tiempo de hasta diez años o más, como periodos de desgravación arancelaria, esta decisión hará posible un mayor avance en la integración subregional, preparando a los países miembros para la inserción competitiva en el ALCA, facilitando programas de reestructuración y reconversión productiva.</p> <p>4. ¿Cuáles son las medidas que el Gobierno diseñaría para evitar que el ALCA traiga consigo más desempleo y más pobreza?</p> <p>El Gobierno ha adoptado el modelo de protección social para enfrentar los problemas que generan el desempleo y la baja calidad y cobertura de la seguridad social de los grupos sociales mas vulnerables, la estructuración del Sistema de Protección Social se inicio con la agenda legislativa que se presento a consideración del congreso desde mediados de 2002 y que se concreto en las siguientes normas: Ley 769/2002 (...), Ley 776/2002 (...), Ley 797/2003 (...), Decreto 206/2003 (...).</p> <p>Cada uno de estos instrumentos legales sienta bases firmes para que el país pueda desde el sector público ser uno de los motores de una nueva dinámica de la productividad y competitividad que transformara el accionar de las empresas y mejorara la capacidad laboral de la población colombiana.</p> <p>El esquema busca responder a los intereses y necesidades de la población frente no solo al proceso de integración comercial del Área de Libre Comercio de las Américas ALCA, sino que es una respuesta integrada a los retos de creación de nuevos y mejores empleos en una sociedad y economía en proceso de desarrollo que trata de insertarse en un mercado globalizado como el colombiano.</p> <p>En este orden de ideas el gobierno viene adoptando un conjunto de estrategias tanto para reactivar la economía como para aprovechar al máximo las oportunidades que genera el ALCA y otros acuerdos de integración comercial así como para prevenir y corregir los efectos adversos que se generaran.</p> <p>LAS ACCIONES CONCRETAS DEL MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL</p> <p>1) Ley 789 de 2002</p> <p>La aprobación de esta ley es el primer resultado de gestión del Ministerio de la Protección Social, en ellas se contemplan medidas para mitigar el desempleo estructural y se adoptan nuevas instituciones laborales que facilitarían la reactivación de los sectores de producción y servicios. (...)</p> <p>2) Acuerdos regionales para la generación de empleo</p> <p>El Ministerio de la Protección Social ha estado convocando en el ámbito territorial a diversos representantes de la sociedad civil, los gremios y autoridades para conocer</p>
--	---

las potencialidades económicas de las regiones y la disponibilidad de recursos (financieros, de infraestructura, humanos) y proponer acuerdos para la generación de empleo. (...)

3) Continuación y mejoramiento de programas para poblaciones vulnerables

Como respuesta a la tendencia de aumento de las poblaciones en condiciones de alta vulnerabilidad así como a los posibles efectos negativos que enfrentarán algunas de ellas en los procesos de integración comercial, el Ministerio de Protección Social continuará ejecutando los subprogramas (Empleo en Acción), (Jóvenes en Acción), y (Familias en Acción), estos dos últimos a través del SENA y el ICBF respectivamente. El propósito es por una parte proporcionar a los jóvenes condiciones adecuadas de formación profesional que les faciliten la obtención de un empleo en un sector moderno de la economía, así como brindar protección a familias pobres a través de ayudas o subsidios económicos. (...)

5. ¿Usted considera que el sector productivo colombiano está preparado para enfrentar la competencia de productos foráneos? ¿Cómo juega la política de productividad y competitividad con las negociaciones del ALCA?

En este proceso durante la última década, en el país se han llevado a cabo tanto en el ámbito nacional y regional, estudios de competitividad; los cuales han dado origen en 1994 al Consejo Nacional de Competitividad, este a su vez tuvo un desarrollo parcialmente satisfactorio.

En el reporte de competitividad global del Foro Económico Mundial en 1998, se observó en forma preocupante que Colombia, ocupaba el puesto 47 de 54 países estudiados, sobrepasado por varios países latinoamericanos como México, Costa Rica, Perú, Argentina, El Salvador, Venezuela, Brasil y Ecuador.

Desde principios del año 2001 los antiguos ministerios de Comercio Exterior y de Trabajo impulsaron la creación de la Red Colombia Compite y la Red Trabajo como instrumentos para apoyar proyectos encaminados a mejorar competitividad de los distintos factores productivos en particular la productividad del recurso humano.

El trabajo que ha adelantado nuestro país, está orientado a la construcción de unos lineamientos básicos de una política para la Productividad y Competitividad, buscando incrementar la competitividad a nivel internacional de la producción colombiana, mediante acciones de Gobierno encaminadas a incrementar las exportaciones y la inserción de productos colombianos en el mercado externo.

Se hace necesario que nos preguntemos: ¿Cuál puede ser el costo de marginarnos del proceso?

En una sociedad cada vez más globalizada e interdependiente, estos costos podrían ser altísimos. Así, el ALCA representa un reto que debemos afrontar fortaleciendo nuestra infraestructura y capacidad de respuesta a los requerimientos internacionales.

6. Las deficiencias en infraestructura y capacidad institucional son evidentes en el país. ¿Esta realmente Colombia preparada para enfrentar un reto inmenso como integrarse con otros 33 países entre ellos la economía más poderosa del planeta?

Las negociaciones ALCA son muy amplias y complejas, tanto por el número de países como por el número de temas abarcados. Conciliar los intereses de 34 países no es tarea fácil, partiendo de que en el hemisferio se encuentran algunos de los países más pobres y pequeños del mundo, junto a otros más poblados y ricos, incluida la primera potencia mundial. Del tema que se habla en este contexto, no es más que de importaciones y exportaciones, en las que países como Colombia

registra niveles superiores dentro del continente americano, siendo superado ampliamente por los Estados Unidos, Canadá, México, Brasil y ligeramente Argentina, Venezuela o Chile.

Aunque estos países son grandes exportadores de productos agropecuarios y agroindustriales, igualmente son grandes importadores de estos mismos productos. Si observamos los flujos del comercio externo, los dos grandes países de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) absorben el 73% del total del volumen transado en el Hemisferio, en contraposición ellos colocan en el resto de los países americanos tan solo el 65%.

Colombia está ubicada en el medio del contexto de países americanos, ocupando el sexto lugar como importador y un 7 lugar como exportador, lo cual nos brinda muchas oportunidades, en el momento del intercambio comercial.

El hecho de que Colombia, quisiera marginarse de un proceso integracionista como el ALCA, podría representar el retiro de un acuerdo de libre comercio que concentra el 75% de las exportaciones colombianas, esto significaría que tendríamos que conseguir nuevos mercados, quizá lejanos y cada vez más exigentes para ese 75% de las exportaciones nacionales.

Aunque el país no está hoy lo suficientemente preparado para enfrentar ese tipo de reto, está haciendo ingentes esfuerzos, como vimos anteriormente, para mejorar la infraestructura exportadora colombiana en varios frentes, a nivel de puertos y aeropuertos, a nivel de trámites documentarios, a nivel del sector productivo, por medio de las Cámaras de Comercio quienes gerencian los Comités Asesores Regionales de Comercio Exterior CARCE's, etc. Con el objeto de que cuando inicie en forma el ALCA en el año 2006, los colombianos estemos mejor preparados que en el pasado.

7. Uno de los aspectos cruciales en los procesos de negociaciones comerciales en la búsqueda de consensos con el sector privado. ¿Por qué el Gobierno está negociando el ALCA sólo y de espaldas al país? Cual es el alcance del Decreto 246 de 2002?

El Gobierno Nacional ha venido convocando a diferentes instancias del país, con el ánimo de preparar la propuesta nacional al ALCA. Como es bien sabido, dentro de este grupo convocado y liderado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, hacen parte de los Directivos, Asesores y Funcionarios involucrados con actividades temáticas de comercio internacional dentro de los demás Ministerios, Departamentos, Superintendencias y Entidades Públicas.

El Sector Privado está representado por la ANDI, el CICEX, y Gremios de la Producción Colombiana, quienes participan activamente en los diferentes grupos de trabajo, comités, etc., que se han establecido para preparar y presentar una posición colombiana, ya que son ellos los actores que tendrán que enfrentar la presión de la competencia externa y la vinculación de nuestros productos en los mercados internacionales.

Cabe anotar que dentro de este grupo, también se encuentra la Academia, liderada por la Universidad Externado de Colombia, la cual coordina a un grupo de universidades para que en forma crítica, sin sesgos, ni intereses permita al grupo negociador oficial obtener su punto de vista.

Para el desarrollo de las actividades de este grupo, mediante un acto administrativo se establecieron los negociadores oficiales del país. Ellos son funcionarios del más alto nivel, tanto de la administración pasada como de la actual. Este grupo negociador oficial se apoya en el grupo de trabajo conformado por directivos y funcionarios del Sector Público, del Sector Privado y de la Academia.

8. En el contexto de la pregunta anterior, para nadie es un secreto que en los Estados Unidos las organizaciones sindicales ejercer mucha presión para evitar que los acuerdos comerciales que se suscriben menoscaban el empleo nacional. ¿Cuál ha sido la interacción del Gobierno con los sindicatos del país durante ese proceso de negociación? ¿Cuál ha sido la interacción con el resto de la sociedad civil?

La Protección Social debe responder, en primer lugar a la formación de capital humano necesario para superar la pobreza e insiste en el componente asistencial como aquel del cual no se puede prescindir para responder efectivamente a una crisis.

Desde principios del año 2001 los antiguos ministerios de Comercio Exterior y de Trabajo impulsaron la creación de la Red Colombiana Compite y la Red de Trabajo como instrumentos para apoyar proyectos encaminados a mejorar la competitividad de los distintos factores productivos y en particular la productividad del recurso humano.

A este proceso de diseño y ejecución de programas se ha invitado a participar a las distintas organizaciones sindicales, desafortunadamente el interés del sector sindical se ha restringido al área de dialogo social y en concreto al proyecto de desarrollo de una metodología de medición de la conflictividad laboral, en las demás áreas como Productividad, Empleo, Riesgos Profesionales no se ha contado con su presencia.

Igualmente a finales del primer semestre del año 2002 el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social organizo junto con el Ministerio de Comercio Exterior varias reuniones a las cuales se invito a los presidentes de Federaciones Sindicales a buscar un mecanismo que permitiera el acercamiento de estas organizaciones al proceso de negociación del ALCA.

En las reuniones adelantadas se hizo por parte de los funcionarios públicos, la presentación de las generalidades del ALCA y se recalco la importancia de participación del sector trabajador, sin embargo a la segunda reunión solo asistieron los delegados de la CGTD y de la Asociación de Pensionados y en ella manifestaron su posición ideológica y filosófica al proceso de negociación por considerar que en ella se estaba entregando la soberanía nacional y desde el punto de vista económico y social se generaría un aumento del desempleo y una mayor crisis económica, así mismo consideraron que su participación en este tipo de reuniones estaría dando la aprobación implícita del sector sindical al proceso de negociación. (...)

9. Ha sido una corriente internacional, particularmente de los países desarrollados involucrar los temas de medio ambiente, derechos laborales y derechos humanos en el campo comercial, con miras a cerrar el comercio de los países en desarrollo por la puerta de atrás. ¿Cuál es la estrategia del gobierno nacional para evitar que estos temas en los que somos vulnerables, se involucren en la agenda de negociaciones del ALCA?

En el desarrollo de las conversaciones del ALCA, donde se discuten temas con miras a la creación de una Zona de Libre Comercio Hemisférica, las negociaciones se han centrado en temas exclusivamente comerciales, y donde cada uno de los países que integran esta mesa, poseen economías particulares por las cuales sus intereses individuales se conjugan dentro del marco de la oferta y demanda internacional, y donde los temas relacionados con el medio ambiente, derechos laborales, etc., no son parte de las mesas de negociación.

	<p>En lo que respecta a temas laborales, de derechos humanos y ambientales, las organizaciones internacionales que lideran estas temáticas, ejercen presiones en los países, comprometiéndolos en el cumplimiento de normas internacionales necesarias para abordar esta problemática.</p> <p>Colombia en lo que respecta a temas laborales, hace parte de la Organización Internacional del Trabajo OIT, organismo mundial que lidera esta temática en la cual se conjugan derechos humanos y medio ambiente, haciendo hincapié en el ambiente del trabajo.</p> <p>Colombia, como miembro de la OIT, ha ratificado una serie de convenios donde se enmarcan las relaciones sociolaborales, colocando a nuestro país en un contexto internacional que lo obliga a asumir compromisos con la comunidad internacional en el ambiente laboral.</p> <p>10. El déficit que evidencia las finanzas del Estado implica que el Gobierno debe ejercer una política de austeridad fiscal y al mismo tiempo de incrementar los ingresos. ¿Considerando que la reducción de los impuestos a las importaciones será uno de los objetivos del ALCA, no cree usted que esto agravara la situación fiscal del país?</p> <p>Considero que esta respuesta es de competencia del Ministerio de Hacienda, quien podría argumentar con cifras los efectos del ALCA en los ingresos del Estado. (Documento 35)</p>
<p>Respuestas del Ministro Diego Palacio Betancourt a la Proposición 280 del 21 de mayo de 2003, aditiva a la Proposición 194 del 18 de marzo de 2003. Bogotá, D.C. 9 de septiembre de 2003.</p>	<p>1. Teniendo en cuenta que para el Gobierno Nacional es una prioridad la política de generación de empleo, ¿de que manera cree usted que se beneficiara al país a nivel laboral con la aprobación del ALCA?</p> <p>Con la instauración del ALCA en todos los países de las tres Américas se pretende, en general, aprovechar las ventajas relativas de cada uno de los países, ampliar las posibilidades de consumo, y aumentar la actividad económica permitiendo el mejoramiento del nivel de vida los habitantes de este hemisferio.</p> <p>En la medida en que se amplíen las oportunidades de mercado para los productos colombianos, no solo en Estados Unidos sino también en el resto de países del continente, el producto interno bruto, PIB, de Colombia aumentaría especialmente en aquellos sectores de bienes transables como la industria y la agricultura. Sectores que ocupan gran parte de la mano de obra, 14% en el primero y 22% en el segundo.</p> <p>Y en general se cuenta con un amplio mercado. La población de los países del ALCA llega a 528 millones. Colombia es uno de los países más grandes del ALCA y 90% de su población es menor de 50 años lo que constituye un gran potencial en la generación de riqueza. Por otra parte, el proceso de intercambio de Colombia con los países que integraran el ALCA es muy elevado, el 79% del total de las exportaciones de Colombia se realizan hacia países de América y el 69% de las importaciones provienen de estos países. Con ese mercado potencial y las potencialidades de Colombia frente a otros países, como su ubicación estratégica y el comportamiento estable de sus principales variables macroeconómicas, permiten augurar un mayor crecimiento de la economía colombiana. Crecimiento que tendrá efectos positivos sobre la generación de empleo.</p> <p>La evidencia muestra como las variaciones en el nivel de empleo están altamente correlacionadas con aquellas en la producción de bienes y servicios. (...)</p> <p>2. ¿Dentro de los procesos de negociación del ALCA, se están tratando temas tan vulnerables para el país como los derechos laborales y la generación de</p>

	<p>fuentes de empleo? ¿De que manera?</p> <p>Por ahora y hasta el año 2006, el proceso de negociación sólo contempla todo lo relacionado con la integración comercial sustentada en el establecimiento de un régimen arancelario común.</p> <p>Sin embargo, dado que los documentos preliminares del tratado del ALCA contemplan la prohibición de las ayudas estatales a ciertos sectores, el Ministerio de la Protección Social y otras entidades gubernamentales han defendido la posición de eliminar o moderar esta cláusula del tratado, por cuanto este instrumento ha sido importante en la búsqueda de la reactivación económica y el apoyo al desarrollo sectorial. Además se ha puesto de manifiesto que los actuales subsidios que se darán a las empresas en materia de generación de empleo, así como las acciones adelantadas en el pasado para salvar sectores como el bancario o el textil, son una manifestación explícita de la importancia de preservar este instrumento.</p> <p>3. Existe a nivel de su ministerio un estudio que permita analizar las ventajas o desventajas que podría traer a nivel laboral para el país la aprobación de este tratado comercial.</p> <p>Dados los retos que trae consigo el ALCA y en la perspectiva de sus efectos en el mercado laboral, el Ministerio de la Protección Social junto con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, están iniciando la realización del estudio “Identificación y análisis de los efectos de Área de Libre Comercio de las Américas – ALCA – en el mercado laboral Colombiano”.</p> <p>El objetivo general de dicho estudio es identificar los posibles efectos que en materia de empleo, ingresos y migraciones laborales experimentara el mercado laboral colombiano, así como los principales ajustes que se deberán realizar en las legislaciones laboral y de seguridad social y proponer estrategias y acciones tanto para contrarrestar los efectos adversos, como para aprovechar las ventajas competitivas que brinde la integración a unos sectores.</p> <p>Por otra parte, ya existen en el país algunos estudios que han tratado, aunque no de una manera central, el tema del empleo en el contexto del ALCA. Uno de ellos, es el titulado “EXPORT-LEAD ECONOMIC STRATEGIES: EFFECTS ON POVERTY, INEQUALITY AND GROWTH IN LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN. EL CASO COLOMBIANO”, por Fabio Sánchez y José Antonio Ocampo, nov. 2002. Sin embargo es importante anotar que se continúa en el desarrollo de otros estudios tendientes a medir el impacto sectorial del ALCA en el empleo de algunos sectores de la economía. (...) (Documento 36)</p>
<p>Respuestas de la Viceministra de Relaciones Laborales Luz Stella Arango de Buitrago a la adición a las</p>	<p>1. ¿Por qué razón en las negociaciones de ADPIC no están presentes delegados del Ministerio de Protección Social como responsable de la administración de los recursos económicos del SGSSS en Salud?</p> <p>Para dar respuesta a esta pregunta es necesario realizar una precisión. ADPIC es la sigla en español correspondiente a los ACUERDOS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL RELATIVOS AL COMERCIO. Los ADPIC forman parte integral de los acuerdos con los cuales fue posible la creación de la Organización Mundial del Comercio, de la cual nuestro país forma parte. Es la razón por la cual existen patentes para medicamentos.</p> <p>La pregunta probablemente apunta a los aspectos referentes a propiedad intelectual</p>

<p>Proposiciones 194 y 280 suscrita por la Representante Nancy Patricia Gutiérrez. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003</p>	<p>que forman parte de las negociaciones en curso en el seno del ALCA y del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.</p> <p>Al respecto debemos mencionar que este Ministerio viene participando de manera regular en las diferentes reuniones que sobre estos temas, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo ha venido citando, en las cuales se recoge la opinión de los diferentes organismos del estado para la definición de la posición.</p> <p>2. ¿Tiene el Ministerio de Comercio un estimado de cuanto sería el aumento en el costo de los medicamentos dentro de la UPC del SGSSS si se suscribe el ADPIC para medicamentos?</p> <p>En el contexto de las precisiones realizadas con anterioridad, es necesario hacer claridad en cuanto a que, los medicamentos de los planes de beneficios del SGSSS carecen hoy de patentes y de protección a los datos de prueba, con lo que su impacto en el sistema no ha sido relevante. Hacia el futuro es criterio de este ministerio que cualquier decisión sobre ampliaciones a la protección deberá contar con una evaluación previa de sus implicaciones.</p> <p>3. ¿Tiene conocimiento el Ministerio de Comercio, sobre los diferentes niveles de servicio que nuestro SGSSS cubre en beneficio de los colombianos comparado con los demás países de América Latina?</p> <p>El Ministerio ha participado en múltiples evaluaciones comparativas de coberturas en salud de los diferentes países de las Américas. Ciertamente nuestro sistema es considerado como uno de los más apropiados en su diseño y en sus coberturas. Muchos de nuestros funcionarios y técnicos, han sido contratados para apoyar el diseño de sistemas mas o menos similares en otros países.</p> <p>Sin duda las coberturas que se ofrecen en Colombia son bastante amplias y probablemente mayores, mas constantes y mejor delimitadas que las existentes en la mayor parte de países. No obstante creemos que este no es un aspecto que afecte las negociaciones en curso pues su ámbito de aplicación es estrictamente nacional. De hecho, en el contexto de los tratados de salud en las fronteras, nuestra propuesta ha sido la armonización de enfoques y de cobertura de seguridad social para las poblaciones fronterizas.</p> <p>4. ¿Hay conocimiento de cuánto representa la disminución del costo de los medicamentos para el tratamiento del Sida, como resultado del acuerdo de Lima, y que ocurre con ese acuerdo si se firma el ADPIC en Colombia?</p> <p>Las negociaciones realizadas en Lima en junio del presente año, han representado reducciones muy significativas en el costo de estos medicamentos. Sin embargo su medición es compleja, en la medida que se trata de estimar el impacto de múltiples combinaciones de diferentes productos en terapias que se componen de tres medicamentos. En general se utiliza como parámetro, el costo estandarizado de una triple terapia basado en un esquema de amplio uso.</p> <p>Respecto al impacto de la propiedad intelectual en los productos que fueron objeto de negociación en Lima, es necesario aclarar nuevamente que, en ninguno de ellos existe protección de patente o de datos de prueba, por lo que hoy no se ven afectados en manera alguna.</p> <p>5. ¿Qué entrenamiento formal en fármaco economía tienen los negociadores por Colombia?</p> <p>La fármaco economía de muy reciente desarrollo a escala mundial, tiene una</p>
--	---

	<p>difusión muy precaria. Son muy escasos los recursos humanos que han recibido capacitación formal en fármaco economía en nuestro país. No ocurre lo mismo con la capacitación formal y no formal, que buena parte de los funcionarios que se ocupan de estos temas en el ministerio han recibido en economía de la salud. Aunque ambos temas son relevantes en los aspectos que se discuten en las negociaciones creemos que son de mayor importancia los segundos. La fármaco economía se enfoca en la evaluación comparativa de productos desde perspectivas epidemiológicas y económicas, mientras corresponden más a la economía los temas de propiedad intelectual, acuerdos comerciales y negociaciones.</p> <p>6. ¿Se ha calculado el aumento porcentual que tendría que sufrir la UPC en los dos sistemas contributivo y subsidiado, si solamente el 5% de los medicamentos son protegidos por patente?</p> <p>Tal como lo mencionamos en una pregunta anterior, los medicamentos que hoy forman parte del régimen contributivo y del régimen subsidiado, no tienen protección ni por patente ni por datos de prueba. En el decreto 2085 de 2002 justamente, se tomo la previsión de excluir de la protección de los datos a aquellos medicamentos que afectan “lo publico”, definido por el Ministerio de Salud, o el de la Protección Social.</p> <p><i>(Documento 37)</i></p>
<p>Respuestas del Director del INVIMA Julio Cesar Aldana Bula a las Proposiciones 194 y 280. Bogota, D.C. 29 de septiembre de 2003</p>	<p>2. ¿En la eventualidad de un ADPIC dentro del ALCA o el TLC, esta el INVIMA preparado técnicamente para responder por el manejo de la información protegida?</p> <p>En primer lugar debe tenerse en cuenta que la información confidencial presentada ante el INVIMA debe protegerse independientemente de que se suscriba el ALCA o cualquier acuerdo bilateral. Dicha protección se encuentra definida por normas como el artículo 39.3 del ADPIC, la decisión 486 de la CAN, así como por las normas nacionales que rigen la materia como por ejemplo el Decreto 2085 de 2002.</p> <p><i>(Documento 38)</i></p>

B. Estudios Técnicos

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
<p>ZULETA JARAMILLO, Luis Alberto; JUNCA SALAS, Juan Carlos.</p> <p>Efectos Económicos y Sociales de la</p>	<p>Este estudio realizado por la Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (Fedesarrollo), aborda el tema de los efectos económicos y sociales que podría traer la regulación sobre la industria farmacéutica colombiana, en los campos de la bioequivalencia, la biodisponibilidad y el manejo del los secretos empresariales y las buenas practucas de manufactura.</p> <p>El estudio se divide en dos capitulos, el primero trata el marco conceptual y la experiencia internacional que se tiene en este tema y el segundo hace una estimación de los efectos de la regulación sobre el mercado colombiano. Entre otros los temas tratados en este estudio son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios de bioequivalencia y biodisponibilidad • Etapas del desarrollo de un medicamento hasta su aprobación

<p>Regulación sobre la Industria Farmacéutica Colombiana: El caso de los Estudios de Bioequivalencia y Biodisponibilidad, de los Secretos Empresariales y las Buenas Prácticas de Manufactura.</p> <p>FEDESARROLLO.</p> <p>Abril de 2001</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estapas desarrolladas usualmente en un estudio de Biodisponibilidad y/o bioequivalencia • Costos de aprobación de un producto farmacéutico y su relación con los precios de los medicamentos • Efectos sobre el regulador • Experiencia Internacional • Consideraciones metodológicas para evaluar los efectos de los costos estudios de biodisponibilidad y bioequivalencia • Secretos empresariales • Regulación y costos potenciales • Experiencia internacional • Buenas practicas de manufactura (BPM) • Experiencia internacional: características de los programas y exigencias de las BMP • Organización Mundial de la Salud (OMS) • Comunidad Andina • Regulación y costos • Biodisponibilidad y bioequivalencia • Metodología para la estimación de los efectos relacionados con los estudios de B y B • Resultados de la estimación • Conclusión general sobre el tema • Secretos empresariales • Metodología para la estimación de los efectos relacionados con los secretos empresariales • Resultados de la estimación • Conclusión general sobre el tema • Buenas practicas de manufactura • Metodología para la estimación de los efectos relacionados con BPM • Resultados de la encuesta • Conclusión general <p>(Documento 39)</p>
<p>JARAMILLO S. Hernán,; RESTREPO A. José Manuel,; LATORRE S. Catalina.</p> <p>A propósito del Estudio de Fedesarrollo: "Efectos Económicos y Sociales de</p>	<p>Este estudio realizado por un grupo de investigación de la facultad de economía de la Universidad del Rosario, desarrollo un análisis del estudio realizado por fedesarrollo, en aspectos conceptuales, metodológicos y de resultados. La discusión que se plantea en el mismo gira alrededor de los temas de patentes, propiedad intelectual, efecto de los precios sobre los medicamentos y el bienestar del consumidor, introducción al mercado de productos copia y genéricos. El estudio se divide en tres partes, la primera se refiere a las consideraciones generales, la segunda a la innovación y los precios, y la tercera a la calidad de los medicamentos y la salud.</p> <p>La primera parte desarrolla la relación establecida entre los estudios de Fedesarrollo, la incidencia del régimen de patentes y el de los temas de los efectos económicos y sociales de la regulación, se hacen comentarios al estudio del régimen de patentes, a los efectos económicos y sociales de la regulación entre otros.</p>

<p>la Regulación sobre la Industria Farmacéutica Colombiana: El caso de los Estudios de Bioequivalencia y Biodisponibilidad, de los Secretos Empresariales y las Buenas Prácticas de Manufactura”.</p> <p>FACULTAD DE ECONOMÍA. UNIVERSIDAD DEL ROSARIO. GRUPO DE INVESTIGACIÓN.</p> <p>25 de junio de 2001</p>	<p>La segunda sobre innovación y precios, plantea un debate de los supuestos del estudio de Fedesarrollo y la tercera parte, realiza un análisis respecto a la calidad los medicamentos y la salud debatiendo el uso de los genéricos y los productos copia. (Documento 40)</p>
<p>BLANCO M., Herminio; ZABLUDOVSKY, Jaime.</p> <p>Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas.</p>	<p>Introducción</p> <p>El Acuerdo de Libre Comercio de América (ALCA) es la iniciativa de política exterior más ambiciosa que se ha emprendido en la región en las últimas décadas. Desde su lanzamiento en la Cumbre de Miami en diciembre de 1994, los treinta y cuatro países han venido trabajando para construir la zona de libre comercio continental. En los siete años y medio que lleva la iniciativa se ha avanzado significativamente; el proceso no se ha detenido no obstante las dificultades macroeconómicas y las crisis políticas registradas en diferentes países de la región, así como la falta de “autoridad negociadora” del poder ejecutivo de EE.UU. Como resultado de este esfuerzo, los nueve grupos de negociación cuentan con mandatos precisos y fechas para concluirlos y se tiene un texto que intenta consolidar las posturas de las diferentes naciones.</p> <p>El ALCA es, probablemente, la negociación más ambiciosa de una zona de libre</p>

<p>BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES.</p> <p>30 de Abril de 2003</p>	<p>comercio realizada hasta la fecha. Es difícil encontrar un proceso similar que haya enfrentado tantos y tan complejos retos. Hay, por lo menos, cinco factores que hacen de la negociación del ALCA una iniciativa singular:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lo ambicioso de la agenda de negociación y el plazo relativamente breve para cubrirla; 2. El elevado número de países participantes, que aumenta exponencialmente la proliferación de productos sensibles a la liberalización comercial y satura el calendario de negociación de jornadas electorales, relevos de gobiernos y cambios de administraciones; 3. La diversidad en el tamaño y la estructura productiva de los países involucrados; 4. La coincidencia de las negociaciones del ALCA, de la ronda Doha y de las negociaciones de acuerdos comerciales que han emprendido un número importante de países de la región (México y Brasil; EE.UU. y Centroamérica; México y Panamá; Chile y EE.UU.; Chile y la Unión Europea (UE); Canadá y América Central; MERCOSUR y la UE), y 5. La coexistencia del futuro acuerdo hemisférico con los tratados de libre comercio y los otros acuerdos vigentes en el continente y, todo ello, en un entorno político poco proclive a la liberalización comercial, como se ha hecho evidente con el largo y problemático proceso de aprobación del TPA en el congreso de los EE.UU., concluido recientemente. <p>Para propósitos del análisis, los intereses se clasifican en “defensivos” y “ofensivos”. Los primeros son aquéllos que persiguen mantener el status quo y que están asociados generalmente con la protección del mercado nacional. Los intereses ofensivos, por el contrario, responden al interés de obtener acceso libre y certero a los mercados de los otros participantes. Claramente, al final del día, la negociación del ALCA concluirá exitosamente si es posible hallar un balance entre los intereses ofensivos y los defensivos de todos los países participantes.</p> <p>Entorno de la negociación del ALCA.</p> <p>Adicionalmente a la complejidad de atender los intereses de los 34 países en los nueve grupos de negociación, el entorno del ALCA hace de ella una iniciativa mucho más difícil, incierta y, seguramente, de alcance más limitado que la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual pudiese considerarse como una referencia útil. La participación de 34 países, con niveles de desarrollo y voluntades tan dispares, y la menor receptividad del congreso estadounidense hacia la liberalización comercial hacen muy difícil suponer que el ALCA pudiera llegar a tener una cobertura idéntica a la del TLCAN. Adicionalmente, en su momento se deberá resolver, técnica y políticamente cómo convivirá el ALCA con los acuerdos subregionales o bilaterales ya existentes en el continente.</p> <p>Número de Participantes.</p> <p>En primer lugar, ya vimos como el gran número de países involucrados, aumenta exponencialmente las dificultades de lograr una liberalización universal de todos los productos de la tarifa. Una negociación con treinta y cuatro países, con estructuras productivas e intereses exportadores tan diversos como los del ALCA, implica que algunos de los objetivos ofensivos más importantes de unos coinciden con las mayores preocupaciones defensivas de otros. Esto es particularmente cierto en el sector agrícola, en el que los productos con mayores ventajas competitivas de algunas naciones son, al mismo tiempo, las áreas más sensibles de otros países. Por ello, parecería poco realista suponer que la liberalización comercial al amparo del ALCA- sobretodo en el sector agropecuario- sería integral e idéntica para todos</p>
---	--

los miembros. Lo más probable es que, tal como ocurrió en el TLCAN, para los productos del sector primario, se realicen negociaciones bilaterales y se acuerden mecanismos de liberalización ad hoc, (aranceles cuotas o cupos preferenciales limitados, arreglos estacionales y exclusiones, por ejemplo) que permitan conciliar los intereses exportadores de algunos con las sensibilidades de otros.

El elevado número de participantes también aumenta la probabilidad de que el calendario de negociación sea obstaculizado por elecciones, cambios de gobierno y otros eventos políticos que inevitablemente influyen sobre el ritmo del proceso y alteran el nivel de compromiso y entusiasmo que los distintos participantes tienen con el ALCA. Este factor es particularmente importante. Sin lugar a dudas, una de las condiciones indispensables para garantizar el éxito de iniciativas tan ambiciosas como el ALCA es la existencia de liderazgo y voluntad política de las partes. En los dos años y medio en los que se supone que se debe concluir el ALCA habrá: una nueva administración en el poder en Brasil, elecciones legislativas en México, elecciones presidenciales en EE.UU., por solo mencionar algunos ejemplos. El cuadro 12 contiene los principales eventos político-electorales que se registrarán en los próximos años en los países del ALCA.

Heterogeneidad de los participantes.

La complejidad del ALCA radica no sólo en el número de participantes, sino en su gran diversidad. La heterogeneidad en los niveles de desarrollo económico e institucional de los países de América tendrá implicaciones sobre la estructura y el contenido del acuerdo. Mientras que un número reducido de naciones cuenta con los recursos técnicos, humanos e institucionales para hacer frente al ALCA, hay otro grupo de países que tiene severas limitaciones para negociar y, en su momento, aplicar los resultados del proceso.

La primera restricción tiene que ver con la capacidad misma de negociación de la mayoría de los países de menor desarrollo. Muchos de ellos, no solo no disponen de suficiente personal para atender todos los frentes de negociación, sino que tampoco cuentan con los recursos humanos o con la preparación técnica necesaria para tratar algunos de los temas que se están discutiendo.

La segunda consideración es de carácter institucional: las limitaciones que enfrentarán algunos países para implementar los acuerdos y asumir las disciplinas que se deriven del ALCA son, uno de los más importantes desafíos y obstáculos de la iniciativa. Esto aplica tanto a los temas más novedosos de la agenda del ALCA, como a asuntos tan básicos como lo es la eliminación de los aranceles. Las finanzas públicas de muchos países de la región todavía dependen en forma importante de los ingresos arancelarios y, en ausencia de reformas fiscales que acompañen el proceso, se dificultará la conclusión de la negociación del ALCA.

Las limitaciones institucionales que buena parte de la región enfrenta en otras áreas del acuerdo no son menos serias: muchos países carecen de los mecanismos jurídicos y policiales para vigilar efectivamente la protección de los derechos de propiedad intelectual; no hay autoridades que promuevan y apliquen políticas de competencia, o el régimen de adquisiciones públicas carece de disciplinas y transparencia, para solo mencionar algunas de las dificultades más obvias.

Coincidencia del proceso ALCA con negociaciones multilaterales

subregionales

Tanto el ALCA como la nueva ronda de negociaciones multilaterales tienen el año 2005 como la fecha terminal, lo que implica, en primer lugar que los 34 países americanos tendrán que atender los dos frentes simultáneamente. Adicionalmente, existen algunas negociaciones bilaterales en curso (Brasil - México, Panamá - México) cuyo proceso lleva ya algunos años, además de la iniciada recientemente entre EE.UU. y Centroamérica, y que parecería ser parte de la estrategia de EE.UU. para acelerar el proceso del ALCA. Sin lugar a dudas, la coincidencia de todos estos procesos puede ser una fuente importante de sinergias, pero también de conflictos que podrían retrasar la conclusión del ALCA.

De las otras negociaciones paralelas al ALCA resaltan, por sus implicaciones para dicho proceso, la de Brasil con México, MERCOSUR con la Unión Europea y la de Centroamérica con EE.UU. La primera por ser entre los dos países más grandes de Latinoamérica, establecería importantes precedentes y fortalecería la posición de Brasil frente a EE.UU. La negociación entre EE.UU. y Centroamérica tiene especial relevancia por varias razones: 1. Es parte de la estrategia de EE.UU. para acelerar el proceso del ALCA, mediante "negociaciones competitivas"; 2. Por su naturaleza, como precedente e incentivo para el resto del continente, tenderá a ser una negociación relativamente rápida; 3. Se sentarán un gran número de precedentes de la posición de EE.UU. con respecto a las economías pequeñas y a las otras economías. La administración simultánea de estos procesos significará también, un reto extra para los países del ALCA, no sólo en términos de tácticas sino también de recursos y estrategias negociadoras.

Escenarios de las negociaciones ALCA y OMC.

Uno de los factores que mayor repercusión tendrá sobre el proceso del ALCA será el desarrollo de la ronda Doha. Por ello, es preciso profundizar en la interacción de estos dos foros de negociación, para identificar las posibles fuentes de conflicto y oportunidad y, con ello, aumentar las probabilidades de éxito en ambos.

A continuación se describen tres escenarios sobre los calendarios de negociación del ALCA y la ronda de la OMC y algunos supuestos bajo los cuales estos escenarios podrían suceder. Los diagramas 1, 2, y 3 muestran la interacción de estos posibles resultados multilaterales con la negociación del ALCA. En el primero de ellos la Ronda termina antes que el ALCA, en el segundo las dos negociaciones concluyen simultáneamente y por último, el tercer escenario supone que el frente hemisférico finaliza antes que el multilateral.

En estos momentos, los escenarios que se antojan más probables son los que suponen que las negociaciones multilaterales y las del ALCA no concluyen simultáneamente en diciembre de 2004. Entre las dos vertientes que se abren (las negociaciones de la OMC concluyendo antes del ALCA y viceversa), las perspectivas más probables son:

1. Si la ronda OMC concluye antes que el ALCA, la perspectiva con más alta probabilidad es de una negociación multilateral de alcance limitado, que deja abierta la posibilidad para que EE.UU. encabece la continuación de las negociaciones del ALCA. En el frente hemisférico los resultados serían moderados, ante la falta de soluciones ambiciosas en la OMC, en parte debido a la resistencia de EE.UU. de acomodar las preocupaciones en temas como antidumping y subsidios, que es uno de los intereses más importantes del resto de los países americanos.

2. Si el ALCA concluyese antes, lo más probable es que también sea un acuerdo de alcance moderado, pues no es muy realista suponer que EE.UU. se moverá regionalmente en antidumping y apoyos agrícolas, por lo que Brasil tampoco lo hará ambiciosamente en los temas ofensivos de EE.UU. (compras de gobierno, servicios, inversión). En este escenario, el acceso que EE.UU. estaría dispuesto a conceder a su mercado para el resto del continente sería el elemento estratégico que buscaría utilizar para romper el impasse multilateral.

Evidentemente, las probabilidades de los diferentes escenarios irán modificándose de acuerdo a los acontecimientos políticos y económicos en los diferentes países y a la evolución de las negociaciones en los dos frentes, por lo que el ejercicio tendrá que actualizarse y profundizarse.

Igualmente relevantes son las negociaciones bilaterales y plurilaterales que se iniciaron hace algunos años (México-Brasil, México-Panamá, perfeccionamiento de los mecanismos centroamericanos y de la CAN, etc.) y las que EE.UU. ha iniciado recientemente como parte de su estrategia para acelerar las negociaciones del ALCA. Estas negociaciones ciertamente sentarán precedentes para el ALCA.

Coexistencia del ALCA con otros acuerdos regionales.

Uno de los temas más complejos y políticamente y diplomáticamente delicados es definir la coexistencia del acuerdo hemisférico con el elevado número de tratados subregionales vigentes. Es cierto que las partes han reconocido este problema e, incluso, han acordado que, en principio, prevalecería aquel tratado que, en el tema en cuestión, tuviese la cobertura más amplia o más profunda. Igualmente verdadero es que los detalles de los problemas que pudiesen surgir de la coexistencia se conocerán hasta saber los resultados precisos del acuerdo continental. Sin embargo, es posible adelantar ya algunos de los retos que surgirán y que, en su momento, será necesario resolver para que el ALCA pueda entrar en vigor.

El TLCAN parece proveer el mejor catálogo del tipo de desafíos que podrían surgir. Así, por ejemplo, lo más probable es que haya diferencias entre el ALCA y el TLCAN en inversión, prácticas desleales de comercio y en el tratamiento de los asuntos laborales y ambientales. La posibilidad de sustituir las disciplinas trilaterales por las del ALCA para tener un solo acuerdo, realmente hemisférico, se antoja muy poco probable, pues difícilmente EE.UU., México y Canadá estarán dispuestos a renunciar a lo logrado hace 9 años. Sin embargo, tampoco se puede descartar que, como parte del paquete para lograr los votos indispensables para la aprobación del ALCA en el congreso de EE.UU. se busque enmendar disposiciones del TLCAN que no satisfacen a algunos grupos de interés de ese país. Lo mismo podría ocurrir en otros órganos legislativos del continente. Adicionalmente, consideraciones legales podrían forzar a los poderes legislativos o a los negociadores, a incorporar un apéndice que diga capítulo por capítulo que tratado comercial regula sus relaciones, o a algunos países a decidir sobre cuales obligaciones y deberes serían obligatorios para todos y cuales solo entre un subconjunto de ellos.

Congreso de EE.UU.

Sin subestimar las dificultades enfrentadas para la aprobación del TLCAN en 1993 en el congreso de los EE.UU. o los problemas que se enfrentarán en cada órgano legislativo de los participantes en el proceso del ALCA, la suerte que corrió la iniciativa del TPA en las dos cámaras del congreso de EE.UU. hizo evidente que el

congreso estadounidense se ha tornado más proteccionista.

En la Cámara de Representantes el TPA fue aprobado por la mínima diferencia de un voto (215 a favor y 214 en contra) y, para asegurar esta mayoría, se requirió utilizar buena parte del capital político del ejecutivo estadounidense. Como parte del trueque político que permitió la aprobación, se retiraron concesiones comerciales otorgadas en iniciativas previas (CBI) y se introdujeron compromisos que reducirán sustancialmente el margen de maniobra negociador del ejecutivo estadounidense. Muchos de estos compromisos implicarán que el ALCA no pueda ser tan ambicioso como, en su momento, lo fue el TLCAN. En el Senado el paquete legislativo que contiene la TPA se introdujo una iniciativa que propone excluir del TPA a los temas de antidumping, impuestos compensatorios y otras medidas contra prácticas desleales de comercio, uno de los temas de mayor interés para las contrapartes estadounidenses tanto del ALCA como en Doha.

Conclusiones

El ALCA es, probablemente, la negociación más ambiciosa de una zona de libre comercio iniciada hasta la fecha. El elevado número de participantes así como su diversidad en tamaño y estructura económica incrementa exponencialmente la proliferación de sensibilidades a la apertura comercial. El presente ejercicio nos ha permitido repasar, en cada uno de los diferentes grupos en los que se ha organizado la negociación, los principales desafíos que podrían enfrentar los países del hemisferio para estar en posibilidades de llevar a buen puerto esta iniciativa.

Los cuadros 13 y 14 presentan un resumen de estos desafíos en forma de intereses ofensivos y defensivos para cada participante en esta negociación. El cuadro 15, por su parte, clasifica estos intereses en tres categorías: interés fuerte, regular y bajo, con el objetivo de identificar las áreas en las que se ubican las diferentes prioridades de cada parte y, por ende, los retos probablemente más importantes de esta negociación.

Intereses ofensivos y defensivos de los participantes en el ALCA

Como se puede ver en el cuadro 15, EE.UU. tendría intereses ofensivos en todos los grupos de negociación, con excepción de los temas de subsidios a los productos agrícolas y de antidumping. En estas dos áreas la posición estadounidense sería altamente defensiva. En el área de acceso a mercados EE.UU. tiene importantes intereses ofensivos y algunos defensivos, estos últimos principalmente concentrados en un número reducido de sectores con alta sensibilidad política.

Canadá, por su parte, tiene una agenda ofensiva con presencia en todos los grupos de negociación. La gran diferencia con EE.UU. es que Canadá posee una posición mucho más liberal en el tema de antidumping. En la parte defensiva, al igual que su vecino del sur, en el área de acceso a mercados hay sensibilidades ubicadas en un grupo reducido de sectores. Canadá podría tener también una posición menos ambiciosa en el tema de servicios, específicamente telecomunicaciones, educación, salud, servicios audiovisuales y otros ligados a las industrias culturales.

México tendría intereses ofensivos en todos los grupos de negociación, especialmente con los países con los que no ha concluido tratados de libre comercio. La agenda de liberalización con las naciones con las que ha concluido tratados se limita a los sectores no incluidos en estos instrumentos. Los intereses

defensivos de México en el área de acceso a mercados se explican por que aplica aranceles NMF de los más altos de la región, particularmente en agricultura. Algunos sectores específicos en inversión (i.e. energía) y en servicios (i.e. telecomunicaciones) son también de importante sensibilidad para México.

Chile tendría también una agenda de apertura en la gran mayoría de los grupos de negociación del ALCA. Aunque habría que descontar a los países con los que tiene acuerdos de libre comercio y anotar que está en la etapa final de la conclusión de uno con EE.UU. En la agenda de sensibilidad chilena sobresale el capítulo de compras de gobierno, las bandas de precios en agricultura y los movimientos de capital en la sección de inversión.

Para MERCOSUR, la agenda ofensiva se centraría en acceso a mercado para productos agrícolas, subsidios a la agricultura y antidumping. En materia de eliminación de aranceles industriales hay un interés ofensivo menor. Esto último se explica porque, después de América Central, es el participante en el ALCA con menor porcentaje de exportaciones no agropecuarias, además de que su oferta exportable enfrenta, salvo algunas excepciones, aranceles relativamente reducidos, sobretodo en los mercados de Canadá y de EE.UU.

Los capítulos de inversión, servicios, compras de gobierno, propiedad intelectual y política de competencia, probablemente implicarían modificación del marco institucional en vigor en MERCOSUR. Este bloque tendría también intereses defensivos importantes en acceso a mercado para productos no agrícolas, que se explicarían por los altos aranceles que aplica a las importaciones de productos automotrices y electrónicos, principalmente provenientes de los países miembros del TLCAN.

En términos generales Centroamérica, la Comunidad Andina y el Caribe tendrían agendas similares. Intereses ofensivo y defensivo en acceso a mercados, alto interés ofensivo en antidumping e intereses defensivos en el resto de las disciplinas. Uno de los objetivos centrales de estos países en el ALCA es acabar con la incertidumbre asociada a los esquemas unilaterales de preferencias arancelarias que les ofrece EE.UU. a través del CBI, el ATPA y el SGP. En el área defensiva, las agendas centroamericana, andina y caribeña en el grupo de acceso a mercado se complican debido a los aranceles relativamente altos que aplican a las importaciones de la región y a la dependencia fiscal sobre el comercio exterior de Honduras, Nicaragua, Panamá y los países del Caribe. Las disciplinas en materia de inversión, servicios, compras de gobierno, propiedad intelectual y política de competencia, representan retos institucionales mayores para muchos de estos países.

Finalmente, el entorno en el que se desarrolla la negociación del ALCA hace de ella una iniciativa muy compleja, dificultando que pueda superar la cobertura de productos y disciplinas lograda en el TLCAN. Los principales elementos que complican el entorno del ALCA son: el número sin precedente de participantes en una negociación de una zona de libre comercio; la heterogeneidad en sus niveles de desarrollo y, por ende, en sus intereses ofensivos y defensivos; el nivel de receptividad del Congreso estadounidense a la apertura comercial; la coincidencia de la negociación del ALCA con la ronda Doha y con la negociación de acuerdos entre miembros del continente; y, finalmente, la convivencia del ALCA con los

	<p>acuerdos subregionales o bilaterales existentes en la región.</p> <p>La coincidencia de las negociaciones del ALCA y de la OMC tiene particular relevancia. Por un lado obliga a los países a atender dos frentes simultáneamente, situación complicada para los países pequeños con poca infraestructura negociadora. La simultaneidad también implica que las posiciones en un foro serán precedentes en el otro, forzando a los países a repartir su limitado capital político y a tomar decisiones estratégicas en los dos foros. (Documento 41)</p>
<p>Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos.</p> <p>DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. DIRECCIÓN DE DESARROLLO EMPRESARIAL.</p> <p>Julio de 2003</p>	<p>Estado del comercio entre Colombia y Estados Unidos</p> <p>Exportaciones</p> <p>La estructura del sector externo colombiano ha presentado cambios en la estructura de las exportaciones que no han modificado de manera significativa la diversificación del sector externo. Mientras en la década de los 80 la participación de las exportaciones tradicionales alcanzaba niveles superiores al 60%, en la década de los noventa su participación promedio anual se redujo, llegando a representar en 2002 el 44.6% del total de exportaciones. Por su parte, las exportaciones no tradicionales también cambiaron su participación en el total de las exportaciones: en la década de los setenta representaron en promedio el 37% del total, mientras que en los noventa, llegaron a ser superiores al 48%.</p> <p>Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia por ser tanto el principal destinatario de las exportaciones colombianas, como el mayor proveedor de importaciones. En la década de los noventa, las exportaciones colombianas a este país representaban en promedio el 39.6% de las exportaciones totales y en los dos últimos años su participación fue superior llegando en 2002 a representar el 43.3% del total exportado (Gráfico 1).</p> <p>Durante los últimos cinco años, el crecimiento promedio anual de las exportaciones colombianas a Estados Unidos fue 6.2%, equivalentes en promedio a US\$ 5.300 millones por año. No obstante, a pesar de esta dinámica, las exportaciones colombianas a Estados Unidos tan sólo representan el 0.5% de las importaciones totales hacia este país.</p> <p>A pesar de que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones colombianas, son pocos los productos que han logrado llegar a ese mercado; entre 1998 y 2002 sólo once productos representaron el 80% del total de exportaciones a ese país (cuadro 1), y de éstos, cinco cuentan con preferencias arancelarias (ATPA).</p> <p>La elevada concentración sectorial de las exportaciones colombianas a Estados Unidos y la poca utilización o aprovechamiento de las ventajas otorgadas por ese país encuentran su explicación en tres razones:</p> <ul style="list-style-type: none"> i) Colombia no produce muchos de los productos beneficiados por las preferencias o no hay beneficios para productos que actualmente exporta, por lo que es posible aprovechar tales preferencias; ii) existen países que producen más barato y de forma más competitiva algunos productos, aún teniendo en cuenta las preferencias; y iii) hay otro tipo de restricciones que impiden el libre acceso a las mercancías. <p>Las exportaciones a través de ATPA no superan el 20% de las exportaciones</p>

totales a Estados Unidos. La situación se agrava cuando se analiza a nivel de producto, ya que de los 5,528 productos sobre los cuales Estados Unidos otorga preferencias a través del ATPA, sólo 14 productos representaron el 80% de las exportaciones colombianas hacia ese país durante los últimos cinco años (cuadro 2 y 3). Los demás productos tienen participaciones inferiores al 1% del total de productos exportados con ATPA.

Colombia obtuvo mayor provecho de las preferencias otorgadas a la subregión andina (Perú, Ecuador y Bolivia): entre 1998 y 2002, las exportaciones colombianas a Estados Unidos representaron el 43.1% de todas las importaciones con ATPA de los cuatro países beneficiarios (cuadro 4).

Por otro lado, aproximadamente el 57% del total de productos exportados a través de ATPA tienen encadenamientos débiles, es decir, son productos que no se procesan y por consiguiente su valor agregado es mínimo.

Importaciones

Estados Unidos es nuestro principal proveedor: durante los últimos cinco años, la participación promedio de productos estadounidenses en las importaciones totales de Colombia fue de 34.2%. Sin embargo, la crisis de 1999 y el poco dinamismo de la demanda nacional por bienes de consumo y de capital, provocaron una dinámica negativa, (-4% de crecimiento anual promedio). Por productos, las principales compras colombianas en Estados Unidos corresponden a productos metálicos, maquinaria y equipo (53.7% participación promedio anual durante los últimos cinco años), seguido por los productos químicos (25% promedio anual) y el sector de agricultura y caza (7.1%), este último sector importa especialmente productos como maíz, trigo y arroz (cuadro 5).

Balanza comercial relativa

Una eventual desgravación de las importaciones provenientes de Estados Unidos afectará de forma diferente a cada sector dependiendo de su nivel de competitividad. Una forma de analizar ese impacto es utilizando un índice de balanza comercial relativa (BCR) para identificar las ventajas competitivas potenciales que tiene cada país. Donde se supone que un sector que es altamente exportador si tiene ventajas competitivas y, por el contrario, un sector es importador absoluto cuando presenta desventajas competitivas.

La comparación de las BCR de ambos países, permite identificar los sectores colombianos que tiene ventajas potenciales con respecto a Estados Unidos y viceversa. Estos sectores son aquellos en los cuales Colombia tiene ventajas competitivas (absolutas o relativas) con respecto al resto del mundo, y Estados Unidos tiene desventajas competitivas (absolutas o relativas) con respecto al resto del mundo. Esta taxonomía, naturalmente, es relativa a la estructura arancelaria (y para-arancelaria) existente en un momento del tiempo tanto en Colombia como en Estados Unidos, por tanto la modificación de esa estructura de protección afecta la medición de las ventajas competitivas.

Para la identificación de las ventajas competitivas potenciales entre Colombia y Estados Unidos, los sectores se clasificaron en cuatro grupos determinados por los siguientes criterios (cuadro 6):

Para analizar los efectos de un posible Tratado de Libre Comercio (TLC) es

relevante analizar sólo los dos últimos grupos (c y d) de los cuatro que se describen a continuación:

- a. Sectores en los cuales tanto Colombia como Estados Unidos tienen desventajas competitivas (fuertes o débiles), y por lo tanto, la oferta interna en ambos casos tiende a ser proveída por el resto del mundo.
- b. Sectores en los cuales tanto Colombia como Estados Unidos tienen ventajas competitivas (fuertes o débiles), por lo cual la oferta exportable colombiana a dichos países tendría que competir con la producción de Estados Unidos, probablemente con poco éxito.
- c. Sectores en los cuales Colombia tiene ventajas competitivas (fuertes o débiles) y Estados Unidos presenta desventajas competitivas (fuertes o débiles). Este grupo de productos y sectores constituye el nicho potencial competitivo que tendrían las exportaciones colombianas en Estados Unidos.
- d. Sectores en los cuales Colombia tiene desventajas competitivas (fuertes o débiles) y Estados Unidos presenta ventajas competitivas (fuertes o débiles), por lo cual la oferta exportable colombiana no tendría ninguna posibilidad de éxito.

El cuadro 7 muestra el porcentaje de la producción manufacturera de Colombia que se ubica en cada grupo: 23.9% de la producción manufacturera colombiana se concentra en sectores con ventajas competitivas potenciales frente al mercado estadounidense y 22.5% está representada por sectores con desventajas competitivas para Colombia y ventajas competitivas para Estados Unidos. El 48% de la producción manufacturera pertenece a sectores con desventajas competitivas para ambos países.

En el cuadro 8 se muestra los cuatro grupos con sus correspondientes sectores. Las ventajas competitivas potenciales de las exportaciones colombianas en Estados Unidos se centran en los sectores de textiles y confecciones; cuero y calzado; productos alimenticios; joyas y artículos conexos; barro, losa y porcelana; así como los relacionados con la producción de pesca y petróleo.

Por otro lado, los sectores sobre los cuales Estados Unidos presenta ventajas competitivas y que muy seguramente con la eliminación de la protección arancelaria afectarían la producción doméstica están relacionados con la fabricación de maquinaria y equipo; madera; algunos alimentos; hilados y fibras de textiles; algunos productos químicos; derivados del petróleo y del carbón; cauchos y plásticos; como también los dedicados a la fabricación de productos metálicos.

Es igualmente importante conocer los productos de los sectores que resultaron con ventajas competitivas en el mercado de Estados Unidos y que no tienen ningún tipo de preferencias arancelarias ni se encuentran beneficiados por el ATPA (cuadro 9).

Se observa que muchos de esos productos enfrentan barreras arancelarias elevadas y sin embargo una parte considerable de sus exportaciones están dirigidas al mercado estadounidense. Como se puede apreciar, estos sectores están relacionados con la fabricación de textiles y confecciones.

Sin embargo, algunos productos de otros de los sectores que resultaron con ventajas competitivas no presentan ningún tipo de barreras arancelarias debido a que están libres de arancel a través de cláusulas de nación más favorecida (NMF) o

se encuentran beneficiados por el ATPA. Sin embargo, estas exportaciones hacia el mercado estadounidense no son significativas debido, probablemente, a la existencia de otro tipo de barreras que impiden su libre acceso, como es el caso de algunas frutas y legumbres.

Escenarios

El modelo simuló cinco opciones de estrategia comercial que puede adoptar Colombia frente a Estados Unidos y a sus demás socios comerciales. Cada uno de éstos se compara con el escenario base evaluando los cambios en términos de bienestar, competitividad y creación de valor agregado.

Escenario Base: Corresponde a la estructura productiva y comercial que prevalecía en 1997 para los países incluidos en el modelo: tarifas arancelarias, impuestos a las exportaciones, subsidios a los productores y relaciones interinstitucionales de cada país (o zona).

Con el fin de incorporar los acuerdos comerciales vigentes hoy (Comunidad Andina de Naciones CAN, del NAFTA y el MERCOSUR), en el escenario base se realizaron dos ajustes importantes a los datos originales. El primer ajuste consistió en suponer que al interior de estos acuerdos operan condiciones de libre comercio sin restricciones. El segundo supuesto fue no incluir el ATPA vigente hasta 2002, debido tanto a la baja utilización de estas preferencias por parte de los productores colombianos, como al alto nivel de barreras no arancelarias mantenido por Estados Unidos que compensa de manera negativa el potencial efecto favorable de aquellas preferencias.

Escenario 1 (Bilateral): Acuerdo bilateral de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos. Se igualan a cero todas las tarifas arancelarias, lo mismo que los impuestos a las exportaciones recíprocas entre ambos países. Ningún sector es excluido de este tratamiento.

Escenario 2 (ATPDEA): Estados Unidos otorga un trato preferencial a las exportaciones provenientes de todos los sectores productivos de los países beneficiados con el esquema, mientras que cada país aplica el arancel vigente en el año base para las importaciones provenientes de Estados Unidos y del resto del mundo.

Escenario 3 (Chile): Colombia no firma un acuerdo bilateral con Estados Unidos, no goza de las preferencias ATPDEA y no firma el ALCA. Como consecuencia del acuerdo bilateral entre Chile y Estados Unidos, en este escenario, las tarifas arancelarias aplicadas al comercio de ambos países se suponen igual a cero en todos los sectores, lo mismo que los impuestos a sus exportaciones.

Escenario 4 (Centro América): La zona económica de Centro América pacta un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos mientras que Colombia no tiene las preferencias ATPDEA, no firma el ALCA y tampoco un bilateral con Estados Unidos. El acuerdo entre Centro América y Estados Unidos se simula asumiendo que la tarifa arancelaria aplicada al comercio bilateral es cero en todos los sectores al igual que los impuestos a todas las exportaciones recíprocas.

Escenario 5 (ALCA): Todos los países del hemisferio pactan el ALCA, lo cual se simula como una situación de libre comercio total, sin restricción alguna, entre los países signatarios. Igual que en los escenarios anteriores, este asume que no existen impuestos a las exportaciones de sector productivo alguno.

Resultados para Colombia.

El cuadro 10 resume los cambios que, respecto de la situación prevaleciente en el Escenario Base, ocurrirían en las variables económicas colombianas en cada uno de los cinco escenarios. Los resultados permiten concluir que un acuerdo bilateral con Estados Unidos genera mejores resultados en términos de bienestar, competitividad y creación de valor agregado. Por el contrario, no adoptar ese acuerdo mientras que nuestros competidores cercanos como Centroamérica sí pactan un tratado de libre comercio con Estados Unidos, genera deterioros en la competitividad y hace que la economía colombiana se contraiga.

Aunque ATPDEA es un escenario intermedio entre ALCA y Bilateral sus efectos sobre la estructura productiva y sobre el bienestar son inferiores por cuanto las preferencias son transitorias y no es posible realizar las ganancias de tener productos importados más baratos.

Efectos sobre el resto de países.

El acuerdo bilateral genera mejoras en el bienestar en Colombia. Dado que el modelo es multipaís, permite también analizar los efectos de los diferentes escenarios sobre algunos de nuestros competidores directos y sobre nuestros vecinos.

Si Colombia adopta un acuerdo bilateral con Estados Unidos (primera columna del cuadro 11), Centro América, Chile y Méjico experimentarían reducciones no significativas en el bienestar, al tiempo que Venezuela y el Resto de la Comunidad Andina serían los grandes perdedores. Esto se debe al incremento en los precios de sus importaciones y por esta vía en el precio de los bienes de consumo y a la desviación del comercio de origen colombiano hacia Estados Unidos que generaría el acuerdo Bilateral. Bajo el escenario ATPDEA y ALCA todos los países en desarrollo de América Latina salen beneficiados en términos de aumentos en el bienestar, con excepción de Argentina y Uruguay que lo reducen levemente.

Efectos sobre los ingresos tributarios

La pérdida de ingresos por la reducción de aranceles asociadas al libre comercio es significativa en los escenarios de acuerdos bilaterales o multilaterales (cuadro 12). Sin embargo, la política comercial y de integración no debe seguir este criterio. Generalmente estos ingresos representan un porcentaje mínimo no sólo en términos del recaudo total, sino del producto. Para el caso de Estados Unidos es de menos del uno por ciento y en el caso de Colombia este ingresos tributarios representan el uno por ciento del PIB.

Retornos a los factores productivos

Los factores productivos incrementan su rentabilidad bajo acuerdos comerciales y preferencias arancelarias porque los recursos se mueven hacia las actividades más competitivas. Sin embargo, en el escenario donde Colombia no participa de los acuerdos, la rentabilidad de los factores se reduce porque los recursos productivos no se asignan a las actividades más rentables.

Las pérdidas en términos de valor agregado y, como consecuencia, de empleos es más marcada en el escenario en el cual Centro América firma un acuerdo bilateral y Colombia se margina de cualquier acuerdo. Sin embargo, un eventual acuerdo bilateral colombiano con Estados Unidos beneficia la rentabilidad de los factores nacionales sin empeorar drásticamente el retorno de los países vecinos y

competidores.

Efectos sobre los sectores Colombianos

-Precios de los bienes de consumo

Aunque tanto entrar a los acuerdos de libre comercio como apartarse de ellos genera reducciones de precios de los bienes de consumo, la disminución en el primer escenario se debe a la reducción arancelaria; y por el contrario, la reducción de precios en el segundo caso se debe a que las actividades locales se vuelven menos rentables, y por tanto, la producción y el empleo disminuyen (cuadro 15).

-Precio de los bienes importados, exportados y términos de intercambio

Los acuerdos de libre comercio reducen los precios de los bienes importados y mejoran la rentabilidad de los productos exportables colombianos, generando una mejora sustancial en los términos de intercambio (cuadro 16). Por el contrario, apartarse del libre comercio incrementa el precio de los bienes importados, reduce el precio de los bienes exportables y empeora los términos de intercambio.

-Producción y Flujos Comerciales

Apartarse de los acuerdos comerciales significa una reducción en la producción de los sectores transables y competitivos, además de revertir los flujos comerciales y la internacionalización de la economía (cuadro 17). Aunque nuestra balanza comercial sería deficitaria para algunos productos agrícolas, apartarse de los acuerdos comerciales impediría que los factores más competitivos y las actividades con alto potencial exportador sean desplazadas por nuestros competidores directos.

Barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias (BNA) se definen como las "leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado". Incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos. Las BNA son una variedad de prácticas comerciales distorsionantes, que incluyen cuotas de importación, medidas antidumping, subsidios, licencias y requisitos técnicos, de etiquetaje y de certificación.

La entrada de los productos colombianos al mercado de los Estados Unidos se encuentra limitada por una serie de BNA, cuya existencia implica la creación de costos adicionales que deben enfrentar los exportadores. Aproximadamente el 75% de los productos primarios y bienes manufacturados de origen agropecuario, y el 25% de los bienes manufacturados de origen industrial son afectados por cierto tipo de restricciones no arancelarias en Estados Unidos. La Organización Mundial del Comercio estima que el 16.7% de todas las importaciones estadounidenses se ve afectado por medidas no arancelarias, lo que se considera una disminución con respecto a los niveles anteriores a la Ronda de Uruguay, aunque sigue siendo el más alto entre los países desarrollados.

Algunas BNA que impiden el libre acceso al mercado estadounidense son:

Regulaciones y normas ambientales

Basado en estas regulaciones, se prohíbe y/o limita la entrada de productos, se establece puertos específicos para el ingreso de mercancías y se aplica normas

sobre marcado y etiquetado. Dentro de los principales productos a los cuales Estados Unidos le establece algún tipo de regulación están: leche, queso y productos lácteos en general; frutas, verduras y nueces; animales vivos; alimentos, drogas y productos cosméticos; maderas y muebles; cueros y textiles.

Cuotas de importación

Imposición de límites a la importación de productos por períodos de tiempo determinados. Se dividen en dos tipos:

- Tarifa arancelaria adicional: Las importaciones adicionales a la cantidad establecida como cupo de importación deben pagar aranceles mayores a los que pagarían sin cuota.
- Cuota cuantitativa: una vez establecido el cupo o cantidad de importación, no es permitida la importación de cantidades adicionales del producto.

En el cuadro 18 se muestran algunos estimativos de BNA en el mercado estadounidense, la gran mayoría de estas restricciones son de tipo tecnológico tales como requerimientos específicos de producto (composición), o bien estándares de calidad, estas son aplicadas a la mayor parte de los productos que exporta Colombia. El segundo tipo de medidas más utilizadas son las cuotas de importación bien sea por tratarse de productos sensibles dentro de los Estados Unidos o bien por medidas de tipo sanitario. En último lugar se encuentran las medidas compensatorias, que buscan imponer controles de precios para evitar la competencia desleal.

En caso de que dentro de las negociaciones se incluya la posibilidad del desmonte de las BNA, Colombia podría aumentar sus exportaciones en sectores tales como: productos agropecuarios, textiles, prendas de vestir, material de transporte, madera y sus productos, dados los niveles actuales de barreras arancelarias y no arancelarias en los Estados Unidos.

Conclusiones

1. Las exportaciones colombianas a Estados Unidos presentan una alta concentración y no muestran una alta utilización o aprovechamiento de las ventajas otorgadas por ese país a través del ATPA. Las razones que explican este hecho son tres: (i) Colombia no produce muchos de los productos beneficiados por las preferencias o no hay beneficios para los productos que actualmente exporta, por lo que no es posible aprovechar tales preferencias; ii) existen países que producen más barato y de forma más competitiva algunos productos, aún teniendo en cuenta las preferencias; y iii) hay otro tipo de restricciones que impiden el libre acceso a las mercancías, como las barreras no arancelarias.

2. Los productos relacionados con confección y textiles, en los que Colombia tiene una ventaja comparativa con respecto a Estados Unidos y no están beneficiados bajo ningún tipo de preferencias, tienen a Estados Unidos como su principal importador. Por el contrario, sectores con ventaja comparativa para Colombia y que presentan algún tipo de preferencia comercial no exportan de manera significativa a Estados Unidos, debido a la existencia de barreras no arancelarias.

3. Las preferencias arancelarias tipo ATPADEA ofrecen ventajas para los productos colombianos pero un acuerdo bilateral con Estados Unidos es superior porque mejora la producción y la competitividad de los sectores en los cuales tenemos ventajas comparativas.

	<p>4. No participar en acuerdo comercial alguno deteriora la competitividad de la economía colombiana y nuestros competidores realizan las ganancias derivadas de la suscripción de acuerdos comerciales.</p> <p>5. Debido a la existencia un acuerdo comercial con la Comunidad Andina y un trato preferencial por parte de nuestros principales socios comerciales, las ganancias adicionales de un acuerdo bilateral son superiores a las de un acuerdo multilateral.</p> <p>6. Cuando se considera los efectos de mayor inversión extranjera producto de la liberalización del sector servicios, las ganancias tanto del acuerdo bilateral como del ALCA son evidentes.</p> <p>7. El acuerdo bilateral debería aprovechar los beneficios derivados del ATPADEA sin ceder mucho terreno en algunos productos agrícolas y manufacturas livianas.</p> <p>8. Las posibles negociaciones de un acuerdo bilateral deben tener en cuenta el desmonte de las barreras no arancelarias.</p> <p><i>(Documento 42)</i></p>
<p>ELORZA, Juan Carlos.</p> <p>Las Negociaciones del ALCA y la Comunidad Andina en el acceso a mercados de bienes agrícolas y no agrícolas.</p> <p>SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA.</p> <p>17 de julio de 2003.</p>	<p>Los países Andinos en el ALCA</p> <p>Panorama económico general</p> <p>El acceso a mercados es en cualquier caso el eje central de las negociaciones de libre comercio. Las condiciones que se establecen en un acuerdo comercial para el acceso preferencial a las mercancías de los socios, determina cómo será en el futuro la estructura del comercio entre ellos. Pero, al tratarse en este caso de un acuerdo de la envergadura del ALCA, donde participan 34 países con las más variadas estructuras y tamaños de producción y de comercio, lo más probable es que el impacto de la liberación no solo determine la futura composición de las corrientes comerciales entre ellos, sino que será determinante en la estructura productiva de los participantes.</p> <p>El primer elemento a tener en cuenta para evaluar cuál será el impacto de la liberalización comercial en el ALCA, es el actual mapa económico y comercial en el continente, aspecto relativo a la tendencia a la especialización productiva que conlleva el desarrollo del acuerdo.</p> <p>Por supuesto, el aspecto más relevante como preocupación de los países de la Comunidad Andina, es el relacionado con las diferencias de las economías participantes en términos de la capacidad productiva y competitiva, en razón de que es la primera vez que los países andinos enfrentan una negociación comercial con países tan grandes como Estados Unidos, Canadá y Brasil, aunque con este último se han dado magros avances en el marco de los acuerdos de la ALADI. En efecto, el ALCA reúne en un mismo acuerdo a la economía más grande del mundo y a varias de las más pequeñas.</p> <p>Por iniciativa de los representantes de la Comunidad Andina, en la Declaración Ministerial de San José de Costa Rica, se incluyó como principio el trato diferencial en función del nivel de desarrollo de las economías participantes del ALCA. Esta condición se incorpora más como resultado de la percepción casi instintiva de los gobiernos, de que las enormes diferencias existentes en el Continente en niveles de desarrollo, tienen gran impacto en el desarrollo del acuerdo para todos los países en desarrollo que hacen parte de él, entre los que se cuentan los países andinos.</p> <p>Las diferencias en producto e ingreso</p>

Una revisión detallada de las cifras muestra que dichas diferencias van más allá de los porcentajes y constituyen un importante determinante de lo que será el ALCA en términos de composición productiva y estructuras de corrientes comerciales, para países como los andinos.

Como se puede apreciar en la tabla 1, Estados Unidos es de lejos la economía preponderante del ALCA con un Producto Interno Bruto que representa la tercera parte del PIB mundial y la no despreciable proporción de 78.7% del correspondiente producto del ALCA, lo cual lo convierte en el mercado más atractivo del acuerdo comercial. Sumadas las dos economías que le siguen en tamaño del producto, Canadá y México, tan solo alcanzan el 13% del producto de dicho país, lo que equivale al 10% del PIB continental.

El tamaño de la economía norteamericana contrasta con el de los países andinos pues aunque éstos representan en conjunto el 14% de la población del continente, su producto conjunto apenas llega al 2.2%. Visto en la perspectiva de un ranking continental, Venezuela y Colombia son la sexta y séptima economías del ALCA en producción y se ubicarían en la franja “alta” de los 34 participantes del acuerdo, pero entre los dos no llegan a representar al 2% del PIB total.

A esta diferencia en producción se suma las diferencias en el producto e ingreso por habitante de las economías del ALCA. Estados Unidos es la séptima economía del mundo con ingreso más alto en 2001, mientras Bolivia aparece en el puesto 133 y Haití en el 156 en la clasificación mundial. Por otra parte, mientras la capacidad de compra de los estadounidenses es 12 veces la del promedio de los países andinos, la capacidad promedio de los países del MERCOSUR duplica a la de nuestras economías.

En otras palabras, la posición relativa en el ranking continental que tienen los andinos por población y por producto se altera significativamente cuando se comparan los indicadores de ingreso per cápita, con lo cual la posición de tamaño relativo de nuestras economías se reduce, quedando a niveles comparables incluso con algunos de los países reconocidos como “economías más pequeñas” en Centroamérica y el Caribe.

Estos dos indicadores, producto y producto por habitante, ilustran de manera clara, cuál fue el sustento básico de la incorporación a los principios del acuerdo, del criterio de diferencias en el tamaño y desarrollo de las economías participantes.

Las diferencias en la estructura de Comercio Exterior

Sin embargo, la verdadera dimensión del problema de las diferencias en el ALCA radica en las estructuras de comercio exterior de los países participantes y la importancia relativa que éste tiene en la generación del producto y su relación con el mercado doméstico.

En efecto, existen dos visiones respecto a lo que significa lograr un acuerdo multilateral en el continente con la participación de la mayor economía individual del mundo. Por un lado, el sorprendente tamaño del mercado norteamericano se constituye en el principal atractivo para que las economías menos desarrolladas puedan dar salida a sus exportaciones, argumento en el cual se basa la participación activa de las economías andinas, que como se verá más adelante

tienen en general una importante relación comercial con dicho país. Desde otra perspectiva, precisamente las diferencias en tamaño y desarrollo que existen desde antes de empezar a funcionar el acuerdo, son un condicionante muy fuerte del desarrollo desequilibrado de las relaciones comerciales que se consoliden tras la liberalización en el continente.

La tabla 2 ilustra que las diferencias en producción e ingreso se replican de manera directa en los valores del comercio internacional de los países participantes. El tamaño de las compras anuales de los Estados Unidos es equivalente al valor del producto sumado de Canadá y México y la persistente balanza comercial negativa que tiene este país en cerca de US\$ 500 millones, parecería validar la visión positiva de los efectos del ALCA en las economías más pequeñas. No obstante lo anterior, se puede apreciar que de todos los países del continente, los Estados Unidos es el que tiene el índice de penetración de importaciones más bajo, incluso es equivalente a dos tercios del correspondiente de Brasil, país reconocido por su estructura productiva orientada hacia el mercado interno.

Esta situación hace complejo el panorama para la pretensión de aumentar las exportaciones andinas en el mercado norteamericano por la vía de la diversificación, pues lo que sucede es que el inmenso valor de sus importaciones nos esconde el hecho de que su componente de crecimiento económico más importante es el mercado doméstico y, la producción, al igual que en Brasil, se sustenta primordialmente en ese inmenso mercado interno.

Al sumar el hecho de que en el ALCA, la competencia por alguna porción del mercado norteamericano es muy grande, pues se compite con países con una capacidad productiva amplia y diversificada como Canadá, México (miembros del NAFTA) y Brasil y además con países más pequeños que tienen una fuerte vinculación comercial con los Estados Unidos (Centroamérica y el Caribe).

Con relación a los demás países, se aprecia que Canadá, México y Chile son los que tienen indicadores de apertura comercial más altos entre los países seleccionados. En el caso de la Comunidad Andina, es Ecuador el país con mayor grado de apertura al comercio exterior, pero en general la CAN tiene un rango medio de apertura con indicadores cercanos al nivel promedio mundial.

MERCOSUR por su parte es un bloque con nivel muy bajo en los indicadores de apertura comercial similar en promedio al correspondiente del NAFTA, que como ya se anticipó se debe al peso relativo de los Estados Unidos.

En los tres países más abiertos se puede hacer la distinción obligada de que Canadá y México basan este resultado en la estrecha y altamente concentrada relación comercial con los Estados Unidos, mientras en el caso de Chile este indicador es más real por cuanto su estructura comercial por socios no está tan concentrada.

Estructuras de comercio en el ALCA

Los muchos acuerdos comerciales que se negociaron y suscribieron en los últimos años entre países del Continente dibujaron un mapa de relaciones comerciales regionalizado y con estructuras típicas que determinan la estructura con la que dará inicio la liberalización comercial del ALCA. Se realizó un análisis de las estructuras de exportaciones de los países seleccionados para el presente trabajo, por

principales socios y por tipos de productos que permiten dilucidar cómo las diferencias económicas y los acuerdos comerciales entre los países del continente han condicionado una forma especial de relaciones comerciales que difícilmente se podrán superar con la puesta en marcha del acuerdo continental.

Países de la Comunidad Andina

Colombia

Colombia por su parte, es el país de la Comunidad Andina con el segundo valor de exportaciones por país de la CAN. Sus socios principales por exportaciones son Estados Unidos y la CAN y, a diferencia de Bolivia, la importancia de MERCOSUR es muy baja. En todo caso, las exportaciones colombianas se dirigen en un 80% al ALCA, pues México y Chile han ganado importancia como socios comerciales y destaca el hecho de que Europa ha perdido peso en las ventas colombianas al exterior.

Por tipos de productos, destaca el que las exportaciones colombianas con todos sus socios comerciales de Latinoamérica, están concentradas en bienes manufacturados, mientras que a Estados Unidos el nivel de concentración en bienes primarios es sumamente alto (80%), que por el peso específico que tiene como destino de las ventas colombianas hace que el total tenga una alta concentración éstos productos (65%).

Los niveles de concentración de exportaciones manufactureras se han logrado con países con los que el país ha consolidado niveles de acceso preferencial mediante acuerdos parciales o de zona de libre comercio. Podría ser esto un argumento a favor de la integración en el acuerdo continental en la medida que este sería el camino para diversificar las exportaciones a países como Estados Unidos y Canadá. La preocupación que se mantiene es que Colombia ha sido uno de los países beneficiarios desde 1992 de preferencias arancelarias en los Estados Unidos para un conjunto importante de bienes manufacturados, pero este privilegio no parece haber surtido efecto en esa dirección.

El indicador de concentración muestra más claramente lo sucedido en Colombia con aquellos países con los que ha profundizado acuerdos comerciales. Con la CAN, México y Chile, el país tiene un comercio muy diversificado, mientras que con Canadá y Estados Unidos persiste la situación de comercio concentrado. Con este último además, de los 10 primeros productos, tan solo uno no es de origen primario (pigmentos) y los demás son combustibles, café, flores y banano. Es decir las exportaciones tradicionales del país.

La CAN en conjunto

Los indicadores arriba descritos muestran un comportamiento muy parejo en términos de las estructuras exportadoras de los países andinos: Estados Unidos es siempre el principal socio y la importancia de los demás países del ALCA completa el fundamento de la participación de los andinos en las negociaciones, pues al continente se dirige cerca del 75% de su oferta exportable.

En cuanto a la concentración, destaca la escasa diversificación de las exportaciones andinas a los grandes mercados del continente. En el caso de Canadá siempre los 10 primeros productos representan más del 90% de las exportaciones. Además esos productos son, con pocas excepciones, productos de origen primario o

manufacturas de bajo valor agregado. Lo contrario sucede con el comercio al interior de la Subregión donde las manufacturas son ya la mitad.

Esta situación puede constituir una base argumental para buscar por medio de la liberalización arancelaria en el continente, la diversificación de las exportaciones hacia productos con mayor valor agregado o, por lo menos, para eliminar la dependencia excesiva de unas cuantas materias primas. No obstante, al análisis debe combinarse la competencia derivada de la misma liberalización y la perspectiva de desarrollo de la desgravación a través de las ofertas que han planteado los países.

Por lo pronto basta hacer referencia a la situación opuesta que se presenta con la estructura de las importaciones andina. Los socios comerciales siguen siendo los mismos, aunque sobresale una relativa importancia de la Unión Europea y Asia que en conjunto representan el 25% de las importaciones. El principal socio comercial sigue siendo los Estados Unidos, pero le sigue muy de cerca el resto de países del ALCA sumados.

Lo más relevante es que las importaciones si son fundamentalmente bienes manufacturados, con lo cual hay ya un desbalance en la relación comercial con los demás miembros del ALCA, en particular con Estados Unidos.

Conclusión: Estructura y Especialización del Comercio.

El panorama descrito en esta sección no aparece muy halagador para los países andinos. En efecto, luego de varios años de ejercicios de integración y acuerdos comerciales, el peso específico de las exportaciones primarias sigue siendo muy alto. Además, la dependencia notoria del ALCA como destino de sus exportaciones establece una condicionalidad casi inamovible de apuntar a la integración con el continente.

Los esfuerzos de diversificación hacia exportaciones manufactureras han estado apoyados en la creación de mercados a través de acuerdos comerciales y especialmente en la profundización del proceso de integración andino. De hecho, con muy pocas y notables excepciones, este mercado es prácticamente la base de su desarrollo exportador en cuanto a manufacturas se refiere.

Algo que debe ser destacado es el hecho de que este proceso de diversificación ha arrojado frutos en mercados similares en tamaño y desarrollo, pues aunque cuatro de los países miembros de la CAN reciben un acceso preferencial en el mercado de los Estados Unidos, la estructura de exportaciones con dicho país se ha mantenido casi inamovible. No resulta adecuado entonces aceptar una relación directa entre acceso preferencial en un mercado con el crecimiento, potenciación y diversificación de las exportaciones.

Los países que han logrado penetrar al mercado norteamericano deben haber desarrollado otro tipo de condiciones que les permita aprovechar el diferencial arancelario, como competitividad de precio, nichos específicos de mercado, vinculación empresarial, etc.

Esto es muy importante a efectos de perfilar la verdadera dimensión del ALCA como una vía para llegar a un acuerdo con los Estados Unidos, pues no queda todavía

claro que el enorme mercado de dicho país en términos de importaciones pueda representar una salida óptima a la promoción y diversificación exportadora andina, por las siguientes razones:

- Por un lado, de los indicadores de apertura comercial de los Estados Unidos, se puede inferir que el principal competidor en dicho mercado para las manufacturas o exportaciones no tradicionales andinas, es el mismo Estados Unidos.
- En segundo lugar, los nichos de mercado que puedan ser aprovechados por la CAN van a enfrentar otra dura competencia de países que ya tienen una posición consolidada de exportaciones manufactureras a ese país.

Los 10 años de vigencia del ATPA son un ejemplo de que las preferencias arancelarias por sí mismas no son garantía de la aparición y desarrollo de nuevas corrientes comerciales. Con notables excepciones, los países andinos beneficiarios no han encontrado la estrategia de vinculación empresarial al mercado norteamericano que garantice un mayor aprovechamiento de las preferencias.

Por otra parte, las demás oportunidades de nuevos mercados se estarían dirigiendo a países como México, Brasil y Argentina, los cuales, como se ha podido apreciar, cuentan con una estructura de comercio muy regionalizada, especialmente el primero.

La experiencia chilena puede constituir una réplica de las perspectivas andinas en la consolidación del ALCA. Chile, con la gran cantidad de acuerdos bilaterales que ha suscrito en los últimos años, ha mejorado de manera importante la participación y diversificación de sus exportaciones hacia mercados de economías similares, con ingreso y producto por habitante de rango medio, pero a los países desarrollados las exportaciones siguen siendo eminentemente de carácter primario.

Las negociaciones de acceso a mercados en el ALCA

Parámetros actuales de la negociación de acceso a mercados del ALCA

En el ALCA, la negociación de acceso a mercados tiene la característica de los acuerdos de última generación, en los cuales se incorpora a la tradicional discusión de preferencias y/o plazos de desgravación, otras disciplinas que acompañan el proceso de comercio internacional como las normas técnicas y los procedimientos aduaneros.

Es importante definir cuáles han sido los avances en estos temas y las perspectivas de solución a las discrepancias que se mantienen vigentes en la mesa para evaluar el margen de acción que tienen los países andinos en esta negociación, tanto en la perspectiva de las exportaciones, como en la adecuada protección a los aparatos productivos.

En detalle, los temas se involucran en el capítulo de Acceso a Mercados del ALCA son:

- Aranceles y Desgravación
- Reglas de Origen
- Otros temas de Acceso a Mercados
- Medidas No Arancelarias
- Barreras Técnicas al Comercio

- Procedimientos Aduaneros (y Procedimientos Aduaneros relacionados con el Origen).
- Salvaguardias
- Subsidios, Antidumping y medidas compensatorias.

Tres elementos estratégicos para la negociación de acceso a mercados del ALCA se derivan de los avances hasta ahora alcanzados:

Un primer elemento de consideración estratégica es la escogencia de una combinación adecuada entre arancel y plazos de desgravación como posición de negociación. Habida cuenta de que el impacto del ALCA sobre las economías andinas es de carácter estructural de largo plazo, adquiere relieve el tratamiento de los plazos, por encima del arancel mismo, pues este último ya está prácticamente fijo en razón del reporte de las tasas bases definitivas el pasado 15 de abril de 2003.

En efecto, el proceso de negociación en la CAN ha estado altamente influenciado por la estrategia de vocería única en las mesas de negociación y, en el caso de acceso a mercados, ésta se ha reflejado en el esfuerzo adicional de los países miembros por negociar en simultáneo al ALCA la consolidación de un AEC. En esta perspectiva, los negociadores han concentrado mucho esfuerzo en la definición de niveles arancelarios sobredimensionando al AEC como elemento del poder negociador de la CAN.

Sin embargo, dada las estructuras y los niveles arancelarios que están sobre la mesa de negociación, los plazos de desgravación son más importantes como instrumento de "trade-off" para los demás países. Veamos:

En primer lugar, la perspectiva de desgravación en plazos se está dirigiendo rápidamente a un rango general de 10 años y, en segundo lugar, los niveles de arancel de las economías participantes, en particular de los grandes mercados desarrollados (Estados Unidos y Canadá) tienen promedios en rangos de 5% a 12%. Así las cosas, la atención de los negociadores debería centrarse más en la negociación de los plazos que en la discusión del nivel arancelario de partida. Dicho de otra forma, a las economías más grandes del continente, en una perspectiva y orientación de largo plazo, les interesa más qué tan rápido pueden acceder a los demás mercados que el arancel de arranque que definan sus mercados objetivos.

Por esta razón, cualquier estrategia de inserción en el proceso de liberalización del comercio producto de un acuerdo de la envergadura del ALCA debe centrarse en el proceso de negociación de los plazos de desgravación, máximo cuando la estructura arancelaria ya está definida.

El segundo elemento estratégico del acceso a mercados es la certeza cada vez más clara de que entre más rápido se quiera lograr acceso a unos mercados específicos, se debe estar dispuesto a otorgar recíprocamente este acceso a los productos provenientes de estos mercados. Por ejemplo, el objetivo de los países andinos beneficiarios del ATPA de consolidar el acceso libre de aranceles en Estados Unidos, tendrá como contrapartida segura la exigencia de este último de recibir también un acceso preferencial en un plazo rápido.

El tercer elemento es el formato de la negociación. Si se adopta un formato multilateral, la negociación se hace más compleja y los beneficios temporales en algunos mercados se erosionan en la medida en que las preferencias se extienden de igual manera a otros países. Adquiere especial relevancia entonces es la aplicación del principio de NMF regional para las ofertas de acceso que cada país o grupo o reciba. Como no ha habido una definición medianamente clara sobre el particular, algunos países han anunciado que el proceso de mejoramiento de ofertas se puede detener hasta tanto.

En este tema en particular, lo más probable es que se adopte un esquema de NMF regional con aplicación de tratos diferenciales y persista entonces la situación de bilateralidad de la aplicación de las condiciones de acceso en plazos de desgravación.

Ahora bien, esta “bilateralidad” no es equivalente a la de los acuerdos bilaterales que han tratado de impulsar algunos países (andinos incluso) como una forma de alcanzar más rápido la liberalización continental, pues estos acuerdos bilaterales se salen del marco normativo general que establecería el ALCA. El caso más reciente es la disposición que han manifestado abiertamente los gobiernos de Perú y Colombia de suscribir un bilateral con Estados Unidos y con Canadá. Sobre las implicaciones de esta modalidad se discute en el segundo numeral de esta sección, pero en principio cabe destacar que una maraña de acuerdos bilaterales puede generar una dispersión administrativa del comercio tal, que la mayoría de ellos perderían relevancia a favor de la concentración en pocos acuerdos (y por ende en pocos mercados).

Normas de Origen

En efecto, normas muy exigentes se convierten en un instrumento idóneo para la desviación y concentración de comercio, lo cual en el ALCA se potencia al estar involucrado el mayor mercado del mundo (los Estados Unidos). Normas menos exigentes como las que prevalecen en los acuerdos de la ALADI, permiten contar con corrientes comerciales menos dependientes, pero facilitan y hasta estimulan las prácticas de triangulación o el desarrollo de industrias de ensamblaje simple.

La tendencia que se está desarrollando en la negociación del ALCA está más inclinada al tipo de normas exigentes como las del NAFTA o el G3, que a las del tipo ALADI. De antemano se puede establecer que el aparato productivo andino tendrá como parámetro la necesidad de cumplir con normas exigentes que condicionan fuertemente la incorporación de materias primas regionales, exigen altos niveles de valor agregado y atacan los procesos productivos de ensamble o maquila a partir de insumos extra regionales.

Se ha desarrollado la percepción de que los países andinos, por su estructura productiva, puede llegar fácilmente a cumplir con las normas que se perfilan en la negociación en la medida que se asegure que el acuerdo va a permitir la “acumulación de origen”, es decir que los productos exportados elaborados a partir de bienes producidos en otros países de la región, que cumplan origen, también calificarán como originarios.

En la alternativa en que la liberalización del ALCA adopte el formato de suma de acuerdos bilaterales, se presentaría un serio obstáculo a la pretensión de consolidar

el reconocimiento de la acumulación de origen desde el inicio mismo de la desgravación arancelaria. Dentro del ALCA, por la “bilateralidad” de los plazos de desgravación, las diferencias de aranceles podrían inducir procesos de triangulación productiva y comercial, lo cual sería contrarrestado con medidas provisionales del tipo de derechos arancelarios correctivos.

En todo caso, debe tenerse presente que la aplicación del principio de origen acumulativo tiene el potencial de generar efectos que aparecen como contradictorios:

- Desarrollo exportador: Se asegura la posibilidad de incorporar insumos y partes importadas de otros países del continente para las ventas a socios del ALCA.
- Competencia de productos en el mercado doméstico y externos del ALCA: Los demás países también tendrían la facultad de acumular y refuerzan su capacidad de competencia en el mercado doméstico colombiano y los mercados externos.
- Competencia de insumos para consumo industrial en el mercado doméstico y externos del ALCA: Las empresas transformadoras se benefician con más opciones para abastecerse de insumos y partes para su proceso productivo.

Independientemente de lo que suceda durante el proceso de transición o período de desgravación, está claro que una vez liberado todo el comercio, la acumulación de origen va a ser plena y habrá que enfrentar los efectos mencionados.

Finalmente, respecto a los procedimientos para acreditar el origen de un país miembro, la tendencia en la negociación del ALCA es trasladar la responsabilidad de esta acreditación de una entidad pública (tal como hasta la fecha se ha venido haciendo en la CAN) a los particulares. En efecto, el exportador sería el emisor del certificado de origen, y el importador respondería por la veracidad de dicho certificado.

Medidas no arancelarias

El objeto de negociación en este tema son todas aquellas medidas que por sus efectos actúan directamente sobre la cantidad o precio de las importaciones por lo que tienen un efecto similar a los aranceles. En general se refiere a medidas como:

- Restricciones cuantitativas de las importaciones;
- Precios o valores mínimos;
- requisitos de precios de exportación e importación
- Licencias de importación condicionadas al cumplimiento de requisitos de desempeño;
- restricciones voluntarias a las exportaciones excepto las permitidas por el GATT de 1994

La escasa discusión se ha centrado en el nivel de diferenciación que el ALCA puede dar a este tema, habida cuenta que todos los países que participan en la negociación son Miembros de la OMC y en tal sentido tienen la obligación de mantener sus compromisos sobre esta materia.

El tema adquirió especial relevancia con la reciente presentación de ofertas, en particular las de productos del sector agrícola, en los que los países establecieron condiciones de desgravación que incluyen algunas de estas medidas. De hecho, es

muy probable que la complejidad del sector obligue a la aceptación de la existencia de medidas no arancelarias en los bienes sensibles agrícolas.

Barreras técnicas

Otro tipo de medidas que también tienen la posibilidad de afectar el flujo de importaciones son todas aquellas relativas a la normalización en la producción (reglamentos técnicos, metrología, procedimientos de evaluación de la conformidad, etc.). Se busca con esto que en el ALCA sus miembros eliminen todas aquellas normas técnicas innecesarias.

Precisamente, el caso de las barreras técnicas al comercio es un tema del GNAM ha tenido muy poco o nulo tratamiento en las 25 reuniones realizadas del grupo y las discusiones no han pasado de ser una mera enumeración de posiciones sobre el tema.

Ante la insistencia de varios países, entre ellos los de la CAN, de que el tema adquiera el nivel de discusión que si tiene los aranceles y la desgravación, algunas delegaciones han manifestado que están de acuerdo en la importancia del mismo, pero que resultaría más adecuado que las discusiones sobre normas técnicas, por ejemplo, se dieran al unísono con el desarrollo de las negociaciones de ofertas de desgravación.

Por supuesto, el tema sí tiene un enorme impacto en el desarrollo de la negociación, pues como es bien sabido, este tipo de medidas han proliferado en sustitución de la liberalización arancelaria y se han constituido en los nuevos "aranceles" de muchas economías que cuentan con los recursos para administrar y controlar en el comercio estas medidas.

La negociación del ALCA muy probablemente adopte el esquema OMC frente a este tema, en donde no se pretenden crear normas técnicas homogéneas para los 34 países, sino que se fijarán algunos criterios generales que deben tener en cuenta los países antes de expedir este tipo de normas, como el de tener en cuenta los estándares internacionales existentes. No obstante, al tratar al tema de normas técnicas el ALCA somete las mismas al mecanismo de solución de controversias, con lo cual una norma que aparezca excesiva o discriminatoria podrá ser demandada.

Procedimientos Aduaneros

Se ha previsto también un capítulo para el establecimiento de normas y procedimientos que regulen la operación de las aduanas y se evite con ello la existencia de obstáculos de carácter administrativo.

La preocupación central de países como los andinos, es que la negociación no derive en la exigencia de una serie de estándares aduaneros difíciles de cumplir, incluso desde la perspectiva presupuestal, que se constituyan en obstáculos comerciales.

Salvaguardias.

Los países de la CAN, impulsaron la inclusión de un capítulo de salvaguardias, habida cuenta del gran impacto que puede tener la liberalización del ALCA sobre los aparatos productivos. La discusión de este tema ha girado alrededor de aspectos

como la vigencia del instrumento, los plazos de las medidas, etc.

Aunque las delegaciones, con pocas excepciones, han entregado propuestas sobre este mecanismo, la discusión se ha estancado por diferencias muy puntuales como el señalado arriba y quizás sea uno de los temas que se resuelva a muy alto nivel. En efecto, las economías grandes manifiestan su temor de que el mecanismo se vuelva de aplicación común y extendida, lo que implicaría un lento desarrollo de las corrientes comerciales en el ALCA. En todo caso, es imprescindible que exista un mecanismo de este orden, pues aunque todos están de acuerdo en que sigue vigente el correspondiente mecanismo de los acuerdos de la OMC, éste opera solo cuando se requiere superar los niveles de arancel consolidado. En esta perspectiva, la salvaguardia de un acuerdo preferencial como el ALCA se hace necesaria por cuanto permite contar con una válvula de escape en casos de afectación crítica de la producción por los flujos comerciales nuevos que se generen.

Subsidios, Antidumping y Medidas Compensatorias

Este tema ha sido desarrollado también en los acuerdos multilaterales de la OMC, prevaleciendo de manera importante los criterios impuestos por los grandes actores del comercio internacional como Estados Unidos, país que es un gran usuario de las mismas en el ámbito mundial.

Esta condición, sumado al hecho de que el desarrollo de investigaciones sobre estas prácticas conlleva grandes dificultades analíticas y operativas, hace prever que no se pueda lograr mucho más en materia de normas para el ALCA, que lo alcanzado en la OMC. Por esta razón se estima que lo más apropiado es que los sectores público y privado de los países andinos, perfeccionen su capacidad de administrar la realización de las investigaciones y la participación en las mismas cuando es objeto de una de ellas.

Parámetros de la Negociación

Visto lo anterior, se pueden sintetizar los parámetros básicos de la negociación de acceso a mercados en ALCA en los siguientes elementos:

- El arancel base de partida ya está definido y es muy escaso el margen de movimientos para los ajustes, aunque es posible que, dada el extendido incumplimiento de los países en la presentación de ofertas y aranceles base con respecto a lo acordado en el CNC y la existencia de sectores críticos en todo el continente, durante el proceso de negociación podrían darse movimientos de los aranceles como mecanismo de trade-off para lograr acuerdos sobre algunos plazos o modalidades de desgravación.
- La discusión central estará alrededor de los plazos de desgravación y es muy posible que aparezcan modalidades distintas de la desgravación lineal que se había propuesto como punto de arranque en la negociación.
- Las normas de origen se examinarán al detalle de producto y en general serán de nivel exigente respecto a las variables de incorporación de insumos, elaboración y valor agregado, etc. La negociación al detalle de producto también puede inducir la aparición de trade-offs en los sectores críticos.
- Con relación al principio de acumulación, el cual está prácticamente asegurado que será válido desde el inicio de la desgravación, debe tenerse presente que, sumado a la exigencia esperada de las normas de origen, se constituye en la base de un proceso de concentración y desviación de

comercio dentro del continente para países como los andinos. Los procesos productivos exportadores que eventualmente se desarrollen en nuestros países estarán basados en las exigencias de los mercados del ALCA con relación al origen, lo cual establece de antemano la dirección que tengan los proyectos exportadores y limita la futura negociación con otros países fuera del continente.

En esta perspectiva, el análisis que adquiere relevancia es el de la composición del comercio de los países por canastas de plazos y la posición relativa que cada uno tiene frente a los países oferentes. Este es el análisis que se desarrolla en la siguiente sección.

Análisis de las ofertas presentadas por estos países

A diferencia de la negociación de un acuerdo bilateral, donde los participantes se otorgan mutuas preferencias en función de las fortalezas y debilidades productivas de cada uno en el comercio recíproco, la negociación multilateral del ALCA implica que este esquema se disperse por la multiplicidad de intereses de los demás países. No obstante, la composición de los intereses comerciales que se desean negociar está condicionada por la participación efectiva de cada país en el mercado de destino y por el potencial que pueda representar éste para la expansión del comercio futuro.

Análisis de Ofertas de Países ALCA Estados Unidos

De manera un poco sorprendente, los Estados Unidos no presentaron una oferta única para todo el ALCA, si no que acogieron una diferenciación de países por tamaño relativo en cuatro grupos, con las correspondientes 4 ofertas. Por ejemplo, ofrece a la CAN en A el 58% y B 26% de las subpartidas, mientras que a CARICOM le ofrece abrir inmediatamente el 80% y a 5 años otro 15%; a CA4 y a Costa Rica le abre el 59% en forma inmediata y el 32% a 5 años. A Canadá, México, Chile (tres países con los que ya tiene acuerdos de libre comercio) y MERCOSUR, en A el 49% de las subpartidas, en B el 25% y en C el 21%.

Estados Unidos presenta su oferta agrícola separada de su oferta industrial y en ninguna hace excepciones. Sin embargo, en la oferta agrícola incluye 381 productos con la especificación "D-trq" explicando que son items con donde la liberalización se daría para un contingente no enunciado, los cuales se negociarían en conjunto con la preferencia arancelaria.

En la oferta de productos no agrícolas, Estados Unidos no presenta ningún plazo de más de 10 años, pero condiciona su oferta a la reciprocidad que ofrezcan los otros países en el ALCA. En el caso de todos los renglones que no estén en la cesta inmediata, los Estados Unidos se ofrecen a eliminarlos por medio de rebajas idénticas anuales, a condición de que los otros países correspondan con ofertas recíprocas.

En caso de productos textiles y prendas de vestir, Estados Unidos está dispuesto a eliminar todos sus aranceles en un plazo de cinco años, por medio de rebajas idénticas anuales, a condición de que los demás países del ALCA hagan lo mismo para todos sus productos textiles y prendas de vestir, y presenten, en general, ofertas adecuadas. Para los países incluidos en los programas de la Cuenca del Caribe (CBI) y la Ley de Preferencias para el Comercio Andino (ATPA), los Estados

Unidos también están dispuestos a consolidar estos programas durante la antedicha fase arancelaria de cinco años.

En cuanto a los acuerdos vigentes de libre comercio (sólo para Canadá, México y Chile), los Estados Unidos están dispuestos a explorar la posibilidad de aplicar, con criterio de reciprocidad, sus aranceles de aduana bilaterales (Estados Unidos – TLCAN y Estados Unidos - Chile) a sus compromisos arancelarios ante el ALCA.

Por último, en caso de reciprocidad, los Estados Unidos han ofrecido tratos recíprocos para la eliminación inmediata de aranceles aduaneros en los sectores siguientes:

- Alfombras y esteras
- Productos químicos
- Equipo para la construcción y la minería productos de las fundiciones de cobre equipo eléctrico
- Equipo energético
- Productos para el medio ambiente
- Muebles
- Tecnología informática
- Piedras preciosas y joyas
- Equipo médico
- Motocicletas
- Productos textiles no tejidos
- Productos del papel
- Tecnologías para imprimir, publicar y convertir artículos deportivos
- Productos siderúrgicos
- Juguetes
- Maquinaria para la madera
- Productos de madera

Para el caso de la oferta de desgravación a los países de la CAN la situación es la siguiente:

La oferta, como se puede apreciar, está concentrada en las nóminas de desgravación rápida (A y B). En términos de comercio, el 80% de las importaciones promedio del mundo tendrán una desgravación entre inmediata y 5 años. Medido por las importaciones de ALCA, el porcentaje se reduce un poco pero mantiene la misma estructura de concentración.

Esta posición encuentra explicación en dos aspectos: En primer lugar, el arancel de los Estados Unidos es muy bajo para la mayor parte del universo arancelario y en casi todos los productos que ofrece en desgravación inmediata es porque el mismo ya está en 0%. Por otra parte, muchos de los productos donde el arancel ya es bajo, los países andinos (excepto Venezuela) tienen acceso preferencial mediante el ATPA y la oferta constituiría una consolidación de dichas preferencias.

Esta estructura de oferta resulta en general homogénea para el comercio de los Estados Unidos con países del ALCA.

Por supuesto, este no sería el resultado aplicando la respectiva oferta a cada uno

de los grupos, pero ilustra el hecho de que en los bienes donde la CAN tendría un acceso preferente en los Estados Unidos, ya existe un comercio real muy importante de los otros socios del ALCA que constituyen una fuerte competencia para las exportaciones andinas.

Al examinar la composición de la oferta con el comercio andino, es decir con el comercio que se beneficiaría realmente de la misma, se tiene como caso excepcional el de Ecuador, cuyo comercio se concentra en 83% en la nómina A. Para el caso de Bolivia, Colombia y Perú se aprecia un importante porcentaje de comercio que no está sujeto a desgravación rápida (Lista C). Estos productos pueden constituir la punta de lanza de la negociación con Estados Unidos, pues son precisamente un grupo de subpartidas del sector agrícola y de confecciones que ya se están exportando a dicho país. Una parte importante de ellos están beneficiados por el ATPA, el cual tiene vigencia hasta el año 2006. Los que no tienen acceso preferencial por su parte reflejan una posición competitiva favorable en el mercado norteamericano.

Por su parte la CAN en conjunto representa una fracción muy baja de productos donde es proveedor relevante en el mercado de los Estados Unidos (460 subpartidas) las cuales representan tres cuartas partes del comercio que ingresa por las nominas A y B en la actualidad. El resultado directo de esta situación es la alta concentración de intereses comerciales de los países andinos en nominas rápidas que ya tienen bajos aranceles en Estados Unidos y que enfrentan mucha competencia de otros países del ALCA. Es decir, el grueso de la oferta de productos de la CAN ya está resuelto en términos de la negociación, con excepción quizás de los productos que Estados Unidos ha colocado en la Lista C, precisamente aquellos donde los países andinos han intentado un proceso de diversificación exportadora a países distintos de sus propios socios de la CAN.

El panorama por países, en todo caso, muestra una situación dispersa:

Con los criterios aplicados en el ejercicio, Bolivia registra muy pocos productos como proveedor relevante en el mercado de Estados Unidos y la mayoría de ellos en la nómina A.

En el caso de Colombia, la estructura es similar con cerca de 200 productos como proveedor relevante. De nuevo, las nominas A y B concentran cerca del 90% y son productos ya resueltos. Destaca la presencia de cuatro productos en la nómina en que Estados Unidos ofrece liberar un contingente en la nómina D, que son productos derivados del azúcar.

Para Ecuador, son 83 los productos como proveedor relevante en proporciones similares a las de Colombia.

Países de la CAN

En la presentación de las ofertas, los países andinos minaron de manera sustancial su posición negociadora de conjunto. Al iniciarse el proceso de negociación, el mecanismo de vocería única de la CAN generó una dinámica de bloques en la negociación, a pesar que no se había previsto de esa manera. El 15 de abril pasado, no lograron los andinos consolidar una oferta única convirtiéndose en el único bloque de los que actúan como tal en la negociación que presentó ofertas no comunitarias.

Uno de los sectores más críticos en la definición de la oferta fue el sector agrícola, específicamente el conjunto de productos que hacen parte del Sistema Andino de Franjas de Precios o del mecanismo de estabilización de Perú. Todos los países establecieron una condición de equilibrio y reciprocidad de desgravación contra subsidios y ayudas internas para estos productos.

Ecuador y Venezuela no presentan oferta en los mencionados productos que mantienen subvenciones, advirtiendo que esperan definición del tratamiento a esos productos. Bolivia presenta una oferta en D con un asterisco, condicionando su eliminación al desmonte de las subvenciones. Colombia y Perú no hacen estas especificaciones puntuales pero adjuntan dos textos de condicionalidad general para el ámbito agrícola.

Los cinco comparten la posición de fondo del problema agrícola en la negociación pero la dispersión en la forma de presentación de la oferta da cuenta del bajo nivel de coordinación de conjunto en los andinos.

Adicionalmente, Colombia presentó una nota de Pendiente para 7 subpartidas, en las cuales se espera definición interna del tratamiento a las mismas. Estos productos son los trozos y despojos comestibles de aves y las demás preparaciones y conservas de carne, cuyo precio es distorsionado por la baja demanda que tienen en Estados Unidos.

Ninguno de los cinco países presentó período de desgravación en las subpartidas que corresponden a neumáticos usados y a ropa usada o bien a mercancías usadas o recauchutadas. Son en número de items 144 para Bolivia, 60 para Colombia, 92 para Ecuador, 144 para Perú y 130 para Venezuela.

Colombia

La oferta de Colombia, como la de algunos de sus socios fue construida sobre la base de la estructura arancelaria, asumiendo que los productos más sensibles son aquellos a los que se debe asignar un plazo de desgravación mayor y viceversa. Además, en función a la dispersa aplicación de la administración arancelaria andinos con relación a los bienes no producidos en la Subregión, la oferta presenta una serie de nóminas combinadas en la nomenclatura a 8 dígitos, pues existen desdoblamientos en nomenclatura nacional con gran desviación arancelaria. Esa es la razón por la que aparecen algunos productos con combinaciones como B/D, para el mismo ítem a 8 dígitos.

Esta metodología tan ceñida al factor del nivel arancelario ha creado mucha confusión en las demás delegaciones, pues resulta difícil explicar por qué un producto tiene dos tratamientos tan disímiles.

Con relación a la estructura de la oferta, en número de items guarda consistencia con la de Bolivia con muy pocos productos en la Lista inmediata y concentrada en las listas de largo plazo, pero en términos de importaciones totales del mundo, resalta el hecho de que la nómina B recoge el 33% de las mismas. Este conjunto de productos son fundamentalmente materias primas e insumos con bajo arancel en la actualidad.

Para el comercio relevante en la negociación (importaciones de ALCA sin la CAN), la estructura de la oferta mantiene la composición global. En ese sentido se podría concebir en términos generales que la estructura de la oferta es consistente con los requerimientos de importaciones y las sensibilidades productivas del país.

El ejercicio de proveedor relevante de nuevo coloca a Estados Unidos en una posición privilegiada, pues el número de productos donde la participación de ese país es considerable asciende a 5268 ítems y cubre todos los tipos de listas de la oferta colombiana.

La estructura de comercio resultante mantiene la consistencia inicial pero el desbalance entre los productos que serían de interés bilateralmente es desproporcionado (Los de Colombia ascienden a 202).

En orden descendente, el número de productos de cada país restante como proveedor relevante es: Brasil 716, México 637, Chile 314, Canadá 253, Argentina 204

México y Chile tienen ya un acceso preferencial a Colombia por los acuerdos bilaterales, salvo en un importante grupo de productos agrícolas.

Conclusiones: Condiciones para la negociación y la problemática agrícola.

Realizada la primera entrega de ofertas de desgravación por parte de los países participantes del ALCA se establece un mapa claro en la negociación. Mientras los países del NAFTA presentaron una oferta bastante abierta en términos de ítems arancelarios y composición de comercio, los países de Sudamérica hicieron todo lo contrario, con una oferta que tiene alta concentración en las listas de desgravación más lentas o de largo plazo.

Esta situación, no solo responde a una posición negociadora conservadora, sino que es el resultado de las estructuras de producción y comercio de los países. La configuración de una negociación por bloques ha hecho que se transmitan las estructuras regionalizadas del comercio a las ofertas primarias del ALCA.

En cuanto al balance de la negociación se pueden identificar varios elementos que en general describen una posición compleja para los países andinos, especialmente con los Estados Unidos, ya que con México varios de ellos ya tienen acuerdo y lo que se verifica en las cifras actuales, la relación comercial con Canadá es exigua:

En primer lugar, es muy notorio el desequilibrio en el número de productos que resultan de interés para los Estados Unidos. Todos los andinos tienen un conjunto de productos donde son proveedores relevantes que no supera la cifra de 202 (Colombia) con el caso extremo de Bolivia que en el ejercicio arrojó tan solo 13 productos con las condiciones establecidas. Además un porcentaje significativo de esas exportaciones se ubica en las nóminas de corto plazo, ya sea porque el arancel norteamericano ya es cero (0%) NMF o sujeto a un tratamiento preferencial, por lo que Estados Unidos estaría dispuesto a dar una desgravación rápida para ellos.

Por el contrario, el número de productos que resultarían de interés para los Estados Unidos es bastante alto y oscila entre los 2700 para Bolivia y los casi 6000 para

Ecuador. En todos los países andinos la mayor concentración de estos productos se da en las listas de desgravación lenta. Esto en virtud del considerable número de productos incluidos en estas listas y porque precisamente, el temor de los países andinos se centra en el potencial que tiene la economía norteamericana de penetrar los mercados locales, pues ya lo hace con aranceles altos.

Este desbalance limita la acción negociadora de los países andinos en acceso a mercados, pues es poco lo que éstos pueden pedir a cambio de los intereses identificados para Estados Unidos. El único atractivo que conserva una negociación con dicho país es que las preferencias andinas sean mantenidas, para lo cual Estados Unidos ya ha dado muestras del desequilibrio existente en la negociación bilateral, pues ha ofrecido que está dispuesto a mantener el acceso preferencial y consolidar en la lista A las preferencias del ATPDEA del sector textil y confecciones, a cambio de que los andinos lleven estos productos a la canasta B (5 años), estando la mayoría de ellos actualmente en las canastas C y D de las ofertas andinas⁶. Salvo en unos pocos productos, las exportaciones de Estados Unidos a la CAN son una porción muy baja de su comercio y aún así se constituyen en proveedores relevantes, lo cual lo coloca en una posición muy cómoda para negociar con los países andinos en materia de acceso de mercancías.

La conclusión más directa de esta situación es que el “trade-off” de la negociación ALCA de los países andinos con los Estados Unidos debe derivarse a otros aspectos de la negociación distintos de Acceso a Mercados o en todo caso, puede ser una base para presionar salidas más aceptables en la problemática agrícola de la misma negociación. Incluso, en un entorno político adecuado y con alto grado de coordinación andina, se puede pensar en desarrollar factores de “trade-off” distintos de los eminentemente comerciales como la cooperación o el apoyo financiero para el ajuste al ALCA.

En segundo lugar, cuando se hace el balance de intereses con otros países, en especial con el MERCOSUR, se hace evidente un panorama mucho más parejo. La relación comercial de la CAN y el MERCOSUR es aún limitada en proporción del comercio total, son corrientes comerciales altamente regionalizadas y además los dos grupos mantienen altos aranceles para una porción importante del universo arancelario.

En esta perspectiva, la negociación de los países andinos con el MERCOSUR, tiene bastante relevancia y con más opciones de intercambio de posiciones y de creación de corrientes comerciales sobre la base del tratamiento preferencial. Cuando se considera que la posición del bloque comercial del sur en la fallida negociación bilateral de los dos bloques tenía características mucho más flexibles y con un grado de apertura mucho mayor que la oferta presentada por ellos al ALCA, no queda más que reconocer que se perdió una importante oportunidad de entrar en la negociación continental con una base de acceso a MERCOSUR mucho más sólida que la que se perfila ahora, pues los costos de transacción negociadora van a ser más altos en el ALCA.

Por último, cabe destacar el alto valor relativo que tiene el subconjunto de productos agrícolas, foco de la problemática en la negociación de acceso a mercados, es decir los productos donde existe una clara evidencia de ser sujeto de subsidios y ayudas internas por parte de Estados Unidos, Canadá e incluso México.

En virtud de las diferencias en el formato de presentación de las ofertas, se puede distinguir claramente en los cuadros presentados, el peso de las importaciones andinas de estos productos, pero se ha detectado que en todas ellas es muy significativo. Son cerca de 150 ítems arancelarios que representan los siguientes porcentajes de las importaciones totales desde ALCA (sin la CAN) por país andino:

Cómo se puede apreciar, para un conjunto tan reducido de productos, participaciones cercanas al 10% no son nada despreciables. Es decir, los países andinos demandan importantes volúmenes de importaciones de esos productos en los que se está condicionando la negociación al desmonte de los subsidios. Si bien la posición andina de fondo encuentra una seria justificación al ser bienes que se producen (la mayoría) en la CAN, pero en condiciones desventajosas, esta perspectiva puede tener por lo menos dos serias implicaciones para el proceso: Una desde la óptica de la negociación y otra por el impacto en el proceso de las cadenas productiva locales.

Con relación al impacto sobre las negociaciones, basta con destacar que el ejercicio de proveedor relevante arrojado que tanto Estados Unidos y Canadá como los países del MERCOSUR registran como los principales proveedores de estos productos en la CAN.

Esta circunstancia hace compleja la condicionalidad andina de la negociación pues si bien los primeros son grandes subsidiadores, es difícil sostener el mismo argumento con respecto a las importaciones de bienes agrícolas en franjas desde países como Argentina. El caso de Canadá resulta por demás notorio, pues sus principales exportaciones a los países andinos, están concentradas en estos productos.

Sobre el impacto en la estructura productiva local y muy relacionada con lo anterior, es lo referido al debate sobre la cuantía de la protección que se debería otorgar para compensar las distorsiones en el mercado internacional por los subsidios de los países desarrollados.

No se debe perder de vista que la asimilación directa de protección arancelaria con niveles de subsidios tiene efectos totalmente opuestos, pues mientras los primeros tienen el efecto de elevar los costos de producción para las cadenas agroindustriales, los segundos favorecen la posición competitiva y estimulan el consumo en los mercados que hacen uso intensivo de ellos.

Esta situación define una posición muy compleja para los países andinos en la política y negociación del sector agropecuario, pues de sobre utilizarse el argumento de aranceles contra subsidios en el marco de la negociación, puede caerse en una situación perversa en la que no se eliminan los últimos y se mantengan las ventajas competitivas de los productores beneficiarios de las ayudas, con el consecuente impacto negativo de competitividad sobre los procesos industriales en los países andinos.

Lo relevante del caso es que, a sabiendas que la discusión sobre un eventual desmonte de subsidios en los países desarrollados está definitivamente condicionada a los avances en el foro multilateral de la OMC, es poco lo que se

	<p>puede anticipar que se logre en el marco del ALCA.</p> <p>Lo más probable es que en el desarrollo de la negociación agrícola converjan dos factores determinantes: Por un lado, que los Estados Unidos (como blanco más claro de las críticas a su política de subvenciones) se ratifique en que el problema de los subsidios se debe resolver en el foro multilateral de la OMC, habida cuenta del papel importante que juegan la Unión Europea y los países asiáticos y, por otro lado, que Brasil y Argentina, como importantes actores del comercio internacional de estos productos, condicionen fuertemente (como ya lo han declarado en su oferta) la participación en el ALCA a que el problema sea resuelto, aunque sea parcialmente dentro del mismo escenario.</p> <p>En estas condiciones las dos posiciones podrían converger de dos maneras:</p> <p>La primera y quizás la más viable, es que para estos productos se establezcan rangos de comercio administrado (tal como se está desarrollando en el formato de presentación de ofertas de los países del NAFTA) con contingentes o precios mínimos de importación.</p> <p>La segunda, es que el peso del problema trascienda el balance general de la negociación y se opte por hacer lo que sucedió en las negociaciones de la Ronda Uruguay, en las que la negociación agrícola terminó por aplazarse para no detener el resto del acuerdo.</p> <p>En todo caso, cabría analizar en detalle cuál sería el impacto sobre el desarrollo productivo y comercial de los países andinos de cualquiera de estas cuatro alternativas, las dos de posición negociadora y las dos de convergencia. Por lo pronto es muy importante que los andinos unifiquen su posición respecto de la forma en que se ha venido presentando la condicionalidad, pues esto ayudaría a fortalecer la salida de una solución dentro del mismo ALCA, aunque sea de carácter parcial. (Documento 43)</p>
<p>NIÑO TARAZON A, Jaime Andrés.</p> <p>Elementos para el diseño de una estrategia de integración en el sector servicios para los países de la Comunidad Andina en el Contexto</p>	<p>Los servicios son cada vez más relevantes para el desempeño de una economía moderna. Además de contribuir con una parte creciente del producto y el empleo, los servicios son cada vez más importantes para la competitividad de las firmas y el crecimiento de la productividad de las economías. Adicionalmente, el comercio de servicios registra tasas de crecimiento superiores a las de bienes y más del 60% de los flujos de la inversión extranjera mundial están en el sector servicios. Esto hace que una estrategia de integración del sector servicios sea parte fundamental de cualquier estrategia de desarrollo económico.</p> <p>La estrategia de liberalización debe tener cuatro componentes. En primer lugar debe propender por crear una infraestructura de servicios moderna y un mercado de servicios empresariales sofisticado que facilite la integración andina y la inserción de los países andinos a la economía mundial. En segundo lugar, la estrategia de integración debe fortalecer la capacidad de negociación de los países andinos a nivel subregional, del ALCA y de la OMC. En tercer lugar, la estrategia de integración debe propender por aumentar la oferta exportable de servicios de los países andinos. Por último, la estrategia de integración debe generar la estabilidad jurídica necesaria para desarrollar los mercados de servicios andinos. Por lo tanto,</p>

<p>de las negociaciones del ALCA y la Ronda Doha de la OMC.</p> <p>SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA.</p> <p>17 de julio de 2003</p>	<p>la estrategia de integración va más allá de la simple liberalización.</p> <p>La liberalización del comercio de servicios sin la implementación de marcos regulatorios que generaran competencia se ha traducido en altos costos de acceso a los servicios esenciales para competir a nivel regional y mundial. Más grave aún, la ausencia de competencia y de una estrategia de integración adecuada amenaza con constituirse en un cuello de botella para la estrategia de integración internacional de los países andinos y con hacer sostenibles las reformas económicas de la década pasada.</p> <p>Los países andinos han adoptados estrategias de negociación de acuerdos de comercio de servicios que son inadecuados. A nivel andino aún no se ha producido una verdadera integración del sector servicios y los acuerdos tan solo consolidan los niveles de liberalización adoptados unilateralmente en la década pasada. Esta situación ha incidido en una escasa capacidad de negociación de los países andinos que se ha reflejado en las estrategias desunificadas adoptadas por los países andinos para el ALCA y la OMC y que se reduce a consolidar los actuales niveles de liberalización sin lograr mayores concesiones para la oferta exportable de servicios de los países andinos.</p> <p>En consecuencia se recomiendan las siguientes acciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Avanzar con urgencia en la integración del sector servicios a nivel andino. Este proceso debe propender por armonizar las regulaciones de los sectores de telecomunicaciones, energía, servicios financieros y transporte. Igualmente se debe avanzar en el reconocimiento de títulos y la liberalización del movimiento de personas. 2. Avanzar en una segunda etapa en la liberalización de los servicios a nivel subregional, del ALCA y la OMC. Una vez se consolide un mercado de servicios ampliado a nivel andino que mejore las condiciones de negociación de los países andinos, se debe avanzar en la negociación de acuerdos subregionales y luego replicar este proceso a nivel del ALCA y la OMC. La negociación de un bilateral con Estados Unidos y del ALCA sin haber consolidado un mercado de servicios andino, como se viene adelantando actualmente impide lograr concesiones en los sectores de servicios donde los países andinos tienen posibilidades de exportar. <p>Introducción</p> <p>La débil dinámica del comercio de servicios en la región puede convertirse en un cuello de botella importante para la integración económica andina, que requiere con urgencia de una infraestructura de servicios esenciales eficiente y de un mercado de servicios empresariales sofisticado sobre el que se apoye la integración de los otros sectores productivos. Igualmente, los avances realizados hasta ahora no han contribuido en forma significativa a crear una oferta de servicios exportable que aproveche la creciente demanda internacional de servicios y que pueda contribuir a tasas de crecimiento más altas y a la generación de nuevos empleos productivos.</p> <p>El reto de la Comunidad Andina es avanzar en una estrategia de integración que tenga tres grandes propósitos.</p> <p>En primer lugar, la estrategia debe contribuir al desarrollo de una infraestructura de servicios esenciales modernos y a crear un mercado de servicios empresariales sofisticado que apoye la integración andina y la inserción de la región al resto del</p>
--	--

mundo.

En segundo lugar, la estrategia de integración debe contribuir a crear una oferta de servicios exportable.

En tercer lugar, la estrategia debe fortalecer la capacidad de negociación de los países andinos para garantizar que exista reciprocidad y los exportadores regionales tengan condiciones de acceso y trato nacional a los mercados internacionales de servicios.

La tarea de avanzar en una estrategia de integración que permita lograr estos tres objetivos no es una tarea fácil.

En primer lugar porque la regulación de los sectores de servicios reviste considerables complejidades, que además se hacen mucho más grandes ante la ausencia de mediciones adecuadas de las distintas actividades económicas de muchos servicios.

En segundo lugar porque el comercio internacional de servicios es considerablemente más complejo que el comercio de bienes, implicando en muchos casos un movimiento internacional de capitales y personas.

En tercer lugar, porque la integración de los mercados de servicios requiere avanzar en la armonización de la regulación doméstica que imponga sobre los proveedores de servicios estructuras de costos similares y brinde condiciones de acceso equitativas.

La integración del sector servicios también tiene riesgos. Más importante que la liberalización del comercio de servicios y del movimiento de capitales y personas en la región es la forma en que este proceso se lleve a cabo. En ese sentido, el riesgo más importante está en no desarrollar marcos regulatorios que garanticen el desarrollo de mercados de servicios competitivos. La ausencia de una adecuada regulación puede llevar desde bajos niveles de cobertura y provisión no confiable del servicio hasta la interrupción del mismo, aún en presencia de libre comercio de servicios. Incluso, el libre comercio de servicios en ausencia de un adecuado marco regulatorio puede exacerbar el deterioro del servicio.

Los riesgos de la estrategia de integración se hacen más latentes si se tiene en cuenta que ésta debe desarrollarse en un ambiente relativamente difícil.

En primer lugar, porque existe un creciente descontento con las reformas económicas que emprendió la región en la década de los 90 luego de que sucesivas crisis financieras y frustraciones con los procesos de privatizaciones han aumentando el escepticismo a todos los niveles.

En segundo lugar, porque el proceso de integración debe desarrollarse en un contexto de creciente inestabilidad institucional que atenta contra la posibilidad de implementar marcos regulatorios estables.

En tercer lugar, porque el proceso de integración debe desarrollarse al tiempo que se adelantan otras negociaciones en el ámbito regional y multilateral que compiten

por los escasos recursos con que cuentan los países de la Comunidad para avanzar en las negociaciones.

Aún así, el riesgo más grande es el de mantener el status quo.

En primer lugar porque la ausencia de integración en servicios puede convertirse en un cuello de botella de todo el proceso de creación de un mercado común andino.

En segundo lugar, porque la credibilidad de la integración andina puede verse afectada si las negociaciones del ALCA y de la Ronda de Doha avanzan más allá de la integración andina.

Tercero, porque en un escenario donde la integración andina se detenga se afectan las condiciones de negociación en el ALCA y en el ámbito multilateral.

Cuarto, porque la incapacidad de avanzar en la integración andina puede afectar las posibilidades de crear una oferta exportable de servicios de los países andinos. Por último porque en los servicios el tamaño del mercado es importante y la incapacidad de avanzar hacia un mercado común de servicios puede reducir los beneficios de la liberalización en el ALCA y en la Ronda de Doha.

La articulación de las negociaciones a nivel andino con las negociaciones en el ALCA y a nivel multilateral es de suma importancia.

En primer lugar, las negociaciones a nivel andino deben contribuir a fortalecer la posición negociadora de los países andinos en el ámbito regional y multilateral. Esto implica identificar los sectores y modos de suministro de servicios donde los países andinos tienen intereses comunes para fortalecer sus peticiones de compromisos de liberalización.

Adicionalmente, las negociaciones a nivel andino deben producir avances en el proceso de armonización de la regulación a nivel andino en sectores donde los países miembros tienen intereses exportadores con el fin de fortalecer su capacidad de hacer acuerdos de reconocimiento mutuo y hacer más competitiva su base en esos sectores para expandir su comercio hacia otras regiones.

Por último las negociaciones en el ALCA y a nivel multilateral deben contribuir a fortalecer los regímenes regulatorios y las instituciones de apoyo al mercado de servicios que se desarrollen a nivel andino con el fin de proveer de estabilidad institucional la integración andina y lograr crear estructuras de mercados de servicios más competitivas en la Comunidad Andina.

El sector servicios y el desarrollo económico

Los servicios son cada vez más relevantes para el desempeño de una economía moderna. Además de contribuir con una parte creciente del producto y el empleo, el comercio de servicios está creciendo en forma acelerada y tiene un peso cada vez más importante en el balance externo de los países. Los efectos de este creciente peso del sector servicios en los agregados económicos están teniendo efectos sustanciales en el desempeño cualitativo de las economías.

Por una parte, los servicios están alterando el ciclo de negocios, reduciendo las

diferencias entre los períodos de expansión y los períodos de contracción productiva. De otra parte, el desarrollo de mercados de servicios que anteriormente se producían al interior de las firmas y la creciente oferta de servicios esenciales está teniendo importantes efectos sobre la productividad de las economías y sobre la competitividad de las firmas. Sin embargo, existen importantes diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo. En los países en desarrollo un porcentaje todavía mayoritario del producto interno del sector servicios se encuentra en actividades como el comercio al detal y otras actividades de servicios con bajos niveles de productividad, mientras en los países desarrollados ha tenido lugar un desempeño muy dinámico de los servicios a las empresas en los últimos veinte años.

Otro importante cambio en la estructura del sector servicios en los países desarrollados es el rápido crecimiento de los servicios sociales como educación y salud. Estos servicios también han crecido rápidamente en los países en desarrollo, pero su dinamismo ha sido menor.

Las estructuras del sector servicios en los países de la Comunidad Andina son considerablemente diversas. Mientras en Colombia el sector servicios tiene un peso similar al de otros países latinoamericanos, en otros como Ecuador y Venezuela los servicios aportan menos del 50 por ciento del PIB. A pesar de estas diferencias, en términos de composición del sector servicios los países andinos tienen estructuras similares, con una importante contribución de los servicios relacionados con el comercio y los restaurantes y una menor importancia de los servicios empresariales. Esto desde luego incide en la competitividad de las firmas localizadas en la Comunidad Andina que no tienen acceso a un mercado variado y eficiente de servicios empresariales.

Igualmente, el escaso desarrollo de los mercados de servicios empresariales también incide sobre la productividad de la economía en general. Distintos estudios han señalado que las importantes ganancias en productividad durante la década pasada en la economía estadounidense y en la australiana estuvieron asociadas al desarrollo de mercados de servicios empresariales (Commission 2001; Raa and Wolff 2001; Riddle 2001; Heshmati 2003).

Es así como los servicios empresariales han registrado un rápido crecimiento en algunos países en desarrollo, especialmente del sur y este de Asia, como la India, Sri Lanka, Bangladesh, y Pakistán y en otros países de la antigua cortina de hierro.

La rápida expansión de los servicios empresariales con miras a la exportación ha traído un importante aumento del empleo y una mejor distribución del ingreso en estos países en desarrollo. Esto es particularmente cierto para aquellos servicios empresariales que son intensivos en mano de obra no calificada como la digitación de contenidos, los centros de atención al cliente y otro tipo de servicios empresariales.

Entre tanto, en la mayoría de países en desarrollo, los servicios empresariales no sólo no se han desarrollado, sino que el crecimiento del sector servicios ha estado fuertemente sesgado hacia los servicios esenciales como telecomunicaciones y energía, algunos servicios sociales y primordialmente servicios de distribución y construcción.

Este sesgo es, en parte, resultado de procesos de liberalización inadecuados como consecuencia de aperturas parciales y sesgadas, que generan una mala asignación de recursos. Estos efectos se reflejan en la excesiva concentración del crédito doméstico e internacional y el crecimiento limitado del empleo en sectores recientemente privatizados, donde no se introdujo competencia. Así mismo, en estos países, los progresos en términos de la creación de una infraestructura de servicios moderna han sido limitados y las empresas de bienes y servicios han sido puestas en condiciones de competencia desventajosa, frente a firmas localizadas en países donde existe una infraestructura esencial eficiente como consecuencia de la competencia en la provisión de estos servicios.

Conclusiones

El sector servicios es cada vez más importante para el desarrollo de las economías andinas, que necesitan de una infraestructura moderna de servicios de telecomunicaciones, transporte, servicios financieros y servicios de energía para que su oferta exportable compita en condiciones similares a las de otros países de la región.

La manera más efectiva de desarrollar un sector moderno de servicios es a través del diseño e implementación de una adecuada estrategia de integración del sector servicios.

Esta estrategia de integración va más allá de la simple liberalización del comercio de servicios y debe incluir la adopción de marcos regulatorios que promuevan la competencia y que protejan a los consumidores. Los países andinos emprendieron procesos de liberalización de su sector servicios en la década del noventa, pero en la mayor parte de los casos las reformas regulatorias han sido ineficaces a la hora de fomentar la competencia. Esto se debe a percepciones equivocadas que tendían a confundir los procesos de liberalización con procesos de privatización que tendieron a sustituir monopolios públicos por monopolios privados en muchos casos.

Esta circunstancia explica en buena medida los sobre precios que en mayor o menor medida pagan los consumidores andinos por servicios de telecomunicaciones, servicios financieros, de energía y de transporte. Estas circunstancias implican grandes riesgos para los países andinos. Por una parte, los altos costos de acceso a una infraestructura de servicios moderna amenaza con convertirse en un cuello de botella del proceso de integración andina y en una limitación fundamental para el desarrollo de un mercado sofisticado de servicios empresariales, culturales, recreativos y sociales que se pueda exportar en el futuro.

Así mismo, los altos y crecientes precios de los servicios de infraestructura esenciales han generado un creciente inconformismo en amplios sectores de la población de los empresarios que puede hacer insostenible los procesos de reforma comercial adoptados en la década pasada.

Los países andinos han tenido una integración de sus sectores de servicios poco exitosa. A pesar de la liberalización a nivel andino, los niveles de comercio de servicios intraregionales son relativamente bajos cuando se comparan con los de otras regiones, incluyendo los países en desarrollo de Asia. Así mismo, las exportaciones de los países andinos con la excepción de Perú han tenido un escaso dinamismo en la última década y han crecido por debajo del promedio mundial. En

parte esto se debe a que los países andinos no han podido incursionar con éxito en los mercados internacionales de aquellos servicios que tienen un alto crecimiento de la demanda a nivel mundial. Se trata de los servicios empresariales, culturales y sociales que le han permitido a algunos países en desarrollar gozar de tasas de crecimiento de sus exportaciones superiores al 25% en forma sostenida durante la década pasada. Si bien se cree que los países andinos pueden llegar a generar una oferta exportable dinámica en estos sectores, el grueso de la oferta exportable de los países andinos permanece concentrado en los servicios turísticos, de transporte y de telecomunicaciones. Todos estos sectores donde las exportaciones andinas crecen en forma cada vez más lenta.

En parte estos escasos desarrollos se deben a que las decisiones 439 y la 510 de la Comunidad Andina con sus anexos han conducido a una consolidación de los niveles de liberalización del comercio de servicios adoptados por los países en forma unilateral, pero no ha producido una mayor liberalización. En consecuencia, la normativa andina refleja las mismas deficiencias de acceso a mercados y limitaciones a la competencia que tienen los regímenes domésticos de servicios.

Los países andinos tampoco han hecho avances significativos hacia la facilitación del comercio de servicios a través de sus diversos modos de suministro. Si bien la posibilidad de avanzar hacia la creación de un mercado de servicios empresariales y sociales depende de la facilitación del movimiento de personas y el reconocimiento de títulos, los países andinos han hecho pocas concesiones a nivel comunitario en estos ámbitos. Igualmente, no se han hecho avances significativos hacia la facilitación del comercio de servicios por a través de presencia comercial.

El limitado en la integración andina de los sectores de servicios está incidiendo en forma negativa en las negociaciones que adelantan los países miembros hacia la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y en la Ronda de Doha de la OMC (Ronda de Doha).

En primer lugar porque los países andinos a pesar de tener intereses similares han asumido posiciones bastante diferentes.

En segundo lugar porque las concesiones realizadas por los países desarrollados en sus ofertas iniciales no parecen consultar las necesidades de acceso a de los países en desarrollo en materia de servicios.

Esto esta llevando a resultados de la negociación similares a los obtenidos por Chile en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC). Un nivel de liberalización alto para los sectores de interés de Estados Unidos y Canadá, pero escasos avances en movimiento de personas que son fundamentales para la oferta de servicios empresariales, culturales y sociales de los países andinos.

Las restricciones al comercio de servicios profesionales son entre las más altas de los distintos acuerdos y los escasos progresos en el NAFTA en materia de reconocimiento de personas hacen suponer que difícilmente las negociaciones se van a traducir en un mayor acceso a los mercados de servicios de Estados Unidos y de otros países.

Una estrategia de integración integral del sector servicios debe propender por

utilizar las negociaciones comerciales para liberalizar y fortalecer los regímenes regulatorios de los andinos con el fin de introducir una mayor competencia. Pero igualmente, las negociaciones de servicios deben traducirse en un mayor acceso a los mercados de servicios que son de interés de los países andinos. En este informe se hacen una serie de recomendaciones para diseñar una estrategia de integración que cumpla con estos objetivos. En primer lugar se sugiere fortalecer el proceso de integración andina con el fin de hacer más eficientes los sectores de servicios andinos y desarrollar una oferta de servicios exportables. Adicionalmente, el fortalecimiento de la integración andina debe redundar en un mayor poder de negociación, particularmente en aquellos sectores donde los países tienen mayores intereses como los servicios profesionales.

En ese sentido, el lento progreso en las negociaciones del ALCA ofrece una oportunidad importante para avanzar en el diseño y ejecución de una estrategia de integración que transforme el sector servicios en un motor de crecimiento económico y empleo productivo para los países andinos. En esencia se recomienda:

1. Avanzar con urgencia en la integración del sector servicios a nivel andino. Este proceso debe propender por armonizar las regulaciones de los sectores de telecomunicaciones, energía, servicios financieros y transporte. Igualmente se debe avanzar en el reconocimiento de títulos y la liberalización del movimiento de personas.
2. Avanzar en una segunda etapa en la liberalización de los servicios a nivel subregional, del ALCA y la OMC. Una vez se consolide un mercado de servicios ampliado a nivel andino que mejore las condiciones de negociación de los países andinos, se debe avanzar en la negociación de acuerdos subregionales y luego replicar este proceso a nivel del ALCA y la OMC. La negociación de un bilateral con Estados Unidos y del ALCA sin haber consolidado un mercado de servicios andino, como se viene adelantando actualmente impide lograr concesiones en los sectores de servicios donde los países andinos tienen posibilidades de exportar.

En cuanto a las negociaciones del ALCA, se sugiere adoptar ciertas posiciones tanto en los aspectos horizontales como sectoriales tendientes a favorecer los intereses de los países de consolidar regímenes regulatorios más competitivos y lograr concesiones significativas tanto para el movimiento de personas naturales como para las exportaciones de servicios empresariales, profesionales, culturales y sociales.

A nivel horizontal se sugiere introducir ajustes a la arquitectura utilizada en el acuerdo de servicios del NAFTA y del TLC entre Chile y Estados Unidos con el fin de que las negociaciones no solo lleven a consolidar las legislaciones vigentes, sino que se traduzcan en una mayor liberalización y en un mayor fortalecimiento de las instituciones de apoyo al mercado, de la regulación y de vigilancia de la competencia. Igualmente se hacen sugerencias para mejorar la cobertura del modo 4 de suministro de servicios a través del modo 4. A nivel sectorial se hacen sugerencias para liberalizar los servicios financieros, de transporte y los servicios empresariales, incluyendo los servicios profesionales.

(Documento 44)

<p>MESTAS, Alberto José.</p> <p>Evaluación de las negociaciones del ALCA en materia de inversiones : posibles resultados e implicancias en la conformación del Mercado Común Andino.</p> <p>SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA.</p> <p>24 de julio de 2003.</p>	<p>Se plantean como objetivos específicos del estudio responder a las cuestiones sobre: i) el impacto del otorgamiento de derechos de Trato Nacional y Trato de la Nación más favorecida en las etapas de “pre” y “post” inversión; ii) la conveniencia de insistir en la preservación de los espacios de políticas relativos a los requisitos sobre desempeño en materia de industrias y servicios, de acuerdo las disciplinas de la OMC; iii) la conveniencia de establecer normas y procedimientos especiales en materia de solución de controversias en el Capítulo de inversiones del ALCA; y iv) las implicancias de los mecanismos de solución de controversias en materia de inversiones entre los estados miembros de ALCA (estado- estado) y entre un inversionista de un país parte y otro país parte receptor de su inversión (inversionista-estado).</p> <p>Posibles escenarios de resultados de las negociaciones sobre inversiones en el ALCA: Eventuales implicancias en el mercado andino.</p> <p>Con base en las propuestas de disciplinas conformantes del texto consolidado, así como las ofertas de negociación presentadas por las delegaciones negociadoras de ALCA, a las que hemos aludido, pueden inferirse posibles escenarios con diversos efectos sobre la conformación y funcionamiento del mercado común andino.</p> <p>Marco para la aproximación a los escenarios de resultados y sus efectos de cara a la conformación del mercado común</p> <p>En el mercado común, a la libre circulación de bienes y servicios y a la unión aduanera, se agrega la libre circulación de los factores de la producción, fundamentalmente la mano de obra y el capital proveniente de cualquiera de los países miembros del mismo. Es decir, el instrumento normativo de carácter fundacional que norme los alcances del mercado común, deberá garantizar que en el espacio intrasubregional circulen libremente mercaderías, personas, servicios y capitales, estableciéndose una fusión de mercados nacionales en un sólo mercado con caracteres de diferenciación frente a terceros Estados.</p> <p>Surge entonces en los países miembros y las instituciones comunitarias, la necesidad estratégica de desarrollar acciones encaminadas para blindar el camino al libre tránsito de personas y capitales provenientes de los países miembros en la subregión, así como todas aquellas orientadas a preservar o fortalecer la identidad comunitaria, como hemos aludido en el subepígrafe relativo a las relaciones de coexistencia del ALCA con acuerdos de integración.</p> <p>Un ámbito u objeto de la acción comunitaria, cara a la conformación del mercado común, es, precisamente, el establecimiento de la política común sobre tratamiento de las inversiones intracomunitarias y frente a inversiones provenientes de Estados que no sean partes del sistema de integración económica.</p> <p>En materia de los apoyos al aumento de los flujos de inversiones del territorio de la comunidad, la acción estratégica comunitaria debe estar focalizada en un régimen de tratamiento de facilitación de operaciones empresariales a lo largo de su territorio, la pertinente asistencia comercial y administrativa y el total aprovechamiento de espacios de políticas de desarrollo productivo intracomunitario.</p> <p>Escenarios de posibles resultados</p> <p>Las diversas disciplinas objeto de negociación, la presentación de ofertas de acceso bajo el enfoque de listas negativas, y las formulación de reservas y excepciones a los derechos previstos, nos llevan a inferir la generación de escenarios de posibles</p>
--	--

resultados con ciertas implicancias sobre el mercado común andino.

El análisis se realiza con plena atención a los alcances del modelo de programa de regionalización industrial en su componente de admisión y establecimiento de inversiones, previsto en el artículo 3 del Acuerdo de Cartagena y desarrollado mediante la Decisión 292 de la Comisión, relativa a empresas multinacionales andinas, y la Decisión 291 sobre régimen común de tratamiento de capitales extranjeros, marcas, patentes y regalías.

Escenarios sobre acceso y establecimiento de inversiones

Escenario I: Lista Negativa y Pre – Establecimiento Caracterización

- Otorgamiento a los inversionistas de las partes miembros del mejor tratamiento que surja de la aplicación del TN y el TNMF, desde la etapa del establecimiento de las inversiones.
- Apertura a la entrada y presencia de inversionistas y sus inversiones
- Como principio general, todo tipo de presencia puede ser admitida; sin embargo se admiten excepciones y reservas a los derechos y disciplinas consagradas sobre bases de seguridad nacional, salud y seguridad públicas, y otras materias objeto de políticas públicas.
- El derecho de establecimiento no sólo asegura a un inversionista extranjero ingresar al país para llevar a cabo transacciones de negocios en el país receptor, sino también el derecho a lograr una presencia permanente en dicho lugar.
- El país receptor acepta limitar su poder soberano para regular la entrada de inversionistas extranjeros en su territorio.
- Se prohíbe la imposición de requisitos de desempeño como condición para el establecimiento, expansión o mantenimiento de inversiones.
- Las disposiciones sobre solución de controversias realzan o confieren un mayor valor a los derechos de entrada y establecimiento, al ofrecer medios efectivos para canalizar las reclamaciones de los inversionistas que estiman que el país receptor de la inversión ha actuado de manera inconsistente en relación a las disciplinas sobre ambos derechos. Por tanto, se ve acrecentada o ampliada la responsabilidad internacional del estado receptor.

Ganancias

- El modelo ofrece un mejor acceso a mercados, recursos y oportunidades para empresas subregionales en el ámbito hemisférico.
- Amplia el marco de opciones de financiamiento interno y externo de inversiones necesarias para el proceso de industrialización comunitaria.
- Permite que, a través de las listas negativas, se exceptúen actividades e industrias sensibles a la industrialización comunitaria. En realidad, el modelo reconoce que ciertas industrias estratégicas deben estar fuera del alcance de los procesos y medidas de liberalización.

Pérdidas

- Limitación del poder soberano de los países andinos para regular la entrada de inversionistas extranjeros en el territorio comunitario
- El otorgamiento de TN en fase de pre-inversión implica una renuncia voluntaria de los estados andinos al derecho de determinar cuáles

inversiones entran al territorio comunitario y bajo qué condiciones. Sin embargo cabe la posibilidad de establecer reservas en materias objeto de políticas comunitarias sobre desarrollo industrial y fomento de empresas subregionales.

- Al eliminar la posibilidad de imponer requisitos de desempeño como condición para establecer, extender o mantener inversiones, se descarta, igualmente, las opciones de hacer uso de instrumentos de política para promover la transferencia de tecnología sobre bases comerciales hacia actores comunitarios, como sería, por ejemplo, la promoción de joint ventures entre el inversionista foráneo y empresas subregionales a través de la concesión de una ventaja.

Riesgos

- Puede afectar los planes de desarrollo específico de sectores, en ausencia de acciones comunitarias planificadas
- La apertura a las inversiones foráneas hemisféricas, supone una fuerte competencia a las empresas subregionales, en ausencia de acciones comunitarias de apoyo a la productividad en sectores industriales sensibles.
- Las listas pueden ser muy difíciles de negociar y compilar de manera coordinada al interior de la CAN.
- Las pequeñas y medianas empresas, e industrias infantiles subregionales, pueden verse sometidas a un caudal sobrevenido de competencia por parte de industrias del hemisferio; de allí que las reservas que se establezcan son de particular importancia.
- Las medidas y disciplinas que conforman este modelo, no deben ser utilizadas para proteger monopolios domésticos ineficientes, contra una competencia que parte de bases de una mayor eficiencia en la utilización de los recursos y en el mejoramiento del bienestar de los consumidores.
- Aumenta las oportunidades de crowding out que pueden darse en perjuicio de inversionistas subregionales. Por ejemplo, en casos de iliquidez, producidos como consecuencia de restricciones monetarias, la banca comercial suele reducir las operaciones de crédito, lo que afecta en mayor grado a la inversión nacional en los países andinos que por lo general no puede ofrecer las mismas garantías que la extranjera.

Escenario II: Lista Negativa y Post – Establecimiento

Caracterización

- El TN y el TNMF son exigibles una vez el inversionista ha cumplido los procedimientos relativos a su admisión en el territorio del país receptor de la inversión.
- No se produce una limitación a la potestad soberana del estado receptor para regular la entrada de inversionistas e extranjeros en su territorio.
- Las listas de oferta bajo un enfoque negativo, imprimen un sello liberalizador opuesto a la liberalización gradual.
- Se preserva la posibilidad de imponer requisitos de desempeño como condición para el establecimiento, expansión o mantenimiento de inversiones.
- La responsabilidad internacional del estado receptor se ve comprometida en las etapas posteriores al establecimiento de la inversión.

Ganancias

- Asegura a los inversionistas que la decisión original sobre la admisión de su inversión, no sea otorgada sobre bases de ineficiencia comercial, sujetando al inversionista a prácticas discriminatorias perjudiciales a los intereses de sus negocios.
- Permite expresar con claridad las estrategias particulares de desarrollo comunitario, en relación con el control de sectores de inversión por parte de inversionistas foráneos.
- Permite expresar las reservas de sectores de actividad económica a la sola participación de inversionistas subregionales.
- Abre espacios para la complementariedad entre actores comunitarios y foráneos; es decir, deja abiertos los espacios necesarios para la utilización de políticas que permitan promover y orientar la IED hacia sectores y objetivos específicos de la estrategia de desarrollo industrial comunitario.
- Disminuye los riesgos de crowding out que pudieran darse en perjuicio de inversionistas subregionales.
- Al prever la posibilidad de imponer requisitos de desempeño como condición para establecer, extender o mantener inversiones, se preservan, igualmente, las opciones de hacer uso de instrumentos de política para promover la transferencia de tecnología sobre bases comerciales hacia actores comunitarios, como sería, por ejemplo, la promoción de joint ventures entre el inversionista foráneo y empresas subregionales a través de la concesión de una ventaja.

Pérdidas

- No se evidencian pérdidas significativas. Sin embargo, debe recordarse que en los TBPPI a que hemos aludido, así como en el G-3, se ha ampliado el marco de derechos consagrados en la Decisión 291 en relación a los inversionistas cubiertos por dichos instrumentos.

El enfoque de listas negativas que reservan de manera explícita ciertos sectores a la inversión nacional, es, per se opuesto a una liberalización de tipo gradual, dejando al ingenio comunitario el debido y coordinado aprovechamiento de los espacios reservados a los fines de sus planes de desarrollo industrial, o las políticas comunitarias sobre tratamiento de capitales subregionales que lleguen a adoptarse.

Riesgos

- Falta de previsión – e incluso precaución – en la definición de medidas o acciones comunitarias futuras para el desarrollo de la complementariedad e integración industrial.
- Puede generar deformaciones de mercado, en ausencia de una correcta asignación de recursos sobre bases de eficiencia económica.

Escenario III: Enfoque híbrido de los anteriores escenarios

Dados los extremos que ambos enfoques suponen, podemos pensar en un escenario híbrido que permita la conclusión de un texto definitivo en materia de derechos de entrada y establecimiento de los inversionistas y sus inversiones.

En otras palabras, se plantea un enfoque intermedio entre un modelo de control de

inversiones, al que se adiciona un enfoque de listas negativas de reservas de sectores, y un modelo de formulación combinada de derechos de TN y TNMF, al que igualmente se añade dicho enfoque.

La caracterización de un modelo híbrido es de extrema importancia para la CAN, en tanto las normas contenidas en la Decisión 292 de la Comisión, conformantes de un régimen uniforme para empresas multinacionales andinas, es, precisamente, un modelo específico para abordar los derechos de entrada y establecimiento de inversiones.

Este modelo, o categoría, es el de industrialización regional; en él no se incluye un derecho expreso de establecimiento, aunque sí se hace de manera implícita en los programas de industrialización u otros medios de integración industrial. Las empresas multinacionales andinas son corporaciones establecidas en un país miembro de la CAN, constituida por inversionistas de dos o más países miembros, a las que se les otorgan derechos de entrada sobre bases de trato nacional en dichos países.

En tal virtud, el modelo híbrido que puede resultar de las negociaciones es, ante todo, una expresión de trade off o compensación por los efectos que pueda generar la cesión de espacios para el desarrollo de políticas de industrialización e integración industrial al seno de la CAN. Insistimos en estos programas por cuanto están previstos en los instrumentos fundacionales de la CAN. Pensamos que no es nuestra misión entrar a juzgar la conveniencia en su mantenimiento o su pertinencia en términos de las aspiraciones empresariales. Corresponderá al diseño de estrategias andinas cara al mercado común preservar su vigencia o adecuación a los planes comunitarios.

Una opción puede ser la combinación del modelo de control de la admisión y establecimiento de inversiones con el modelo de industrialización regional, para producir una política de admisión de inversiones con una amplia liberalización sectorial y con programas de desarrollo industrial subregional preservados, en presencia de sectores de inversión bien definidos. Sin embargo, este enfoque híbrido es improbable, en tanto no responde al interés de los principales exportadores de capital del hemisferio, así como al importante grupo de países centroamericanos que los secundan.

Una segunda opción es la combinación del modelo de desarrollo industrial y el de formulación combinada de TN y TNMF desde el pre-establecimiento. Sin embargo, la combinación de ambos modelos es poco probable, pues el modelo de industrialización regional no se aplica fuera del contexto de la integración económica regional, salvo en el marco de las reservas de sectores específicos y materias sensibles a los programas de industrialización que puedan ser negociadas. En la práctica, implicaría la aceptación, como principio, del modelo de formulación combinada de TN y TNM con listas negativas de ofertas, pero con amplísimas facultades de establecer reservas y excepciones en favor de todos los programas de industrialización e integración industrial.

En este caso, la conformación de la propuesta definitiva de la CAN debe corresponderse a un hilado tan fino como complejo, identificando cada sector, materia, tipo de medidas de preservación de espacios de políticas, y etapa o fase

de inversión en el cual los derechos de TN y TNMF son exigibles, lo que puede ser contraproducente en términos del aprovechamiento de la IED a los fines del financiamiento de las inversiones necesarias para el proceso de integración.

Una tercera opción se compadece con el intento de conciliación del modelo de formulación combinada de TN y TNMF en etapa de pre-establecimiento, y el modelo del control a la entrada y establecimiento de inversiones. Esta aproximación puede hacerse en seguimiento al modelo adoptado por el MERCOSUR para el tratamiento de sus propios inversionistas y de aquellos originarios de países no partes del MERCOSUR.

En este sentido, el Protocolo de Colonia (Intrazonas) para la promoción y protección de inversiones originarias de estados partes del MERCOSUR, prevé el otorgamiento de un trato a las inversiones originarias de inversores de las otras partes contratantes, no menos favorable que el otorgado a los nacionales y a las inversiones realizadas por inversores de terceros estados, sin perjuicio de mantener transitoriamente excepciones limitadas a sectores.

Dichas excepciones constan en el Anexo único del Protocolo y su formulación corresponde a los sectores específicos que cada país de MERCOSUR considera objeto de reserva temporal. En otras palabras, el establecimiento de las excepciones se sujeta a la condición de su temporalidad con lo cual se marca un claro sesgo liberalizador en el tratamiento de la IED al interior del MERCOSUR.

El modelo establecido por MERCOSUR contempla la prohibición de requisitos de desempeño como condición para el establecimiento, la expansión, o el mantenimiento de las inversiones, que requieran o exijan compromisos de exportar mercancías, o especifiquen que ciertas mercaderías o servicios se adquieran localmente, o impongan cualquier otro requisito similar.

Es decir, deja abiertos amplios espacios para la utilización de instrumentos de política para el desarrollo productivo doméstico, pero prohíbe la adopción de requisitos de desempeño sobre contenido local y equilibrio comercial desde la etapa de establecimiento de la inversión.

Conclusiones

1. Es evidente que las diversas propuestas presentadas por las delegaciones en materia de disciplinas sobre inversiones en el ALCA, coinciden en la construcción de un texto normativo de regulación de inversiones intrahemisféricas, sobre la base de concesiones de garantías de acceso, establecimiento y protección a los inversionistas e inversiones cubiertas, en el territorio de cada país miembros de ALCA.

No obstante, los países bajo consideración podrían preservar amplios controles en relación a la entrada, establecimiento y previsión de requisitos especiales para el desempeño de las inversiones en relación a sectores de actividad económica sensibles a sus economías.

2. Las disciplinas del Capítulo objeto de estudio en materia de entrada y establecimiento de inversiones, a pesar del enfoque de liberalización "total" o "automática" que imprime el modelo sujeto a "listas negativas", deja espacio a los países receptores de inversión para mantener cierto control sobre el inversionista o

las inversiones, con base en las regulaciones domésticas. Dichos controles no son incompatibles con los derechos de entrada y establecimiento, sino que coexisten con tales derechos. Esto no desvirtúa el elemento finalista del régimen de tratamiento de capitales extranjeros adoptado.

3. El modelo de formulación combinada de TN y TNMF, sugerido por EE.UU. y respaldado por varios países centroamericanos y Chile, no es ajeno al conocimiento y práctica de los países andinos, en tanto dos de sus miembros han suscrito y puesto en vigencia tratados de este tipo con dicho país y el resto negocia o ha expresado su interés en hacerlo.

4. El otorgamiento del TN y TNMF antes del establecimiento del inversionista en el país receptor, es decir, a inversionistas potenciales, implica la imposibilidad del estado receptor de hacer uso de algunos instrumentos de política para promover la transferencia de tecnología sobre bases comerciales hacia actores nacionales. A manera de ejemplo, se pierde la opción de utilizar RDD vinculados al disfrute de un beneficio para fomentar, y premiar, la complementación entre actores subregionales y foráneos.

5. En nuestra opinión, deben preservarse los compromisos en materia de RDD asumidos en la OMC. Ello evitará coartar los espacios e instrumentos de política con que aún cuentan los países para acometer sus objetivos específicos de desarrollo. Algo que no parece ser muy obvio, es que las disciplinas asumidas en el marco del Acuerdo MICs sólo reiteran, y precisan, los alcances de los principios de trato nacional y prohibición de restricciones cuantitativas del GATT de 1994.

Al contemplar las propuestas sobre solución de controversias en el proyecto de Capítulo de inversiones del ALCA, advertimos la incorporación de normas y procedimientos especiales a ella referidos sólo en el caso de diferencias inversionista-estado. Esto reproduce aquí la relación generalidad-especialidad característica de las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias en los acuerdos administrados por la OMC.

6. En presencia de ofertas de negociación sobre acceso de inversiones que evidencian altos niveles de discrecionalidad y la preservación de amplios espacios objeto de reservas para su desarrollo por parte los estados proponentes – y sus nacionales- los países andinos tienen la clara opción de oponer la base de legitimidad que le confiere la actual vigencia de las normas andinas sobre fomento e integración industrial o las que lleguen a efectuarse de acuerdo a las estrategias de integración subregional. Sus textos fundacionales determinan que las normas generadas en el seno de ésta, tienen carácter preponderante y aplicación directa en relación a los ordenamientos jurídicos de los países miembros.

7. Plantear la reserva de medidas futuras inconsistentes con las disciplinas que lleguen a adoptarse. Ello permitirá preservar espacios de política relativos a los planes de fomento e integración industrial en el ámbito el mercado común. No obstante, dichos planes deben ponderar y tratar de equilibrar los alcances de las potestades soberanas de regulación de la IED y las demandas empresariales de adecuación del clima subregional de negocios. Las garantías de protección deben ser aseguradas, al igual que la consistencia en la formulación de políticas sobre tratamiento de IED y su rol en el mercado común.

8. Las determinaciones de la declaración ministerial de San José sobre coexistencia del ALCA con acuerdos de integración económica subregionales, a pesar de ser un aspecto horizontal en las negociaciones, tiene trascendentes implicancias sobre el marco común de tratamiento de IED de la CAN. Dichas determinaciones suponen la pérdida de vigencia práctica del marco básico de políticas sobre tratamiento de

	<p>capitales extranjeros en la subregión, dadas su falta de actualización y menor amplitud, no sólo en materia de las disciplinas que se negocian en el ALCA, sino también en relación a las normas que conforman los vigentes TBPPi suscritos por los países andinos.</p> <p>Corresponderá a la inventiva o innovación comunitaria enmarcada en los elementos del mercado común, establecer los aspectos de mayor amplitud y diferenciación de los derechos consagrados en un nuevo marco común de tratamiento de capitales extranjeros, en relación a aquéllos contenidos en el respectivo Capítulo del ALCA. (Documento 45)</p>
<p>ARANA, Carmen.</p> <p>Informe sobre las negociaciones en ALCA en materia de propiedad intelectual y la Comunidad Andina.</p> <p>SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA.</p> <p>27 de agosto de 2003.</p>	<p>Objetivos políticos de la Comunidad Andina</p> <p>“La Comunidad Andina se ha planteado los objetivos de alcanzar la consolidación de un mercado común en el 2005, la plena vigencia de la Unión Aduanera mediante la aplicación del Arancel Externo Común a más tardar el 1º de enero de 2004 y el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, que ya está en funcionamiento en más de un 90%. Para alcanzar las mencionadas metas, es preciso contar con objetivos estratégicos de largo plazo que permitan encarar dichos desafíos de manera proactiva y no con una simple reacción a las presiones externas que se van configurando mediante las cada vez más complejas relaciones de interdependencia.”</p> <p>Entre otros mecanismos la Comunidad Andina para, el logro de sus elevados fines, cuenta con un régimen común en materia de propiedad intelectual, el mismo que, además de normar y regular, la administración de sus instrumentos, en la actual sociedad del conocimiento y actuando pro-activamente, puede optimizar los beneficios que conlleva promover la innovación y la creatividad y, garantizar los flujos comerciales y de inversión, mediante una adecuada, eficaz y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual.</p> <p>La CAN contempla lo siguiente: “El reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual, mediante los cuales la sociedad confiere y protege un derecho monopólico exclusivo debe equilibrarse con la protección reforzada de los intereses de la sociedad, incluyéndole de los usuarios, como son el interés público, las necesidades de un desarrollo de la tecnología y el acceso a la misma. En consecuencia, para que los resultados finales sean aceptables, deben preverse disposiciones que permitan imponer limitaciones a los derechos de propiedad intelectual para proteger los intereses superiores aludidos...”</p> <p>La CAN puede contribuir para que las negociaciones sean equilibradas, que en el caso de la propiedad intelectual equivale a proteger los derechos, hasta donde no se afecte el interés público, evitando, abuso de derechos o usos deshonestos o competencia desleal.</p> <p>Acciones de la Comunidad Andina y la Propiedad Intelectual frente al ALCA</p> <p>Para encarar las negociaciones en materia de propiedad intelectual La Comunidad Andina se propuso llevar a cabo las siguientes acciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> Análisis de las ventajas y desventajas de una cobertura sustantiva. Identificación de posibles obligaciones que excedan los compromisos contenidos en el Acuerdo sobre los ADPIC de la OMC. Homologación de estándares de patentamiento.

- d) Tratamiento de temas de especial interés para la CAN (Acceso a recursos genéticos, conocimientos tradicionales, licenciamiento, acceso a medicamentos y políticas de salud, denominaciones de origen).
- e) Definición del grado de cobertura que interesa a la CAN en materia de derechos de autor y conexos.

Ampliación de la patentabilidad criterio histórico

Del análisis histórico realizado a través de los documentos de las reuniones sostenidas por los Expertos Gubernamentales de Alto Nivel de la CAN, Sobre Propiedad Industrial, para las modificaciones de las Decisiones 85, 311, 313, 344, 486, se ha podido determinar que hay una continua ampliación y robustecimiento de la patentabilidad los países andinos, desde la prohibición de la patente farmacéutica, hasta su concesión. El criterio histórico indica que las prohibiciones de la patentabilidad y lo no patentable han ido reduciéndose, lo que fundamentaría una tendencia para que continúen esas reducciones, lo que significa una ampliación de las materias patentables.

Es posible dar una patente de uso o segundo uso

El derecho de patentes teorías se fundamenta en la teoría de la recompensa, que se basa en que la protección es un mecanismo a favor del inventor por el esfuerzo realizado; la teoría de la recuperación, que se basa en que el inventor recupere lo que invirtió para desarrollar el invento; la teoría del incentivo, en la que la protección es un mecanismo para atraer esfuerzos y recursos al desarrollo de los inventos; y la teoría del conocimiento público difundido, en la que la protección persigue la difusión de los inventos, de tal forma que la sociedad se beneficie en su conjunto de los conocimientos.

Las patentes se otorgan luego de cumplir tres requisitos: la novedad que es absoluta y universal, la altura inventiva y la aplicación industrial. Una patente de segundo uso tendría que ser dada con base a una patente dada anteriormente por lo que carecería de la novedad absoluta y universal; con respecto de la aplicación industrial ésta se encuentra en la memoria descriptiva e indica la actividad productiva a la que se aplica la invención y de ningún modo es parte de las reivindicaciones, que son las que definen lo nuevo de la invención y el alcance de la materia que se desea proteger mediante la patente, si hay un segundo uso o segunda aplicación y se indica en la descripción, como no afecta las reivindicaciones no habría ninguna nueva reivindicación y menos se cumpliría con el tercer requisito del nivel inventivo.

Este sistema es recogido en artículo 21 de 486 de la Comunidad Andina que contiene un impedimento de registro de los segundos usos, que ha sido materia de aplicación e interpretación en varios casos que han sentado jurisprudencia en la Comunidad Andina. En el Capítulo de ALCA sobre Propiedad Industrial la sección de Patentes artículo 1 Materia Patentable, párrafo (1.5 j) hay una lista ilustrativa que enumera, lo que se considera que no constituyen invenciones, la lista tiene un total de 13, la última está referida a los segundos usos. Los ADPIC no excluyen los usos nuevos ni segundos usos de la patentabilidad en el artículo 27, clasifican a las invenciones de producto y de procedimiento y consideran que son patentables todas las invenciones sean de producto o procedimiento.

Dado el desarrollo tecnológico hay un grupo que para promover la innovación

tecnológica, ve conveniente la concesión de patentes de segundo uso o de segunda aplicación y que la denominan nuevo uso, para cual consideran que para poder amparar un tipo de patente de uso, debe darse una definición más amplia de patente en la que se incluya el uso como un tercer tipo de patente. Otra opinión es asimilar a la patente de uso a la de procedimiento y otra introducir en la legislación el concepto de novedad relativa paralelo al de novedad absoluta, inclusive podría ser incluida con una de menor protección, pequeña o de menor rango.

Ampliación de los plazos

Los ADPIC señalan que la protección de una patente no expirará antes que hayan transcurrido 20 desde la fecha de la solicitud. Correa dice que el artículo 33 de los ADPIC establece un mínimo de 20 años, empero no existe obligación de extender este plazo de protección más allá de ese mínimo⁷. En el borrador del ALCA en el numeral 8.1 se establece que la patente durará 20 años improrrogables y en el 8.2 se considera que el titular de la patente puede solicitar prórroga del plazo, para indemnizar las demoras en forma irrazonable en el otorgamiento de la patente, como compensación a la demora. En el 8.3 también se permite una prórroga del plazo de una patente. La ampliación es significativa en tanto que no se indica en cuanto se ampliará el plazo. En el TLC Chile EEUU, en el artículo 17.9 párrafo 6 se establece ajustes del plazo de concesión de una patente, para compensar las demoras injustificadas cuando la demora sea más de 5 años desde la presentación de la solicitud o de tres años desde la petición del examen. Esta ampliación no es significativa para Chile por cuanto la considera que está referida a simples ajustes de plazo.

A diferencia de la propuesta del 8.2 de ALCA que propone 4 y 2 años respectivamente. Esto podría interpretarse como una ampliación del plazo de la duración de la patente, en tanto los 20 años se cuentan desde la fecha de presentación de la solicitud y en el presente caso a solicitud del titular se podrían ampliar en forma indeterminada. La justificación del 8.2 buscaría agilizar los trámites administrativos para evitar las demoras y en caso se produjesen dar una compensación por cuanto se estima que los 20 años no serían efectivos. Se encuentra una contradicción con la propuesta del 8.1 que impide la prórroga pues dice 20 años improrrogables. Cabe destacar que mientras una patente está en trámite se pagan anualidades.

Alcances de la incorporación de los ADPIC plus en el capítulo de propiedad intelectual del ALCA, costos y beneficios para la Comunidad Andina

Los principales alcances de los ADPIC plus en el ALCA están dados por la ampliación respecto de los estándares establecidos en la OMC (ADPIC) lo que constituye el establecimiento de mayores derechos y obligaciones en materia de los derechos de propiedad intelectual, los principales costos son las modificaciones de los sistemas, su adecuación, y el costo institucional. El resultado más importante sería contar con una infraestructura normativa común, por medio de convenios multilaterales, que ofrezcan derechos y obligaciones compartidas en materia de propiedad intelectual, para los países y regiones que los integren. Los beneficios para cada país o región deben ser medidos y valorados en el tiempo y teniendo en cuenta los volúmenes y dinamismo en las inversiones, el comercio y la industria, que son los sectores en los que la propiedad intelectual tiene un papel clave.

Ampliación de la propiedad intelectual y Mayores Derechos y Obligaciones

La incorporación de los ADPIC plus, en el Capítulo sobre Propiedad Intelectual del ALCA, en términos generales y, con relación a uno de sus principales efectos significa, la ampliación normativa de la propiedad intelectual a la generalidad de los derechos de propiedad intelectual, también significa que la CAN se incorpore a los tratados multilaterales en materia de propiedad intelectual, vigentes en la actualidad para los países miembros de la OMC que los han suscrito, y la participación en las instituciones que administran esos derechos. Estos hechos significarían cambios importantes en los sistemas de propiedad intelectual de la CAN, que implicarían su adecuación normativa e institucional. Los mayores costos estarían dados porque la CAN tendría que realizar cambios en sus sistemas. La adecuación tiene que tener condiciones de gradualidad y de integración normativa e institucional, para solucionar conflictos de normas. Los mayores beneficios nacen del hecho de que la suscripción de tratados internacionales incluyendo el ALCA, facilitaría el comercio entre países de la CAN y otros países.

Alcance, costos y beneficios de cada uno de los ADPIC plus

El Preámbulo

Es conveniente tener un preámbulo y puede elaborarse paralelamente al documento, teniendo en cuenta que es una parte del tratado que integra los objetivos, principios y alcances, del capítulo sobre propiedad intelectual. El costo del preámbulo puede darse si genera discrepancias, problemas de interpretación u otros que dificulten la lectura y aplicación de las normas. El beneficio de contar con un preámbulo está dado porque orienta la lectura e interpretación del tratado facilitando su aplicación. Se minimizan sus costos si se coloca al final de la negociación y se realiza una ponderación de los intereses de las partes contratantes. Se podría incluir principios de la Carta de Doha y del Convenio de Diversidad Biológica.

Los tratados Multilaterales

En las disposiciones generales del borrador de ALCA hay algunos tratados internacionales que proporcionan seguridad jurídica, ya que se trata de instrumentos internacionales reconocidos, su suscripción depende de un criterio de oportunidad. Otros convenios, reglamentos y recomendaciones aún no están definidos y hay otros convenios recientes que tienen pocos adherentes y no tienen dinamismo.

Respecto de la incorporación por referencia total o parcial de tratados internacionales, la incorporación total por referencia podría ocasionar dificultades de interpretación y generar controversias, con las normas sub-regionales, la ventaja de este tipo de incorporación está en la economía, el costo estaría dado por conflictos entre normas. La suscripción de los tratados es más lenta y permite la adecuación de las normas y eliminación del conflicto.

Con respecto al TRATADO DE COOPERACIÓN DE PATENTES (PCT, 1970) establece un sistema mundial para la presentación de solicitudes de patente a fin de buscar protección por patente en muchos países al mismo tiempo.

Forman parte al 1 de Abril del 2,002 120 Estados contratantes dentro de los cuales están Colombia y Ecuador, faltando Perú, Bolivia y Venezuela. El PCT tiene como costos, que en un inicio del tratado hay una suspensión temporal de solicitudes

afectando al Órgano Nacional y los Agentes El beneficio está dado porque es un sistema internacional que simplifica y hace más económica la tramitación de patentes, ya que se establece una sola solicitud, la búsqueda y el examen en una sola oficina. Este tratado mantiene la fase nacional.

La UNIÓN INTERNACIONAL PARA LA PROTECCIÓN DE LAS OBTENCIONES VEGETALES (UPOV 1961) establece la protección a las obtenciones vegetales para los 52 miembros de la Unión (organización internacional con sede en Ginebra). El Convenio UPOV ya ha sido suscrito por Colombia, Ecuador y Bolivia faltando Perú y Venezuela. Regula los derechos del obtentor. La Decisión 345 de la Comunidad Andina recoge muchos elementos y criterios del Convenio UPOV para examinar las solicitudes.

El TRATADO DE BUDAPEST 1,97712 establece un depósito de microorganismos en condiciones de conservación, y búsqueda. Proporciona muestras cuando se soliciten. El beneficio de la suscripción para los países andinos radica en la infraestructura para el depósito y conservación, ya que no cuentan con la tecnología apropiada para el mantenimiento de muestras de microorganismos. La suscripción de este tratado trae como beneficio, disponer de una muestra de un microorganismo ya depositado, reconocido de nivel internacional, y además se garantiza la conservación de los nuevos organismos.

El ARREGLO DE MADRID relativo al registro internacional de marcas (1891) y el Protocolo concerniente ha dicho Arreglo (1989). Establece un registro internacional de marcas¹³. El PROTOCOLO DE MADRID, tiene un beneficio limitado a ciertas empresas de la CAN; pues requiere costos y trámites de registro. Los costos son elevados respecto al beneficio pues se afecta el Sistema Andino de Marcas, los Órganos Nacionales Competentes de los países de la Comunidad Andina ya no tendrían la administración de los registros de marcas, viendo disminuidos sus ingresos, ya que no se cuenta con fase nacional. Asimismo, amplios sectores de abogados y agentes de propiedad industrial de la CAN se verían perjudicados.

El CONVENIO DE BRUSELAS (1974) establece la obligación de cada estado contratante de tomar medidas adecuadas para impedir que en su territorio o desde el se distribuya sin autorización cualquier señal portadora de programas transmitidos por satélite. Está suscrito por Perú. Hasta el 15 de Octubre del 2,001 lo has suscrito 24 estados. Este Convenio no establece la constitución de una Unión ni el establecimiento de ningún órgano rector, ni presupuesto.

El CONVENIO DE GINEBRA, es para la protección de productores de Fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus Fonogramas. Fue firmado en el año 1971 y al 15 de Octubre del 2.001 forman parte 67 estados. Lo han suscrito 4 Países Andinos: Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, faltando Bolivia.

El TLT TRATADO DE DERECHO DE MARCAS (1994) simplifica y armoniza los procedimientos para el registro de Marcas eliminando obstáculos. Su principal beneficio está en la eliminación de exigencias costosas. Está suscrito por 24 Estados al 1 de Octubre del 2,001.

Ampliación de la Patentabilidad

Está referida a los segundos usos y a los plazos. Los segundos usos significan dar a una patente una nueva aplicación industrial sobre una reivindicación ya conocida.

Su incorporación implica ir contra la prohibición del artículo 21 de la Decisión 486 de la Comunidad Andina y un cambio en el sistema de patentes de la CAN; También va contra el principio de novedad absoluta. Si la patente de uso beneficia solamente al titular de la reivindicación a él se le está ampliando su derecho, este incremento del periodo de exclusividad, perjudica a los competidores y al consumidor por el hecho del control y pago de beneficios a favor del titular por un periodo de tiempo más largo y como no hay novedad, la sociedad no se beneficia con la nueva regla técnica por lo que los costos son superiores a los beneficios.

Si la patente de segundo uso beneficiara a un tercero distinto del titular de la patente, entonces podría ser conveniente para los competidores y para el consumidor, pero atentaría contra la Novedad y el Sistema de Patentes.

La ampliación de plazos de la patentabilidad por demora en el trámite beneficiaría al titular; para él sería una garantía de prontitud en el trámite respecto de las Oficinas Administrativas. Dado que se trata de una norma para 34 países con diferentes sistemas y no están establecidas las causales, ni fijados los plazos, esta compensación estaría sujeta a las arbitrariedades, por cuanto los derechos exclusivos, se adquieren cuando se concede la patente pero con efectos retroactivos a la fecha de la solicitud, por lo que ésta compensación del plazo por demoras, en nuestro sistema realmente significaría una ampliación del plazo de la patente no contemplada en la Decisión 486.

El costo es elevado pues se afectaría el Sistema Andino de Patente y complicaría el trámite para las Oficinas de Patentes Andinas. Como beneficio podría atraer inversiones a la CAN y acelerar el proceso de tramitación de patentes evitando demoras.

El Agotamiento de Derecho

Si el agotamiento es internacional favorece la libre circulación al limitar al titular el control de licencias y precios, beneficia a los consumidores porque permite que un tercero pueda traer un producto de cualquier otro país; si el agotamiento es regional, restringe la capacidad de importación a que los productos provengan de cualquiera de los países de ALCA, prohibiendo el ingreso de productos marcados, de un país fuera de ALCA. Si es internacional va en contra de las licencias exclusivas. Si es regional favorece a los empresarios de la región.

Si el agotamiento es nacional limita la circulación en el país a los productos que se comercializan en el país, en este caso es efectiva la licencia exclusiva y podría el titular fijar precios altos perjudicando, sólo en este caso, al consumidor.

Licencias Obligatorias

Las Licencias Obligatorias tienen la finalidad de que el invento patentado retribuya a la sociedad beneficiándola, es decir que el titular use (explotación) el invento patentado y no quede solamente registrado. Beneficiarían a la sociedad siempre y cuando su uso esté equilibrado entre el interés del público y el interés de los titulares del derecho. Si se rompe el equilibrio a favor de cualquiera se podrían ver perjudicados los consumidores por altos precios o por carencia de investigación y desarrollo de productos y procedimientos, dadas las altas inversiones que se requieren para desarrollar la nueva tecnología de productos y procedimientos. La CAN podría beneficiarse del otorgamiento de licencias obligatorias si se logra captar

	<p>tecnología e inversión apropiadas en los países de la CAN.</p> <p>Información no Divulgada Con respecto a la información no divulgada, en el ALCA, se impide el uso de la información no divulgada de las nuevas entidades químicas para aprobar la comercialización en los sectores químico farmacéutico y químico agrícola. Beneficia a quien tiene y proporciona la información no divulgada (generada con fuerte inversión, investigación y que permanezca confidencial). Colombia ya cuenta con una norma de protección de la información no divulgada en el área de medicamentos. La protección de la información no divulgada atrae inversiones en los sectores indicados, que son claves para la salud y la producción agrícola. <i>(Documento 46)</i></p>
<p>LIGHT, Miles K. Consultor de la Universidad de Colorado, EEUU.</p> <p>Acuerdo de Libre Comercio de las Américas: Impactos Económicos en la Comunidad Andina.</p> <p>SECRETARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA.</p> <p>11 de septiembre de 2003.</p>	<p>Perspectiva General El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es una propuesta de acuerdo comercial actualmente bajo negociación que busca establecer el libre acceso a los mercados de bienes en todos los países del continente americano (Cuba no participa en la negociaciones). En el ALCA, además de la eliminación de aranceles (libre comercio), se negocian otros aspectos fundamentales como derechos de propiedad intelectual, liberalización del sector servicios y la eliminación de los subsidios a la producción.</p> <p>El presente estudio analiza los efectos de la liberalización comercial de bienes, específicamente la eliminación de aranceles, mediante técnicas económicas ampliamente aceptadas para cuantificar los costos de las distorsiones existentes (aranceles) y los beneficios de removerlas. Debe tenerse en cuenta que la entrada en el ALCA podría tener muchos beneficios intangibles para los países que firmen el acuerdo. La "nueva teoría del comercio internacional" y la geografía económica predicen importantes ganancias relacionadas con grandes mercados o economías (o el acceso a ellos). Los mercados grandes tienen una gran variedad de bienes, los cuales incrementan el bienestar de los consumidores e incrementan la productividad de las empresas. Esta alta productividad conlleva a una disminución de los precios de los bienes y servicios. Este tipo de beneficios del ALCA son posibles de cuantificar, pero están fuera del alcance del presente estudio.</p> <p>Resumen de los Resultados De acuerdo al análisis, el ALCA no generará beneficios netos importantes en los países de la Comunidad Andina (CAN). Manteniendo otros factores de política constantes, si los aranceles e impuestos (o subsidios) a las exportaciones son eliminados en todos los países del continente americano, el bienestar disminuye en -0.3% en Perú; -0.55% en Ecuador y Bolivia, -0.6% en Colombia y se mantiene prácticamente igual en Venezuela (-0.02%). (ver cuadro 1).</p> <p>La principal razón de estos impactos es que la mayoría de países de la CAN ya disfrutaban de libre acceso a los mercados de sus dos grandes socios comerciales: los Estados Unidos y los otros países de la CAN. En el caso de los Estados Unidos, existe el Andean Trade Preferente Act (ATPA hoy ATPDEA) que otorga una preferencia de cero aranceles para las importaciones de Colombia, Ecuador, Bolivia, y Perú. Por otra parte, los miembros de la CAN tienen una zona de libre comercio entre ellos. En este sentido, la participación en el ALCA implica que los miembros de la CAN pasarían de disfrutar este tipo de preferencias con sus principales socios comerciales, a una nueva área de libre comercio donde todos los</p>

países tienen igual acceso a todos los mercados, con lo que ciertamente las exportaciones y producción de varios sectores de los países de la CAN disminuirían. Por otra parte, el comercio se desviaría de algunos productores de la CAN, a favor de otros países latinoamericanos (por ejemplo, Brasil, Centro América y Chile), los cuales tendrían un acceso total al mercado de Estados Unidos.

Sin perjuicio de lo anterior, algunos productores y consumidores se beneficiarían del ALCA, ya que la eliminación de aranceles bajaría los precios domésticos, y eliminaría la distorsión en los precios de los productos importados. Por otra parte, algunos productores se verían enfrentados a una mayor competencia de productores foráneos y podrían tener pérdidas. El efecto neto, por lo tanto, es una pequeña pérdida en el bienestar de la mayoría de los países andinos.

Consideraciones Importantes

Ingresos Arancelarios: Para los países en desarrollo, una de las consideraciones más importantes de este tipo de acuerdos, es la pérdida de ingresos fiscales vía eliminación de aranceles. Estos ingresos deben ser recuperados mediante otras fuentes de impuestos, lo cual puede ser costoso. A diferencia de Estados Unidos y Canadá, los países latinoamericanos no dependen de los ingresos del impuesto a la renta como fuente primaria de ingresos del gobierno, siendo más importantes los impuestos a las ventas y los aranceles a la importación. Por ejemplo, los ingresos por aranceles en Estados Unidos contribuyen sólo con el 1% de los impuestos federales recibidos en 2000. En contraste, los aranceles representan entre el 6 - 11% de los impuestos recolectados en la CAN, no obstante su participación en términos del PIB es reducida (ver cuadro 2). Debido a la reducción de aranceles, los miembros de la CAN tienen pérdidas tributarias, que oscilan entre \$400 millones (en Ecuador/Bolivia) y \$1,300 millones (en Venezuela). Un estudio de la incidencia fiscal del ALCA realizado para Colombia, estima que si la pérdida por eliminación de los aranceles es compensada por el Impuesto al Valor Agregado (IVA), éste se debería incrementar entre 3-4%.

Las técnicas empleadas en este estudio, asumen que la pérdida de ingresos tributarios puede ser reemplazada usando unas transferencias de dinero directamente de los ciudadanos al gobierno (lump-sum). En la práctica, estos ingresos serán reemplazados por el incremento de otros impuestos, tales como el IVA, lo cual traerá como consecuencia la creación de distorsiones adicionales que no son capturadas en este modelo. Por ejemplo, el Costo Marginal de los Fondos para el IVA colombiano (en el momento, 16% en promedio) es aproximadamente 1.6. Esto significa que reemplazar los aranceles por IVA en Colombia causaría una caída del bienestar adicional en 48 billones de pesos colombianos.

Resultados Sectoriales: El impacto agregado para la CAN, como una sola región, es relativamente pequeño, lo cual enmascara los efectos que el ALCA tendrá sobre sectores específicos en cada país. En países como Colombia se esperan cambios importantes en el sector "otros agrícolas" (principalmente café), vestidos y confecciones, textiles, flores cortadas y carbón. Otros países, como Venezuela, experimentarían cambios importantes en el sector petrolero. Los sectores económicos, que tienen una alta participación de exportaciones e importaciones serán los más afectados por el ALCA. Se espera que bajo el libre comercio, los sectores con ventajas comparativas incrementen su producción, mientras que otros sectores enfrenten una mayor competencia foránea. Sectores con altos precios en

sus exportaciones, presentarán disminuciones importantes para algunos productores de la CAN, mientras que la disminución de los precios de los productos importados, vía eliminación de los aranceles, disminuirá los costos de los insumos intermedios, lo que conlleva a una disminución en los precios de los bienes finales. Este efecto incrementa el bienestar y consumo de los países. La disparidad de los efectos hace necesario que los resultados sean mostrados por país y sector de manera separada, como se hace más adelante.

Efectos de Tasa de Cambio: Sin intermediación financiera el precio de la moneda extranjera (dólares o euros) depende de la oferta y demanda relativa de la moneda local. Manteniendo todo lo demás constante, un incremento en la demanda de bienes extranjeros incrementa la oferta de moneda local en el mercado mundial e incrementa la demanda de moneda extranjera. Esto incrementa el precio de equilibrio del tipo de cambio.

Otras consideraciones del ALCA: Existen otros beneficios potencialmente importantes del ALCA, los cuales no son reflejados en este estudio. Primero, se usa un modelo de rendimientos constantes a escala, lo cual puede ser un supuesto poco plausible para porciones importantes del sector servicios. Un estudio reciente de Jensen et. al. (2002), muestra que las ganancias totales de la liberalización del sector servicios y la inversión extranjera directa son 4 ó 5 veces más altas que las ganancias estándar de mejorar los términos de intercambio y de disminuir las distorsiones en el mediano plazo. Los beneficios a largo plazo son mucho más grandes, ya que la inversión se ajusta a rendimientos de capital más altos. Otros beneficios, no considerados aquí, son la transferencia de tecnología y la mejora e incremento de la estabilidad política de los países al ser más integrados a la comunidad internacional, como consecuencia del ALCA. Un modelo que incorpora efectos de crecimiento endógeno, como el desarrollado por Rutherford y Tarr (2002), probablemente resulta en que las ganancias de la liberalización comercial sean mucho mayores que las estimadas por un modelo con retornos constantes a escala.

Limitaciones:

- Estructura de un sólo agente: En el presente modelo no se pueden evaluar efectos distributivos ya que sólo existe un agente representativo. En otras palabras, la estructura de consumo representa el bienestar para el agente promedio de la economía lo que no permite realizar inferencias de los efectos del ALCA en los niveles de pobreza. La estructura de consumo del modelo es razonable para países desarrollados, como Canadá y Estados Unidos, donde existe una clase media dominante, pero es menos representativa para países con problemas de distribución del ingreso.
- Rendimientos Constantes a Escala: La "Nueva Geografía Económica" argumenta que las mayores ganancias del libre comercio se encuentran en el sector servicios y no en el comercio de bienes. Este componente no es capturado en el presente estudio. Una extensión útil sería la introducción de funciones de producción de la forma Dixit-Stiglitz con efectos de variedad de productos y tamaño de mercados. Los beneficios de transferencia de tecnología y experiencia son probablemente más altos que la eliminación de las distorsiones arancelarias.
- Datos de Bolivia: La versión 5 de GTAP combina los datos de Bolivia y Ecuador en una sola región denominada "Resto del Pacto Andino" (XAP).

Debido a esta agregación, la situación de Bolivia no es discutida en detalle y los resultados pueden ser más representativos de Ecuador que de Bolivia.

Fortalezas:

- Estructura multi-regional: Esta aproximación ofrece dos importantes dimensiones al análisis. Primero, el cambio en todos los países, incluidos o no en el ALCA, es explícito. Los cambios en la ventaja comparativa de los países extranjeros son importantes para determinar la desviación y creación de comercio. Segundo, la estructura multi-regional describe la importancia del ALCA y la CAN para el bienestar de otros países. Por ejemplo, es posible identificar las exportaciones claves de Brasil, lo cual ayudaría a comprender las motivaciones de sus principales socios comerciales en las negociaciones.
- Consistencia global y posibilidad de comparar entre países: La base de datos GTAP es consistente a través de un gran número de países. Esto se debe a que el consorcio GTAP ha construido la base de datos siendo muy cuidadoso en la consistencia del origen de cada uno de los sectores. Dado que las definiciones sectoriales son consistentes, la producción y el consumo pueden ser comparados a través de sectores y países. Antes de esto, la producción sectorial no podía ser comparada entre países ya que cada uno de estos tenía una definición diferente por país.

Distorsiones

Todas las distorsiones son presentadas como brechas entre precios en términos ad valorem. La protección estimada combina la protección arancelaria y los aranceles equivalentes de barreras no arancelarias. Por fuera de algunos de los acuerdos comerciales, tales como CAN y el ATPA, se encuentra que los niveles de aranceles de GTAP reflejan razonablemente los aranceles promedio para la mayoría de las categorías de los productos GTAP en la mayoría de las regiones. Sin embargo, en servicios la base de datos GTAP contiene subsidios a las importaciones en algunos sectores de servicios y significativos equivalentes arancelarios al acceso en servicios. Se considera que ninguno de éstos son muy razonables, por lo cual se impusieron aranceles cero en servicios para la Comunidad Andina y otros países del continente. Adicionalmente, y contrario a la base de datos GTAP, se impusieron aranceles cero para las importaciones dentro de la Comunidad Andina. Después de estas correcciones, los ingresos arancelarios corregidos son de 9.2%, lo cual es poco más alto del promedio que en realidad se recolecta, que equivale a un 8.6% de los impuestos totales de esos sectores con aranceles de importación.

Se emplean los aranceles de GTAP para los países fuera de la Comunidad Andina también. Estas tasas de aranceles son aranceles promedio ponderados por comercio y consecuentemente difieren según el socio comercial, es decir, ya que existen miles de líneas arancelarias en la estructura de aranceles de la mayoría de países, literalmente cientos de líneas arancelarias, deben ser representadas dentro de cada sector de la base de datos GTAP. Adicionalmente, dado que la composición de las importaciones difiere entre países, los aranceles promedio ponderados por comercio diferirán según el país de origen.

Otras distorsiones incluyen impuestos a los factores de producción, al valor agregado, subsidios a las exportaciones (especialmente, a las exportaciones agrícolas de la Unión Europea, pero a un grado limitado) e impuestos a las

exportaciones de textiles y ropa.

Aranceles: En el cuadro 3 y el cuadro 4 se muestran los aranceles impuestos por los miembros de la CAN bajo el arancel externo común, así como el arancel promedio enfrentado por las exportaciones de la CAN a otros países. Una consideración importante cuando se lean estos cuadros es que Venezuela no es un miembro del ATPA, por eso en el cuadro 4 (VEN/USA) los aranceles de Estados Unidos a la región son de cero pero grandes y positivos para Venezuela.

Barreras no arancelarias: La base de datos GTAP ha intentado expresar las brechas de precios en términos equivalentes ad valorem. Cuando las estimaciones econométricas así lo permiten, las barreras no arancelarias son representadas por las diferencias en precios relativos.

Subsidios: Aunque existen diferentes tipos de subsidios, dos tipos son considerados principalmente aquí: subsidios a las exportaciones y subsidios indirectos a la producción (ver cuadro 5).

La base de datos GTAP contiene los subsidios otorgados por cada país (incluyendo Estados Unidos y Europa). La mayoría de subsidios están subestimados porque no incluyen asistencias indirectas e institucionales a los productores en general.

Acuerdos pre-existentes:

Varios acuerdos comerciales han sido firmados a partir 1997, y no están reflejados en la base de datos. Para comenzar a modelar con una situación consistente, con la más reciente estructura arancelaria y de impuestos, se imponen nuevas estructuras de comercio dentro de los datos y así se recalcula la situación base. Por ejemplo, la pertenencia de Brasil a MERCOSUR implica la eliminación de aranceles para los países socios. Para reflejar estos cambios los aranceles de los acuerdos regionales de comercio son impuestos como cero y luego el modelo es recalculado, obteniendo una nueva situación base. Adicionalmente, se imponen aranceles cero entre los países de la CAN, además de incluir otra clase de acuerdos en la región (por ejemplo, NAFTA). En el cuadro 6 se describen los diferentes acuerdos que se imponen a la base de datos GTAP. Los resultados de la nueva estructura arancelaria para la Comunidad Andina y sus socios comerciales son mostrados en el cuadro 3 y el cuadro 4.

Estructura Económica de la Comunidad Andina

El conjunto central de resultados y estadísticas usa la agregación "ALCA10". Esta agregación refleja los sectores que tienen altas barreras comerciales o tienen gran importancia en las exportaciones de la Comunidad Andina, y, al mismo tiempo, se agregan los sectores en los que no se espera un gran impacto. La agregación de 10 sectores es mostrada en el cuadro 7.

Distintos tipos de análisis utilizarán una diferente agregación de los sectores más importantes a ser considerados para los miembros de la Comunidad Andina. Por ejemplo, para enfocarse en los subsidios del sector agrícola de Estados Unidos, se desagregan más los sectores agrícolas, y para el caso de Perú la atención se concentra en la minería y los metales ferrosos, ya que las exportaciones de estos sectores representan el 45% de las exportaciones totales. Si hay cambios en la desagregación de un escenario específico, se describirán los sectores debajo de

cada cuadro de resultados.

Algunas Estadísticas Básicas

Los resultados de los escenarios pueden ser vistos más claramente después de considerar el tamaño de las economías andinas en comparación con otros países de América. En el cuadro 8 se muestra la producción para cada una de las regiones agregadas en el mundo. La producción total de los Estados Unidos es 32 veces la de la Comunidad Andina. La producción de Estados Unidos es casi la misma que la producción Europea o la del resto del mundo (ROW). La producción del ROW es alta porque representa a todos los países que quedan en el mundo (alrededor de 110 países). La producción combinada de la Comunidad Andina es cercana a la de Argentina, pero sólo la tercera parte de la de Brasil.

Socios Comerciales: Los más importantes socios comerciales de la Comunidad Andina son: Estados Unidos, Europa, y los otros miembros de la Comunidad Andina. Las importaciones vienen en su mayoría de Estados Unidos y Europa, 68% de todas las importaciones dentro de la CAN se originan en la subregión. (ver cuadro 9).

De manera similar, los mercados de exportaciones más importantes de los países de la Comunidad Andina son los Estados Unidos, Europa y Otros miembros de la CAN. Es interesante notar que Centro América (XCM) representa un mercado de exportación más importante que el de Brasil, no obstante, la economía de XCM es mucho más pequeña y las importaciones provenientes de este mercado son menores que las provenientes de Brasil.

Los bienes energéticos, tales como petróleo de Venezuela pueden explicar parte de esto, pero una considerable porción puede ser atribuida a los insumos intermedios. Estos insumos pueden ser exportados a Centro América, y el producto final re-exportado como bien final a América del Norte.

Hay un notable desbalance entre la Comunidad Andina y MERCOSUR. Las importaciones de la CAN desde Brasil y Argentina son de 2.9 billones de dólares, comparado con las exportaciones que se encuentran en el orden 1.9 billones de dólares. Las barreras comerciales, entre estas dos regiones, son relativamente altas pero similares en ambas direcciones, con lo cual esta razón no es suficiente para explicar el desbalance comercial.

Sectores importantes: Las exportaciones más grandes de la CAN son del sector energético (ver cuadros 10 y 11). Venezuela es el segundo oferente de productos petroleros a Estados Unidos. La energía representa la mitad de todas las exportaciones a Estados Unidos, y casi la mitad de las exportaciones totales de los países miembros de la CAN. No se esperan cambios sustanciales en las exportaciones de petróleo desde Venezuela o Colombia como resultado del ALCA. Las importaciones de petróleo generalmente no presentan ningún tipo de aranceles en los países desarrollados y la mayoría de las ventas están relacionadas con el precio mundial del petróleo. La producción de petróleo puede permanecer constante, pero los ingresos se pueden incrementar en términos de la moneda nacional si el ALCA tiene efectos importantes sobre la tasa de cambio.

Además del petróleo, la CAN es un exportador importante de oleaginosas, otros cultivos (café, plátano, flores y frutas), y azúcar. La liberalización comercial de estos

bienes podría mejorar la posición competitiva de los miembros de la CAN. Sin embargo, bajo el ATPA, la mayoría de países de la CAN disfrutaban de un acceso preferencial, el cual desaparecería bajo el ALCA debido a una mayor competencia. Un importante aspecto es el nivel de subsidios de Estados Unidos para algunos de estos bienes. Si los subsidios de Estados Unidos son altos, y estos son eliminados bajo el ALCA, los países de la CAN podrían beneficiarse por un aumento de la demanda en los Estados Unidos. Esta ganancia podría ocurrir a pesar de perder alguna porción del mercado a manos de nuevos exportadores de Centro América y otros países de América del Sur.

Para que las exportaciones de estos sectores en Estados Unidos se incrementen, el incremento de la demanda asociado a una eliminación de subsidios, debería ser mayor que el efecto de desviación de comercio hacia otros países del hemisferio.

El libre comercio dentro de la CAN ha incrementado sustancialmente el volumen de comercio. El comercio entre los países de la región andina en productos manufacturados (MAN y MFR) es tan importante como el comercio con Estados Unidos. Los productos agrícolas también son altamente comercializados dentro de la CAN. Este resultado no es sorprendente, ya que los aranceles para otras regiones del continente son altos (entre 19% y 30%, en promedio). Si las barreras arancelarias son eliminadas para los otros países sudamericanos, se esperaría alguna diversificación del comercio, en donde Brasil y Argentina incrementarían su participación en las exportaciones a la CAN. También se esperaría una disminución del déficit en la balanza comercial, ya que la CAN incrementaría sus exportaciones a MERCOSUR.

Principales efectos de la política comercial:

- Efecto desviación de comercio: Algunas exportaciones de la CAN enfrentarán la competencia de las exportaciones de otros países, especialmente en los mercados de Estados Unidos y Canadá. En consecuencia, el comercio será desviado de los países de la CAN a favor de otros países del continente. Este efecto baja los precios y cantidades de las exportaciones de algunos bienes. Además de bajar los niveles de producción doméstica y los salarios para ciertas industrias.
- Efecto creación del comercio: Este efecto es opuesto al de la desviación del comercio. Los bienes de exportación en los cuales la CAN tiene una ventaja comparativa se expandirán en varios mercados. Sin embargo, lo más probable es que estos mercados no sean los principales socios comerciales de la CAN.
- Efecto sustitución de importaciones: Como todos los aranceles son cero, los productores domésticos enfrentarán una alta competencia de las importaciones. Las empresas y consumidores domésticos sustituirán algunos de los bienes producidos domésticamente por importaciones (ya que éstas son más baratas). La cantidad sustituida dependerá de la elasticidad de sustitución entre bienes domésticos e importados (que es de 4 en el modelo), así como también de la magnitud de la disminución de los aranceles.

La sustitución de importaciones ejerce dos tipos de presiones sobre los precios domésticos. Los precios recibidos por los productores disminuyen en los mercados domésticos, lo cual conlleva a una disminución de los salarios. Al mismo tiempo, esto también llevará a una disminución de los precios para los consumidores y los precios de insumos intermedios. Típicamente, si los aranceles son eliminados, las ganancias de la disminución de los precios del consumo e insumos intermedios

compensarán el efecto negativo de salarios más bajos y menor producción. Esta es la teoría estándar Ricardiana de la ventaja comparativa.

- Reemplazo de los ingresos arancelarios: La eliminación de los aranceles, bajará los precios de las importaciones y eliminará las distorsiones entre bienes, pero también conllevará a una disminución de los ingresos del gobierno. Si el gobierno debe reemplazar esta pérdida de ingresos incrementando los demás impuestos, los precios de las importaciones de bienes de consumo caerán pero el precio de otros bienes de consumo se incrementará. El efecto neto, en el nivel de distorsión en la economía dependerá del patrón de uso de estos bienes, así como de la magnitud de las distorsiones.

- Efecto productividad: Mayor apertura comercial implica la estandarización de procesos de producción y cambios en la productividad. En años recientes, se ha notado un incremento en la productividad industrial que ha seguido a la liberalización comercial. La productividad de los factores en Europa del Este (Hungría, República Checa y Polonia), así como en México, se han incrementado marcadamente seguido de la expansión del bloque europeo y la creación del NAFTA, respectivamente. El efecto de una mayor productividad es la disminución de los precios domésticos e incrementos de las ganancias en las exportaciones. Desafortunadamente, no se puede cuantificar este efecto con un modelo de rendimientos constantes a escala. En un futuro se podría cuantificar el efecto de la productividad, la cual se espera que compense todos los efectos previamente mencionados.

En la discusión de los resultados, se tratará de identificar cada una de las causas de cada uno de los tipos de efecto. En este sentido, se explicará que está causando el efecto de la desviación de comercio, donde la creación de comercio puede ser encontrada, cuan costoso es el reemplazo de los ingresos arancelarios, y si la disminución de los precios de las importaciones puede compensar, potencialmente, la disminución de los salarios de algunas industrias.

Escenarios Centrales

Usando el modelo base, se consideran cuatro escenarios. Cada uno de ellos ayudó a comprender por separado los componentes del efecto total. La completa eliminación de los aranceles y los subsidios a las exportaciones es considerada como el escenario ALCA. Los otros tres escenarios sirven para identificar por qué el bienestar disminuye en el escenario del ALCA. El cuadro 12 describe los diferentes escenarios.

El escenario del ATPA muestra la importancia de las preferencias arancelarias ofrecidas por el ATPA (ATPDEA) por parte de Estados Unidos. En este escenario, al principio los países andinos enfrentan barreras arancelarias para el comercio con Estados Unidos (es decir, antes de que Estados Unidos otorgara el ATPA) y después se considera la situación en que éstas son otorgadas a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Este escenario muestra que el ATPA contribuiría en aumentar el nivel de consumo en 1%.

El escenario ALCA supone la existencia de preferencias del ATPA (cero aranceles en el acceso al mercado de EEUU), y posteriormente se considera el hecho de la reducción de aranceles para todos los países que participan en el ALCA. El supuesto del ALCA es crucial ya que produce una pequeña reducción del bienestar total. Este resultado es obvio, ya que los países andinos están perdiendo

preferencias preexistentes con uno de sus mayores socios comerciales, los Estados Unidos. Esta pérdida de preferencias comerciales, causará una desviación de comercio hacia los países que tienen ventajas comparativas en algunos bienes.

Por tanto, el supuesto del ATPA es crucial para el efecto total, ya que si éste no existiera, el acuerdo del ALCA produciría mayores ganancias en el bienestar para los países de la Comunidad Andina. No se pueden colocar resultados en los que el ATPA no esté involucrado, ya que esto no es verdad. Sin embargo, debido a que algunos países de la CAN han discutido dicho escenario se presentan resultados que ayudan a aclarar la situación. Si no hubiese habido el acuerdo ATPA, el consumo en general, hubiese incrementado en casi 1%.

El escenario ALCA_XUS identifica cuan importante es Estados Unidos en el comercio de la Comunidad Andina. En ALCA_XUS, los aranceles y subsidios son eliminados para todos los miembros del ALCA, menos para los Estados Unidos. Se asume que la Comunidad Andina mantiene las preferencias otorgadas por el ATPA, al mismo tiempo que los otros países exportan a Estados Unidos bajo los mismos niveles de aranceles existentes.

ALCA_XUS muestra cuáles son las ganancias de los socios que no tienen como principal socio de comercio a Estados Unidos. Para los países de la Comunidad Andina el segundo principal socio de comercio son los otros países de la Comunidad Andina, entonces este escenario muestra como la Comunidad Andina tiene ciertas ventajas comparativas sobre los otros países de Latinoamérica.

Finalmente, se considera el caso donde la Comunidad Andina no participa en las negociaciones. Este escenario es llamado ALCA_XAN. Casi la mitad de las importaciones de la CAN provienen, o de la CAN o de Estados Unidos. Adicionalmente, 3/5 partes de las exportaciones totales son enviadas a Estados Unidos o a otros miembros de la CAN.

Por esta razón, el escenario del ALCA es similar a una reducción unilateral de los aranceles a Estados Unidos. El escenario ALCA_XAN nos permite considerar el caso donde los aranceles de la CAN no se reducen, pero si se reducen los aranceles de los demás países de Latinoamérica. Ya que 3/5 de las exportaciones disfrutaban de aranceles muy bajos, la no participación en el ALCA no produce costos dramáticamente altos, sin embargo, hay que tener en cuenta que en este modelo solo se considera el comercio de bienes. La sabiduría convencional, le diría a la mayoría de los ciudadanos, que no participar en el ALCA aislaría a la CAN de la gran parte del mundo, llevándola a una situación que en casos extremos, sería similar a la de Cuba.

Resultados generales

En general, el impacto del acuerdo multilateral del ALCA es pequeño y negativo para la Comunidad Andina. El consumo en la Comunidad Andina cae en 0.36%. El efecto desviación de comercio es el factor dominante, ya que todos los países latinoamericanos compiten en igualdad de condiciones con los miembros de la CAN en el mercado de Estados Unidos. Este incremento de la competencia reduce la participación de las ventas provenientes de la CAN.

El escenario ATPA revela como las condiciones pre-existentes de este acuerdo han

incrementado la producción y los salarios lo suficiente como para incrementar el consumo regional 0.56% sobre el que tendrían sin el ATPA. El acuerdo del ALCA da a todos los países las mismas condiciones de competencia con Estados Unidos, pero el bienestar bajo el ALCA es mayor para la CAN de lo que podría ser sino existiera el ATPA u otros acuerdos del estilo ALCA. Para resumir, el ALCA aumentaría el bienestar de los miembros de la CAN si se parte de un escenario en el cual no existieran las actuales preferencias del ATPA con Estados Unidos.

Por ello, el mejor escenario para la CAN sería aquel en el que se mantengan las actuales concesiones por Estados Unidos. En el cuadro 13, se puede ver que el bienestar (EV) es casi el mismo (-0.27 vs -0.36) si la Comunidad Andina participara o no. Pero en las filas de abajo, se observa como el flujo de comercio se incrementa al participar en el ALCA, y éste mismo cae al no participar en él.

Para ver la importancia del mercado de Estados Unidos y las preferencias del ATPA, se considera el escenario ALCA_XUS. En este caso, todos los países eliminan las tarifas a las importaciones menos Estados Unidos. Se asume que la Comunidad Andina mantendría sus preferencias con Estados Unidos, es decir, aranceles de cero bajo el acuerdo del ATPA. Todos los países latinoamericanos disfrutarán de un mercado más amplio, en el escenario ALCA_XUS, pero no entrarán fácilmente al mercado de Estados Unidos. En este caso el bienestar de la CAN no varía de manera significativa, por lo tanto se puede concluir que, a pesar de la desgravación arancelaria de los países del ALCA, la mayoría de los negocios de los países andinos se conducen entre Estados Unidos y los miembros de la Comunidad Andina. El segundo socio comercial de la CAN seguirá siendo el mercado ampliado.

Volúmenes de Comercio: Las importaciones para casi todos los sectores de la economía se incrementan. El cuadro 14 muestra las importaciones de los sectores agrícolas, las que probablemente más se incrementan en términos porcentuales bajo el ALCA. Esto tiene sentido ya que los aranceles de bienes procesados (OFD) están alrededor del 18% (véase cuadro 3) y el arancel promedio de los otros productos agrícolas (CER, OSD, AGR) es cercano al 15%.

Algunos opinan que estas tasas son bajas comparadas con las de años más recientes, pero estas tasas son altas en comparación con los otros sectores. Cuando estas tasas arancelarias son eliminadas, se ven grandes cambios en las importaciones de estos sectores.

Es interesante notar que las importaciones agrícolas de la Comunidad Andina se incrementan así los Estados Unidos no entren en el acuerdo del ALCA. Para ver esto, se comparan los cambios porcentuales de las importaciones bajo los escenarios ALCA y ALCA_XUS. Las importaciones para el sector AGR se incrementan en 28% bajo el ALCA y en 20%, aún cuando los aranceles a las importaciones provenientes de los Estados Unidos no son eliminados. Los resultados son similares para los sectores CER y OFD. Los cereales y granos serán importados de Canadá y otros países latinoamericanos porque tienen una ventaja comparativa en estos productos agrícolas. Esto implica que quienes afirman que Estados Unidos inundará los mercados de la CAN con importaciones de granos gracias a los subsidios dados pueden estar sobre-estimando el efecto.

Debe notarse además, que aunque el cambio porcentual en importaciones agrícolas es alto, el cambio porcentual en términos de valor es relativamente pequeño cuando se compara con el de manufacturas.

Por ejemplo, en el escenario del ALCA, las importaciones de cereales (CER) se incrementan en 21%, pero las importaciones manufactureras (MAN) sólo se incrementan en 4%. Al considerar el cambio en términos de valor, éste es de US\$ 300 millones (US\$1.187 millones x 21%) en importaciones de cereales, pero de US\$ 1.301 millones (US\$ 25.335 millones x 4%) en importaciones de manufacturas. El cambio en el valor de las importaciones es cinco veces más alto para las manufacturas que para los cereales. Al examinar las tablas de los resultados, el lector debería consultar el cuadro 11 y el cuadro 10 para determinar los cambios en el valor de las importaciones.

Las exportaciones presentan un comportamiento diferente que el de las importaciones. Los volúmenes de exportaciones se incrementan para la mayoría de los bienes, pero no tanto como las importaciones. Las importaciones totales se incrementan en 9.8% mientras que las exportaciones lo hacen en 6%. Aún más importante es que el sector en que más se incrementan las exportaciones, en términos de dólares, es energía. Las exportaciones del sector de energía (ENR) se incrementaron en 8% en el escenario del ALCA, lo cual representa US\$1.8 miles de millones. En cambio, en el sector textil, las exportaciones se incrementan sólo en US\$ 518 millones.

Los cambios en exportaciones e importaciones combinados determinan el cambio total en la producción. En el cuadro 15 se presenta el cambio total en la producción de cada escenario. Bajo el escenario ALCA, La producción de cereales y granos es la que más disminuye (-7.8%), seguido por el de las manufacturas (-6.9%), mientras que la producción de textiles y energía se incrementan para balancear los términos de intercambio.

En el escenario ALCA_XAN, la producción permanece casi sin cambios para todos los sectores. Es interesante notar que el bienestar en este escenario es más bajo que en el escenario ALCA_XUS, aún cuando la producción en el escenario ALCA_XAN no disminuye. El bienestar es más alto, en el escenario ALCA_XUS, porque los países de la Comunidad Andina son miembros del ALCA y disfrutan de precios más bajos para las importaciones (estos bajos precios incrementan el bienestar y el consumo). En el escenario ALCA_XAN, las exportaciones de la Comunidad Andina tienen pequeños cambios, pero las importaciones disminuyen, esto incrementa los precios domésticos y disminuye el bienestar.

Análisis por país

Colombia

El acceso al ALCA no va a conllevar grandes ganancias del comercio internacional colombiano. Este acuerdo combinará dos efectos: el primer efecto, es una pérdida en la competitividad en el mercado de Estados Unidos.

El segundo efecto, resulta de las ganancias en bienestar (vía eliminación de los aranceles), estas ganancias son pequeñas comparadas al primer efecto (pérdida de la competitividad).

Los ingresos tributarios dependen en gran parte de los ingresos por el cobro de

aranceles, éstos representan un 8% de los ingresos totales. Para recuperar esta pérdida de US\$928 millones, el gobierno central necesitará incrementar sus impuestos, por ejemplo el IVA entre el 2% y el 3%, o encontrar fuentes alternativas de ingresos.

Una de las razones por las cuales es tan grande el efecto sobre del ALCA en Colombia, son las cercanas relaciones comerciales con Estados Unidos. Los Estados Unidos ha otorgado concesiones a Colombia a través del ATPA por más de una década. Cerca de la mitad de las exportaciones colombianas son destinadas a Estados Unidos. Por otra parte, al menos un tercio de sus importaciones provienen de Estados Unidos.

Como en el caso de Perú, el efecto desviación del comercio y de la sustitución de importaciones disminuye la producción y los salarios nominales, que no se alcanza a compensar por la disminución en los precios de la producción por una disminución en los precios de las importaciones. Sin embargo, las pérdidas en competitividad internacional son más grandes que la disminución en los precios a las importaciones. Los salarios nominales caen, pero cuando se comparan con los precios promedio (salarios reales), éstos suben ligeramente. Los salarios de los trabajadores calificados se incrementan en 1.1%, más que los rendimientos al capital de 0.55% o el trabajo tradicional (0.65%). Estos retornos se ven opacados por aquellos a los recursos naturales, que son de aproximadamente 5% debido a que aquí se encuentran los principales insumos del sector energético (donde los sectores que más pesan son petróleo y carbón).

Precios relativos y competitividad

Dos factores determinan los precios relativos y la posición competitiva de los sectores en un modelo de rendimientos constantes a escala: el cambio en aranceles y la tasa de cambio real, que son resumidos en los términos de intercambio.

Los términos de intercambio mejoran (se incrementan) cuando los precios de las exportaciones suben o cuando los precios de las importaciones bajan. Altos precios de las exportaciones son buenos para las empresas domésticas que venden productos en el exterior. De otra parte, unos bajos precios de las importaciones se traducen en menores costos para los productores y menores precios de bienes importados para los consumidores. Sin embargo, estos precios también incrementan la competencia para las empresas domésticas.

Un ALCA total traería un incremento de los precios de las exportaciones para la Comunidad Andina en todos los bienes excepto para cereales y oleaginosas. Adicionalmente, éste bajaría los precios de las importaciones para la mayoría de bienes (excepto de energía y servicios) incluyendo a los cereales y oleaginosas. El bajo precio de las importaciones compensa los bajos precios de las exportaciones de cereales y oleaginosas, lo cual incrementa los términos de intercambio. Similarmente, para el escenario del ATPA los precios de las exportaciones se incrementan, pero los precios de las importaciones permanecen constantes, lo cual también mejora los términos de intercambio.

La tercera columna del cuadro 33 también muestra un incremento de los términos de intercambio pero menor que en el escenario del ALCA total, ya que el incremento de los precios de las exportaciones es mucho menor en este escenario.

Finalmente, la última columna muestra el deterioro de los términos de intercambio dada la no participación de la Comunidad Andina en el ALCA. En este escenario, los precios de las importaciones se incrementan un poco, al mismo tiempo que el precio de las exportaciones permanece igual o cae levemente. El efecto de los términos de intercambio entonces, es el mejor argumento para participar en el ALCA, ya que no participar en el ALCA deteriora los términos de intercambio y produce una caída de los volúmenes de comercio.

Los términos de intercambio generalmente se incrementan cuando las barreras comerciales son disminuidas. En el escenario del ATPA, los términos de intercambio mejoran, ya que los aranceles a las importaciones de Estados Unidos son eliminados, por tanto se incrementan los precios relativos de las exportaciones. De otra parte, en un escenario de reducción unilateral de aranceles, los términos de intercambio mejoran porque los precios de las importaciones caen, al mismo tiempo que las exportaciones permanecen constantes.

Retorno a los factores y al empleo

El libre comercio siempre es controversial porque puede disminuir el empleo para un sector de la economía rápidamente, por tanto los grupos de interés de los sectores protestarán porque un acuerdo de este tipo afecte al sector en particular. Existen varios ejemplos de los efectos del empleo provenientes de una reducción en los aranceles. La importación de automóviles de Asia a Estados Unidos durante 1975 a 1985 eliminó muchos trabajos en la industria automotriz estadounidense. Como respuesta a esto, hubo un fuerte lobby de trabajadores de estas industrias, lo que conllevó a sustanciales barreras a las importaciones de automóviles japoneses.

Se espera que el libre comercio cause desempleo friccional. Los trabajadores perderán su trabajo en sectores en los cuales los efectos negativos de la desviación de comercio y sustitución de las importaciones serán muy fuertes. Se le llama desempleo fraccional porque estos trabajadores encontrarán empleo, eventualmente, en otros sectores, o aprenderán nuevas habilidades para trabajar en otras industrias. El incremento en el desempleo friccional hará que se vea un repunte en el desempleo, pero después de un periodo de ajuste éste disminuirá y los salarios se incrementarán en términos reales. Este fue el caso de México después del NAFTA.

El Gráfico 1 muestra como se vio un pico en el desempleo inmediatamente después de la implementación del acuerdo.

Sin embargo, se espera que los rendimientos del capital y los salarios se incrementen ligeramente a largo plazo. El cuadro 34 muestra el retorno de los factores de producción (salarios, capital y recursos naturales) para cada uno de los escenarios centrales. El trabajo calificado y los recursos naturales son los que tienen mayores ganancias en términos reales, aunque el trabajo tradicional y el capital también se incrementan pero en una menor proporción (0.6% y 1%, respectivamente). Las exportaciones de bienes intensivos en recursos naturales, tales como energía y minerales, se incrementarán bajo el ALCA, ya que el acuerdo lleva a una depreciación de la moneda local para los miembros de la CAN, con lo que estas exportaciones se vuelven más rentables en términos de la moneda local.

Las ganancias en el trabajo tradicional son pequeñas porque muchas industrias experimentan mayor competencia de las empresas extranjeras. Las importaciones agrícolas y de alimentos se incrementan, mientras que las exportaciones a Estados Unidos disminuyen. La caída en estos sectores es el factor detrás del poco retorno al trabajo tradicional (no calificado).

Los salarios en términos nominales disminuyen (como se muestra en el cuadro 35), pero los precios caen más que los salarios, llevando a una apreciación real en el retorno al trabajo y al capital en el largo plazo. El lector debería ser cuidadoso en no concluir que los salarios en sí mismos caerán. Los salarios en términos nominales se incrementan, pero también se encuentra que los precios se incrementan aunque en una menor proporción, por tanto los salarios reales se incrementan en el escenario del ALCA.

Conclusiones y tópicos de investigación futura

No se espera que la Comunidad Andina disfrute grandes ganancias comerciales bajo el ALCA. Sin embargo, si se esperan potenciales ganancias por el incremento de la productividad industrial.

Existen pocas ganancias del comercio, en el sentido tradicional, porque la Comunidad Andina ya ha aprovechado las ventajas comparativas con los Estados Unidos, así como dentro de la Comunidad Andina. Aunque existen ganancias comerciales con países como Brasil y México, los países andinos no tienen ventajas comparativas importantes con estos países, ya que sus dotaciones son muy parecidas a las de otros países latinoamericanos. La mayoría de los países del ALCA tienen una gran población rural y los trabajadores tienen unos salarios muy bajos. Por estas similitudes, no se espera que haya grandes ganancias por la especialización por país o ventajas comparativas en el sentido ricardiano.

Los Estados Unidos y Canadá son los dos países en el ALCA con quienes la CAN tiene ventajas comparativas en distintos sectores. Estos países "ricos" pagan altos precios por bienes intensivos en mano de obra porque tienen un salario mínimo mucho más alto que el de la CAN. Por tanto, estos dos países representan las ganancias potenciales más importantes del comercio y la especialización. Aunque las exportaciones a Canadá se pueden incrementar, se espera un descenso en las exportaciones a los Estados Unidos (el socio comercial más importante de la CAN), ya que Brasil, Argentina y Centro América entran al mercado de Estados Unidos.

La Comunidad Andina disfruta de un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos bajo el ATPA por varios años más, ya que las preferencias del ATPA se han extendido hasta el 2006. Sin embargo, con o sin el ALCA, estas preferencias se diluirán con nuevos socios comerciales en la medida en que Estados Unidos firme acuerdos de libre comercio. Chile firmó un acuerdo reciente y gran parte de Centro América ha finalizado negociaciones de libre comercio para casi la mayoría de sus bienes y servicios con Estados Unidos.

Los países del cercano oriente (Asia- Pacífico) están concluyendo acuerdos para bajar los aranceles de textiles y confecciones. Todo este tipo de acuerdos irán disolviendo las potenciales exportaciones de la Comunidad Andina a Estados Unidos. Por todo ello, sería prudente para los miembros de la CAN prepararse para una mayor competencia, desarrollando el comercio y redes de distribución dentro de

los Estados Unidos e intentar desarrollar un mercado donde se presente una diferenciación de productos de la Comunidad Andina de las importaciones de otras partes del mundo. En resumen, con o sin el ALCA la competencia de las importaciones a Estados Unidos, aumentara rápidamente.

Es importante enfatizar en el hecho de que podrían existir sustanciales ganancias a ser alcanzadas. Los precios de las importaciones para los sectores industriales y los insumos intermedios disminuyen como resultado del acuerdo, y las exportaciones para ciertos sectores se incrementan de manera importante. El efecto neto es casi balanceado, pero tiende hacia al lado negativo. De otra parte, algunos temas son importantes para ser considerados son: reemplazar la pérdida de ingresos tributarios, el desplazamiento del empleo hacia otros sectores, especialmente en el caso agrícola, y el incremento de la productividad industrial y de servicios.

Un tema importante para la Comunidad Andina es la compensación de los aranceles por otro tipo de impuestos. Los aranceles constituyen alrededor del 8% de los ingresos tributarios de la Comunidad Andina, y una gran parte importante de éstos se perderían bajo un acuerdo al estilo del ALCA. Los aranceles serían pagados por las importaciones procedentes de Europa y Asia, pero como gran parte de las importaciones provienen de Estados Unidos y sus vecinos del continente americano, cerca de las 4/5 partes de los ingresos por aranceles se perderían.

Un cálculo, muy por encima de los ingresos por impuestos al valor agregado con respecto a la pérdida de ingresos por aranceles, implica que el impuesto al valor agregado debería incrementarse en 2% en la mayoría de los países miembros de la Comunidad Andina para compensar las pérdidas en los ingresos por aranceles.

De otra parte, el sector agrícola es un tema muy importante para los países miembros de la Comunidad Andina porque gran parte del empleo se genera en este sector. El ALCA provocaría un cambio en la producción agrícola de cultivos como trigo, semillas, avenas y otros granos, que tienen mayores ventajas en países fuera de la CAN. Por su parte, la producción de frutas y oleaginosas se incrementará tanto como sus niveles de exportación se eleven. Sin embargo, el efecto promedio será consistente con el impacto total: las exportaciones de los bienes agrícolas caerían en mercados claves en la medida en que otros países compitan con la Comunidad Andina, mientras que las importaciones se incrementarían ante la disminución de los aranceles.

El efecto neto será que el empleo agrícola disminuya. Es importante anotar que esta disminución del empleo agrícola es acelerada por un acuerdo al estilo del ALCA, pero aún, si los miembros de la CAN no participan del acuerdo sucedería lo mismo: el empleo agrícola disminuiría.

Debe notarse que el movimiento del empleo en el sector agrícola se acelerará con un acuerdo del estilo ALCA, pero si los miembros de la CAN deciden no participar en el ALCA, estos empleos agrícolas, aun así, desaparecerán. La integración y el crecimiento económico, eventualmente, tendrán el mismo efecto. Los subsidios a los productos agrícolas y la intervención del gobierno en el libre comercio del sector, tiene efectos negativos sobre el bienestar y son costosos, en el sentido de que se preservan estructuras económicas que pueden quedar en el pasado. Los países que deciden quedarse como economías agrarias apenas subsistirán en el futuro.

	<p>Una transición hacia empleo mucho más calificado y alta productividad es una de las formas para que los países en desarrollo salgan de la pobreza. (Documento 47)</p>
<p>LARA DE STERLINI, Martha.</p> <p>Traducción por RUIZ, Claudia; ZULUAGA, Mary Luz. IICA Colombia.</p> <p>La participación del Sector Privado en la Negociaciones Comerciales Internacionales: La Experiencia Mexicana con el TLCAN.</p> <p>UNCTAD/ WTO.</p> <p>Octubre de 2003</p>	<p>El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, México y los Estados Unidos entro en vigencia el primero de enero de 1994, después de un largo y complejo proceso de negociaciones entre los tres países y al interior de sus propios congresos. El TLCAN fue el primer acuerdo logrado entre dos países desarrollados y uno en desarrollo. Para México esto significo la consolidación del proceso de reforma económica y liberalización emprendido por este país desde mediados de los ochenta, cuyo primer paso fue el acceso de México al GATT en 1986. La liberalización de la economía puso fin a casi cincuenta años de una política de sustitución de importaciones, a través de la adopción de un patrón de desarrollo basado sobre todo en la promoción de exportaciones y en la apertura de la economía a la inversión extranjera directa.</p> <p>La negociación para el TLCAN marco también un importante cambio en la manera como el gobierno mexicano y el sector privado interactuaban con respecto al tema de comercio internacional. Esta fue la primera vez que la comunidad empresarial participo en un proceso de negociación de manera ordenada e institucionalizada defendiendo sus intereses, proporcionando soporte técnico y asesorando al equipo oficial en la negociación.</p> <p>La comunidad empresarial fue capaz de coordinarse así misma para representar efectivamente y promover sus intereses como miembro de las negociaciones; su estructura interna que respondió a la estructura temática del acuerdo; los canales de comunicación entre ellos y el equipo negociador oficial, incluyendo la creación del denominado "Cuarto de al lado". Mostrando como la flexibilidad y el pragmatismo del proceso explica su éxito.</p> <p>Antecedentes de las negociaciones</p> <p>En línea con el proceso de liberalización económica iniciado a mediados de la década de los ochenta, el gobierno mexicano anuncio su intención de buscar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos a principios de 1990. La iniciativa fue avalada por los resultados de un proceso de consulta nacional sobre "las relaciones comerciales de México con el mundo", conducido por el senado mexicano en abril-mayo de 1990.</p> <p>Las consultas fueron lideradas por el Concejo de Coordinación Empresarial CEE, la más importante organización empresarial creada en 1976, integrada por la industria, el comercio y los sectores agropecuarios y de servicios.</p> <p>Los sectores más progresivos entendieron que la progresiva integración de la economía mexicana con la de Estados Unidos, en un tratado de libre comercio, podría dar un marco a las relaciones económicas bilaterales con el principal socio económico en más de una forma, incluyendo un foro para la resolución de</p>

potenciales conflictos.

El sector privado se organiza a si mismo para participar en las negociaciones.

Se estableció una Oficina para las Negociaciones para el tratado de libre comercio, encabezada por el Subsecretario de Comercio Exterior y el Ministerio de Comercio Exterior y Fomento Industrial (SECOFI). El grupo de negociación fue formado por funcionarios oficiales, incluyendo economistas y expertos legales provenientes de diferentes sectores, quienes tuvieron la tarea de abordar la situación y el posible impacto de la propuesta de acuerdo a los diversos segmentos de la economía mexicana, e identificar objetivos y estrategias de negociación.

El CCE creó la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior, COECE. Sin constituirse como un ente legal independiente, la función principal del COECE consistió en consultar todas las acciones del sector privado para representar y promover sus intereses, para proveer apoyo técnico, asesorar en las negociaciones de libre comercio y servir de único canal de comunicación y consulta con el equipo oficial de negociación.

El COECE estuvo integrado por las más altas cámaras y asociaciones afiliadas al CCE, del sector industrial, empresarial, comercial, servicios (incluyendo bancos y seguros) y el sector agrícola, organizaciones conectadas con los temas de comercio internacional, apoyadas por la academia e instituciones de investigación, quienes fueron invitados para contribuir con los estudios sobre los diversos tópicos de la agenda de negociación.

La flexible e informal estructura del COECE hizo posibles soluciones creativas y novedosas para los conflictos de intereses surgidos entre las diferentes organizaciones.

Las negociaciones fueron estructuradas sobre bases temáticas más que sobre bases sectoriales, se empezó a aclarar que los mecanismos tradicionales de consulta basados en las discusiones Cámara por Cámara no podrían ser efectivas y probablemente fallarían pronto al no asegurar la representación completa y equitativa de los puntos de vista del sector privado en los puntos sistemáticos del acuerdo.

Cada sector tuvo que definir su propia posición, las reglas de comercio y los aspectos institucionales del acuerdo podrían tener unas líneas de corte que afectarían todos los sectores, consecuentemente se requirieron los puntos de vistas y posiciones de todo el espectro de la comunidad empresarial.

COECE tuvo la ventaja de ser un foro neutral independiente de cualquier grupo industrial, aun actuando bajo el auspicio del CCE, quien tomó la decisión final.

La estructura del COECE

El COECE designó una Coordinación General quien jugó un papel efectivo como conciliador y mediador entre los diferentes grupos del sector privado y fue capaz de consolidar sus puntos de vista en una única posición. La participación del COECE como vocero de igual a igual con los negociadores oficiales fue crucial y permitió una estrecha cooperación entre los negociadores del SECOFI y los miembros del COECE. El fue capaz de institucionalizar el llamado Cuarto de al lado, con lo cual

se aseguro la permanente y efectiva participación de la comunidad empresarial en las negociaciones. El Coordinador General también jugo un papel muy activo para lograr las alianzas en el sector empresarial en los Estados Unidos para promover que el Congreso de los Estados Unidos aprobara rápidamente los procedimientos comerciales necesarios para iniciar las negociaciones y después obtener la ratificación del TLCAN. En esta tarea el Coordinador General fue asistido por una Secretaria Técnica y un pequeño comité financiero del CCE.

El COECE también nombro un grupo de Directores quienes representaron a las más importantes cámaras y asociaciones.

En el nivel operacional el COECE fue estructurado de acuerdo con los temas cubiertos por TLCAN. Casi veinte grupos de trabajo, correspondientes a los capítulos del acuerdo (tales como temas de acceso a mercado, reglas de origen, tramites aduaneros, textiles y ropa, el sector automotriz, estándares técnicos, agricultura y MSF, telecomunicaciones, servicios financieros, inversión, propiedad intelectual, compras al sector publico, medidas de salvaguardia, aspectos institucionales y solución de controversias, etc.) de hecho, la estructura operativa del COECE se reflejo en la estructura del equipo oficial de negociación.

El COECE delego seis coordinadores sectoriales para tener una visión general en cada una de las siguientes áreas principales: 1. Agricultura y Agroindustria; 2. Comercio y Servicios; 3. Industria; 4. Bancos; 5. Seguros y 6. Instituciones de Bolsa de Valores.

Los grupos de trabajo fueron formados por seis representantes. Este número manejó y mantuvo bajos los costos de viaje, y al mismo tiempo aseguro la adecuada representación de todos los grupos interesados. La composición fue determinada de la siguiente manera: cada cámara o asociación de productores de una rama industrial específica (manufacturas eléctricas, químicos, textiles, alimentos, etc.) designo un representante para los grupos de trabajo en los cuales el sector estaba interesado. Entre ellos, las federaciones y asociaciones de las cámaras (como la Confederación de Cámaras Industriales/CONCAMIN, la Confederación de Cámaras de Comercio/CONCANACO, el Consejo Nacional de Agricultura/CNA, etc.) seleccionaron sus representantes y sus delegados. Todos ellos tenían un asiento en el grupo de trabajo y delegaron su propio coordinador. El grupo de coordinadores fue responsable por convenir las reuniones de sus respectivos grupos de trabajo, distribuyendo la información pertinente y determinando los tiempos de las reuniones. Adicionalmente, ellos sirvieron de vinculo entre la plantilla de directores del COECE y los Negociadores del SECOFI.

La limitada composición de los grupos de trabajo fue útil para asegurar la efectiva coordinación e interacción con los negociadores del equipo oficial.

La apertura y transparencia de los procedimientos de los grupos de trabajo contribuyeron a la legitimidad de la presentación del COECE en el proceso de negociación, se alcanzo un balance entre los intereses de los pequeños y medianos empresarios (PYMES), y las grandes compañías, así como entre la industria nacional y las filiales de las empresas extranjeras establecidas en México.

Las Pymes fueron capaces de representar y promover efectivamente sus intereses

en el proceso de negociación.

La participación del COECE en las distintas fases de negociación

La participación del COECE en las negociaciones comerciales tuvo tres fases, correspondientes a la evolución del proceso de negociación del TLCAN: 1. Preparación de estudios sectoriales e identificación de los objetivos y posiciones de negociación (septiembre de 1990 – abril de 1991); 2. Participación en el llamado Cuarto de al lado (junio 1991- agosto de 1992); 3. Difusión y seguimiento de los acuerdos del Tratado.

Preparación de los estudios e identificación de los objetivos y posiciones de negociación.

En la primera fase, las cámaras y sus asociaciones fueron consultadas para obtener detallada información, sobre sus respectivas industrias. Cerca de 170 estudios fueron realizados, describiendo la situación de los sectores e industrias, sus objetivos de negociación y sus posiciones iniciales.

Participación en el Cuarto de al lado

La segunda fase de las negociaciones fue la más intensiva, requirió consultas permanentes entre el sector privado y el equipo oficial de negociación. Estos grupos de trabajo fueron un instrumento de operación del Cuarto de al lado desde el cual los representantes mantuvieron una presencia continua en el proceso de negociación.

La operación del Cuarto de al lado fue:

- Antes de entrar a las sesiones de negociación con las contrapartes, los negociadores de cada grupo del SECOFI se encontraron con los representantes del COECE para discutir la agenda de encuentro y revisar la posición mexicana.
- Al final de cada sesión de negociación, los representantes del SECOFI informaban a los representantes de COECE sobre el resultado del encuentro y recibían sus reacciones inmediatas.
- Por su parte, cuando fue necesario, los representantes del COECE podían contactar sus asociaciones en México para informarlos y recibir nuevos lineamientos.
- Sus perspectivas fueron procesadas por los negociadores del SECOFI de manera que ellos acogían esa información para las próximas sesiones de negociación.

De nuevo no hubo reglas escritas ni estatutos formales para este ejercicio, pero lo que hubo fue un acuerdo implícito entre los negociadores del SECOFI y los representantes del COECE, acerca de: no se aceptaban cambios radicales en la posición mexicana sin consulta previa con el sector privado; los negociadores oficiales tenían que informar y consultar con el COECE el desarrollo diario de las sesiones de negociación; ambos lados estuvieron comprometidos en guardar el carácter confidencial de la negociación y prevenir fugas de información, manteniendo una relación de mutuo respeto.

Conclusiones.

La participación del COECE no solo le permitió a la comunidad empresarial estar completa y equitativamente representada en las negociaciones, sino también le

	<p>permitió al SECOFI conducir el proceso de negociación hombro a hombro con el sector privado, lo cual implicó el consenso interno necesario para la conclusión e implementación del acuerdo.</p> <p>La exitosa experiencia del COECE puede ser atribuida a su flexibles estructura y modo operativo. La flexibilidad y la adaptabilidad de su estructura ligada a los requerimientos de las negociaciones, permitió seguir detalladamente el proceso adaptando para si mismo la estructura de la negociación. Internamente la composición del COECE garantizo una adecuada y equilibrada representación para la comunidad empresarial. (...) la característica mas importante fue la creación del Cuarto de al lado lo que permitió la presencia permanente del sector privado en los procesos de negociación y la retroalimentación con el equipo negociador. (Documento 48)</p>
<p>CÁRDE- NAS, Manuel José.</p> <p>Acuerdos Comercia- les y Estrategias de Producción y Negocia- ción. “¿Vamos por el buen Camino?”.</p> <p>Octubre de 2003.</p>	<p>En este trabajo se sostiene, a diferencia de la posición del gobierno, que no bastan la negociación de los acuerdos comerciales y la obtención de unas preferencias arancelarias, para que el incremento de las exportaciones signifique un crecimiento del PIB y por lo tanto un mayor desarrollo económico. Para que ello se logre, se requiere, además, la adopción de políticas activas de desarrollo productivo y que se negocien márgenes de flexibilidad en las disciplinas que se acuerden en los tratados con el fin de poder aplicar aquellas políticas.</p> <p>Posición del Gobierno El Gobierno, ante diferentes observaciones que se han formulado como la contenida en la cita anterior, ha sostenido que si tiene una política comercial debidamente estructurada con base en cinco puntos fundamentales:</p> <p>1. Razones de la apertura comercial Sostiene el Gobierno que la experiencia mundial demuestra que existe una relación positiva entre el grado de internacionalización de la economía – la relación entre la sumatoria de las exportaciones, importaciones y el PIB – el crecimiento y el nivel de ingreso per cápita. Es decir que el comportamiento dinámico del comercio exterior se traduce en bienestar para la población. En el caso colombiano hay un factor adicional que hace que el país deba incrementar sus exportaciones debido a la declinación de las ventas de petróleo y el riesgo de importarlo.</p> <p>Existe, además, en su opinión, la necesidad de incrementar las negociaciones que le den garantía de permanencia a las obtenidas, pues en los últimos diez años sólo se hizo una apertura unilateral.</p> <p>Papel de la Comunidad Andina Considera que la CAN fue un instrumento fundamental para el crecimiento de las exportaciones en los años recientes. Sin embargo estima que no es realista asumir que esa tendencia pueda mantenerse por las siguientes razones:</p> <p>i) Los países miembros han venido realizando negociaciones individuales que si bien deban extenderse a sus integrantes, tienen a erosionar el mercado común. ii) Esa tendencia es mayor que antes, cuando todos los países están negociando la conformación de un mercado hemisférico y cuatro de ellos están buscando celebrar tratados de libre comercio con Estados Unidos y Colombia explora la posibilidad de celebrar un tratado de libre comercio con Canadá</p>

La CAN debe ser reconsiderada en su dimensión comercial, como un mecanismo de transición hacia formas más amplias de integración de mercados. De todas maneras, como se verá más adelante en el punto 3 de la sección III, el Presidente Uribe ha tenido una posición diferente.

Compromisos con el ALCA

Desde su lanzamiento en 1994 Colombia ha estado participando en las negociaciones del ALCA convencida de que el gran mercado hemisférico es favorable para su economía, como consecuencia de la especialización de los países del continente en la producción de bienes en los que tienen ventajas competitivas. Igualmente ha creído que la adopción de reglas comunes para regular el flujo de inversión, el alcance de la propiedad intelectual, la transparencia en las compras públicas, la eliminación de las restricciones no arancelarias y la solución de conflictos, son propósitos convenientes. El Gobierno mantiene el compromiso tanto con los plazos como con el grado de ambición del proyecto

Tratado Bilateral con Estados Unidos

Las negociaciones del ALCA marchan lentamente por las diferencias entre Estados Unidos y Brasil, sus principales protagonistas. Considera el Gobierno que Colombia no puede darse el lujo que las preferencias arancelarias del APTDEA terminen en 2006 sin que exista un mecanismo que las reemplace y fortalezca. Pero lo que es más importante es que se ha iniciado una carrera frenética para acceder al mercado de EEUU, en la cual están participando Chile, Centroamérica, India y China. No avanzar sería quedarnos atrás. Por estas razones el gobierno le ha planteado al de Estados Unidos avanzar hacia un tratado de libre comercio, bien sea como complemento de un ALCA "Light" ya para suplirlo si no se logra concertarlo dentro de los cronogramas establecidos.

En síntesis, la política comercial del gobierno tiene las siguientes prioridades: Primera prioridad: Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Segunda Prioridad: ALCA. Las negociaciones con la Comunidad Andina y el MERCOSUR no tienen una prioridad especial, sino que ellas se desarrollaran en la medida que vayan evolucionando las dos primeras.

Modelos de equilibrio global

Antes de entrar a analizar la validez de puntos en que el Gobierno basa su política comercial resulta oportuno examinar dos modelos de equilibrio global que se han realizado por parte de Departamento Nacional de Planeación (DNP) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en donde se consideran los diferentes escenarios de las negociaciones internacionales y se trata de determinar cuales son los más favorables para el país

a. Modelo del DNP

El Modelo del DNP se denomina "Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos" (Julio 16 de 2003). Se base en estadísticas de 1997 del Global Trade Anlysis Proyect. Supone un arancel cero. Considera varios escenarios: ALCA, ATPDEA, bilateral con Estados Unidos, Chile y Centro América.

Como limitaciones del trabajo se han anotado las siguientes: i) No tiene en cuenta a la CAN y a MERCOSUR, lo que significa un limitante importante para el análisis comparativo de los escenarios más favorables. ii) No considera la existencia de

barreras para – arancelarias, lo que también constituye una limitante importante, si se tiene en cuenta que ellas representan el 16% de las importaciones. (75% primarios y 25% en manufacturados). iii) No hace un análisis sobre su incidencia en la balanza de pagos.

El resumen de los efectos sobre la economía colombiana se puede apreciar en el cuadro 1.

Con base en este modelo el Gobierno ha sostenido que el acuerdo bilateral con los Estados Unidos, seguido de un acuerdo en ALCA, son los que resultan más favorables para los intereses del país teniendo en cuenta los diferentes indicadores, ya que permiten mejorar la producción y la competitividad en los sectores en los cuales tenemos ventajas comparativas: cereales, aceites, leche, azúcar, minas y energía, cueros, madera, alimentos, carne bovina, textiles, finca raíz y servicios

Vale la pena destacar, que de acuerdo con el modelo, los costos fiscales para el país serían muy grandes: 590 millones de dólares en el bilateral y 806 en ALCA.

b. Modelo del BID

EL Modelo del BID se denomina “Impacto de diferentes estrategias hemisféricas en el comercio de la Comunidad Andina.” (Junio de 2003)

Las conclusiones del Modelo permiten establecer que:

- EL ALCA puede generar un crecimiento del 6.3% del total de las exportaciones andinas al hemisferio.
- Todas las exportaciones de los países andinos crecen a mercados de fuera de la subregión, acaparando los mercados tradicionales una porción importante.
- Las mayores ganancias están en los mercados de América Latina. debido a los altos niveles de protección y a bajas corrientes iniciales de comercio.
- El mayor crecimiento para las exportaciones de Colombia sería Brasil y Argentina, debido a que en el ATPDEA los productos de cuatro de los cinco países ya ingresan libremente a EEUU.

El crecimiento de las exportaciones de Colombia por escenario sería el siguiente:

ALCA	3.79%
Bilateral CAN – EEUU	2.79%
Bilateral COLOMBIA – EEUU	1.64%

En cambio el impacto del ALCA sobre las exportaciones de Colombia a la CAN sería negativo, con excepción de Perú:

Perú	5.07%
Bolivia	- 0.80%
Ecuador	- 3.10%
Venezuela	- 1.98%

Del examen breve de estos dos modelos se puede concluir que el Modelo del DNP, sobre el cual el Gobierno ha sostenido que la alternativa más favorable es el tratado bilateral, no incluyó a la CAN ni a MERCOSUR, lo que limita su validez. En el

modelo del BID, se llega la conclusión de que, si bien el ALCA es positivo para todos los países, el mercado andino es el gran perdedor y los sectores con protecciones especiales son los grandes sacrificados. De todas maneras las exportaciones crecen a todos los mercados tradicionales y no tradicionales, existiendo un potencial de diversificación. A nivel sectorial, y para todos los escenarios, la región andina reafirma su vocación energética y minera, tanto como productor de alimentos procesados y textiles. Colombia disminuye sus exportaciones a todos los países andinos con excepción de Perú. Los mercados latinoamericanos, por encima de Estados Unidos, son los de más dinamismo y reciben parte importante de nuevas exportaciones manufacturadas. Para ello será fundamental ir a una zona de libre total, especialmente con Brasil y Argentina.

Limitaciones de la estrategia gubernamental

A los fundamentos de la estrategia gubernamental para adelantar la política comercial se le pueden formular las siguientes observaciones:

1. La apertura no genera por si solo desarrollo económico

Ante todo hay que tener en cuenta que la globalización corresponde a una nueva realidad internacional que no se puede desconocer. Ella en si mismo no es buena ni mala. Tiene el poder de hacer un bien enorme al conjunto de la sociedad al generar nuevas posibilidades de cooperación política, económica y social. El problema es la forma como ha sido gestionada, al reducirla a un criterio economicista y no darle la debida importancia a los aspectos políticos y sociales. De todas maneras desde el punto de vista económico la solución no es regresar al pasado y pretender que los países deban volver a sistemas proteccionistas ya que ello contribuiría a aumentar la brecha entre países pobres y países ricos y reduciría la capacidad de los primeros para ingresar a la era de la información y tener acceso a las nuevas tecnologías.

2. La CAN no ha llegado a su límite

Como el propio Gobierno lo reconoce el mercado más dinámico para Colombia en la década comprendida entre 1991 y 2001 fue la CAN. Mientras en este periodo las exportaciones totales de Colombia crecieron 1.7 veces las dirigidas a la subregión lo hicieron en 3.5, representando el 22% de las exportaciones totales y el 48% de las exportaciones de manufacturas.

La unidad de la Comunidad Andina se ha venido deteriorando a medida que avanzan las negociaciones del ALCA. Inicialmente adelantaron negociaciones conjuntas y con vocería única. Hoy actúan separadamente:

- Notificaron los aranceles e hicieron las ofertas en ALCA sin respetar el AEC.
- Asumieron diferentes posiciones en el manejo de la cláusula de condicionalidad, que consistía en que no se negociaba en determinadas materias hasta que no hubiera un acuerdo satisfactorio en agricultura.
- Colombia y Perú están buscando la negociación de un TLC con EEUU y en cambio Venezuela no le interesa esta posibilidad.

Lo más curioso es que la posición del Presidente Álvaro Uribe no coincide en muchos casos con la de sus negociadores. En el discurso que pronunció en el acto de instalación del XIV Consejo Presidencial Andino manifestó que discrepaba profundamente de los que creían que no era necesario avanzar en la creación de un mercado común andino. Concretamente sostuvo lo siguiente:

“Algunos han dicho que en la perspectiva del ALCA, el Mercado Común Andino no se justifica. Discrepo profundamente. El proceso de desgravaciones del ALCA, la necesidad de aplicar unas herramientas que corrijan asimetrías, el capítulo social para el tema de la pequeña empresa, del agro, nos va a llevar necesariamente a que la plena aplicación del ALCA esté sometida a un proceso que puede ser extenso. Y durante ese tiempo, el Mercado Común sería un gran instrumento para nuestros países andinos.

En el reciente acuerdo firmado entre Chile y Estados Unidos, el proceso de desgravación les toma 12 años. Si plazos semejantes se incluyeran en el ALCA, 12 años justifican plenamente la existencia de un Mercado Común Andino.

Lo tenemos acordado, pero estamos obligados a decir si hay voluntad para cumplirlo o si no lo vamos a cumplir. Yo los invito, apreciados Presidentes de las naciones hermanas, a que pongamos en marcha las decisiones necesarias para que se lleve a cabo el Mercado Común”

También propuso en esa ocasión establecer un marco político que todos los países respetasen para adelantar negociaciones con terceros. Sus palabras cayeron en el vacío.

En declaraciones al diario La República, el 6 de agosto del presente año, el Presidente Uribe ratificó estos planteamientos y sostuvo que su propósito era salvar a la CAN

De todas maneras hay que tener en cuenta que Colombia no tiene totalmente las manos libres para negociar un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, o participar en el ALCA ya tiene que respetar los compromisos que el país ha adquirido en la Comunidad Andina y en la ALADI, tanto más cuando el Gobierno ha sostenido que piensa permanecer en estos procesos de integración y no va a denunciar el Acuerdo de Cartagena ni el Tratado de Montevideo de 1980, que dieron origen, respectivamente, a los mismos.

Habiendo los países andinos iniciado la armonización gradual de sus políticas económicas y la aproximación de legislaciones, y tomado decisiones en varias materias, dentro de las cuales se destacan las normas sobre comercio exterior, inversiones, competencia, propiedad intelectual y solución de controversias, los compromisos que adquiera Colombia con Estados Unidos no pueden ir en contravía de los compromisos andinos

En el caso de la ALADI el artículo 44 del Tratado de Montevideo consagra también una cláusula de nación más favorecida en virtud de la cual cuando se otorgan a terceros privilegios comerciales por decisiones o acuerdos que no estén previstos en el propio Tratado o en el Acuerdo de Cartagena, deberán extenderse en forma inmediata e incondicional a los restantes países miembros de la Asociación.

Por todo lo anterior puede concluirse que en la decisión de abandonar a la Comunidad Andina primó la decisión política sobre la racionalidad económica. No es válida la afirmación de que al existir diferentes grados de desarrollo entre sus Países Miembros las negociaciones con terceros deben adelantarse a diferentes velocidades. Se partió de que la base, sin mayores consideraciones empíricas, que

la Comunidad estaba agotada teniendo en cuenta, fundamentalmente, dificultades coyunturales, como la falta de entendimiento entre los gobiernos de turno y la aplicación por parte de los Países Miembros de políticas de diferente orientación ideológica. Reconstruir a la Comunidad no va a ser fácil y paradójicamente dependerá, como se analiza en punto 4 de esta sección, del propio Estados Unidos que exija a los andinos negociar conjuntamente un TLC, por lo menos a los que gozan de las preferencias del ATPDEA

Finalmente, no hay que olvidar que el marchitamiento de la CAN dificulta negociaciones para concretar un acuerdo comercial con la Unión Europea, ya que ella ha sostenido reiteradamente que no negocia con los países andinos sino con la Comunidad en su conjunto. No hay que olvidar que los países andinos gozan desde principios de los años noventa de un Régimen Especial de Preferencias Andinas (SGP Andino), que estará vigente hasta el año 2004, y que la Unión Europa es el segundo socio comercial de la Comunidad andina y el segundo inversionista extranjero.

3. No Cerrar las puertas a América Latina

Los Presidentes de la Comunidad Andina y MERCOSUR han anunciado, en diferentes oportunidades la creación de una zona de libre comercio entre las dos regiones. Esta iniciativa se concretó el 6 de diciembre del 2002, con la suscripción en Brasilia de un Acuerdo de Complementación Económica por medio del cual se acordó que la negociación debería estar concluida antes del 31 de diciembre de 2003, mediante la desgravación arancelaria y la eliminación de restricciones y demás obstáculos que afecten el comercio recíproco, a fin de lograr la expansión y diversificación de los intercambios comerciales

La mejor alternativa, como lo demuestra el Modelo de equilibrio global del BID, sería establecer una zona de libre comercio, con un adecuado tratamiento a los productos sensibles, ya que permitiría una amplia apertura del mercado brasileño, y debería complementarse con un impulso fuerte a la integración física con base en los estudios que ha realizado la Corporación Andina de Fomento. (IIRSA). Colombia, sin embargo, sólo está buscando la negociación de un Acuerdo de Alcance Parcial de ALADI.

En todo caso el Presidente de la República, doctor Álvaro Uribe, con relación a esta negociación ha tenido una visión clara sobre los alcances de la misma al sostener lo siguiente:

“El ALCA necesariamente no lo podemos asociar exclusivamente a la negociación con los Estados Unidos. Con el ALCA estamos negociando con MERCOSUR y con todos los países de la región. Me parece que nosotros, con todos los cuidados que sugiere el sector empresarial, no podemos negarnos a negociar con MERCOSUR. Más tarde que temprano, allá vamos a llegar a través del ALCA. Además esto necesita también unas señales políticas, nosotros estamos en este continente, no podemos darle la espalda a nuestros vecinos suramericanos”.

4. ALCA o TLC con Estados Unidos

Ante el “agotamiento” de la Comunidad Andina y los temores de una integración mayor con los países latinoamericanos, todos los caminos conducen al ALCA y a un TLC transitorio, que a la larga puede convertirse en permanente, con Estados Unidos.

Uno de los principales beneficios de la liberación comercial hemisférica es mejorar el acceso a los mercados, entre los cuales el de Estados Unidos es el de mayor atractivo. Se considera, que este acuerdo podría estimular la diversificación de las exportaciones, eliminar las barreras y subsidios que goza la agricultura, estimular la inversión extranjera y disciplinar el uso de medidas de protección contingente.

Evidentemente pasar de una concesión unilateral a un compromiso negociado constituye un seguro importante, aunque hay que tener en cuenta que este seguro también tiene un costo: menor protección y autonomía en materias políticas.

De una negociación global que comprendía todos los temas relacionados con comercio, servicios, inversiones, competencia, compras oficiales, propiedad intelectual, y que implicaba lo que se llamó un “single undertaking” –compromiso único- en virtud del cual nada está negociado hasta que todo este negociado, se ha pasado a lo que se ha llamado un ALCA Light, en donde muchos temas se pasaran a la negociación en la OMC – subsidios a la agricultura, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual – lo que hace que estos temas que eran esenciales para el país queden sin resolver en ALCA y que tampoco es seguro que prontamente se resuelvan en la OMC frente al fracaso de la Reunión de Cancún.

Teniendo en cuenta todo lo anterior es que el gobierno Colombiano le ha dado prelación a la negociación de un tratado bilateral de libre comercio, lo cual no quiere decir que tampoco este exento de dificultades, ya que todo el peso de la negociación y la responsabilidad de la misma caerá sobre los negociadores colombianos.

De acuerdo con las conversaciones adelantadas por el Presidente Uribe con el Presidente Bush visitó a Bogotá el 7 de Agosto el Señor Robert Zoellick, Representante Comercial de los Estados Unidos, y al dar luz verde a un proceso de conversaciones informales para un TLC con Estados Unidos, fue muy claro en los siguientes puntos:

- El interesado en negociar un acuerdo bilateral es Colombia y no Estados Unidos.
- Colombia debería tener como modelo el Tratado de Libre Comercio que Estados Unidos celebró con Chile
- Para poder avanzar los Estados Unidos deben clarificar previamente tres puntos: i) Algunos aspectos del SGP b) Manera como va a enfocar su relación con los otros beneficiarios del ATPDEA y c) Seguir trabajando en función del ALCA

Desde el punto de vista norteamericano, al ver que la negociación de MERCOSUR con los Estados Unidos es mucho más difícil, el mercado andino es la siguiente prioridad. Por supuesto, siendo Colombia más del 50% del comercio y del producto de los países ATPA, lo lógico es que se inicie el proceso con Colombia. Lo más probable es que Perú se sume desde el inicio, mientras que Ecuador y Bolivia pueden hacer lo mismo, o sumarse más tarde a través del mecanismo de “docking”, que implica adherirse al acuerdo.

5. ALCA y TLC con Estados Unidos

La participación de Colombia en el ALCA ofrece oportunidades y riesgos de diferente índole. Las ventajas del libre comercio, en un mercado de 800 millones de

personas en el caso del ALCA, o de 310 millones, en el caso de TLC bilateral, dependerán no solamente de que haya una apertura real al “libre comercio” y que todos los países, especialmente los más desarrollados, eliminen las barreras y prácticas que lo distorsionan, sino que Colombia se prepare adecuadamente para poder competir en el mercado ampliado.

En síntesis hay tres posiciones para las negociaciones hemisféricas:

- No al ALCA
- Si al ALCA
- Si al ALCA o un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, pero con la adopción de una estrategia más ambiciosa.

Hacia un estrategia más ambiciosa

Partiendo de la base que dentro de las dos posiciones extremas de participar y no participar en el ALCA o en un TLC con Estados Unidos, Colombia debe optar por la intermedia, teniendo en cuenta las limitaciones de la estrategia colombiana.

Las limitaciones son de dos clases: 1. Política comercial. 2. Política de innovación y competitividad

1. Política Comercial

- El Gobierno apenas esta tratando de definir una estrategia de negociaciones comerciales internacionales, cuando falta apenas un año para terminar la negociación del ALCA y esta apunto de iniciar otras.
- Aunque existe la idea de posicionar internacionalmente a Colombia, no existe una visión de largo plazo.
- La falta de estrategia ha hecho que no exista un puente entre las negociaciones del ALCA con el Plan de Desarrollo.
- El gobierno esta tratando de definir una estrategia con el apoyo del sector privado y la universidad pero aún falta una mayor articulación institucional

La designación de un equipo negociador, compuesto por personas muy competentes, puede contribuir a llenar estos vacíos

Hay que hacer un examen cuidadoso de los temas sensibles y de los conflictos potenciales. Al respecto el BID ha elaborado un cuadro donde muestra gráficamente cuales son los temas que no presentan dificultades, representándolos con unas llaves, y los temas que presentan dificultades, representados por candados, que son por lo tanto difíciles de abrir.

Sobre este trabajo del BID, la Universidad Externado de Colombia en el estudio que elaboró para el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, teniendo en cuenta la forma como han avanzando las negociaciones, determino teniendo como conflictos más relevantes los que aparecen en el cuadro 3. Para la Comunidad Andina el gran problema de la negociación es la agricultura seguido de los temas relacionados con acceso, servicios, compras oficiales y propiedad intelectual.

De acuerdo con cuadro 4 en las negociaciones del ALCA no ha habido ningún avance en materia de subsidios y derechos compensatorios, no han sido equilibradas en agricultura, compras públicas y competencia y han sido equilibradas en servicios y propiedad intelectual. Ante estos resultados Estados

Unidos ha propuesto que el tema de subsidios y normas de competencia se lleven a la negociación de la OMC y Brasil, por su parte, sostiene que también debería llevarse a este foro deberían ser los temas de servicios, inversiones y propiedad intelectual. Todo lo anterior conduciría a la negociación de un ALCA Light.

De acuerdo con el mismo cuadro, en relación con Colombia, los avances no han sido equilibrados en los que tiene que ver con acceso a los mercados, agricultura, compras públicas, competencia y propiedad intelectual. En cambio si lo fueron respecto a inversiones, servicios, subsidios y solución de controversias.

En estas circunstancias la estrategia adecuada debe ser de carácter integral y comprender:

- Acceso
- Definición de reglas.
- Definición de foro para la solución de controversias

Adicionalmente al tema del acceso y de la sensibilidad del sector agropecuario hay otras sensibilidades que requieren mayor atención:

- La problemática del acceso de las cadenas, que implica un tratamiento integral a las materias primas, bienes intermedios y productos terminados y para lo cual, eventualmente, se hace necesario mayores desdoblamientos arancelarios internos con el fin de arreglar las distorsiones que existen al respecto.
- Necesidad de preservar algunas de las concesiones otorgadas en los acuerdos subregionales, particularmente en la Comunidad Andina, sus normativas vigentes y los sistemas de solución de controversias.
- La definición del grado de apertura en servicios, inversiones y compras gubernamentales (listas positivas o negativas). En muchos de estos temas se busca establecer compromisos que van más allá de la OMC y es necesario definir su conveniencia.
- Consideración de las propuestas ambientales y laborales (Chile y Singapur)
- En materia de solución de controversias la introducción del arbitraje internacional y olvido de la jurisdicción nacional.
- Los problemas atinentes a la propiedad intelectual, especialmente en lo que tiene que ver con las importaciones paralelas, la patentabilidad y prorrogas de las mismas, las relaciones entre las marcas y los nombres de dominio, las indicaciones geográficas, la protección a la información no divulgada, acceso a los productos genéricos y la protección al conocimiento tradicional y al folclore y las tensiones que existen en materia de derechos de autor relacionados con las diferencias que existen entre la concepción anglosajona y la escuela continental europea.
- El reconocimiento los diferentes niveles de desarrollo, y las asimetrías que ello lleva implícito, no debe limitarse al trato especial y diferenciado, como tampoco a brindar un "campo de juego nivelado" Si se elimina en virtud de ellas la autonomía para adoptar estrategias activas de desarrollo productivo se debilitarían los encadenamientos entre la exportación y el crecimiento del PIB.
- Como consecuencia del punto anterior deben acordarse márgenes de flexibilidad para aplicar políticas activas de desarrollo.
- Un tema que requiere un estudio especial es el costo fiscal que van a significar para el país las concesiones que se otorguen. Este no es un tema de poca monta frente al déficit fiscal Como ya se vio en el Modelo de Equilibrio Global realizado por el DNP en el caso del acuerdo bilateral con Estados Unidos el costo sería de 590 millones de dólares y en el caso del ALCA ascendería a 806 millones. Sin ir más

lejos Chile para compensar la disminución de los ingresos tuvo que realizar una reforma tributaria para aumentar el IVA.

1. Políticas de innovación y competitividad

Como se comentó ampliamente en el punto 1 de la sección III no es cierta la tesis de que el crecimiento de las exportaciones, con base en la negociación de acuerdos comerciales de libre comercio, implica por si solo un mayor crecimiento del PIB. Tampoco es cierta la frase “Dadme un mercado y os daré un producto.” La sola existencia del mercado no genera por si solo una nueva producción sino se crean las condiciones internas en el país exportador que permitan aprovechar las ventajas del mercado ampliado. La experiencia colombiana así lo demuestra. A lo largo de la segunda mitad del siglo pasado el país negoció varios acuerdos comerciales y de integración y recibió varias preferencias arancelarias unilaterales y no las ha podido aprovechar plenamente. Los casos más notorios son las preferencias otorgadas por los Estados Unidos (APTA) y la Unión Europea. ¿Por qué? La razón no es, como se ha dicho, por el carácter transitorio de las mismas, que impedía que los empresarios hicieran inversiones de largo plazo, sino porque la oferta exportable colombiana es reducida y poco competitiva.

Superar esta situación solo se alcanzará cuando en Colombia se produzca una revolución de la oferta y ello solamente es posible cuando se vinculen las políticas comerciales y de exportación a las políticas de desarrollo basadas en la innovación y la competitividad.

¿Qué esta haciendo?

En realidad Colombia esta haciendo muy poco. Al respecto resulta oportuno examinar que los esfuerzos realizados por los tres últimos gobiernos para mejorar la competitividad se han ido perdiendo y las acciones enunciadas por la actual Administración no permiten visualizar un cambio importante de esta situación.

Por influencia de los organismos financieros internacionales se sostuvo en América Latina, al iniciarse el proceso de apertura en la década del noventa, que la mejor política industrial era no tener ninguna, y que bastaba la existencia de un marco macroeconómico adecuado para que las actividades privadas se pudieran desenvolver y progresar.

De todas maneras en el gobierno de Presidente César Gaviria se tomo conciencia de que para que el país pudiera insertarse adecuadamente en la economía internacional no bastaban las ventajas comparativas, basadas en recursos naturales, tierra y mano de obra barata, sino que era necesario construir ventajas competitivas, basadas no simplemente en lo que Dios le dio al país, sino en el uso de nuevas tecnologías que permitan la modernización de las empresas existentes y creación de nuevas empresas, el mejoramiento de la educación y la infraestructura y la creación de un marco jurídico adecuado que estimulara la inversión.

Ello implica que la competitividad debe darse no solo dentro de las empresas sino que es necesario que también se presente en un conglomerado geográfico determinado (clúster). Es lo que se conoce como competitividad sistémica y que Michael Porter graficó a través de lo que se llamo el Diamante de Porter. Con este propósito el Gobierno contrato en 1993 con la firma Monitor, propiedad de Porter, un estudio a cerca de la competitividad industrial de Colombia. El estudio se limitó a

analizar siete sectores (alimentos, cueros, flores, industria editorial, industria metalmeccánica, industria textil y turismo) y si bien no abarcaba la totalidad del complejo tema de la competitividad si aportaba las bases para un debate que resultaba trascendental para el desarrollo económico del país. Desafortunadamente estos trabajos no tuvieron mayores desarrollos.

Le correspondió al gobierno del Presidente Ernesto Samper, con la aprobación de la Política de Modernización y Reconversión Industrial (1994 -1998), asumir un papel más decidido en estas materias, y adoptar la más ambiciosa estrategia establecida hasta ese momento para la modernización de la industria nacional. Se considero a la competitividad como el motor del crecimiento, entendiendo por tal la capacidad para lograr un desarrollo económico sostenido a largo plazo. Esta estrategia se baso en políticas sectoriales activas aplicadas a cadenas productivas, a través de acuerdos de competitividad, y con instrumentos de carácter transversal de apoyo a los sectores productivos, tales como gestión tecnológica y capacitación del recurso humano. No se limito al sector industrial sino que se amplió al sector agropecuario y al turismo. Esta política se vinculó a las acciones previstas en el Plan de Ciencia y Tecnología, el Plan Estratégico Exportador, el Plan para Desarrollo de la Microempresa, la política de desarrollo sostenible y a las orientaciones del Consejo Nacional de Competitividad. Por medio de la ley 344 de 1996 se autorizó al SENA a destinar el 20% de sus ingresos a realizar programas para desarrollar la competitividad y capacitar al recurso humano en estas actividades. Limitaciones presupuestales y la falta de compromiso del sector privado para comprometerse en programas de modernización que le hubiera permitido aumentar su competitividad, impidieron el cabal cumplimiento de las metas planteadas.

El Gobierno del Presidente Andrés Pastrana diseñó, en su Plan de Desarrollo, una Política Industrial para la reactivación, basada en trece estrategias que básicamente seguían las orientaciones del Gobierno anterior, las cuales tuvieron un desarrollo limitado, con excepción de las leyes 590 de 1999 sobre medianas y pequeñas empresas (PYMES) y 590 del mismo año que sirvió, a través de programas de salvamento, para evitar la quiebra de varias empresas. Los programas de competitividad que estaban orientados por el Consejo Nacional de Competitividad y desarrollados por los Ministerios Sectoriales pasaron al manejo exclusivo del Ministerio de Comercio Exterior, olvidando que la competitividad no es solo un problema de exportaciones sino que tiene que estar vinculado a todas las políticas de desarrollo. Como aspecto positivos lo acuerdos de competitividad se realizaron directamente con los empresarios y a nivel regional. Igualmente semestralmente se realizaron encuentros nacionales de competitividad, que permitieron mantener el tema en la agenda de los empresarios. De todas maneras se dio un avance muy importante al definir la Agenda de Conectividad con el fin de dar los primeros pasos para que el país entre a la sociedad de la información.

A pesar de estos esfuerzos los resultados alcanzados hasta el presente en el sector industrial están lejos de ser satisfactorios. Se ha venido presentando en el país un proceso de desindustrialización, el cual no se limita a la apertura de los años noventa sino a años anteriores. La participación del sector en el PIB ha descendido del 17%, que alcanzó en los años 70, al 13.57% en el año 2002 y en lugar de haber existido en los últimos años un proceso de "destrucción creativa", de que hablaba Schumpeter, que nos hubiera permitido pasar a la fabricación de productos de mayor valor agregado, nos hemos orientado en estos años en sentido

contrario a la producción y procesamiento de recursos naturales y a la producción de lo que se conoce como “commodities” industriales. En 1999 la industria registro uno de los peores resultados obtenidos por el país desde la Gran Depresión de los años 30, habiendo tenido la producción una caída de menos del 25%. Sin bien en los últimos años muestra signos de recuperación su crecimiento es muy limitado. Esta situación también se ha reflejado a nivel internacional. Según el Índice de Rendimiento Industrial Competitivo, que aparece publicado en el informe de la ONUDI sobre “Desarrollo Industrial correspondiente a 2002/2003”, Colombia descendió, entre 1985 y 1998, del puesto 49 al 55 entre 87 países.

Colombia ocupó en el año 2001, en materia de competitividad general, el puesto 65 entre 75 países, de acuerdo con en el Reporte Global de Competitividad del World Economic Forum, como puede apreciarse en el cuadro 5, Es de destacar que se encuentra por debajo de muchos países de la región, que se consideran como los más atrasados.

Si bien es cierto en el año 2003 ocupó el puesto 56, lo que haría pensar que ha mejorado, no hay que olvidar que la muestra se hizo entre solamente 65 países.

Respecto al ingreso per capita el nivel de competitividad es deficiente, como se puede apreciar en el cuadro 6, en todos los índices: competitividad, entorno macroeconómico, instituciones públicas y tecnología.

La década de los noventa fue también difícil para la agricultura colombiana. Además de los problemas de orden público, productos como granos y algodón fueron afectados por la apertura de la economía, la caída de los precios en el mercado mundial y la apreciación del peso, lo cual condujo a una significativa reducción en las áreas de estos cultivos. Igualmente, el café se vio afectado por los precios internacionales. La rentabilidad de productos como la papa y el cacao, fueron seriamente afectados por problemas de tipo fitosanitario.

De todas maneras en actividades pecuarias como la piscicultura y la avicultura se generaron nuevas oportunidades de mercados por disminuciones logradas en los costos de producción y en el mejoramiento de la infraestructura de comercialización. También en cultivos, tales como, la palma de aceite, la caña de azúcar, hortalizas y frutas se beneficiaron de los altos precios. Al igual que la industria la agricultura necesita producir productos de mayor valor agregado y mejorar sus niveles de competitividad.

Las medidas adoptadas por el actual gobierno para superar esta situación son limitadas como se comentan sumariamente a continuación:

- La espina dorsal del Plan de Desarrollo es la seguridad democrática y las demás estrategias ocupan un segundo plano.
- El Plan de Desarrollo no contempla medidas ambiciosas para reactivar la economía.
- La Política Nacional de Productividad y Competitividad se ha debilitado. La unificación de los Ministerios de Desarrollo y de Comercio Exterior en un solo Ministerio no ha dado los resultados esperados.
- El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural esta duplicando las acciones de otros Ministerios.
- La Agenda de Conectividad ha perdido fuerza

- El Plan de Desarrollo está diseñado para mejorar la infraestructura física del país hacia el mercado interno y sin tener en cuenta su proyección internacional

¿Qué debería hacer?

Si lo que está haciendo Colombia en materia de innovación y competitividad es muy poco es necesario examinar las acciones que se deberían tomar para superar esta situación.

La liberación del comercio hemisférico exige al país aplicar una estrategia que tenga en cuenta los siguientes delineamientos generales:

- Acelerar el ritmo de innovación, incluida la transferencia de tecnología, desarrollar nuevos sectores productivos y de servicios y apoyar los procesos de aprendizaje.
- Aunque la investigación es importante como fuente de invenciones, la innovación es mucho más que la aplicación con éxito de las ideas que proceden de los laboratorios de investigación. Por eso la innovación es de naturaleza multidimensional y así debe fomentarse. No toda investigación lleva a la innovación ni toda innovación se basa en la investigación. Si bien la innovación es componente vital de la estrategia empresarial se hace también innovación y se logran mayores niveles de competitividad adoptando nuevas tecnologías o procesos de otros campos, nuevas formas de hacer negocios e incluso nuevos tipos de comercialización de productos y servicios.
- Sin descuidar el desarrollo de altas tecnologías las prioridades en la etapa inicial debe concentrarse en la adopción de nuevas tecnologías en las industrias medianas, lo cual exige que el apoyo a las empresas para la compra de nuevos equipos debe estar vinculado al apoyo a la formación y la innovación organizativa. En este sentido debe adoptarse el criterio de “escalera de competencia en la innovación” para garantizar que la ayuda se preste en el nivel adecuado.
- La demanda del sector empresarial a la innovación es muy baja y ello se debe a sistemas inadecuados de financiación y una cultura empresarial que considera a la innovación como un gasto y no como una inversión.
- El desarrollo de políticas sectoriales activas debe tener en cuenta como opera el mundo en una sociedad post – industrial y el papel que juegan las empresas multinacionales y los mecanismos de subcontratación. La tendencia a compartir la producción en distintos países introducen cambios significativos en los modelos de comercio y producción y pueden generar la existencia de industrias altamente móviles.
- Hay que formular estrategias para promover nuevas empresas y actividades, reestructurar lo que queda de los sectores que no son competitivos y ayudar a las pequeñas y medianas empresas a fortalecer los vínculos con las exportaciones. Al desaparecer el IFI, Bancóldex y FINAGRO deberían llenar este vacío, obtener recursos internacionales y actuar en forma conjunta con el sector privado y las entidades regionales.
- Para fomentar una capacidad de oferta exportadora competitiva es preciso crear encadenamientos entre las actividades que tienen éxito en los mercados internacionales y el resto del sistema productivo. Una orientación exportadora más fuerte, basada en productos de mayor valor

	<p>agregado, es crucial para que la capacidad exportadora se traduzca en mayor crecimiento económico. Por eso la acción de Proexport no debe limitarse a la fase de promoción externa de las exportaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La imperiosa necesidad de negociar en ALCA o en el TLC con Estados Unidos márgenes de flexibilidad que permitan diseñar políticas activas de desarrollo productivo. • Una de las maneras de hacerle frente a la “globalización desde arriba” es la “glocalización”. Para que las entidades territoriales puedan gestionar su propio desarrollo, muchas de las políticas de competitividad deben desarrollarse a este nivel. El Gobierno central debe limitarse a ser un articulador de políticas. • Los temas de competitividad y conectividad deben manejarse coordinadamente. <p>En resumen, los cambios tecnológicos y estrategias empresariales han modificado estructuras de comercio e inversión. El éxito de Colombia para lograr una mejor inserción en la economía internacional y alcanzar mayores niveles de desarrollo dependerá no solo de la negociación tratados de libre sino también del establecimiento de políticas activas de desarrollo, para lo cual debe negociar márgenes de flexibilidad para cumplir las obligaciones comunes en el marco hemisférico y adoptar medidas internas de carácter micro y mezo económico. Las primeras deben orientarse a la modernización de las empresas en materia de innovación, tecnología, capacitación del recurso humano. Las segundas deben estar destinadas a mejorar el entorno del mercado de factores. Todo ello para mejorar la competitividad sistémica. (Documento 49)</p>
<p>CHIAPPE DE VILLA, Maria Luisa; RUEDA MCCAUSLAND, Roberto; SUÁREZ RICAURTE, Santiago; SÁNCHEZ DE APONTE, Dora.</p> <p>¿Compite el mercado Colombo - Venezolano en los nuevos escenarios de la integración comercial?</p>	<p>La base para medir la competitividad de Colombia en dicho índice es la participación de los distintos países en el mercado venezolano: cuando son iguales se trata de una competencia directa (o riesgo intermedio); cuando Colombia lleva ventaja comparativa frente a otro país, se habla de productos posicionados o consolidados en el mercado y, cuando la ventaja la lleva el otro país frente a Colombia, se presentan los niveles de riesgo alto o máximo.</p> <p>Se supone que, cuando Colombia tiene una participación relativamente alta con relación a otro país (o región), podrá defenderse con mayores ventajas en caso de eliminarse el Arancel Externo. Por el contrario, si la participación de Colombia es relativamente baja en comparación con la de otro país (o región) es probable que, al eliminar al protección, Colombia pierda mercado a favor de dicho país; en casos extremos, Colombia tiene una ventaja absoluta debido al alto grado de participación que ha alcanzado en el mercado y, por esta razón, puede considerarse que ha consolidado su posición competitiva. Tal es el caso de productos como ropa interior, margarinas y tejidos de punto, entre otras.</p> <p>Por otra parte están los productos fabricados en forma oligopólica por empresas multinacionales, las cuales deciden la distribución geográfica de sus plantas de producción de acuerdo a consideraciones de rentabilidad. Es posible que, en escenarios de mayor apertura y, particularmente al eliminar el arancel externo, estas empresas busquen mayores economías de escala reubicando las plantas que actualmente funcionan en Colombia y Venezuela. Los principales productos en esta categoría están en los sectores automotor, químico y farmacéutico, por lo cual las</p>

<p>CÁMARA COLOMBO - VENEZOLANA.</p> <p>3 de diciembre de 2003.</p>	<p>estimaciones de competencia deben tomar en cuenta este componente adicional de riesgo.</p> <p>Índice de competitividad relativo (ICR)</p> <p>Con el objeto de identificar el nivel de exposición de riesgo al que se enfrentan los productos colombianos y venezolanos ante posibles escenarios de integración comercial, tales como un tratado bilateral de libre comercio con EEUU o bien una negociación conjunta tipo Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o MERCOSUR, la Cámara Colombo - Venezolana ha desarrollado un indicador, el "Índice de Competitividad Relativa" (ICR), el cual pretende determinar el nivel de competencia que enfrentan las exportaciones colombianas en el mercado venezolano y, viceversa, las exportaciones venezolanas en el mercado colombiano.</p> <p>Suponiendo que se calcule el índice para Colombia, éste tomaría el valor de cero cuando la participación de mercado que abarca Colombia, es igual a la que presenta el país de contraste. Se estima que valores en el rango entre (-0.027) y (0.027) son estadísticamente cero. Los productos que están en este rango se consideran en "competencia directa" y por lo tanto en nivel de riesgo intermedio.</p> <p>Valores positivos indican una ventaja relativa de Colombia dentro del mercado venezolano. El producto se considera "Posicionado" y con un valor de riesgo moderado cuando el índice presenta valores positivos entre (0.027) y (1.2). Valores superiores a (1.2) indican que el producto está "Consolidado" y por consiguiente su nivel de riesgo frente a la competencia del país de contraste es bajo.</p> <p>Cuando el índice toma valores negativos, existe una ventaja de la contraparte. Estos productos se clasifican en el rango de "Riesgo Alto" cuando el índice está entre (-0.027) y (-1.2). De igual forma, índices con valores negativos inferiores a (-1.2) se definen como de "Riesgo Máximo" porque la contraparte abarca una proporción muy alta del mercado.</p> <p>Los límites de los rangos están determinados de tal forma que por lo general los productos no cambian su nivel de riesgo de un año a otro. En términos matemáticos el nivel de riesgo se mantiene estable con una probabilidad del 90%.</p> <p>Cuando por lo menos uno de los dos países que se comparan no exporta el producto respectivo, el índice adopta un valor indefinido; por lo tanto este indicador solamente identifica aquellos productos que realmente están en competencia.</p> <p>Competencia de las exportaciones colombianas</p> <p>Entre 1999 y 2001 Colombia exportó al mercado venezolano un promedio de 960 productos por valor de US\$1.084 Millones anuales. De este valor, nuestro país ha consolidado una posición competitiva absoluta (frente a todos los países o regiones considerados en el estudio) en 16 productos con exportaciones por valor de US\$123 Millones que representan el 11% del total exportado al vecino país. Es de esperar que en el evento de apertura de este mercado a los países del ALCA y MERCOSUR, preservemos nuestras ventas de estos productos a pesar de la competencia. Si se toman en cuenta además los productos que, aún siendo más vulnerables que los anteriores, se pueden considerar posicionados en el mercado venezolano por su participación frente a otros países, el número de ítems con fortalezas competitivas asciende a 84, con ventas por valor de US\$308 Millones</p>
--	--

que participan con el 28% en el total exportado al vecino país.

Puede afirmarse que el valor total en riesgo frente a la eventual competencia de EEUU asciende a US\$ 676 Millones por exportaciones correspondientes a 832 productos, cada uno de los cuales enfrentaría diferentes grados de competencia.

Cerca de la mitad de estos productos (403 ítems con exportaciones por US\$ 372 Millones), están expuestos a nivel de riesgo alto. Adicionalmente, un conjunto de 331 productos, de los cuales Colombia realiza exportaciones por US\$ 45 Millones, enfrentaría el máximo grado de amenaza y por ello podría suponerse que, en un escenario de apertura de Venezuela frente a EEUU (que se daría en el contexto del ALCA), nuestro país perdería estos mercados.

Competencia frente a Brasil

Las exportaciones de Brasil a Venezuela representan competencia para 493 productos colombianos cuyas ventas suman actualmente US \$255 Millones (24.6% del total de las exportaciones colombianas a Venezuela). Sin embargo, Colombia ha consolidado o posicionado frente a Brasil 300 productos en el mercado venezolano, con unas ventas de US\$779 Millones.

Las exportaciones colombianas a Venezuela enfrentan un mayor nivel de riesgo con los productos procedentes de EEUU que con los de Brasil. Mientras con EEUU el subgrupo de productos con valor en riesgo máximo, como ya se dijo antes, asciende a US\$45 Millones, debe anotarse que con Brasil este subgrupo sólo presenta un valor en riesgo de US\$1.1 Millón.

Competencia frente a la UE

Por su parte, la UE compite con Colombia en 775 productos y el valor en riesgo de nuestras exportaciones frente a dicha región asciende a US\$ 409 Millones. No obstante, con relación a este grupo de países, Colombia ha logrado consolidar o al menos posicionar en el mercado venezolano 164 productos cuyas exportaciones ascienden a US\$674 Millones en promedio por año.

Competencia frente a la CAN

La situación competitiva con relación a la CAN es totalmente diferente. Colombia se encuentra ampliamente posicionada frente a las exportaciones de los demás países de la CAN, los cuales sólo representan competencia para Colombia en 276 productos por un valor en riesgo equivalente a US\$ 63 Millones.

Perfil competitivo de las canastas exportadas por Colombia

Al analizar nuestra situación competitiva en el mercado venezolano por grupos de productos, se encuentra que la canasta conformada por los primeros diez ítems de exportación compite actualmente con las exportaciones de EEUU y en menor grado con la Unión Europea, pero presenta ventajas frente a los demás países. Por lo anterior, podría esperarse que en un escenario de apertura con EEUU perdiéramos una parte de este grupo de productos, que actualmente representa alrededor de US\$ 400 Millones.

Competitividad por productos

Los principales productos de exportación de Colombia han logrado desplazar una porción del mercado de EEUU en buena parte gracias a la protección del arancel

externo.

El análisis anterior muestra que, mientras Venezuela se ha especializado en exportar productos en los cuales presenta amplias ventajas competitivas frente a EEUU y Brasil, las principales exportaciones colombianas son más vulnerables a la competencia de estos dos países aún en el mercado actualmente protegido por el arancel externo. Por lo tanto podría esperarse que, en ausencia de dicha protección, Colombia perdiera una porción no despreciable del mercado venezolano y aún del propio mercado colombiano que, en escenarios de ALCA, MERCOSUR o TLC, funcionaría para muchos productos como un mercado externo.

Entre los veinte principales productos de exportación, los más vulnerables para Colombia son vehículos, equipos de refrigeración, autopartes para vehículos de carga, medicamentos, neumáticos, y cables para conducción eléctrica, todos ellos con exportaciones superiores a US\$10 Millones anuales en promedio. El impacto más notorio estaría por supuesto en el sector automotor, cuyas exportaciones superan los US\$100 Millones anuales.

Aparte del azúcar, cuyo mercado está protegido por cuotas, las mayores fortalezas se encuentran en varios tipos de confecciones, principalmente de ropa interior, en tejidos de punto, lo mismo que en las exportaciones de papas y margarina frente a EEUU y de este último producto frente a Brasil. En estos bienes Colombia ha logrado consolidar una posición competitiva importante frente a los países analizados en el estudio y por ello es previsible que, aún en escenarios de ALCA o MERCOSUR, preserve la totalidad de sus exportaciones a Venezuela, y compita favorablemente contra las importaciones en el mercado colombiano.

Otros productos con altos valores de exportación se han posicionado en el mercado vecino con respecto a EEUU y Brasil, pero enfrentan un mayor grado de competencia que los anteriormente mencionados. Entre ellos se encuentran confitería, algunas preparaciones alimenticias (como gelatinas y sopas); leche, cartón, papel higiénico, impresos para fines comerciales, insecticidas, jabón y camisetas. Todos ellos con exportaciones anuales superiores a US\$ 7 Millones. Es de esperar que, tanto en el escenario ALCA como MERCOSUR, estos productos preserven parte de su mercado en Venezuela, lo cual implica que perderán una proporción del mercado actual, inclusive en Colombia. La capacidad para defender la producción nacional dependerá del grado de competitividad que actualmente presenten, el cual se refleja en los índices de competitividad relativa que se observan en el Anexo 3 de este documento.

Conclusiones

Exportaciones de Colombia a Venezuela

1) Se calcula que en promedio Colombia exporta US\$ 1083 millones anuales a Venezuela de ellas una suma de US\$ 407 millones (122 productos) compite con ventajas frente a productos procedentes de EE.UU., en tanto que US\$ 676 millones (832 productos) compiten con riesgo.

2) El perfil de competencia con Brasil es muy diferente, pues US\$ 780 millones (300 productos) compiten con ventajas y US\$ 255 millones (493 productos) compiten con riesgo.

3) Al analizar nuestra situación competitiva en el mercado venezolano por grupos de productos, se encuentra que la canasta conformada por los primeros diez ítems de

exportación compite actualmente con las exportaciones de EEUU y en menor grado con la Unión Europea, pero presenta ventajas frente a los demás países. Por lo anterior, podría esperarse que en un escenario de apertura con EEUU perdiéramos una parte del mercado de estos diez productos, que actualmente representa alrededor de US\$400 Millones.

4) Una canasta de 16 productos colombianos por valor de US\$123 Millones presenta ventaja absoluta en el mercado venezolano tanto frente a EEUU y UE, como a Brasil, CAN, México y MERCOSUR. Esta canasta comprende US\$40 millones en confecciones especialmente ropa interior y US\$56 en azúcar, aunque debe tenerse en cuenta que este producto está protegido por cuotas y por tanto su aparente ventaja no está exenta de amenazas. Los demás productos se exportan en menor cuantía y por ello aún tienen buenas posibilidades de aumentar el comercio con Venezuela inclusive en escenarios de ALCA, TLC o MERCOSUR.

5) Tanto en número de productos como en el valor exportado, Estados Unidos es la principal amenaza para Colombia en el mercado venezolano. Esta situación refleja el hecho de que Colombia ha conquistado el mercado venezolano desplazando en alguna medida las compras que este país realizaba en EEUU. Es de esperar que si se elimina el Arancel Externo Común, EEUU tienda a recuperar su posición en el mercado vecino.

6) El valor del comercio de productos colombianos con ventajas frente a Estados Unidos en Venezuela es de US\$ 407 millones, lo que equivale al 60% de los US\$ 676 millones que competirán con riesgo contra Estados Unidos. En contraste con lo anterior, el perfil de riesgo frente a los demás países analizados es más intensivo en productos competitivos que en productos con desventaja.

7) En casi la totalidad de las exportaciones a Venezuela, Colombia compite con ventajas contra la CAN, región que prácticamente no representa ninguna amenaza en este mercado.

8) Contrario a lo que muchos suponen, Brasil no representa una amenaza inminente en el mercado Venezolano, donde Colombia ha logrado posicionar frente a dicho país la mayoría de los principales productos de exportación a Venezuela y consolidar una clara ventaja en productos como ropa interior, medicamentos e impresos de tipo comercial. Esta situación obedece a que la canasta exportada por Colombia a Venezuela es intensiva en productos manufacturados y tiene un contenido bajo de productos agrícolas para los cuales Brasil sí representaría una amenaza. Adicionalmente, la escasa competencia de Brasil puede reflejar también altos costos de transporte con relación a las exportaciones provenientes de Estados Unidos.

9) El valor de las exportaciones con algún riesgo frente a Brasil es de 255 millones, comprado con casi 800 millones que compiten con ventaja. Frente a dicho país. Es de esperar que, en un escenario MERCOSUR, Brasil aumente su participación tanto en el mercado colombiano como en el venezolano. Por ello los niveles de riesgo actuales aumentarán. Sin embargo estos indicadores revelan cuáles son los productos que tendrán mayores posibilidades de competir así como aquellos que enfrentarán los mayores riesgos.

10) El ALCA también será un escenario de competencia entre Europa y Estados Unidos. Considerando que las canastas importadas por Venezuela y Colombia de Estados Unidos y la Unión Europea son similares en su composición, es de esperar que en un escenario ALCA o TLC, Estados Unidos desplace mercados de productos europeos.

11) En cualquier escenario, el sector colombiano que se verá más afectado es el automotor. Mientras Colombia vea comprometidas sus exportaciones de

	<p>automóviles y autopartes, es probable que Venezuela continúe con su participación en el mercado de autopartes. Aunque Colombia ha desarrollado competitividad en la producción de varias autopartes, realizando incluso algunas exportaciones a EEUU, Venezuela presenta menor exposición a la competencia, por lo cual es probable que, en un escenario ALCA, la producción se dirija hacia el vecino país.</p> <p>12) Los productos colombianos más competitivos en el comercio binacional son los tejidos de punto y la ropa interior. Definitivamente estos serán ganadores en cualquier escenario de acuerdos comerciales siempre y cuando se protejan contra la competencia de los productos asiáticos.</p> <p>13) Si bien el mercado de azúcar aparece como consolidado en Venezuela, lo cierto es que sus exportaciones se encuentran protegidas por cuotas, por lo cual su verdadera situación es más vulnerable de lo que muestran los índices de competencia</p> <p>14) Casi la tercera parte del valor del comercio con riesgo frente a EE.UU. corresponde a la industria automotriz (US\$ 145 millones). Por su parte el mercado en riesgo de autopartes representa US\$ 22 Millones en promedio y los neumáticos US\$ 23 millones. También se destacan entre los productos en riesgo los cables eléctricos con exportaciones por valor de US\$ 20 millones en promedio. Con menor grado de riesgo están los refrigeradores, los libros, folletos e impresos para fines comerciales, los cosméticos, envases de plástico y máquinas de afeitar entre otros. (Documento 50)</p>
--	--

III. Jurisprudencia

A. Corte Constitucional

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Sentencia C-176 del 12 de abril de 1994.	<p>Magistrado Ponente: Dr. Alejandro Martínez Caballero Tema: Revisión constitucional de la Ley 67 de 23 de agosto de 1993 "por medio de la cual se aprueba la 'Convención de las Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias psicotrópicas', suscrito en Viena el 20 de diciembre de 1988".</p> <p>Posibilidad del Congreso de introducir reservas y declaraciones al aprobar un tratado y alcance del control de la Corte al respecto.</p> <p>Consideración de la Corte Constitucional Problema Jurídico Planteado Temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Posibilidad del Congreso de introducir reservas y declaraciones al aprobar un tratado y alcance del control de la Corte al respecto. b. No extradición y extraterritorialidad de la ley penal. c. Distinción entre confiscación y decomiso d. Presunción de inocencia e independencia judicial. e. Soberanía nacional y convenios internacionales f. Protección del medio ambiente y lucha contra el narcotráfico g. Tipos de obligaciones derivadas de un tratado. <p>Fundamento Jurídico Competencia y los alcances del control de la Corte. La Corte es competente para la revisión de la Convención de Viena y de su ley aprobatoria conforme al</p>

ordinal 10 del artículo 241. Y, como lo ha señalado en repetidas ocasiones esta Corporación, éste es un control previo, completo y automático de constitucionalidad del proyecto de tratado y de su ley aprobatoria, por razones de fondo y también de forma. Esto significa en particular que el control de la Corte versa "sobre el contenido material normativo del tratado así como sobre el de ley aprobatoria, tanto por razones de forma como de fondo". Por eso, en esta sentencia se revisará tanto la regularidad del trámite de la ley aprobatoria, como el contenido de la misma y de la Convención.

El trámite de la Ley 67 de 1993. El proyecto de ley aprobatoria de un tratado debe comenzar por el Senado por tratarse de un asunto referido a las relaciones internacionales (inciso final artículo 154 CP). Luego sigue el mismo trámite y debe reunir los mismos requisitos de cualquier proyecto de ley ordinaria señalados por los artículos 157, 158 y 160 de la Constitución, a saber:

- ser publicado oficialmente por el Congreso antes de darle curso en la comisión respectiva,
- surtir los correspondientes debates en las comisiones y plenarias de las cámaras luego de que se hayan efectuado las ponencias respectivas y respetando los quórum previstos por los artículos 145 y 146 de la Constitución;
- respetar los términos para los debates previstos por el artículo 160 de ocho días entre el primer y segundo debate en cada cámara y quince entre la aprobación del proyecto en una de las Cámaras y la iniciación del debate en la otra;
- y haber obtenido la sanción gubernamental.

Luego, la ley aprobatoria del Tratado debe ser remitida dentro de los seis días siguientes para su revisión por la Corte Constitucional.

Ahora bien, el 20 de octubre de 1992, el ejecutivo presentó al Senado a través de los Ministros de Relaciones Exteriores y de Justicia el proyecto de ley por la cual se aprueba la "Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y sustancias psicotrópicas" suscrita en Viena el 20 de diciembre de 1988. El proyecto fue publicado en la Gaceta del Congreso del 20 de octubre de 1992 y repartido a la Comisión Segunda Constitucional del Senado, en donde fue radicado como proyecto 192. La ponencia, con las modificaciones y propuestas fue presentada y publicada el 12 de abril de 1993, y el proyecto fue aprobado por la comisión Segunda el 21 de abril de 1993, habiendo introducido esta Comisión cuatro reservas y nueve declaraciones. Luego fue presentada la correspondiente ponencia para el segundo debate en el Senado y fue aprobado por la plenaria el 11 de mayo de 1993 sin ninguna modificación.

Posteriormente el proyecto fue enviado a la Cámara de Representantes en donde fue radicado como 278 y, luego de que se publicara la ponencia para primer debate, fue aprobado sin modificaciones en la Comisión Segunda el 2 de junio de 1993. Posteriormente, se publicó la ponencia para segundo debate y el proyecto fue aprobado en la plenaria el 16 de junio de 1993. Luego, el proyecto fue debidamente sancionado como ley 67 de 1993, el 23 de agosto de 1993, tal como consta en la copia auténtica incorporada al expediente (Folio 59). La Ley fue entonces remitida a la Corte Constitucional el 25 de agosto para su revisión.

La Ley 67 de 1993 cumplió entonces las formalidades previstas por la Constitución

y el reglamento del congreso.

La posibilidad del Congreso de introducir reservas y declaraciones

Al aprobar la Convención de Viena, el Congreso introdujo cuatro reservas. Esta Corporación, al declarar la exequibilidad del artículo 217 del reglamento del Congreso o Ley 5 de 1992, en sentencia C-227/93, ya había señalado que el Congreso tenía la posibilidad de efectuar reservas al aprobar un tratado. Dijo entonces la Corte:

"La facultad de aprobar o improbar los tratados que el Gobierno celebre, permite al Congreso, por medio de leyes, aprobarlos o improbarlos parcialmente, es decir, hacer reservas, según los términos del artículo 217 de la ley 5a de 1992, lo mismo que aplazar la vigencia de tales tratados.

La decisión del Congreso obliga al Gobierno, en la medida en que el tratado y la ley aprobatoria sean declarados exequibles por la Corte Constitucional."

Al aprobar la Convención, el Congreso también incluyó nueve declaraciones, por lo cual es necesario que la Corte precise si el Congreso también tiene la facultad constitucional de efectuar ese tipo de declaraciones. Para ello es necesario comenzar por analizar si las reservas y las declaraciones son fenómenos de naturaleza jurídica diferente, o por el contrario son actos jurídicos asimilables.

La Corte Constitucional colombiana no tiene por qué decidir ese debate a nivel del derecho internacional; pero sin lugar a dudas considera que para el derecho constitucional colombiano y para determinar las facultades del Congreso al aprobar los tratados es más adecuada la tesis que confiere una naturaleza jurídica similar a las reservas y a las declaraciones, por las siguientes dos razones.

De un lado, porque la Convención de Viena de los tratados 1969, aprobada por Colombia por la ley 32 de 1985 define una reserva como "una declaración unilateral, cualquiera que sea su enunciado o denominación, hecha por un Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un Tratado o al adherirse a él, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del Tratado en su aplicación a ese Estado" (Artículo 2 literal d, subrayado de la Corte). Ahora bien, es obvio que una declaración, en la medida en que precisa cual es el sentido de una disposición según el Estado colombiano, tiene como objeto señalar que Colombia no se obliga a respetar esas cláusulas si se les atribuye otro sentido; por eso la declaración potencialmente modifica los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado, por lo cual es asimilable a una reserva, conforme a la definición de la Convención de Viena. La diferencia es entonces de grado: en la reserva propiamente dicha o de exclusión de cláusulas, Colombia explícitamente señala que ciertas disposiciones no le son aplicables; en la declaración o reserva interpretativa, Colombia indica que se obliga a respetar el tratado o ciertos artículos sólo si son interpretados de determinada manera, que es la que Colombia considera correcta. Pero la Corte considera que desde el punto de vista del derecho constitucional colombiano ambas caben dentro de la denominación genérica de reservas prevista por el ordinal 10 del artículo 241 de la Constitución y por el artículo 217 del reglamento del Congreso, puesto que son declaraciones que condicionan la aceptación del tratado por nuestro

país y delimitan así el compromiso del Estado colombiano.

De otro lado, las reservas y las declaraciones también deben ser consideradas fenómenos jurídicos de la misma naturaleza en el derecho constitucional colombiano por cuanto el ordinal 10 del artículo 241 de la Constitución señala que "cuando una o varias normas de un tratado multilateral sean declaradas inexecutable por la Corte Constitucional, el Presidente de la República sólo podrá manifestar el consentimiento formulando la correspondiente reserva". Ha sido práctica corriente de esta Corporación efectuar constitucionalidades condicionadas, en virtud de las cuales una disposición es executable sólo si es interpretada de cierta manera. Es obvio entonces que en caso de que la Corte Constitucional declare la constitucionalidad de una o más disposiciones de un Tratado pero condicionada a una cierta interpretación, se aplica el artículo mencionado; en efecto, esta constitucionalidad condicionada equivale a la inconstitucionalidad de otras interpretaciones, por lo cual el Presidente sólo podrá efectuar la ratificación efectuando la correspondiente reserva, que podrá ser una declaración o reserva interpretativa. Las declaraciones y reservas son entonces, en el derecho constitucional colombiano, fenómenos de similar naturaleza.

Por todo lo anterior, y reiterando el criterio expuesto en la sentencia C-227 de 1993, la Corte Constitucional considera que también el Congreso puede hacer declaraciones interpretativas al aprobar un tratado, puesto que es obvio que si puede excluir ciertas disposiciones (reserva propiamente dicha) puede también aceptar ciertas cláusulas pero condicionadas a una determinada interpretación (declaraciones o reservas interpretativas).

Sin embargo, la Corte precisa que el Congreso puede ejercer esa facultad siempre y cuando esas declaraciones no equivalgan a una verdadera modificación del texto del tratado, puesto que en tal evento el Legislativo estaría invadiendo la órbita de acción del Ejecutivo. En efecto, si el Congreso, al aprobar un tratado, efectúa una declaración que en vez de precisar el sentido de una cláusula o restringir su alcance, por el contrario, lo amplía o lo desborda, en realidad estaría modificando los términos del tratado. No se tratarían entonces de declaraciones sino de enmiendas al texto del tratado que con razón están prohibidas por el Reglamento del Congreso (art. 217 Ley 5 de 1992). En tal evento el Congreso estaría violando la Constitución, puesto que es al Gobierno a quien compete dirigir las relaciones internacionales y celebrar con otros Estados y entidades de derecho internacional tratados y convenios que se someterán a la aprobación del Congreso (CP art. 189 ord. 2 CP).

Por eso, al estudiar las reservas y declaraciones, la Corte analizará en su momento si ellas desbordan o no el texto del tratado al punto de equivaler a enmiendas, puesto que si eso ocurre deberá declararlas inexecutable.

Examen de la constitucionalidad de las reservas y las declaraciones.

Como quedó establecido en esta sentencia, el Congreso puede efectuar reservas y declaraciones tanto por motivos de conveniencia como de constitucionalidad. La Corte tiene la facultad de examinar la constitucionalidad de unas y otras, pero obviamente no entra a determinar la conveniencia política de las mismas, por lo cual el examen de una sentencia de control de una ley aprobatoria de un tratado se

restringe a estudiar la adecuación de las reservas y declaraciones a la Constitución colombiana. Entra entonces la Corte a examinar unas y otras.

Las reservas

La no extradición de colombianos por nacimiento.

La primera reserva precisa que Colombia no se obliga a extraditar colombianos, reserva que necesariamente tenía que formularse por la claridad del artículo 35 de la carta fundamental que prohíbe la extradición de colombianos por nacimiento. Sin embargo, la Corte precisa que la Constitución al establecer la imposibilidad de extraditar a los colombianos por nacimiento no consagró en manera alguna una forma de impunidad de los delitos por ellos cometidos. En efecto, los regímenes de extradición en general permiten a los Estados optar entre, de un lado, la extradición del nacional que haya cometido un delito en el extranjero o, de otro lado, la aplicación extraterritorial de la ley penal, por medio de la cual el Estado se compromete a juzgar internamente al nacional requerido. Así por ejemplo, el tratado de extradición entre Colombia y España, celebrado el 23 de julio de 1892 y aprobado mediante Ley 35 de 1892, consagra en su artículo 2º:

Resuelve

Primero: Declarar EXEQUIBLE por no ser contraria a la Constitución ni en su fondo ni en su trámite de expedición la Ley Número 67 de 1993, por medio de la cual se aprueba la "Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas" suscrita en Viena el 20 de diciembre de 1988, salvo los siguientes apartes:

- a. La segunda reserva formulada por el Congreso que se declara INEXEQUIBLE.
- b. La segunda declaración formulada por el Congreso que se declara EXEQUIBLE, siempre y cuando se incluya en ella que el Estado colombiano se reserva el derecho de evaluar de manera autónoma el impacto ecológico de las políticas contra el narcotráfico, puesto que aquellas que tengan efectos negativos sobre los ecosistemas son contrarias a la Constitución.
- c. La novena declaración es declarada EXEQUIBLE siempre y cuando se precise que la remisión debe hacerse al inciso 2º y no al 3º del artículo 35 de la Constitución.

Segundo: Declarar EXEQUIBLE la "Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas", suscrita en Viena el 20 de diciembre de 1988", teniendo en cuenta que las obligaciones internacionales derivadas del artículo 3º numeral 1º literal c) y numeral 2º así como del artículo 11º se contraen a de manera condicionada al respeto de los principios constitucionales colombianos, y con base en las reservas 1º, 3º y 4º, así como en las 9 declaraciones formuladas por el Congreso, con las precisiones efectuadas por la Corte, que hacen compatible la Convención con el ordenamiento constitucional colombiano, y que el Gobierno de Colombia formulará al depositar el respectivo instrumento de ratificación de la Convención.

(Documento 51)

IV. Legislación Extranjera o Derecho Comparado

A. Leyes

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Andean Trade Preference Act, Trade Act 2002 Sección 3102 del 26 de julio de 2002	<p>Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas para la Erradicación de la Droga, programa bilateral otorgado por Estados Unidos para promover el desarrollo económico de los países afectados por la producción de droga, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.</p> <p>El Andean Trade Preference Act es un programa unilateral de preferencias arancelarias otorgado por Estados Unidos para promover el desarrollo económico de los países beneficiarios (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú), ofreciendo un mayor acceso para los diversos productos de la región.</p> <p>Así mismo busca incentivar la inversión extranjera con el fin de diversificar la oferta exportable de los países andinos. Este se logra mediante la utilización de la franquicia aduanera disponibles por parte del sector privado, que permite el acceso de productos colombianos al mercado estadounidense sin aranceles. (Documento 52)</p>
Reglamento CE No. 2501 del Consejo de Unión Europea del 10 de diciembre de 2001	<p>Relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el periodo comprendido entre el 1 de enero del 2001 y el 31 de diciembre de 2004.</p> <p>El Sistema Generalizado de Preferencias para los países Andinos, SGP-Andino, es un régimen especial unilateral que otorga la Unión Europea a Colombia y a otros países de la región andina (Ecuador, Bolivia, Venezuela y Perú), dentro del marco del SGP comunitario aplicado a los países en desarrollo.</p> <p>El SGP Andino permite la entrada a la mayoría de los productos colombianos en el mercado europeo sin ningún gravamen o restricción cuantitativa. Es un instrumento importante para el sistema exportador colombiano ya que la Unión Europea es el primer importador del mundo.</p> <p>Algunos de los productos que entran sin impuestos son: café, flores, frutas exóticas, palmitos, atún y otros productos pesqueros, productos químicos, manufacturas de cuero, toallas, textiles, confecciones, calzado y sus partes, vajillas, partes eléctricas, electrónicas y juguetes. (Documento 53)</p>

B. Declaraciones Presidenciales

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Declaración de los presidentes de las Repúblicas Americanas en	<p>Esta declaración es una manifestación de la expresión de los presidentes americanos, cuya idea era la plena realización del destino de América, para lo cual era inseparable el desenvolvimiento económico y social de sus pueblos y por lo tanto se hacia necesaria la intensificación de los esfuerzos nacionales y de cooperación interamericana para procurar la solución de los problemas económicos y elevar las condiciones de vida en el continente.</p>

Panamá. 22 de julio de 1956.	<i>(Documento 54)</i>
Declaración de los presidentes de América. Reunión de Jefes de Estado. Punta del Este, Uruguay. 12 al 14 de abril de 1967.	<p>En esta reunión los presidentes presentes expresaron su resolución de dar una expresión más dinámica y concreta a los ideales de la unidad latinoamericana, para este fin se hacia necesario concretar las aspiraciones económicas culturales y sociales de sus propios pueblos.</p> <p>En este mismo escenario se dieron las bases para la creación de un mercado común con base en los acuerdos, mercados y asociaciones económicas ya existentes. Para esta integración económica era necesario construir redes terrestres que intercomunicaran a los países, así como el mejoramiento de todos los sistemas de transporte que permitieran un mayor intercambio comercial. El crecimiento de los ingresos provenientes del comercio internacional era necesario para la modernización de la población rural, así como para elevar la producción en el sector agropecuario principal fuente de ingresos durante este periodo en muchas de las economías latinoamericanas.</p> <p>Para esto se propuso un programa de acción que abarco:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Integración económica y desarrollo industrial de América Latina - Acción Multinacional para proyectos de infraestructura - Medidas para mejorar las condiciones del comercio internacional de América Latina - Modernización de la vida rural y aumento de la productividad agropecuaria, principalmente de alimentos <p><i>(Documento 55)</i></p>
Declaración de Quirama. Suscrita en el Recinto Quirama, Departamento de Antioquia, República de Colombia. 28 de junio de 2003.	<p>La Declaración presidencial del Quirama, reitera los principios del Acuerdo de Cartagena como instrumento para el crecimiento y desarrollo de los aparatos productivos regionales y su competitividad, la diversificación de las exportaciones andinas y la búsqueda de la complementación de sus economías. En esta se revisaron los incumplimientos de los países miembros y se preparo una propuesta integral para resolverlos, así mismo se reconoció la importancia de crear un ambiente propicio para que se desenvuelvan y desarrollen los flujos de comercio, turismo e inversión en la Comunidad Andina.</p> <p>Además de estos temas, se trataron: El Mercado Común Andino, como una herramienta eficaz para el desarrollo y el intercambio comercial; la consolidación de la política de desarrollo fronterizo; avance en la ejecución de programas que permitan el desarrollo sostenible; buscar la implementación de una agenda de gobernabilidad para la subregión andina que abarque temas económicos, políticos y sociales. Todos estos puntos desarrollados con directivas específicas para los Ministros, Secretarios de Comercio y Secretaria de la Comunidad Andina.</p> <p><i>(Documento 56)</i></p>
Palabras del Presidente de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, ante	<p>El Brasil concibe la integración entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina como una herramienta para alcanzar una relación que refleje el peso de ambos bloques. La integración económico-comercial no es un fin en si misma. La integración suramericana no es excluyente de otros procesos en que todos estamos envueltos. Debemos tener la sabiduría de encontrar soluciones propias para problemas y circunstancias que son comunes. En la reciente Cumbre del MERCOSUR en</p>

<p>el XIV Consejo Presidencial Andino. Quirama, 27 de junio de 2003</p>	<p>Asunción, Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay concordaron en que la negociación con los países de la Comunidad Andina tiene significado especial, que es diferente de todas las otras. Debemos concluir rápidamente nuestras negociaciones comerciales, etapa esencial de nuestra integración. Afirmo nuestro compromiso de conformar, hasta el final del 2003, una zona de libre comercio entre los países de la Comunidad Andina y el MERCOSUR.</p> <p>Es necesario ir más allá de la discusión sobre aspectos tarifarios. Es imperativo crear condiciones para la implementación de políticas que favorezcan nuestra integración productiva. Una acción coherente de los dos bloques será capaz de movilizar recursos ante los organismos financieros para el desarrollo de nuestra América del Sur. Con el objetivo de superar dificultades de crédito, vengo reiterando el compromiso brasilero de valorizar el Convenio de Créditos Recíprocos de la ALADI como instrumento del comercio regional de bienes y de servicios.</p> <p>En todos mis pronunciamientos vengo insistiendo sobre la importancia de la integración física entre nuestros países. No puede haber progreso sin energía, transportes y comunicaciones eficientes. Hemos trabajado en el ámbito de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana para promover la interconexión de esos sectores. En la próxima semana habrá una importante reunión en Caracas para dar seguimiento a los proyectos previstos a lo largo de los ejes de integración y desarrollo. Algunos de ellos beneficiarán áreas remotas y poblaciones menos favorecidas. En agosto, será realizado un seminario en BNDES, en asociación con la Corporación Andina de Fomento, en Río de Janeiro, con el propósito de examinar el financiamiento de obras de infraestructura. Los países de la América del Sur fueron invitados a participar y presentar proyectos.</p> <p>Para que los países de la América del Sur puedan obtener ganancias reales en las negociaciones comerciales de mayor alcance, es importante que el MERCOSUR y la Comunidad Andina coordinen efectivamente sus posiciones. Me gustaría detenerme un minuto sobre cómo veo la negociación del ALCA. Es oportuno que lo haga, porque el Brasil ejerce, de acá a 2005, la co-presidencia de las negociaciones, juntamente con los Estados Unidos. El Presidente Bush y yo hablamos del asunto en Washington y nuestros gobiernos reafirmaron el compromiso de llevar las negociaciones a buen término.</p> <p>Mi Ministro de Relaciones Exteriores viene manteniendo contactos constantes con el representante Comercial de los Estados Unidos. Además de eso, hubo, hace poco, una reunión, por invitación de la parte norteamericana en las cercanías de Washington, en que varios países de la Comunidad Andina estuvieron representados. En todas esas ocasiones, hemos expresado a nuestros amigos norteamericanos el interés en que las negociaciones tengan éxito.</p> <p>Pero para eso, es necesario, en primer lugar, que exista efectiva disposición de los Estados Unidos, que es la economía más poderosa, de abrir su mercado y retirar restricciones de todo tipo de productos de nuestro interés prioritario, como los agrícolas, el acero, los textiles, entre otros. De poco sirve tener ochenta o aún noventa por ciento de puntos liberalizados si en los veinte o diez por ciento que quedaron de fuera (definitivamente o por plazo indeterminado) estén aquellos en</p>
---	--

	<p>que justamente se concentra nuestro mayor interés.</p> <p>En segundo lugar, las negociaciones tienen que ser equitativas y tomar en cuenta la etapa diferente de desarrollo de nuestras economías. Los Estados Unidos afirman - y yo hasta puedo entender eso, aunque lamente - que ciertos asuntos, que ellos consideran sensibles, como los subsidios agrícolas o las reglas antidumping, solo serían discutidos en la OMC, a la luz de las aptitudes de otros países. Hemos buscado hacer ver que hay asuntos que, del mismo modo, son sensibles para nosotros, una vez que pueden significar limitaciones a políticas de desarrollo industrial, tecnológico, socio-ambiental, etc. Nosotros creemos que el mejor foro para discutir estos temas, en que tenemos dificultades reales, es la OMC, donde hay mayor diversidad de actores y, por lo tanto, mayor equilibrio de fuerzas. Por eso, defendemos para las negociaciones del ALCA un enfoque pragmático, dejando a cada país o grupo de países, que así lo deseen, la libertad de hacer concesiones más profundas de forma bilateral. Nuestros interlocutores en Washington han demostrado comprender la necesidad de un enfoque de este tipo.</p> <p>La prioridad natural es nuestra región. La América del Sur y los otros países latinoamericanos. Pero no podemos quedar restringidos a ella. El MERCOSUR ya estableció negociaciones con África e India, que deberán llevar a la constitución de áreas de libre comercio. Estaré, dentro de cuarenta días, realizando un viaje a cinco países del sur de África, en que, entre otras cosas, procuraré explotar formas de ampliar todavía más esa cooperación económica.</p> <p>Sin embargo desearía que esos movimientos en dirección a una mayor integración comercial no quedasen restringidos a MERCOSUR y pudiesen envolver toda América del Sur. Por esa razón, inicié consultas con líderes de países árabes, con los cuales nuestra región mantiene tantos lazos, con miras a una reunión de cumbre de jefes de Estado y Gobierno suramericanos y del mundo árabe, para el primer semestre del año que viene. Estaré escribiendo a cada uno de los Presidentes de nuestra región, exponiendo de modo más formal y detallado esta propuesta, para la cual ya tuve una reacción positiva de los gobernantes árabes a quién he consultado. (Documento 57)</p>
<p>Palabras del Presidente de la República de Colombia, Álvaro Uribe Vélez, en la ceremonia de instalación del XIV Consejo Presidencial Andino</p>	<p>Nosotros tenemos que romper lo que parece ser la tradición de los últimos años. Cuando nos reunimos se impone el protocolo y aparentamos ánimo. Cuando nos separamos, miramos con desgano la Comunidad Andina.</p> <p>Hay que unificar el discurso y el estado de ánimo. Tenemos que definir que hay que sacarla adelante, porque nadie puede poner en duda su justificación, su necesidad.</p> <p>Unidos por la historia, unidos por la geografía, unidos en la hermandad de nuestros pueblos, solamente vamos a conseguir el presente y el futuro si nos unimos de verdad.</p> <p>Tenemos en frente una serie de retos. Mejorar lo nuestro que anda mal. Los periodistas de nuestros países ya tienen alguna mofa frente a la integración. Ayer leía un titular en el cual decían: 'Cumbre de incumplidos', refiriéndose a la totalidad de normas que violamos. Pues bien, serán los hechos y no los discursos los que</p>

<p>Quirama. 27 de junio de 2003</p>	<p>cambien esa percepción.</p> <p>Otro reto: MERCOSUR. Es una responsabilidad para afrontar, definir y dar el paso.</p> <p>Entre nuestros países hay algunos con mayor necesidad y mayor urgencia de que se celebre el acuerdo con MERCOSUR. Otros con temores comerciales. Pero todos tenemos que buscar dar ese paso. Por supuesto, con sinceras previsiones que resulten en beneficio de todos, que garanticen lo fundamental que hoy se define alrededor de una palabra: equidad.</p> <p>No podemos despachar al presidente Lula, que viene a visitarnos esta tarde, con un simple ceremonial de reglas de cortesía. Hay que definir cómo vamos a avanzar en el tema de MERCOSUR, en lo político, en lo social y en lo económico, con toda sinceridad, poniendo las salvaguardas y los plazos que se requieran, teniendo en cuenta la diversidad de nuestros países.</p> <p>Grandes retos: el ALCA, los Estados Unidos, la Unión Europea, como lo acaba de enumerar el Secretario Guillermo Fernández de Soto. Y Centroamérica.</p> <p>Hemos asistido en los últimos años a nuevas formas de integración. Recuerdo el día cuando el Gobierno de Bolivia y el presidente Cardoso inauguraron el gasoducto. Y el día, no hace mucho, cuando los presidentes Chávez y Cardoso inauguraron la interconexión del oriente de Venezuela con el norte de Brasil.</p> <p>Pero miremos Centroamérica. Ellos están bastante unidos en el Plan Panamá-Puebla. Y si bien ha habido un debate enorme que no permite ver en el horizonte rápidamente la Carretera del Darién, nos tenemos que integrar en hidroelectricidad y en gas. Ese paso lo tenemos que dar como uno de los primeros esenciales para avanzar hacia la integración con Centroamérica.</p> <p>Ha avanzado muchísimo el acuerdo de libre comercio de Centroamérica con los Estados Unidos. Es importante que nuestra Secretaría mire ese desarrollo, porque ese desarrollo nos puede dar a nosotros muchas luces para el ALCA.</p> <p>Y nos tiene que hacer entender lo siguiente: este tipo de acuerdo no lo podemos ver como excluyente con el ALCA. Si se realiza con equidad, respetando el marco político al que nos debemos someter todos, ese tipo de acuerdo lo debemos considerar como un anticipo saludable que abre puertas al ALCA.</p> <p>Ha dicho con inmensa claridad el doctor Fernández de Soto que esta es una integración política, social. Es una integración de visión, es una integración de hermandad, donde lo comercial y lo económico es apenas uno de los capítulos.</p> <p>Y allí sí que hay un campo rico para avanzar en lo social. Tenemos esperanza de que el trabajo que han venido realizando los cancilleres y los ministros nos permita perfeccionar los acuerdos sociales que se han dilatado tanto, y que ese sea uno de los resultados de la reunión de Rionegro.</p> <p>El Mercado Común. Lo tenemos definido para el año 2005. Estamos compulsados a</p>
---	---

definir si lo vamos a respetar o no. Yo sugiero que lo respetemos y lo apliquemos.

¿Por qué? Algunos han dicho que en la perspectiva del ALCA, el Mercado Común Andino no se justifica. Discrepo profundamente. El proceso de desgravaciones del ALCA, la necesidad de aplicar unas herramientas que corrijan asimetrías, el capítulo social para el tema de la pequeña empresa, del agro, nos va a llevar necesariamente a que la plena aplicación del ALCA esté sometida a un proceso que puede ser extenso. Y durante ese tiempo, el Mercado Común sería un gran instrumento para nuestros países andinos.

En el reciente acuerdo firmado entre Chile y Estados Unidos, el proceso de desgravación les toma 12 años. Si plazos semejantes se incluyeran en el ALCA, 12 años justifican plenamente la existencia de un Mercado Común Andino.

Lo tenemos acordado, pero estamos obligados a decir si hay voluntad para cumplirlo o si no lo vamos a cumplir. Yo los invito, apreciados Presidentes de las naciones hermanas, a que pongamos en marcha las decisiones necesarias para que se lleve a cabo el Mercado Común.

Pero lo grave es seguir hablando de integración y simultáneamente destruyendo la integración, porque no respetamos la normatividad. Colombia está dispuesta a aportar lo suyo, para cumplir con todas las normas que pueda estar violando.

Necesitamos definir otros temas. En lo personal creo que la falta de armonización en lo fiscal, en el índice de endeudamiento, en la cuestión cambiaria, dificulta mucho la construcción de confianza para la integración.

El tema del ALCA. Las diferencias de las economías también traen velocidades, diferentes en el interés de cada país por el ALCA. Hablo en primera persona, porque haría mal si tratara de interpretar lo que ustedes mismos tienen que interpretar. Colombia lo necesita.

¿Qué hace Colombia si en el año 2006, cuando termine el Atpa, no tenemos ALCA?

Quiero hablar en primera persona por respeto a las circunstancias particulares de cada uno de los países hermanos, pero con toda franqueza.

Entonces es bien importante mirar con el presidente Lula esta tarde dos temas: las provisiones sociales del ALCA y la velocidad. Y ahí veo un paralelo en la apreciación que podemos tener frente a MERCOSUR y frente al ALCA.

Unos necesitan más rápido MERCOSUR, otros más rápido el ALCA. Pero finalmente todos debemos llegar. Y no podemos ocultar que algunos tienen interés y necesidad de un acuerdo bilateral con MERCOSUR, que pudiera ser más profundo y más veloz que el acuerdo de la Comunidad con MERCOSUR. Y otros tenemos ese interés con los Estados Unidos.

Ahí es donde nos tenemos que ayudar y comprender. Por eso es necesario definir un marco político que todos lo respetemos. Si alguien va a anticipar su llegada a MERCOSUR, a tener un ritmo de negociación con MERCOSUR más acelerado que

	<p>el de la Comunidad en su conjunto, que respete el marco político que defina la Comunidad.</p> <p>Si alguien va avanzar en un tratado bilateral con los Estados Unidos, al cual no pueda llegar la totalidad de la Comunidad al mismo tiempo y que sea anterior al ALCA, ese país debe respetar el marco político. (Documento 58)</p>
--	---

C. Cumbre de las Américas

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Primera Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Miami, 9 al 11 de diciembre de 1994.	<p>Con esta cumbre se concretaron los esfuerzos de unir las economías de todo el continente, en un área de libre comercio. Los jefes de Estado de las 34 democracias de la región acordaron la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas o ALCA, en la cual se deben eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, así como se lograr un manejo adecuado a los diferentes niveles de desarrollo de las economías grandes y pequeñas del continente. Con esto se busca promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio. (Documento 59)</p>
Primera Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaria del ALCA. Miami, 9 al 11 de diciembre de 1994.	<p>El Plan de Acción de la Cumbre de las Américas de 1994 en Miami, Florida, planteó entre otros los siguientes temas con el fin de fortalecer la democracia y fomentar el desarrollo económico, la integración de la economía y el libre comercio, así como el mejoramiento de la calidad de vida de sus pueblos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Preservación y el Fortalecimiento de la Comunidad de Democracias de las Américas - La Promoción de la Prosperidad Mediante la Integración Económica y el Libre Comercio - La Erradicación de la Pobreza y la Discriminación en Nuestro Hemisferio - La Garantía del Desarrollo Sostenible y la Conservación de Nuestro Medio Ambiente para las Generaciones Futuras <p>(Documento 60)</p>
Segunda Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Santiago de Chile,	<p>En esta reunión, los Jefes de Estado y de Gobierno de los países de las Américas elegidos democráticamente, reafirmaron su voluntad de continuar con las negociaciones para el acuerdo ALCA dentro del ámbito de la integración internacional. Los presidentes manifestaron que producto que estas negociaciones se alcanzaron beneficios económicos gracias un mayor grado de apertura comercial, de un reglamentación de comercio mas clara y de políticas económicas sólidas consistentes con la economía de mercado.</p> <p>En gran medida, estos logros se deben a los esfuerzos sostenidos en favor de la cooperación desplegados por los países con el fin de fomentar la prosperidad</p>

<p>18 a 19 de abril de 1998.</p>	<p>mediante una mayor integración y apertura en la esfera económica. Se han formado nuevas asociaciones mientras que las ya existentes se han fortalecido y ampliado. Los acuerdos subregionales y bilaterales de integración y libre comercio están desempeñando un papel positivo. Se creó una confianza alrededor del éxito del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en mejorar el bienestar, incluyendo a las poblaciones en desventaja económica.</p> <p>La integración hemisférica, la globalización y la educación se constituyen en factores fundamentales para el desarrollo político, social y económico del Hemisferio.</p> <p>Es esta cumbre se da la directiva a los Ministros de Comercio o responsables del mismo de iniciar las negociaciones del ALCA, de acuerdo a lo establecido en la Declaración Ministerial de San José, de marzo de 1998, reafirmando la posición de terminar las negociaciones del ALCA en el año 2005. Para esto se deberá tener en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y en los tamaños de las economías, con el fin de generar oportunidades para la plena participación de todos los países. (Documento 61)</p>
<p>Segunda Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaría del ALCA. Santiago de Chile, 18 a 19 de abril de 1998.</p>	<p>En el Plan de Acción suscrito por los Jefes de Estado y de Gobierno asistentes a la Segunda Cumbre de las Américas se establecieron los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Educación - Preservación y fortalecimiento de la democracia, la justicia y los derechos humanos - Integración económica y libre comercio - Erradicación de la pobreza y la discriminación - Seguimiento de las Cumbres de las Américas <p>Además de esto se instruyó a los Ministros de Comercio a que den inicio a las negociaciones del ALCA, así como convoca a los Comités de Negociaciones Comerciales y a los Grupos de Negociación a que se reúnan, se logren avances concretos en la negociación, se de participación a la sociedad civil, a través de trabajadores, empresarios, consumidores, grupos ambientalistas y académicos.</p> <p>Se definieron acciones adicionales que debían ser congruentes con la negociación del ALCA, y que tenían por objeto profundizar el proceso de integración económica, así como crear oportunidades para la plena participación de todos los países, incluyendo las economías más pequeñas. Estas acciones debían estar destinadas a promover la modernización de los mercados financieros, los programas de ciencia y tecnología, la cooperación energética y la infraestructura hemisférica, en particular en los campos del transporte y las telecomunicaciones. (Documento 62)</p>
<p>Tercera Cumbre de las Américas. Declaración de Principios.</p>	<p>En esta Cumbre, los jefes de Estado renovaron su compromiso con la integración hemisférica y con la responsabilidad por buscar el desarrollo y el mejoramiento del bienestar tanto a nivel nacional como continental. Se planteó el plan de acción enfocado hacia el fortalecimiento de la democracia, el mejoramiento de la gestión gubernamental y la protección de los derechos humanos.</p> <p>Para los Jefes de Estado las economías abiertas y libres, el acceso a los mercados,</p>

<p>Secretaría del ALCA. Québec, 20 a 22 de abril de 2001.</p>	<p>el flujo sostenido de las inversiones, la formación de capitales, la estabilidad financiera, políticas públicas adecuadas, el acceso a la tecnología y el desarrollo y capacitación de los recursos humanos, son claves para reducir la pobreza y la inequidad, elevar los niveles de vida y promover el desarrollo sostenible.</p> <p>Si bien hasta el momento se lograron avances significativos para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas, se instruyó a los Ministros de Comercio para que aseguraran la terminación de las negociaciones a más tardar en enero de 2005, con el fin de que su entrada en vigencia no se de más allá de diciembre del mismo año.</p> <p>Esto será un elemento clave para generar el crecimiento económico y la prosperidad en el Hemisferio, y contribuirá al logro de los amplios objetivos de la Cumbre. El Acuerdo deberá ser equilibrado, comprensivo, y congruente con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y deberá constituir un compromiso único. Se otorga gran importancia a que el diseño del Acuerdo tenga en cuenta las diferencias en tamaño y niveles de desarrollo de las economías participantes. <i>(Documento 63)</i></p>
<p>Tercera Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaría del ALCA. Québec, 20 a 22 de abril de 2001.</p>	<p>El Plan de Acción congruente con la Declaración de Principios busca la entrada en vigencia del acuerdo ALCA en el 2005, de acuerdo a lo establecido en la Declaración Ministerial de San José; el acuerdo debe ser congruente con las reglas y disciplinas de la OMC. Según el mismo se debe hacer una publicación preliminar del acuerdo ALCA en los cuatro idiomas oficiales.</p> <p>Se reitera el fomento de los mecanismos de dialogo nacionales para que el proceso ALCA se de en una creciente y sostenida comunicación con la sociedad civil.</p> <p>así mismo el plan de acción dio gran importancia a los temas de comercio, inversión y estabilidad financiera, planteados por los ministros reunidos en Toronto, para ellos estas son condiciones previas fundamentales para el desarrollo acelerado y la reducción de la pobreza, así como para que los beneficios de la globalización alcancen a toda la población.</p> <p>Los Ministros dan un papel preponderante a las empresas en el flujo y el mantenimiento del comercio y las inversiones en todo el continente, para esto se convoca a una reunión con la sociedad civil, en especial con el sector empresarial, con el fin de profundizar sobre la responsabilidad social de las empresas en el ALCA y en el desarrollo económico social y ambiental del hemisferio. <i>(Documento 64)</i></p>
<p>Cumbre Extraordinaria de las Américas. Declaración. Secretaría del ALCA. Nuevo</p>	<p>En esta Cumbre, los Jefes de Estado y de Gobierno de América elegidos democráticamente y entre quienes se catorce nuevos mandatarios que han asumido su cargo después de la Tercera Cumbre de las Américas, realizada en la Ciudad de Québec, Canadá, manifestaron el propósito de seguir avanzando en la implementación de medidas que combatan la pobreza, promuevan el desarrollo y logren un crecimiento con equidad.</p> <p>Los mandatarios manifestaron su firme intención de continuar instrumentando los</p>

<p>León, 13 al 14 de enero de 2004.</p>	<p>mandatos de las Cumbres de las Américas, así como los compromisos asumidos en la Cumbre del Milenio, la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo (Consenso de Monterrey) y la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible celebrada en Johannesburgo.</p> <p>Afirmaron que el bienestar de sus pueblos requiere el logro de tres objetivos estrechamente vinculados e interdependientes: crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza, desarrollo social y gobernabilidad democrática.</p> <p>En cuanto al crecimiento económico se comprometieron a seguir implementado políticas macroeconómicas sólidas, como el buen manejo fiscal, el control de la tasa de cambio, la eficiente administración de la deuda pública y el mejoramiento de competitividad en todos los sectores. Se reconoce el relevante papel que juega el comercio en la promoción y el crecimiento del desarrollo económico, y se mantiene el compromiso de avanzar en la agenda de los acuerdos de Doha, promoviendo mejor acceso a los mercados, eliminando los subsidios a la exportación y reduciendo las ayudas internas que distorsionan el comercio.</p> <p><i>(Documento 65)</i></p>
---	---

D. Declaraciones Ministeriales

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
<p>Cumbre de las Américas. Reunión Ministerial de Trabajo. Declaración Conjunta. Denver, Colorado. 30 de junio de 1995.</p>	<p>Esta fue la primera reunión ministerial de comercio, en esta se acordó el programa de trabajo para las negociaciones del Área de Libre Comercio, en las que se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. El acuerdo debería tener en cuenta los acuerdos subregionales y bilaterales ya existentes, así como las diferencias entre los niveles de desarrollo de las economías que lo integran. Se establecieron grupos de trabajo para las siguientes áreas: acceso a mercados; procedimientos aduaneros y reglas de origen; inversión; normas y barreras técnicas al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; subsidios, "antidumping" y derechos compensatorios; y el grupo de trabajo sobre las economías más pequeñas, los enfoques de los grupos deberían presentarse en la siguiente reunión en marzo de 1996.</p> <p>En la Reunión Ministerial sobre Comercio de marzo de 1996, se debían establecer los siguientes grupos de trabajo y sus términos de referencia en las siguientes áreas: compras del sector público; derechos de propiedad intelectual; servicios; y política de competencia.</p> <p><i>(Documento 66)</i></p>
<p>Cumbre de las Américas. Segunda Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Cartagena,</p>	<p>En esta Cumbre se convino continuar con el cronograma de trabajo de la Cumbre de las Américas de Miami de 1994, se reafirmo el compromiso de terminar con las negociaciones a mas tardar en el año 2005 y de mantener la congruencia en los acuerdos de liberalización con las disposiciones de la OMC.</p> <p>Se examinaron varios enfoques para alcanzar el ALCA sobre la base de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes, a fin de ampliar y profundizar la integración económica hemisférica y hacer dichos acuerdos más parecidos. Los enfoques son variados y complejos y deben incluir su congruencia con el Artículo XXIV del GATT 1994 y su Entendimiento en la Ronda Uruguay y el Artículo V del</p>

<p>Colombia. 21 de marzo de 1996.</p>	<p>AGCS.</p> <p>Se recibieron informes de los presidentes de los siete grupos de trabajo, así como las recomendaciones específicas para tomar acciones posteriores sobre cada tema. En esta reunión se dieron los términos de referencia para los nuevos grupos de trabajo, compras del sector público, derechos de propiedad intelectual, servicios, así como también se nombraron los países encargados de la presidencia de cada grupo de trabajo. <i>(Documento 67)</i></p>
<p>Cumbre de las Américas. Tercera Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil. 17 de mayo de 1997.</p>	<p>En la reunión de Belo Horizonte se examinaron los resultados del programa de trabajo acordado en las reuniones de Cartagena y Denver, reiterándose el compromiso de concluir las negociaciones a más tardar en el año 2005.</p> <p>Se estableció que el ALCA podía coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y las obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA. El ALCA deberá ser congruente con los acuerdos de la OMC.</p> <p>Se constituyo el grupo de trabajo sobre solución de controversias, el cual debe tener en cuenta los mecanismos ya existentes para la solución de controversias en los acuerdos bilaterales y subregionales del hemisferio. <i>(Documento 68)</i></p>
<p>Cumbre de las Américas. Cuarta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. San José, Costa Rica. 19 de marzo de 1998.</p>	<p>En la Declaración de San José, los Ministros determinaron la estructura de las negociaciones y acordaron los principios generales y objetivos que sirven de guía a estas negociaciones y recomendaron a sus Jefes de Estado y de Gobierno que se iniciaran las negociaciones formales del ALCA. <i>(Documento 69)</i></p>
<p>Cumbre de las Américas. Quinta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Toronto, Canadá. 4 de</p>	<p>En esta reunión, los Ministros instruyeron a los grupos de negociación a elaborar un borrador de texto de sus respectivos capítulos y presentarlo a la Sexta Reunión Ministerial. Se instruyo a los grupos de negociación responsables de temas relacionados con el acceso a mercados que discutieran las modalidades y procedimientos para las negociaciones en sus respectivas áreas. Los Ministros también aprobaron varias medidas de facilitación de negocios, diseñadas para facilitar el intercambio comercial en el hemisferio. Estas medidas, se concentran en áreas relativas a los procedimientos aduaneros y el aumento de la transparencia. <i>(Documento 70)</i></p>

<p>noviembre de 1999.</p>	
<p>Cumbre de las Américas. Sexta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Buenos Aires, Argentina. 7 de abril de 2001.</p>	<p>Se adoptaron una serie de decisiones fundamentales para el proceso de negociaciones del ALCA. Los Ministros recibieron de parte de los grupos de negociación borrador del texto del acuerdo ALCA y, en una decisión sin precedentes dirigida a aumentar la transparencia del proceso, acordaron hacer publico este texto. Se creo el Comité Técnico de Asuntos Institucionales para considerar la estructura general de un Acuerdo ALCA (asuntos generales e institucionales). Los Ministros también destacaron la necesidad de promover el dialogo con la sociedad civil, e instruyeron al Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil a remitir a los Grupos de Negociación los aportes presentados por la sociedad civil en respuesta a la Invitación Pública, referidos a sus respectivas áreas temáticas y aquellos relacionados con el proceso ALCA en general. Los ministros reiteraron la importancia de prestar asistencia técnica a las economías más pequeñas con el fin de facilitar su participación en el ALCA. <i>(Documento 71)</i></p>
<p>Cumbre de las Américas. Séptima Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Quito, Ecuador. 1 de noviembre de 2002.</p>	<p>Los Ministros tomaron varias medidas para impulsar las negociaciones. Los Ministros confirmaron, entre otras cosas, el calendario para el intercambio de ofertas iniciales de acceso a mercados, establecieron los plazos en los cuales deberían ser elaborados los nuevos borradores de textos del Acuerdo del ALCA, impartieron orientación a algunas entidades del ALCA en cuanto a la resolución de ciertos temas en sus negociaciones, y publicaron inmediatamente el segundo borrador de textos del acuerdo ALCA en el sitio electrónico oficial del ALCA en los cuatro idiomas oficiales. Los ministros también publicaron el documento elaborado por el Comité de Negociaciones Comerciales sobre Pautas o Lineamientos para el Tratamiento de las Diferencias en los Niveles de Desarrollo y Tamaño de las Economías.</p> <p>En Quito, los Ministros dieron un paso importante para abordar las necesidades de las economías menos desarrolladas y mas pequeñas de la región al aprobar un Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) para fortalecer las capacidades de aquellos países que buscan asistencia para participar en las negociaciones, implementar sus compromisos comerciales, enfrentar los desafíos de la integración hemisférica y elevar al máximo los beneficios de dicha integración. Se encargó al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), con el apoyo del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas (GCEP), la supervisión del PCH. En este contexto, los Ministros instruyeron al CNC a facilitar las reuniones del GCEP, con el apoyo del Comité Tripartito, y a invitar a funcionarios en las áreas de desarrollo y financieras, instituciones financieras internacionales, organismos internacionales y entidades privadas interesadas, a fin de discutir el financiamiento y la puesta en marcha del PCH, así como a informar al respecto en la siguiente Reunión Ministerial.</p> <p>En Quito, los Ministros confirmaron el cronograma establecido por el CNC para las negociaciones relacionadas con acceso a mercados para el intercambio de ofertas iniciales, entre el 15 de diciembre de 2002 y el 15 de febrero de 2003, revisión de ofertas y presentación de solicitudes de mejoramiento de ofertas entre el 16 de febrero y el 15 de junio de 2003, y comienzo de la presentación de las ofertas revisadas y las negociaciones subsiguientes sobre mejoramientos a partir del 15 de</p>

	<p>julio de 2003. La Declaración Ministerial de Quito también instruye a los Grupos de Negociación a que logren el consenso sobre el mayor número posible de temas en cada uno de los borradores de capítulo del Acuerdo del ALCA y a que presenten una nueva versión de los Capítulos al CNC, a más tardar ocho semanas antes de la próxima reunión ministerial en noviembre de 2003.</p> <p>Los Ministros también reiteraron la necesidad de aumentar la participación de la sociedad civil en el proceso del ALCA e instaron a todos los países del Hemisferio a fortalecer y profundizar sus procesos de consulta con la sociedad civil a nivel nacional. Por otra parte, los Ministros alentaron la convocatoria de eventos similares organizados de manera paralela a las reuniones Ministeriales y Viceministeriales, así como la organización de seminarios regionales y nacionales relacionados con el proceso de conformación del ALCA. Por otra parte, los Ministros instruyeron al Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil a propiciar un proceso de comunicación, en ambas vías, creciente y sostenido con la sociedad civil, a identificar y fomentar el uso de las mejores prácticas en la divulgación y las consultas con la sociedad civil, y a que su Tercer Informe, que describe las actividades del Comité así como la gama de aportes recibidos durante esta fase, sea publicado en el sitio electrónico oficial del ALCA. (Documento 72)</p>
<p>Cumbre de las Américas. Octava Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Miami, Estados Unidos. 20 de noviembre de 2003.</p>	<p>En su octava reunión, celebrada en Miami el 20 de noviembre de 2003, los Ministros reiteraron su compromiso con el Área de Libre Comercio de las Américas y expusieron la visión que tienen del ALCA:</p> <p>“Nosotros, los Ministros, reafirmamos el compromiso que tenemos para que las negociaciones del ALCA concluyan con éxito a más tardar en enero de 2005, con el objetivo final de lograr un área de libre comercio e integración regional. Los Ministros reafirman su compromiso con un ALCA comprehensivo y equilibrado que fomentará con la mayor eficacia el crecimiento económico, la reducción de la pobreza, el desarrollo y la integración a través de la liberalización del comercio. Asimismo, los Ministros reconocen que se necesita flexibilidad para tomar en cuenta las necesidades y sensibilidades de todos los socios del ALCA.</p> <p>Conscientes de que el objetivo de las negociaciones debe ser un acuerdo equilibrado que aborde la cuestión de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías del hemisferio, mediante varias disposiciones y mecanismos.</p> <p>Tomando en cuenta los mandatos existentes, los Ministros reconocen que los países pueden asumir diferentes niveles de compromisos. Procurando desarrollar un conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones que sean aplicables a todos los países. Además, las negociaciones deberían permitir que los países que así lo decidan, dentro del ALCA, puedan acordar beneficios y obligaciones adicionales. Una posible línea de acción podría ser que estos países lleven a cabo negociaciones plurilaterales dentro del ALCA para definir las obligaciones en cada área respectiva.</p> <p>De este empeño surgirá el equilibrio apropiado de derechos y obligaciones que permita que los países cosechen los beneficios de sus respectivos compromisos”.</p>

Los Ministros dieron instrucciones al CNC para que desarrollara un conjunto equilibrado y común de derechos y obligaciones que sean aplicables a todos los países. Estas negociaciones sobre el conjunto común de derechos y obligaciones incluirán disposiciones en cada una de las siguientes áreas de negociación: acceso a mercados; agricultura; servicios; inversión; compras del sector público; propiedad intelectual; política de competencia; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; y solución de controversias. Las partes interesadas podrán decidir, a nivel plurilateral, el desarrollo de disciplinas y liberalización adicionales. El CNC deberá establecer procedimientos para estas negociaciones que deberán estipular, entre otras cosas, que: los países que negocien obligaciones y beneficios adicionales en el ALCA deberán notificar a los Copresidentes su intención de hacerlo antes del inicio de las negociaciones; y cualquier país que decida no hacerlo podrá asistir como observador a dichas negociaciones adicionales. Los observadores podrán, mediante notificación a los Copresidentes, convertirse en participantes en estas negociaciones en cualquier momento ulterior. Los resultados de las negociaciones deben ser conformes a la OMC. Estas instrucciones deberán ser enviadas por el CNC a los Grupos de Negociación y al Comité Técnico de Asuntos Institucionales (CTI), a más tardar en la decimoséptima reunión del CNC, que se celebrará a comienzos de 2004, a fin de permitir que las negociaciones procedan simultáneamente y culminen de conformidad con el calendario.

Los Ministros dieron instrucciones para que las negociaciones sobre acceso a mercados concluyeran, a más tardar, el 30 de septiembre de 2004.

Reafirmaron su compromiso de tomar en cuenta, al diseñar el ALCA, las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías del Hemisferio a fin de crear oportunidades para su plena participación y aumentar su nivel de desarrollo. Tomaron nota del Informe del CNC sobre los resultados del progreso alcanzado en relación con el tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en cada uno de los Grupos de Negociación, y reiteraron la instrucción dada al CNC y a todos los grupos de negociación, en particular a aquellos que lleven a cabo negociaciones de acceso a mercados, a que plasmen en medidas específicas este principio de manera que estén reflejadas en los resultados de las negociaciones.

También acogieron con beneplácito los esfuerzos del GCEP, con la asistencia del Comité Tripartito, para implementar el Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) y citaron los pasos importantes que se dieron en la primera reunión con los donantes. Recibieron el Informe del CNC sobre el avance en la implementación del PCH y alentaron a los países a que, con la ayuda del Comité Tripartito, completen las estrategias BTC según convenga y organicen reuniones subregionales con los donantes para proseguir las deliberaciones sobre las estrategias BTC. Los Ministros reiteraron el compromiso que hicieron en Quito de que el PCH responderá a las necesidades de asistencia inmediata con el fin de fortalecer la participación de los países en las negociaciones.

Conforme a su compromiso de transparencia adoptado en las Cumbres de Santiago y ciudad de Québec, los Ministros pusieron a la disposición del público el tercer borrador de los capítulos del Acuerdo del ALCA en el sitio electrónico oficial del

	<p>ALCA en los cuatro idiomas oficiales.</p> <p>Recibieron el cuarto Informe del SOC, que describe las actividades del SOC, así como la gama de contribuciones recibidas de la sociedad civil durante esta fase. Los Ministros también acogieron con beneplácito el informe sobre Mejores Prácticas y Ejemplos Ilustrativos de Consultas con la Sociedad Civil a Nivel Nacional y Regional elaborado por el SOC, y dieron instrucciones al SOC para que haga recomendaciones al CNC sobre los medios para ampliar los mecanismos de difusión de información sobre los debates, basándose en las experiencias de los países para difundir información a sus sociedades civiles.</p> <p>Los Ministros también destacaron la decisión de celebrar reuniones con la sociedad civil, conjuntamente con las reuniones ordinarias del SOC, que se concentran en los asuntos que son temas de discusión en las presentes negociaciones e incluyeron una amplia representación de funcionarios gubernamentales del ALCA y de la sociedad civil, incluidos empresarios, sectores laborales, productores agrícolas, las ONG, y grupos académicos, rurales e indígenas. Los Ministros manifestaron su complacencia por la planificación de al menos dos reuniones de ese tipo en el año 2004, una en la República Dominicana sobre el tema de derechos de propiedad intelectual y una en Estados Unidos sobre el tema de acceso a mercados, incluidos asuntos relacionados con la pequeña empresa.</p> <p>Los Ministros también expresaron interés en crear un Comité Consultivo de la Sociedad Civil dentro de la institucionalidad del ALCA, junto con la entrada en vigor del Acuerdo y solicitaron al CNC que presente una propuesta sobre este tema para su consideración en el futuro, sobre la base de las recomendaciones del SOC, en coordinación con el CTI. (Documento 73)</p>
--	---

E. Comité de Negociaciones Comerciales

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
ALCA Comité de Negocia- ciones comercia- les, Métodos y Modalida- des de Negociaci- ón. 18 de octubre de 2002.	<p>Principios Generales</p> <p>Las negociaciones en bienes y servicios deberán ser congruentes con el Art. XXIV del GATT de 1994 y con el Art. V del GATS.</p> <p>Las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías deberán ser tomadas en cuenta en el desarrollo de las propuestas, las ofertas y durante el proceso de negociación de conformidad, entre otros, con los lineamientos y pautas establecidas por el CNC en su IX reunión llevada a cabo en Nicaragua, en septiembre de 2001 y recogidas en el documento FTAA. TNC/18.</p> <p>Habrá liberalización progresiva de bienes agrícolas y no agrícolas, servicios, inversiones y compras del sector público.</p> <p>Las ofertas estarán condicionadas al resultado general de las negociaciones.</p> <p>Instrucciones Generales a los Grupos de Negociación</p> <p>Los Grupos iniciarán la negociación de acceso a mercados el 15 de mayo de 2002.</p> <p>La presentación de las ofertas en bienes agrícolas y no agrícolas, servicios, inversiones y compras del sector público se efectuará de conformidad con el</p>

siguiente calendario:

Presentación de ofertas: entre el 15 de diciembre de 2002 y el 15 de febrero de 2003.

Presentación de solicitudes de mejoramiento de las ofertas: entre el 16 de febrero de 2003 y el 15 de junio de 2003.

Inicio del proceso para la presentación de ofertas revisadas: 15 de julio de 2003.

El acceso por un país a las ofertas de los demás países, sólo podrá ser efectivo una vez que haya presentado su respectiva oferta.

Se proporcionará asistencia técnica, a los países que lo requieran, en la preparación de sus ofertas de compras del sector público. Estos países deberán presentar esas ofertas a más tardar el 15 de julio de 2003.

GRUPOS DE NEGOCIACION SOBRE ACCESO A MERCADOS Y AGRICULTURA

Ámbito de la Negociación

Todo el universo arancelario estará sujeto a negociación.

Arancel Base

El arancel base será el arancel NMF aplicado a la fecha de la notificación. Tal notificación se hará entre el 15 de agosto y 15 de octubre del 2002.

CARICOM hará todo lo posible por notificar su arancel base antes de la reunión Ministerial que se celebrará en Quito, pero en todo caso no será después del 14 de diciembre de 2002. El arancel base que utilizarán los países del CARICOM para una lista limitada de mercancías no será superior al que dispongan las obligaciones de la OMC.

Las agrupaciones subregionales que tengan un arancel externo común, notificarán este arancel para los fines del arancel base, aunque alguno de los países miembros esté utilizando excepciones temporales al AEC. Se mantiene la posibilidad de ajustarlo hasta el 15 de abril de 2003, cuando será notificado para los efectos del arancel base.

Para los grupos de países que estén desarrollando un arancel externo común se considerará como arancel base el vigente al 1 de enero de 2004, que será igual al notificado hasta el 15 de abril de 2003. Este último incluiría los ajustes al arancel base notificado inicialmente.

Tipo de Concesiones Arancelarias

La eliminación arancelaria será lineal, con la posibilidad de excepciones no lineales. Calendarios y Ritmos para la Eliminación de Aranceles

El calendario y ritmos para la eliminación progresiva de aranceles tendrá cuatro fases. Las cuatro fases serán: inmediata, no más de 5 años, no más de 10 años y períodos mayores.

Cada país deberá hacer ofertas significativas para la eliminación inmediata de los aranceles.

Métodos para Otorgar Concesiones

Se instruye al GNAM y al GNAG para que coordinen y presenten al CNC en su próxima reunión sus propuestas para otorgar las concesiones, teniendo en cuenta para su trabajo las Pautas y Lineamientos para el Tratamiento de las Diferencias en los Niveles de Desarrollo y Tamaño de las Economías (FTAA.TNC/18), así como las propuestas planteadas en el informe del GNAM al CNC (FTAA.ngma/03/Rev.1/Add.1). y del GNAG al CNC (FTAA.ngag/05/Add1./Rev.1)

Reglas de Origen

Calendario y Modalidades

El GNAM continuará la negociación de las reglas generales, entre ellas, el nivel de mínimos, la aplicación del principio de acumulación, incluso durante el período de

transición, y otros aspectos relevantes y presentará sus primeras propuestas al CNC en su próxima reunión. Un grupo ad hoc será establecido e iniciará el 30 de Septiembre de 2002 las negociaciones de reglas de origen específicas. Para este fin, el grupo ad hoc establecerá un calendario para la presentación y revisión de reglas de origen específicas producto por producto, por capítulo o grupos de capítulos.

Identificación e Inventario de Medidas No Arancelarias

Sin perjuicio de que el GNAM y el GNAG finalicen la negociación de sus capítulos respectivos, se deberá continuar con el proceso de notificación y contranotificación de medidas no arancelarias y ambos grupos presentarán un primer informe el 15 de noviembre de 2002.

El GNAM y el GNAG deberán establecer en sus próximas sesiones una metodología, que incluya un cronograma, cuando fuere apropiado, para la eliminación, reducción, definición, redefinición, reordenamiento y/o prevención de las medidas no arancelarias. Tal metodología deberá estar terminada el 15 de febrero de 2003.

Base de Datos Hemisférica

Los países deberán completar la Base de Datos Hemisférica en un plazo comprendido entre el 15 de septiembre y el 15 de noviembre de 2002 y se la mantendrá actualizada.

Subsidios Agrícolas y Disciplinas sobre Prácticas que Distorsionan el Comercio de Productos Agrícolas

El GNAG continuará trabajando para cumplir con los mandatos de la declaración Ministerial de Buenos Aires sobre el alcance y la metodología para la eliminación de los subsidios a las exportaciones que afectan el comercio de productos agrícolas en el hemisferio y sobre los tipos de medidas y la metodología para el desarrollo de las disciplinas a adoptar para el tratamiento de todas las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas, incluyendo aquellas que tienen efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas. Sobre sus avances, presentará un informe en la próxima reunión del CNC.

El GNAG seguirá examinando todos los demás temas y propuestas sometidos a su consideración y presentará un informe con el resultado de sus deliberaciones al próximo CNC.

GRUPO DE NEGOCIACION DE SERVICIOS

Se actualizará el inventario de informaciones incluyendo las estadísticas disponibles sobre comercio de servicios.

Modalidad de la Negociación

La oferta inicial será amplia y estará de acuerdo con las leyes y reglamentos vigentes. Se basará en los niveles de las obligaciones internacionales existentes u oportunidades nacionales existentes o mejoradas de acceso.

Presencia Comercial

Las ofertas de inversión para prestar servicios a través de la presencia comercial, podrán ser presentadas y discutidas en el GNSV, en el GNIN o en ambos.

GRUPO DE NEGOCIACION SOBRE INVERSIONES

Modalidad de la Negociación

La oferta inicial será amplia y estará de acuerdo con las leyes y reglamentos vigentes. Se utilizará un enfoque de lista negativa.

Presencia Comercial

Las ofertas de inversión para prestar servicios a través de la presencia comercial, podrán ser presentadas y discutidas en el GNSV, en el GNIN o en ambos.

	<p>Los grupos de negociación sobre servicios e inversiones deberán, como regla general, seguir celebrando sus reuniones separadamente. Sin embargo, de estimarse necesario, dichos grupos pueden reunirse para deliberar conjuntamente sobre temas comunes, particularmente presencia comercial.</p> <p>GRUPO DE NEGOCIACION DE COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO</p> <p>Entidades</p> <p>Habrà una cobertura amplia. Las ofertas incluirán las entidades gubernamentales del nivel central o federal, y podrán incluir entidades cubiertas en otras categorías de gobierno.</p> <p>Se instruye al GNCSP que desarrolle medidas específicas que den cuenta de las diferencias en el nivel de desarrollo y tamaño de las economías.</p> <p><i>(Documento 74)</i></p>
<p>Decimotercera Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Linemamientos e Instrucciones para las entidades del ALCA. Puebla, México. 10 de abril de 2003.</p>	<p>En esta reunión se trató el tema de las negociaciones de Acceso a mercados, se solicitó la presentación de correlación correspondiente a la nomenclatura en cuanto a aranceles base, para los países que ya habían entregado sus propuestas.</p> <p>Se instruyó al CNC para autorizar al Comité a realizar un estudio sobre los aranceles base.</p> <p>Se solicitó intensificar los debates sobre los temas de agenda, específicamente los referidos a subsidios a las exportaciones y a todas las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas, incluidos sus subsidios.</p> <p>Instruir al Comité Técnico para presentar una propuesta de estructura del acuerdo. Entre otros se trataron temas referidos a: el programa de cooperación hemisférica, diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, transparencia y participación de la sociedad civil.</p> <p><i>(Documento 75)</i></p>
<p>Décimo cuarta Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Orientación e Instrucciones para las entidades del ALCA. San Salvador, El Salvador. 11 de julio de 2003.</p>	<p>En esta reunión se trató el tema de los textos emitidos, se instruyó a los grupos de negociación a entregar el borrador del texto a más tardar el 25 de septiembre del 2003. En estos se deberían abordar los temas transversales, incluidos trato nacional, la relación del ALCA con otros acuerdos comerciales en el hemisferio, el programa de eliminación de aranceles, la aceleración de la eliminación arancelaria, los impuestos y otros derechos de exportación, las medidas no arancelarias, y las salvaguardias, reconociéndose que cualquier disposición resultante se aplicará a todos los bienes, tanto industriales como agropecuarios, en el entendido de que el GNAG continuará sus trabajos en todos los temas relacionados específicamente con los productos agropecuarios.</p> <p>Otro tema a tratar era el movimiento de personas físicas dentro de las negociaciones, el CNC instruye al GNSV a abordar este tema y coordinarse con otros grupos de negociación según sea apropiado.</p> <p>También se pidió entregar la información respecto de las ofertas iniciales de acceso a mercado, entre estas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El porcentaje de comercio (en términos de valor) con sus socios hemisféricos en cada una de las canastas de productos (A, B, C y D), así como de productos no incluidos en ninguna de las canastas; - El porcentaje de líneas arancelarias representadas por los productos ofrecidos en cada una de las canastas de productos (A, B, C y D), así como de productos no

	<p>incluidos en ninguna de las canastas;</p> <ul style="list-style-type: none"> - El porcentaje de comercio (en términos de valor) con sus socios hemisféricos en cada una de las canastas de productos (A, B, C y D) sujeto a contingentes arancelarios; - El porcentaje de líneas arancelarias en cada una de las canastas de productos (A, B, C y D) sujetas a contingentes arancelarios. <p><i>(Documento 76)</i></p>
<p>Décimo quinta Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Orientación Instrucciones para las entidades del ALCA. Puerto España, Trinidad y Tobago. 18 de noviembre de 2003.</p>	<p>Esta reunión dio orientaciones sobre: estado de las negociaciones y de los objetivos para la Ministerial de Miami y para concluir las negociaciones del ALCA a más tardar en enero de 2005. El borrador de la Declaración Ministerial. Programa de Cooperación Hemisférica. Diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías. Transparencia y participación de la sociedad civil. El informe del CNC en el que se ofrece la visión general de las negociaciones y del cumplimiento de los mandatos dados a los grupos de negociación.</p> <p><i>(Documento 77)</i></p>

V. Doctrina y Otros Informes

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
<p>DEVLIN, Robert; ESTEVAD EORD-AL, Antoni.</p> <p>¿Qué hay de Nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas?</p> <p>BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. DEPARTAMENTO</p>	<p>Las fuerzas centrifugas de la regionalización de los años noventa actuaban al mismo tiempo que las fuerzas centrípetas de la regionalización. Si bien aparentemente se desplazaban en direcciones opuestas, ambas fuerzas reflejaban las dimensiones complementarias del desarrollo dinámico del mercado capitalista (Omán 1998). La finalización de la Ronda de Uruguay y el creciente número de miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se vieron acompañados por una situación en que los esquemas de integración regional llegaron a ser comunes; de hecho, prácticamente todos los miembros de la OMC forman parte hoy día de uno o más acuerdos regionales (OMC 1995).</p> <p>América Latina constituye un buen ejemplo de estas fuerzas duales. En el período comprendido entre mediados de los años ochenta y los años noventa, la región redujo unilateralmente su arancel externo promedio de más de un 40% a un 12. Estas tendencias se vieron acompañadas en los años noventa por un marcado crecimiento promedio del comercio internacional (especialmente en las importaciones, cuyo valor se incrementó en un 18% anual hasta la crisis asiática) y un aumento del comercio intrarregional (las exportaciones intrarregionales aumentaron de un 13% del total de 1990 a un 20% hacia finales de la década).</p> <p>En la era de la posguerra, el desarrollo económico se convirtió en el objetivo central.</p>

<p>DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES.</p> <p>22 de agosto de 2001.</p>	<p>En los años 50 se debatía mucho sobre la creación de un Mercado Común Latinoamericano. Después de una década de negociaciones y deliberaciones, en 1960 se constituyeron oficialmente por una parte, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que comprendía los países de América del Sur y México y, por otra parte, el Mercado Común Centroamericano con sus cinco miembros. El Grupo Andino (GA) se fundó más tarde, en 1969. Aunque los acuerdos tuvieron algún éxito (especialmente en el MCCA), su duración fue breve. En la segunda mitad de los años setenta, todos tuvieron dificultades y entraron en una crisis abierta en los años ochenta (Orrego Vicuña 1977)</p> <p>Algo de escepticismo ha vuelto a surgir durante la ola actual del Nuevo Regionalismo. Entre las principales preocupaciones se encuentran la desviación del comercio y el debilitamiento del sistema multilateral. Sin embargo, otros analistas han afirmado que el Nuevo Regionalismo es verdaderamente nuevo y exige un marco mucho más amplio para su evaluación que el análisis estático de Viner sobre la creación y desviación del comercio (Ethier 1998).</p> <p>El Antiguo Regionalismo</p> <p>Algunos de los hechos estilizados sobre las antiguas iniciativas de integración económica de posguerra son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El objetivo central de los acuerdos fue apoyar el modelo de desarrollo de la industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), impulsado por el estado. • Dado el objetivo de la política, la integración regional tenía como objeto superar las limitaciones del modelo ISI, creando un mercado regional. El objetivo explícito era desviar las importaciones de terceros países hacia la producción intrarregional y la exportación. • El modelo básico de desarrollo de la región era una economía orientada hacia el mercado interno y, por lo tanto, también lo era la integración regional. • Los mecanismos de liberalización de la antigua integración, que reflejan la primacía de la protección nacional, tendían a basarse en la multiplicidad de las listas positivas de productos, cuya definición completa normalmente surgía solo después de dilatadas negociaciones paso a paso. • En términos de liberalización y comercio, los antiguos esquemas no lograron satisfacer en general los objetivos más fundamentales. Por tanto la liberalización efectiva fue limitada y el crecimiento del comercio intrarregional moderado. • De las tres iniciativas, solo América Central logró una liberalización considerable: el 95% de todas las líneas arancelarias fue completamente liberalizado durante varios años. <p>El Nuevo Regionalismo</p> <p>La crisis de los años ochenta y los consiguientes problemas en la balanza de pagos causaron una profunda recesión en América Latina y, con ello, una severa contracción de las importaciones. Dado que las importaciones intrarregionales son la otra cara de las exportaciones intrarregionales, el colapso de la economía latinoamericana también produjo un colapso del comercio intrarregional y una crisis abierta en los ya debilitados acuerdos de integración formal.</p> <p>Los acuerdos iniciales se negociaron como Acuerdos de Complementación</p>
--	---

Económica (ACE), de conformidad con el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual se creó en 1980 para suceder a la ALALC. La ALADI no siguió adelante con los grandes objetivos de los años sesenta a favor de acuerdos limitados referidos al acceso al mercado por la vía del intercambio de preferencias totales o parciales sobre el comercio de productos específicos, con sus correspondientes normas de uso de salvaguardas, reglas de origen etc.

El Objetivo

Las características centrales de la estrategia actual incluyen la apertura a los mercados mundiales, la promoción de la iniciativa del sector privado y la retirada por parte del estado de la actividad económica directa.

El vínculo del Nuevo Regionalismo con el proceso de la reforma estructural se observa más claramente en la liberalización comercial.

La liberalización a escala unilateral y multilateral ha ayudado a incorporar mejor a América Latina a la economía mundial. En los años noventa, las importaciones extrarregionales crecieron a una tasa promedio relativamente alta del 18% anual, más del triple, alcanzándose los 280.000 millones de dólares. Esto supuso un crecimiento un 50% más rápido que el crecimiento de las exportaciones extrarregionales. El coeficiente de las importaciones extrarregionales de la región (respecto del PIB) también aumentó del 21% a fines de los años ochenta al 34% en 1997.

De lo anterior se desprende que, desde el punto de vista instrumental, es evidente que la nueva integración regional es espectacularmente diferente respecto de los antiguos esquemas. Sin embargo, el Nuevo Regionalismo también contrasta con el anterior en otras dimensiones.

- Atracción de la inversión extranjera directa (IED). Los viejos temores de dependencia de la IED se han convertido en reconocimiento de su aportación para reforzar la competitividad internacional y acceder a los mercados de exportación.
- El comercio intrarregional. La creación de un mercado regional ha impulsado la actividad de la inversión y el comercio, que está generando efectos de transformación dinámica en los sectores de producción.
- La geopolítica. Las políticas económicas de América Latina orientadas hacia el exterior han aumentado la exigencia de una participación estratégica más activa en foros del hemisferio y a escala mundial. La integración regional ha permitido la cooperación entre países y que estos sean actores más eficaces a escala global. La antigua integración no fue capaz de lograr estos, pues la supremacía de la protección obstaculizó el crecimiento de los flujos comerciales entre los países vecinos, aunque muchos de los patrocinadores de las iniciativas con frecuencia eran regímenes nacionalistas autoritarios con intereses en las restricciones fronterizas, controversias territoriales y procesos no democráticos.

Finalmente, el nuevo rostro del regionalismo se encuentra bien representado por un fenómeno que habría sido inconcebible diez años atrás: los acuerdos comerciales vinculación recíproca de América Latina con Estados Unidos y otras naciones industrializadas.

Modalidades

Mecanismos de liberalización de los acuerdos regionales

Aranceles

Los acuerdos de nueva generación en América Latina, que en muchos aspectos siguen el modelo del TLCAN, se dirigen hacia los programas de eliminación progresiva de aranceles que se basan en sencillos esquemas preprogramados en un principio, que son relativamente rápidos, mas simples, automáticos y casi universales. Esto contrasta radicalmente con el laborioso desarrollo paso a paso de las listas positivas de productos de la ALALC y los complejos programas del GA con algunas excepciones importantes.

En los acuerdos sobre la nueva integración se liberaliza un elevado porcentaje de productos de forma inmediata y se otorgan periodos especiales de eliminación progresiva de aranceles a aquellos productos que se consideran “sensibles” o se establecen listas de excepciones para los mismos. Estas tasas base normalmente coinciden con las tasa de la Nación Más Favorecida (NMF) que se aplican a terceros países en el momento que se llevan a cabo las negociaciones.

Reglas de Origen

Es importante señalar que los aranceles solo son una parte de la historia. Debido a su naturaleza discriminatoria, un acuerdo preferencial de libre comercio debe distinguir entre los productos cuyo origen es un “país no miembro” de aquellos otros de un “país miembro”, para que se otorgue a los bienes un acceso preferencial. En efecto, el crecimiento internacional de bienes que no son manufacturados en un único país ha convertido el problema de las normas que rigen el “origen” de los bienes comerciados en una de las áreas más importantes y complejas de las negociaciones sobre acceso preferencial al mercado.

El criterio de “enteramente producido”, en el que interviene un solo país, y el criterio de “transformación sustancial”, donde dos o mas países han tomado parte en el proceso de producción. El primer criterio se aplica principalmente a los recursos naturales que han sido enteramente extraídos de la tierra o se han cosechado dentro del país, o que se fabrican allí utilizando cualquiera de estos productos. Dichos productos adquieren origen en virtud de la ausencia total del uso de materiales o componentes de un segundo país. El hecho de que tengan un contenido mínimo de componentes importados su pondrá la perdida de la categoría de “enteramente producido”.

El “criterio transformación sustancial” ha sido mas impreciso y deja el juicio para su aplicación a las autoridades aduaneras nacionales. Las negociaciones de las reglas de origen derivadas del TLCAN se orientaron principalmente a precisar mas estas normas a través del uso de tres metodologías: (i) cambio en la clasificación arancelaria, lo que requiere que el producto cambie su partida arancelaria (capitulo, partida, subpartida o producto) en virtud del Sistema Armonizado en el país de origen; (ii) norma nacional, que exige un porcentaje mínimo de valor agregado local en el país de origen (o establece el porcentaje máximo de valor que se originara en países no miembros); y (iii) requisitos técnicos, que exigen que el producto debe haberse sometido a un método de fabricación específico en el país de origen.

Otras modalidades

Aparte de la naturaleza universal y en general más rápida liberalización, junto con el uso de las reglas de origen más específicas, hay otras muchas características que distinguen al Nuevo Regionalismo en comparación con el antiguo.

- Dirigido por el mercado. La expansión del mercado regional esta siendo guiada fundamentalmente por el sector privado y las decisiones sobre las exportaciones y la inversión intrarregionales que se basan en el mercado.
- Tratamiento Especial y Diferencial. En los acuerdos de los años noventa se presto poca atención al Tratamiento Especial y Diferencial de los países menos desarrollados.
- Efecto Cascada. Con el descubrimiento de los nuevos mercados y la experiencia positiva, las consideraciones estratégicas han generado efectos en cascada, en los que un acuerdo deriva en otro, aumentando el grado de liberalización mas allá del libre comercio tradicional de bienes de la antigua integración, para incluir los llamados nuevos asuntos.
- Arquitectura institucional reducida. La antigua integración tendió prematuramente a impulsar una estructura institucional compleja y costosa. Los nuevos acuerdos tienden a promover acuerdos intergubernamentales minimalistas.

Indicadores del Comercio

Existen algunas diferencias estructurales adicionales entre las primeras iniciativas de integración de posguerra y las más recientes, lo cual se revela al observar los indicadores del comercio que se han seleccionado. La atención se centra en dos aspectos. Primero, en la evaluación de la existencia de unos “efectos anticipados” ex ante sobre los flujos comerciales, incluso antes de poner en practica el acuerdo. Segundo, en el análisis de los dos periodos del regionalismo en función de la “intensidad” de la integración regional lograda con el tiempo.

Efectos Anticipados

En este tipo de análisis se comparan los acuerdos en función de la presencia de los llamados “efectos anticipados” en el modelo de comercio. Siguiendo a Freund y Mc Laren (1999), los coeficientes de comercio muestran un comportamiento en forma de “S”, lo que indica una aceleración y desaceleración del crecimiento del comercio intrarregional respecto a la formación del acuerdo de comercio.

La interpretación indica que, cuando la iniciativa es creíble, al acercarse la fecha de acceso, un país y su sector privado aceleraran el comercio con sus futuros países socios y, después del acceso, el comercio con dichos países miembros debería mostrar un comportamiento sin fluctuaciones. Los efectos pueden ser de diferente magnitud, mucho más marcados en el caso de los acuerdos nuevos, en parte debido a una mayor credibilidad y receptividad interna respecto de la apertura del Nuevo regionalismo.

Es interesante destacar que, en general, los países que han establecido los “antiguos” acuerdos han mostrado un patrón de comportamiento en forma de “S” en mucho menor grado que cuando estos mismos han establecido “nuevos” acuerdos. Esto puede reflejar el hecho de que el “antiguo” regionalismo se utilizo más bien como una forma de ampliar el modelo ISI de industrialización sustitutiva de importaciones en la región, antes que como una ampliación del comercio entre los países socios como tales. Lo que indica que los procesos actuales de liberalización regional son quizás más creíbles: están integrados en los tres niveles del proceso

de liberalización descrito anteriormente y forman parte integral de los compromisos de la reforma estructural.

La intensidad del comercio

Se pueden utilizar dos ratios de intensidad regional: uno basado en las exportaciones y otro en las importaciones.

Los índices de intensidad del comercio constituyen una mejor medida de la reorientación que las proporciones del comercio, puesto que estos verifican el crecimiento total del comercio de los países miembros en relación con el comercio mundial y el número de miembros que forman el acuerdo según el tamaño del bloque. Un índice de intensidad comercial igual a uno supone que la proporción de comercio del país *i* respecto de los otros miembros del acuerdo es idéntica a la proporción de comercio del socio con el resto del mundo. Cuando el índice tiene valores por encima de (por debajo de) la unidad, los países tienen un comercio bilateral mayor (menor) de lo que podría esperarse basándose en la proporción que el socio tiene en el comercio mundial.

El índice es muy útil para analizar la dinámica del comercio intra-bloque en el largo plazo, puesto que implícitamente uno verifica factores tales como el crecimiento de los ingresos relativos, la distancia, el idioma y otros factores.

Algunas características “antiguas” del Nuevo Regionalismo

- Con frecuencia, América Latina todavía hace un uso excesivo de las medidas unilaterales “irregulares” para tratar los desequilibrios comerciales perturbadores en sus acuerdos regionales.
- El antiguo regionalismo se caracterizó por el significativo criterio selectivo en su proceso de liberalización arancelaria. En este sentido, si bien el Nuevo Regionalismo es más universal y automático, existe una considerable selectividad sectorial para reducir gradualmente el arancel a algunos productos específicos y las preferencias entre los diferentes socios.
- Una de las soluciones al problema de las reglas de origen es la formación y la consolidación de una unión aduanera.
- Pese a los 15 años de reformas económicas orientadas hacia el mercado, las economías latinoamericanas aun sufren importantes periodos de inestabilidad (México, Brasil, Ecuador, Argentina, etc.), con los consecuentes efectos negativos para la integración regional.
- El sueño de un mercado común todavía vive en la imaginación de América Latina. Sin embargo, aunque aquel quizás todavía sea difícil de conseguir, hoy esta siendo progresivamente formulado de manera más real en función de los bloques geográficos que, al menos en el mediano plazo, cuentan con una estrategia económica posible y el potencial político para lograr un futuro desarrollo colectivo eficaz.

Conclusiones

El Nuevo Regionalismo contrasta fundamentalmente con el antiguo. Su papel instrumental esta orientado a formar parte integral del apoyo a las reformas estructurales para hacer las economías mas abiertas, basadas en el mercado, competitivas y democráticas.

La integración regional, al igual que cualquier transformación estructural importante,

	<p>tiene costos, muchos de ellos pagaderos de una sola vez y por adelantado, que deben asumirse y deberían minimizarse en la medida de lo posible. No obstante, con el nuevo entorno y el papel de la integración regional en América Latina, la matriz de los objetivos y los beneficios ha cambiado espectacularmente. (Documento 78)</p>
<p>DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni; OLIVEIRA, Mauricio.</p> <p>El nuevo Regionalismo en América Latina.</p> <p>BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.</p> <p>27 de diciembre de 2002.</p>	<p>Las fuerzas centrífugas de la globalización y la dinámica centrípeta de la regionalización pueden parecer contradictorias a simple vista, pero cada vez más se interpretan como fuerzas complementarias en el desarrollo de los mercados privados (Omán, 1998). Es más, los dos procesos están impulsados por muchos de los mismos factores. Los avances tecnológicos en el transporte, las comunicaciones, la información y otras esferas han ampliado rápidamente el alcance mundial de la actividad de los mercados, de forma parecida a como ocurrió en el siglo XIX.</p> <p>Durante el siglo XIX las naciones Estado tenían una acción mediadora directa en la economía mundial, pero la conmoción económica que se produjo entre ambas guerras indujo a los países a cooperar y a sentar las bases para crear el sistema multilateral que conocemos hoy en día, cuyo objeto es fomentar un entorno internacional conducente a una mayor estabilidad y a una creciente participación en la economía mundial (James, 2001). Esto fue además complementado por una red de acuerdos bilaterales que abarcan todo tipo de cuestiones. Pero a medida que fueron cobrando vigor las fuerzas de la globalización, hubo respuestas adicionales de política económica que incluyen de descentralización de la administración por parte del Estado (BID 1997).</p> <p>Si bien estas iniciativas tienen una larga historia, en los últimos años hubo una apreciable expansión de esta actividad, especialmente desde 1990. Entre 1948 y 1979 se notificaron 54 iniciativas de integración regional al GATT y otras 15 durante los años ochenta. No obstante, durante los años noventa se registró prácticamente una explosión de nuevos acuerdos que superaron holgadamente las notificaciones de los años anteriores (gráfico 2.1). Pese a que existen varias motivaciones para procurar la integración regional, muchas pueden entenderse como un punto de partida para una participación más eficiente en el sistema de comercio multilateral y en una economía mundial globalizada.</p> <p>Integración Regional en América Latina</p> <p>En el ámbito de la política económica, América Latina ha seguido simultáneamente las trayectorias global y regional. Acuciada por la crisis económica de los años ochenta, la región comenzó a emprender ambiciosas reformas estructurales que incluían políticas unilaterales para abrir las economías al resto del mundo y desregularlas a fin de proporcionar más espacio para la actividad del sector privado. A título ilustrativo, los aranceles promedio en la región bajaron de más del 40% a mediados de los años ochenta a aproximadamente 12% a mediados de los noventa. La región complementó esta apertura global con una red de nuevas iniciativas de integración regional: casi 30 desde 1990, que abarcan desde zonas de libre comercio a uniones aduaneras con ambiciones de convertirse en un mercado común. En la actualidad, numerosos acuerdos se encuentran en distintas etapas de negociación (cuadro 2.3).</p> <p>Los efectos de estas políticas comerciales se reflejan en el comportamiento de los</p>

intercambios comerciales. La apertura global de las economías de la región contribuyó a un crecimiento anual promedio del comercio extrarregional que supera la expansión del comercio mundial (10,8% frente a 6,6%) en los años noventa, con un crecimiento de las importaciones sensiblemente más rápido que el de las exportaciones (12% y 9,7% respectivamente) (BID, 2000). En el gráfico 2.2 puede verse que el coeficiente de apertura de la región también se elevó en el mismo período, pero sigue siendo bajo en relación con otras áreas comerciales.

En lo que se refiere a la regionalización del comercio exterior, el comercio subregional de América Latina aumentó con una rapidez considerablemente mayor que el comercio extrarregional (gráfico 2.3). En los gráficos 2.4 y 2.5, en los que se comparan los años 1990 y 2000, se percibe un notable incremento de la importancia relativa del comercio intrarregional, siendo los acuerdos comerciales subregionales el principal vehículo para los países que los integran

Si se incluye el mercado de América del Norte en este análisis, puede verse que su importancia para América Latina también ha aumentado en los años noventa. Por consiguiente, los años noventa muestran un claro perfil de intensificación de la regionalización en el comercio latinoamericano. Mientras tanto, Brasil, Chile y unos pocos países de la CARICOM presentan una tendencia más globalizada.

EL NUEVO Y EL VIEJO REGIONALISMO

La ola contemporánea de regionalismo suele denominarse “nuevo regionalismo” (Ethier, 1998; CEPAL, 1994). No obstante, el regionalismo en sí no es algo nuevo para América Latina. Algunas de las primeras iniciativas tras la independencia de muchos países contenían propuestas de unión política. Hubo también varios intentos históricos de integración económica. Es más, este último tipo de regionalismo estaba bastante generalizado a principios del período de posguerra con la formación de iniciativas ambiciosas como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (América del Sur y México), que evolucionó hasta convertirse en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Grupo Andino (un proyecto de mercado común que evolucionó hasta convertirse en la Comunidad Andina, CA) y la Asociación de Libre Comercio del Caribe (posteriormente CARICOM, también un proyecto de integración profunda

El viejo regionalismo

América Latina llevó la delantera con estrategias de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que dominaron la política y la teoría del desarrollo a principios del período de posguerra. Ante esa situación, los países latinoamericanos también levantaron sus barreras y comenzaron a tener una intervención mucho más directa sobre la economía para estimular la inversión y el crecimiento durante esos años de crisis.

Sobre la base de estos supuestos, las estrategias de ISI para el desarrollo fomentaron el nacimiento de industrias con elevados niveles de protección contra la competencia externa, impulsaron la planificación económica estatal con una función preponderante de las empresas públicas en los sectores estratégicos y exigieron la regulación de la IED.

En cambio, el diagnóstico prevaleciente de la época era que los pequeños

mercados internos habían agotado las posibilidades de una sustitución eficiente de importaciones en las nuevas industrias y era necesario un mercado más extenso para lograr la eficacia de las economías de escala, sobre todo en la industria pesada, centro medular de ese enfoque estratégico.

En el debate sobre el desarrollo, la integración regional surgió como una de las herramientas estratégicas potenciales para fortalecer el modelo de ISI. Haciendo un análisis simplista, el enfoque tenía por objeto eliminar las barreras al comercio y a la inversión entre los países que comerciaban entre sí, mantener e incluso elevar la protección contra terceros países, extender la planificación y la intervención estatal a nivel regional, regular la IED y respaldar todo esto con una arquitectura institucional colectiva cuyo punto claro de referencia era el naciente proyecto de integración europea.

Los resultados de estas primeras iniciativas de integración económica regional fueron limitados en cuanto a la liberalización arancelaria y a los flujos de comercio e inversión a nivel regional, con la excepción de Centroamérica por algún tiempo. Hacia mediados de los años setenta, los procesos mostraban claras señales de fatiga. Algunos de los principales obstáculos fueron los siguientes:

- Tendencia al proteccionismo nacional.
- Tensión entre el Estado y el sector privado.
- Inestabilidad macroeconómica.
- Distribución de beneficios.
- Infraestructura.
- Gobiernos autoritarios.
- Escepticismo de Estados Unidos.

El nuevo regionalismo

La eclosión de la crisis de la deuda de principios de los años ochenta fue un golpe mortal para el vacilante enfoque de ISI para el desarrollo y para los débiles esquemas de integración regional introducidos para respaldarlo. Bajo la presión de un prolongado colapso económico y un cambiante consenso en materia de política económica, la región inició otra aventura histórica basada en el conjunto de reformas económicas estructurales mencionadas previamente.

La diferencia clave entre el nuevo regionalismo de los años noventa y las experiencias anteriores de la posguerra fue el entorno de políticas en el cual estas iniciativas tuvieron lugar. En efecto, el nuevo regionalismo se insertaba en un marco de reforma de políticas que fomentaba la economía de mercado en un ambiente institucional democrático y moderno. El nuevo regionalismo era en sí una extensión del mismo proceso de reforma estructural que había comenzado a mediados de los años ochenta (Ethier, 1998; Devlin y Estevadeordal, 2001).

Quizás el cambio más drástico durante los años noventa fue el progresivo interés hacia acuerdos interregionales (norte-sur) en lugar de la integración intrarregional tradicional (sur-sur), que vinculan comercialmente a los países industrializados en una liberación recíproca del comercio, a menudo en conjunción con ambiciosos programas de cooperación funcional (cuadro 2.3). Esto hubiese sido políticamente inconcebible antes de que apareciera este nuevo marco de política en América Latina.

En general, los objetivos del nuevo regionalismo son los siguientes:

- Fortalecimiento de las reformas económicas estructurales.
- Transformación económica.
- Atracción de IED.
- Geopolítica.
- Cooperación regional funcional.

Ha habido también algunas iniciativas ambiciosas de cooperación que acompañaron a las iniciativas de integración norte-sur. En 1994 las 34 democracias del hemisferio occidental lanzaron una serie de iniciativas de cooperación juntamente con el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Las iniciativas de libre comercio con la UE también están acompañadas de un conjunto de programas de cooperación económica y de diálogo político. Los programas de cooperación son también parte integral del proceso de libre comercio del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) (cuadros 2.5, 2.6 y 2.7).

Es muy difícil negociar cuestiones no comerciales, porque si bien los acuerdos de comercio preferencial –que, como ya se ha mencionado, constituyen en general el punto de partida de la integración económica formal– se ocupan de eliminar las políticas que provocan distorsiones, la cooperación en otras esferas económicas, así como en campos sociales y políticos, a menudo exige introducir políticas adicionales, lo que puede ser más difícil.

Costos potenciales del nuevo regionalismo

Los AIR son parte integral del proceso de reforma estructural, pero como cualquier otro cambio estructural, exigen ajustes y tienen costos potenciales para los países participantes. Los países deberían diseñar acuerdos que en la medida de lo posible reduzcan al mínimo los costos innecesarios. Algunos de los costos típicos para los países que forman AIR son los siguientes:

- Desviación del comercio.
- Vulnerabilidad de los bienes regionales.
- Efectos redistributivos de la pérdida de ingresos arancelarios.
- El spaghetti bowl.
- Desviación de la inversión.

• Otros costos. Se ha sostenido que los acuerdos de integración pueden crear un “efecto de pandilla” (gang effect) que deja con pocas opciones a los países que no pertenecen a ellos, obligándolos a adherirse por temor a una desviación del comercio y la inversión (Winters, 2000). Por supuesto, los efectos coercitivos de la integración regional deberían evaluarse en términos de la contribución de dichos acuerdos a las reformas estructurales en lugar de adoptar otras trayectorias posibles, y en este contexto la presión para unirse a una iniciativa regional podría ser un beneficio y no un costo.

Mientras tanto, la formación de grandes bloques regionales puede generar un poder de mercado y modificar los términos de intercambio con el resto del mundo, lo que representa un beneficio para la región pero un costo para los demás (Stein, 1994; Winters, 1998).

Evaluación del balance entre costos y beneficios

La integración regional no es un fin en sí misma sino un instrumento para lograr un objetivo. De aquí que no todas las iniciativas de integración regional tengan sentido desde el punto de vista económico, e incluso aquellas que sí lo tienen pueden no

llegar a concretarse si el marco de política económica es inadecuado.

La única manera de determinar si un acuerdo tiene o no sentido para los países participantes y para el resto del mundo es evaluar los beneficios en relación con los costos. Una de las cuestiones fundamentales de un acuerdo es su pertinencia económica. Existen casi 30 iniciativas de integración en la región y se están negociando varias más pero, ¿han generado intercambios comerciales? El gráfico 2.6 muestra que la mayoría de los acuerdos están asociados con un aumento significativo del comercio.

La posibilidad de acceder a nuevos mercados para comerciar es solo una de las consideraciones del valor económico de los nuevos acuerdos, y se requiere un análisis empírico mucho más detenido de los efectos.

Los acuerdos norte-sur y el ALCA

El creciente interés suscitado en América Latina por acuerdos regionales con países industrializados es de alguna manera la mejor expresión del nuevo regionalismo. La liberalización del acuerdo regional tiene un peso asimétrico en el país que está emprendiendo reformas. Además, los acuerdos tienden a tener un amplio alcance de disciplinas de segunda generación, de manera que las implicaciones para el cambio estructural son cuantiosas para el país en desarrollo.

Uno de los objetivos principales del país en desarrollo que forma parte de un acuerdo es lograr acceso a los mercados. Existen picos arancelarios y otras barreras y distorsiones no arancelarias que inhiben el comercio de muchos bienes en los cuales América Latina tiene una clara ventaja comparativa. Los productos agropecuarios son un claro ejemplo de este problema.

Algunos analistas señalan que los acuerdos norte-sur son menos propensos a la desviación del comercio que los acuerdos sur-sur, debido a la competitividad internacional del país industrializado y a la participación relativamente elevada del comercio con estos mercados (Venables, 2001). En todo caso, las simulaciones de un modelo de equilibrio general computable (EGC) sugieren que los acuerdos de acceso a los mercados norte-sur como el ALCA, o los que se han celebrado con la UE, tendrían impactos significativos en el aumento de las exportaciones y del producto interno bruto (PIB), suponiendo que las barreras comerciales de los países con los que se comercia se eliminan en su totalidad, incluso para los productos de origen agropecuario.

Mientras tanto, la motivación de las zonas industrializadas para formar acuerdos de integración incluye la eliminación de los obstáculos arancelarios, dado que los aranceles promedio de la región son de tres a cinco veces más elevados que los de los mercados del norte.

Otro objetivo es promover agendas nacionales sobre políticas que no hayan sido acordadas mayoritariamente en foros multilaterales, como la relación entre normas comerciales y laborales, la transparencia y las cuestiones vinculadas con la consulta a la sociedad civil. Otra meta importante es el posicionamiento geopolítico de los mercados en esta era de globalización.

Por otra parte, existe una capacidad asimétrica entre el país industrializado y la

región para negociar acuerdos sostenibles y llevarlos a cabo. Y, por supuesto, serán necesarios muchos ajustes para compensar la reducción de ingresos fiscales debido a la eliminación de los aranceles, asegurando sistemas financieros y entornos macroeconómicos estables y estableciendo un marco de política que atienda las repercusiones del comercio sobre la pobreza y la equidad.

El ALCA es evidentemente la iniciativa norte-sur más ambiciosa de la región, en la que participan todos los países democráticos de América Latina y América del Norte. Si se concreta, constituiría la zona de libre comercio más amplia del mundo: 34 países con un total de 800 millones de habitantes y una economía regional con un valor de US\$10 billones. Promete no sólo liberalizar el comercio con América del Norte sino también en las subregiones que comercian relativamente poco entre ellas.

El ALCA es una iniciativa que tiene todas las características de un acuerdo comercial de segunda generación. La meta es lograr un acuerdo equilibrado e integral consistente con los lineamientos de la OMC para enero de 2005, en un compromiso único acordado por consenso. El acuerdo debe tener en cuenta las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de los países más pequeños de la región con vulnerabilidades especiales (véase el recuadro 2.6). El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales en la medida en que los derechos y las obligaciones que imponen estos acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y las obligaciones del ALCA (ALCA, Declaración de San José, 1998). Se desprende de aquí que un ALCA de carácter integral podría absorber algunas de las zonas de libre comercio del continente o incluso algunos acuerdos subregionales si, debido a los problemas que se suscitan, no pueden avanzar más allá de simples áreas de libre comercio de facto o revertir a ellas.

Aunque los 34 países del ALCA representan un mecanismo de negociación más compacto para obtener consenso en comparación con los más de 140 países miembros de la OMC, un entendimiento entre países tan heterogéneos en cuanto a niveles de desarrollo (figuran algunos de los más pobres y de los más ricos del mundo) y perspectivas geopolíticas exigirán fórmulas creativas para alcanzar a la vez el equilibrio y una liberalización sustancial. Además, existen complejas cuestiones técnicas sobre los tipos de normas de origen que se necesitan para asegurar la plena utilización de las oportunidades comerciales del ALCA, reducir al mínimo la desviación del comercio y la inversión, y hacer más manejable la carga administrativa.

Los negociadores deberán hacer gala de aptitudes técnicas, pero también se requiere un renovado liderazgo político para resolver los problemas económicos recientes de la región y atender señales cada vez más claras de presiones proteccionistas en el continente.

También puede ser difícil acordar una arquitectura institucional eficiente y económica en el ALCA, dadas las restricciones fiscales de todos los países miembros y las diversas tradiciones del continente, que se extienden desde acuerdos puramente intergubernamentales hasta instituciones de mayor envergadura inspiradas en el modelo europeo. Por último, el progreso en ciertas esferas importantes de las negociaciones del ALCA –como en el sector agrícola– está intrínsecamente vinculado con los avances en las negociaciones multilaterales

de la OMC cuya conclusión está prevista para 2005.

Algunas de las externalidades positivas que generó el lanzamiento del proceso en 1995 han sido muy importantes. Por ejemplo, tras casi ocho años de reuniones regulares, hay cierta familiaridad y espíritu de equipo entre las delegaciones, lo que les ha permitido utilizar el foro que ofrece el ALCA para resolver problemas de comercio bilateral y lanzar nuevas iniciativas.

Los países también han utilizado las negociaciones del ALCA como laboratorio de aprendizaje de las disciplinas de la OMC para tratar por primera vez cuestiones de comercio de segunda generación.

El proceso del ALCA también aprobó y puso en práctica varias medidas sobre facilitación de negocios relacionadas con transparencia y procedimientos aduaneros para facilitar las transacciones comerciales y propició el surgimiento de una comunidad empresarial continental que se reúne periódicamente en las conferencias ministeriales del ALCA.

El nuevo regionalismo y el sistema multilateral

El sistema de comercio multilateral es “indivisible en cuanto a que permite una red sumamente densa y de gran alcance de vínculos comerciales y de contactos intergubernamentales y se considera que tiene una existencia separada de todos los vínculos comerciales individuales entre los participantes, y esa existencia separada se ve como valiosa. La norma generalizada más evidente del sistema comercial es la ausencia de discriminación (nación más favorecida, NMF), que de manera inmediata y automática extiende los acuerdos bilaterales a todos los miembros.

La integración regional incluye la liberalización del comercio en un grupo de países con intereses semejantes y por lo general definido por límites geográficos.

No cabe duda de que existe un conflicto entre los acuerdos preferenciales y el sistema multilateral cuando aquel promueve una mayor protección con respecto al statu quo.

Para poner en su debida perspectiva la relación entre el nuevo regionalismo y el sistema multilateral, primero deberá recordarse que los dos procesos generan productos diferentes que son, cada uno a su manera, útiles para fomentar la liberalización. El sistema multilateral es un “hipermercado” mundial de más de 140 miembros que debe tomar decisiones por consenso. Establece un mínimo común denominador para la regulación ordenada del comercio mundial. En cambio, el regionalismo tiene las características de un mercado “de barrio” para países con intereses similares que explotan posibilidades de liberalización comercial que van más allá del sistema multilateral porque no están contempladas o no son factibles a nivel mundial, y que a menudo persiguen objetivos regionales que van más allá de un acuerdo de carácter puramente comercial como la OMC.

En segundo lugar, un acuerdo de integración regional es una política de second best y por lo tanto dista de ser un acuerdo perfecto. El sistema multilateral ha sido un bien público global extraordinariamente importante que ha permitido la liberalización del comercio mundial tras el período proteccionista de entreguerras.

Sin embargo, en la práctica el sistema multilateral también tiene características subóptimas. Luego de más de 50 años de rondas de liberalización comercial, el sistema no ha conseguido resultados suficientes para liberalizar el comercio relacionado con la producción agropecuaria en la que muchos países en desarrollo tienen una ventaja comparativa. Además, hasta el lanzamiento de las negociaciones de Doha se prestó poca atención a las capacidades asimétricas entre los países para participar, negociar e implementar las disciplinas.

En tercer lugar, es evidente que América Latina y otras regiones en desarrollo no ven al regionalismo como un sustituto del sistema multilateral.

En cuarto lugar, existen importantes sinergias entre el nuevo regionalismo y el sistema multilateral que impulsan a ambos hacia la dirección de la liberalización. Los acuerdos regionales de segunda generación –cuyas disciplinas son la imagen virtual de las disciplinas de la OMC– sirven para ayudar a los países a prepararse para las rondas multilaterales en estos nuevos temas. Por otra parte, estos acuerdos pueden ser un laboratorio para introducir nuevas disciplinas en el sistema multilateral, como lo fue el TLCAN para la Ronda Uruguay y como lo son la UE y otros acuerdos regionales en términos de sustitución de acciones antidumping por una política sobre competencia. Los acuerdos regionales también pueden incrementar la presión para que se realicen y conduzcan rondas multilaterales, ya sea porque terceros países desean eliminar gradualmente los márgenes de preferencias o porque los socios comerciales de un acuerdo regional tratan de multilateralizar su programa de liberalización en el marco de la OMC.

En quinto lugar, el regionalismo necesita a la OMC para concluir la agenda de liberación en cuestiones que son difíciles o imposibles de negociar a nivel regional como la reducción de la protección agrícola

Evaluación de acuerdos de libre comercio del continente utilizando un modelo de equilibrio general computable

El modelo permite evaluar las repercusiones de una determinada política al comparar la situación inicial de las economías (equilibrio de referencia computado a partir de los datos reales del país o los países) con el nuevo equilibrio numérico resultante de la adopción de dicha política. Si bien no se menciona específicamente el período de ajuste, se supone que es suficientemente largo como para que los mercados se reajusten y de esa manera logren el nuevo equilibrio.

En los gráficos 2.1 a y b se compara el impacto de los tres acuerdos para el MERCOSUR y los países andinos. En ellos se muestra el incremento porcentual de las exportaciones que resultaría de un acuerdo de libre comercio con la UE y Estados Unidos, y del ALCA. En aras de la simplicidad, agregamos los 15 sectores con los que cuenta el modelo en tres grupos más amplios: bienes primarios, manufacturas ligeras y manufacturas pesadas. Si bien el alto grado de agregación resta precisión en la definición de estos grupos, estos están relativamente correlacionados con el uso relativo de los factores: las industrias primarias con la tierra, las manufacturas ligeras con el trabajo y, en general, las manufacturas pesadas con el capital.

El impacto más alto de las exportaciones del MERCOSUR sería el que resulta de un acuerdo de libre comercio con la UE (un incremento del 12%), seguido por el ALCA

(un incremento del 8%). Para la CA, el ALCA aportaría un incremento de las exportaciones del 6%, en tanto que un acuerdo de libre comercio con la UE incrementaría las exportaciones en un 3%. Si bien son muchas las razones que explican estos resultados, estos se ven afectados por los vínculos comerciales iniciales entre los países que firman un acuerdo (por ejemplo, como mercado de destino, la UE tiene más peso para el MERCOSUR que para la CA) y por la protección inicial al comercio que confrontan los países. En todo caso, tanto la UE como el ALCA son mercados suficientemente importantes como para continuar estos acuerdos de libre comercio como una proposición de una sola opción.

El análisis por sectores muestra que en todos los escenarios las manufacturas ligeras son el sector de más rápido crecimiento, aunque el impacto relativo es mayor en el marco de un acuerdo de libre comercio con la UE que en los otros dos escenarios considerados. Como cabría esperar, los productos de origen agropecuario (carne y alimentos procesados) que figuran entre los sectores que confrontan la más alta protección en los mercados de Estados Unidos y la UE son las manufacturas más dinámicas. Este resultado confirma dónde se encuentra la ventaja comparativa de la subregión en el seno de acuerdos con países más desarrollados. El ALCA refleja el mismo perfil de crecimiento de los tres macrosectores que el acuerdo con Estados Unidos: especialización en manufacturas ligeras, seguida por manufacturas pesadas y productos primarios, lo que obedece en parte a que los productos primarios están relativamente menos protegidos en el hemisferio occidental que en el mercado de la UE. En la mayoría de los casos, el mayor volumen de exportaciones de manufacturas pesadas en el MERCOSUR y en los países andinos corresponde a manufacturas intensivas en recursos naturales.

En el gráfico 2.2 de este apéndice se presenta el impacto del ALCA por macrosectores. El aumento de las exportaciones totales oscila entre 4% y 9% en América Latina, con excepción de México (2%) a causa del TLCAN. El análisis por sectores muestra que todos los países considerados de la región (excepto Venezuela) se especializan relativamente en exportaciones de manufacturas ligeras (principalmente textiles en Centroamérica y el Caribe, alimentos procesados y otras manufacturas ligeras en los países del MERCOSUR, y una combinación más heterogénea en los países andinos). El sector de manufacturas pesadas es el segundo de crecimiento más rápido; las nuevas exportaciones están constituidas principalmente por automóviles y maquinaria procedentes de Brasil y manufacturas pesadas más basadas en recursos naturales, como el petróleo en Venezuela y Argentina (en este caso, también productos químicos), así como hierro y acero en el grupo integrado por Bolivia, Ecuador y Perú (resto de la CA).

Por último, un resultado interesante es determinar qué diferencia representa la presencia de países de América Latina en el ALCA. En el gráfico 2.3 se muestra que para todos los países más del 40% de las nuevas exportaciones se dirigirán a la región, con la excepción de Centroamérica (como resultado de su alta dependencia del mercado estadounidense). Otro resultado que vale la pena mencionar es que, para las exportaciones de productos primarios, el mercado regional absorbe más del 50% de las nuevas exportaciones; estos porcentajes se elevan al 69% para las manufacturas ligeras y al 72% para las manufacturas pesadas. En la medida en que la especialización en manufacturas es una consideración estratégica atractiva, este es un resultado importante que debe

	<p>recordarse al determinar la importancia del mercado de América Latina en las negociaciones del ALCA. (Documento 79)</p>
<p>Informe del Ministro de Comercio, Industria y Turismo al Doctor German Vargas Lleras, Presidente del Senado y al Doctor Alonso Acosta Osio, Presidente de la Cámara de Representantes. Bogotá, D.C. 26 de noviembre de 2003.</p>	<p>Con ocasión de la participación de nuestro país en la reciente Conferencia Ministerial del ALCA en Miami, los días 20 y 21 de noviembre, atentamente me permito informar al Congreso de la República sobre los principales acontecimientos.</p> <p>Conferencia Ministerial del ALCA</p> <p>En lo que respecta a las reuniones del ALCA, durante la semana pasada tuvo lugar la XVI reunión de viceministros, denominada Comité de Negociaciones Comerciales y la VIII Conferencia Ministerial. El objetivo de estas reuniones fue el de revisar el estado de las negociaciones, tomar decisiones y dar instrucciones a los grupos de negociación.</p> <p>El principal logro de estas reuniones consistió en el compromiso recogido en la declaración ministerial sobre una redefinición en la arquitectura del acuerdo que permitiera seguir avanzando las negociaciones. En términos generales, el acuerdo consistió en renovar el compromiso con la fecha de terminación de las negociaciones (enero de 2005) y con un nivel común de ambición que suscribirían los 34 países del hemisferio en todos los temas que están siendo negociados. Igualmente se acordó que las delegaciones que lo quisieran podrían adelantar negociaciones plurilaterales de acuerdos más profundos en algunos temas.</p> <p>Ante la imposibilidad de lograr los detalles sobre el alcance que tendrá cada uno de los grupos en el acuerdo que incluya a los 34 países, se decidió posponer el trabajo de los grupos de negociación hasta después de la próxima reunión de viceministros (primera semana de febrero de 2004) cuando se tomaran estas decisiones. Se acordó también como fecha límite a las negociaciones de los grupos de acceso el 30 de septiembre de 2004.</p> <p>Si bien las discusiones concluyeron con un mandato que establece la posibilidad de establecer un nivel común de derechos y compromisos a ser complementado por la vía de acuerdos plurilaterales para los países que deseen ir más allá, algunos participantes expresaron dudas en cuanto al nivel de ambición que este esquema puede ofrecer. Adicionalmente, será un gran desafío el poder lograr a nivel operativo el equilibrio en las dos visiones que está implícito en el contenido de la declaración ministerial.</p> <p>Conclusiones para Colombia</p> <p>Un primer elemento importante es que en la reunión ministerial se logró que el ALCA no fracasara por un posible enfrentamiento entre dos visiones diferentes acerca del proceso, la de Estados Unidos y la de MERCOSUR, liderada por Brasil. En este sentido, Colombia logró jugar un papel constructivo y evitar tener que tomar partido, lo cual habría implicado costos políticos.</p> <p>Adicionalmente, el hecho de que la reunión no hubiese fracasado y se hubiese logrado un entendimiento de principios, no es por sí solo garantía del éxito final de las negociaciones ALCA. La responsabilidad de hacer operativo este entendimiento de principios recae ahora en el Comité de Negociaciones Comerciales, en el cual habrá intensas discusiones para garantizar que la negociación sea flexible pero equilibrada y que haya una estrecha relación entre los derechos y obligaciones de los miembros.</p>

Finalmente, al haber logrado Colombia la decisión formal para el inicio de las negociaciones con miras a un acuerdo bilateral con los Estados Unidos, se abre la perspectiva de alcanzar un acceso al mercado mas grande del mundo en forma preferencial, estable y de largo plazo. De manera comparativa, en la medida en que el ALCA se perfila como un acuerdo más limitado y menos profundo, se harán más evidentes las ventajas del acceso que resulte de la negociación bilateral con los Estados Unidos.

Consideraciones estratégicas sobre la negociación de un acuerdo bilateral con los Estados Unidos

Colombia tiene argumentos de peso para buscar una mayor internacionalización de su economía a través de un acuerdo bilateral con Estados Unidos. El país ha afinado buena parte de su gestión exportadora en preferencias unilaterales como el mencionado ATPA/ATPDEA, y el SGP Régimen Droga otorgado por la Unión Europea. Sin embargo, este tipo de ventajas arancelarias, no obstante su valor e importancia tienen características que reducen su valía. Por ejemplo, son temporales, sometidas a condiciones que pueden a veces ser gravosas para quien las recibe y están sujetas a procesos de revisión más allá del control del país beneficiario. Además, pueden estar sujetas a litigios internacionales como la reciente demanda de India contra el SGP Régimen Droga en la OMC. Ello obliga a buscar otras alternativas como acuerdos bilaterales de libre comercio que otorguen continuidad y predecibilidad a la ventaja arancelaria, de suerte que se envíen las señales correctas al mercado y al inversionista.

Otra razón significativa es el bajo dinamismo de las exportaciones colombianas a la subregion andina. Partiendo de 1991, cuando exportamos a la subregion US \$778 millones, llegamos en el 2001 a la mayor cifra alcanzada en la historia comercial andina, US \$2.770 millones. Infortunadamente, a partir de entonces nuestras exportaciones a la CAN han mostrado una tendencia decreciente, toda vez que en el 2002 bajamos a US \$2.318 millones y las cifras a agosto de 2003 apenas muestran US \$1.149, suma que apunta a un total incluso inferior a la del año anterior. Esto obliga al Gobierno Nacional a buscar otras alternativas que compensen lo que parece ser una tendencia irreversible en el mediano plazo.

Finalmente, no deja de preocupar que varios de nuestros más destacados competidores en el mercado estadounidense han adquirido posiciones de ventaja, con serias consecuencias para los sectores exportadores más dinámicos de Colombia. México tiene presencia asegurada en ese mercado desde 1994 por razón del NAFTA; Chile concluyó y ratificó exitosamente sendos acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y Canadá; y los cinco países centroamericanos concluirán a buen seguro sus negociaciones comerciales con Estados Unidos en el próximo mes de diciembre (y más adelante lo hará República Dominicana). Ello nos deja en lugar de desventaja frente a otros países con dotación de recursos similares a la nuestra y obliga a actuar en la dirección correcta para restaurar nuestra presencia exportadora en el mercado más dinámico del mundo.

Si a lo anterior se añade el deslucido comportamiento de las exportaciones tradicionales, comenzando por el petróleo cuyas ventas al mundo se han venido reduciendo en razón del proceso de agotamiento de los pozos actualmente en producción y la ausencia de nuevos, es forzoso concluir que Colombia requiere

conseguir para sus exportaciones un acceso preferencial, estable y de largo plazo a mercados grandes, dinámicos y con poder adquisitivo, para aumentar y diversificar en forma significativa su oferta exportable, particularmente en productos no tradicionales.

Hay indicios promisorios sobre el futuro de nuestras exportaciones a E.U.

Las ventas realizadas por Colombia a los Estados Unidos durante el periodo enero agosto de 2003 mostraron una tendencia positiva, pasando de US\$ 3.7233 millones en el mismo periodo de 2002 a US\$ 4.608 millones en 2003, con un incremento del 24. Para ese mismo periodo, el nivel de aprovechamiento del ATPDEA fue del 42, frente a un promedio de sólo 15 en el decenio anterior.

Si se miran las exportaciones colombianas bajo ATPDEA, para el periodo enero - julio 2003, las flores, con ventas por US\$ 295 millones y un nivel de aprovechamiento de 99, y las prendas de vestir (cap 61 y 62) con ventas de US\$ 158 millones y un aprovechamiento del 47%, muestran las claras posibilidades de incrementar nuestras exportaciones no tradicionales con reducción arancelaria al mercado estadounidense.

Tenemos ventaja comparativa en exportaciones a Estados Unidos.

Una mirada preliminar a las cifras del periodo 1998-2001 ha permitido identificar que Colombia tiene ventaja comparativa revelada en 475 de los productos exportados a los Estados Unidos; ellos representan el 90 del valor exportado a ese destino. La mayor parte de los productos con ventaja comparativa corresponden a productos minerales (incluye petróleo y carbón), productos vegetales (incluye café, banano y flores) y textiles y sus manufacturas (...).

Este grupo de 475 productos representa exportaciones que han logrado participar en una porción del mercado de los Estados Unidos, bien sea bajo el esquema de preferencias o sin ellas. Esto significa que el tratado de libre comercio dará estabilidad a los productos que se benefician del ATPDEA y brindará mejores condiciones de acceso a los que carecen de esos beneficios.

Principales objetivos de la negociación

Acceso a Mercados en Bienes no Agrícolas.

- Consolidación del ATPDEA, en aquellos productos con real potencial exportador.
- Buscar la desgravación inmediata para los sectores con alto índice de exportabilidad, medida en términos objetivos (p. ej: que al menos el 50 de la producción nacional se exporte).
- Realizar el análisis detallado de las barreras sanitarias o técnicas que impone Estados Unidos a nuestras exportaciones de bienes no agrícolas, de manera que se busque su remoción o la posibilidad de adecuarnos a ellas a través de cooperación, acuerdos de reconocimiento mutuo, etc.
- Negociar unas normas de origen que permitan un adecuado aprovechamiento de las ventajas derivadas del acuerdo.
- Analizar y definir la concepción, fuentes de financiación y uso de un eventual fondo de reconversión industrial para el sector agricultura.

- Consolidar las preferencias de ATPDEA para los productos agrícolas con potencial exportador.
- Buscar la desgravación inmediata para los sectores con alto índice de exportabilidad, medida en términos objetivos.
- Buscar plazos extendidos y otros mecanismos concretos que faciliten el ajuste estructural y la reconversión agropecuaria, para hacer frente a las nuevas condiciones de acceso al mercado agropecuario colombiano y contar con acceso efectivo al mercado de los Estados Unidos.
- Propender por la eliminación mutua de las barreras arancelarias, no arancelarias, técnicas, sanitarias y fitosanitarias aplicadas o aplicables a los productos agropecuarios y el establecimiento de instrumentos de cooperación, acuerdos de reconocimiento mutuo, etc., para facilitar el acceso al mercado.
- Para contrarrestar distorsiones en el comercio de productos de interés para el país, se negociará la aplicación de mecanismos de salvaguardia agrícola.

Propiedad Intelectual

- Este es uno de los temas donde EE.UU., por tener sectores de gran dinamismo exportador, basados de manera principal en la propiedad intelectual, hará énfasis en el fortalecimiento normativo y la observancia revisten. Colombia asegurará que la protección de los derechos de propiedad intelectual legítimos no impida el adecuado acceso de los consumidores a los productos farmacéuticos necesarios.

Servicios

- Colombia hará un gran esfuerzo por identificar áreas de ganancia potencial en la exportación de servicios, además de la ya reconocida entrada temporal de personas asociada a ésta. Sobre esto último, buscaremos ir mucho más allá de lo logrado por Chile. Un punto importante es el de las acreditaciones profesionales, para resolver las limitaciones que se imponen al ingreso de personas que se desplazan a prestar servicios.
- En sectores sensibles, es imperativo buscar plazos de ajuste gradual para no generar problemas.
- En telefonía, un área potencial de interés ofensivo es el mercado que representan los más de 2 millones de colombianos que residen en los Estados Unidos

Inversiones

- Colombia es muy abierta a la inversión extranjera y por ello las concesiones serían marginales. Se aspira sí a atraer, como resultado de la negociación, nuevas inversiones provenientes de la región y de fuera de ella.

Compras Públicas

- Colombia tiene un potencial importante en materia de exportación de bienes y servicios destinados a los mercados de las compras públicas. Para concretarlo, se requiere la remoción de barreras y conseguir en la negociación la inclusión de distintos niveles del gobierno en los Estados Unidos.

Temas Ambientales y Laborales

- Colombia cuenta con normatividad de alto nivel en ambos frentes. Sin embargo, para encarar los compromisos derivados del acuerdo, las autoridades correspondientes deberán incrementar los niveles de observancia y cumplimiento de la normatividad, para nuestro propio beneficio.

(Documento 80)

VI. Artículos de Periódicos y Revistas

A. Periódicos

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
ALCA y acuerdo bilateral con Estados Unidos provocarían un alza en las medicinas. En: El Tiempo, Bogotá. 24 de agosto de 2003	<p>Los colombianos tendrían que pagar 2,3 billones de pesos anuales por sobrepagos en los medicamentos si prosperan propuestas de E.U.</p> <p>Tales propuestas se refieren a la propiedad intelectual en este campo para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).</p> <p>Lo mismo sucedería si, por petición del presidente Álvaro Uribe y como esta previsto, Colombia firma el tratado bilateral de comercio con Estados Unidos a finales del próximo año.</p> <p>Así lo dio a conocer el director de la ONG Misión Salud, German Holguín, quien pidió al Gobierno no firmar ninguno de los dos acuerdos porque son "una amenaza altamente preocupante para la salud pública".</p> <p>"Si es difícil negociar con los norteamericanos en el ALCA, donde se podría hacer causa común con otros países, como los de la Comunidad Andina y el Mercosur -advirtió-, negociar solos con ellos un buen acuerdo bilateral es poco menos que imposible".</p> <p>De acuerdo con un trabajo entregado por Misión Salud al Gobierno, las multinacionales farmacéuticas a través de Estados Unidos buscan patentar segundos usos de medicamentos y restringir la competencia de los productores de genéricos.</p> <p>Los riesgos El director de Misión Salud cito en apoyo de su rechazo al ALCA y al acuerdo con Estados Unidos el estudio de la Universidad Sergio Arboleda, según el cual en 1997 la industria farmacéutica nacional generaba 9.654 puestos de trabajo, sus ventas representaban casi la tercera parte de las ventas totales en pesos y sus activos fijos el 25 por ciento del sector farmacéutico para uso humano.</p> <p>Por tanto, no se puede poner en riesgo este esfuerzo de varias décadas con la implementación de las patentes de segundo uso. Habría una inconveniente reorganización estratégica del sector farmacéutico, pues la industria nacional se vería forzada a reorientar su operación hacia las actividades de comercialización mientras que se fortalecerá a las multinacionales en sus procesos productivos. El gran perdedor será el consumidor, como consecuencia del fortalecimiento del "monopolio multinacional" y la manipulación de los precios.</p> <p>Poca competencia Análisis de la ONG sobre algunas de las sustancias de mayor venta en el</p>

país concluyen que cuando hay competencia, en el 80 por ciento de los casos los medicamentos 'competidores', de marca nacional y genéricos, cuestan tan solo la cuarta parte o menos que los 'innovadores' de las multinacionales.

Holguín, citando un estudio de Fedesarrollo, dijo que cualquiera de las barreras comprendidas en el ALCA, específicamente patentes de segundos usos y la protección generalizada de los datos del registro sanitario por cinco años, tendrán efectos económicos y sociales negativos entre la población.

El directivo precisó que se bloquearían los medicamentos competidores de bajo precio, de marcas nacionales y genéricos, que hoy abastecen cerca del 65 por ciento de las necesidades del país. La población solamente consumiría productos de las multinacionales, pero "a precios de monopolio".

De todas maneras, desde el año pasado el Invima no puede autorizarles a los laboratorios nacionales la comercialización de medicamentos con base en la información que le han entregado las multinacionales para obtener sus propios permisos.

El debate

La protección de los derechos de propiedad intelectual es un tema sensible para Estados Unidos, ha reiterado su representante Comercial, Robert Zoellick, quien dirige las negociaciones del ALCA y está al frente de las conversaciones con el gobierno Uribe para el acuerdo bilateral, motivo único de su visita a Bogotá el 7 y 8 de agosto.

Proteger esos derechos, señaló la presidenta de Afidro (gremio de las multinacionales farmacéuticas), María Claudia García, es determinante para estimular la investigación de nuevos medicamentos, pues es lo que les permite recuperar los recursos invertidos en ellas.

El director de Misión Salud coincide en que es importante incentivar la investigación científica, pero señaló que esta carece de sentido si sus beneficios no llegan al público.

Además, dijo, Colombia protege la propiedad intelectual dentro de lo mandado por la Organización Mundial de Comercio. Lo que sucede, agregó, es que Estados Unidos y las multinacionales quieren mucho más con el ALCA y el bilateral.

Holguín dijo que un estudio contratado por el Ministerio de Comercio con la Universidad Sergio Arboleda destaca el efecto devastador de las patentes de segundos usos sobre la salud, el bienestar de los colombianos, el empleo, la balanza de pagos y la economía nacional.

El ministro de Comercio, Jorge Humberto Botero, comentó en la visita de Zoellick que los derechos de propiedad intelectual no son absolutos sino que están matizados por las necesidades de acceso de la población a medicamentos básicos y por la salvaguarda de la salud pública, que

	<p>tienen precedencia sobre aquellos.</p> <p>No obstante, dijo que también es necesario darle una adecuada protección a la propiedad intelectual para que la investigación científica pueda avanzar.</p> <p><i>(Documento 81)</i></p>
<p>Se acerca la reunión de Cancún. En: El Mundo, España. 25 de agosto de 2003</p>	<p>ONGs denuncian presiones de Estados Unidos para limitar la exportación de genéricos a países pobres</p> <p>ONGs de Europa y EEUU han denunciado la existencia de presiones de Washington en la Organización Mundial del Comercio (OMC) para restringir la exportación de medicamentos genéricos al mundo en desarrollo.</p> <p>Según las ONG, entre las que están Médicos sin Fronteras, Oxfam, Health Action International (Europa) y el Consumer Project on Technology, de EEUU y que apoyan activamente las reivindicaciones de los países en vías de desarrollo en materia de salud pública y medicamentos, Washington esta negociando dentro de un grupo de cinco países nuevas restricciones a un texto consensuado por los 146 estados miembros de la OMC con la única excepción de EEUU. Ese grupo lo integran además de EEUU, Brasil, la India, Sudáfrica y Kenia.</p> <p>Entre las demandas norteamericanas, según esas ONG, figura la de restringir una eventual solución al "uso con fines humanitarios" de los medicamentos genéricos producidos al margen del sistema de patentes y exportados a los países en desarrollo que los necesiten y carezcan de capacidad farmacéutica propia.</p> <p>Además de esa "formula vaga", que puede servir para "descalificar la producción normal de genéricos", las ONG señalan que la exigencia norteamericana de que una serie de países, desarrollados y en desarrollo, se comprometan formalmente ante la OMC a renunciar a utilizar ese sistema puede impedir su "viabilidad económica".</p> <p>Además, critican los costes suplementarios que entrañaría el nuevo sistema para los fabricantes de genéricos, a los que se exigiría un etiquetado especial para los fármacos así comercializados.</p> <p>El mecanismo de revisión, destinado en principio a evitar desvíos de esos productos hacia otros mercados, donde competirían con los fármacos originales patentados, supone también una excesiva burocracia, señalan las ONG. La propuesta norteamericana "plantea tantos obstáculos que podría no funcionar. Al plantear cada vez mas exigencias, Estados Unidos parece querer un sistema totalmente impermeable", señala Ellen't Hoet, portavoz de Médicos sin Fronteras.</p> <p>Frente a las presiones de los propios países en desarrollo para que se resuelva el problema antes de la reunión ministerial de la OMC en Cancún (México), del 10 al 14 de septiembre próximo, las ONG consideran que "los países de la OMC deberían tomarse el tiempo que haga falta para encontrar una autentica solución".</p>

	<p>Estados Unidos ha estado negociando con su propia industria farmacéutica, que ha financiado las campañas políticas en ese país, la forma de sumarse al consenso general para "salvar la cara" en un tema de enorme importancia simbólica para el mundo en desarrollo.</p> <p>Los gigantes de la industria farmacéutica de EEUU temen que un acuerdo demasiado flexible sea utilizado por los fabricantes de genéricos de países como la India y Brasil para inundar el mercado con fármacos más baratos fabricados al margen del sistema de patentes que competirían con los originales.</p> <p>Un borrador presentado el pasado diciembre a los países de la OMC por el diplomático mexicano Eduardo Pérez Motta fijaba una serie de condiciones para evitar esos abusos, que las propias ONG consideran excesivas, pero que aceptaron todos los países menos EEUU. (Documento 82)</p>
<p>Se debate si se recorta su alcance o se posterga su entrada en vigencia. Cumbre. En: El Tiempo, Bogotá. 16 de noviembre de 2003</p>	<p>Suerte del ALCA se define en Miami</p> <p>Semana decisiva para el ALCA. Visiones de un dirigente gremial y un empresario colombianos sobre las bondades y amenazas de este proceso integracionista.</p> <p>Con posiciones enfrentadas entre Estados Unidos y Brasil, las dos columnas del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), se inicia hoy en Miami una de las cumbres más críticas de este proceso de integración continental.</p> <p>En ella se decidirá si esos dos gigantes, con apoyos importantes entre los otros 32 países del hemisferio, deben seguir cediendo en sus pretensiones para tratar de salvar lo que se pueda del ambicioso ALCA y cumplir la meta de firmarlo en el 2005.</p> <p>La otra opción es mantener el grado de ambición, pero correr unos años (dos o tres) su entrada en vigencia con el fin de que, según la visión de algunos países, realmente se negocie y no sea producto de la imposición de las economías más grandes.</p> <p>El ALCA es mucho más que la reducción y eliminación de aranceles para la libre circulación de los bienes que se producen en la región. También se está negociando el comercio de servicios y el establecimiento de normas comunes para inversión, compras públicas, propiedad intelectual, competencia y solución de controversias entre los miembros.</p> <p>Desde 1994 cuando se decidió el ALCA, el tema de los subsidios a la agricultura ha sido uno de los más espinosos, pues su desmonte ha sido el punto focal de la polarización entre un grupo de países americanos y Estados Unidos y Canadá. En la reunión de Miami no se tratarán aspectos puntuales de este tema, pero sí se debe definir hasta dónde ceder.</p> <p>Los Ministros de Comercio de los 34 países -el único ausente es Cuba-, cuyas reuniones el jueves y viernes cerrarán esta cumbre, tratarán de evitar un fracaso monumental -como el de la reciente reunión de la Organización Mundial de</p>

	<p>Comercio (OMC) en Cancún- para que los acuerdos bilaterales no eliminen la posibilidad de tener acuerdos multilaterales.</p> <p>El ALCA es defendido con vehemencia por el Gobierno colombiano, analistas y gremios que ven en él la oportunidad para aumentar la inversión extranjera y las exportaciones y disminuir el desempleo, tal como lo señala el presidente de Analdex, Javier Díaz (ver entrevista).</p> <p>Lo mismo sucede con el acuerdo bilateral con Estados Unidos, cuya decisión de negociarlo será anunciada mañana en Miami por su representante Comercial, Robert Zoellick.</p> <p>Sin embargo, la falta de evidencia contundente sobre las bondades del ALCA ha dado origen a fuertes y reiteradas críticas, como las del vicepresidente de Tecnoquímicas, Emilio Sardi (ver entrevista).</p> <p>Se cuestiona si realmente habrá crecimiento y desarrollo económico como consecuencia del incremento de las inversiones y el empleo y el acortamiento de la brecha entre países y poblaciones ricas y pobres, y la forma como se ha venido negociando. (Documento 83)</p>
<p>Emilio Sardi. Sin beneficios a la vista. En: El Tiempo, Bogotá. 16 de noviembre de 2003</p>	<p>¿Cuáles son los efectos positivos para Colombia?</p> <p>No es claro que los haya. No hay estudios serios que muestren que Colombia podrá competir en ese mercado, o aun defender su mercado interno. Tampoco los hay que muestren que nuestra economía crecería con ALCA. Podría pasar lo de México, donde el Nafta triplicó el comercio exterior, pero se crearon grandes inequidades sociales y la economía se quedó estancada.</p> <p>Planeación Nacional tiene apenas dos estudios: uno, de profesores de la Universidad de Colorado, concluye que un tratado así no le ofrece beneficios a Colombia. El otro, anónimo, dice que ALCA aumentaría el 'bienestar' en un 0,23 por ciento, cifra risible.</p> <p>¿Cuáles son los efectos negativos para Colombia?</p> <p>Muchos. El estudio anónimo de Planeación Nacional muestra tres: que nuestro déficit comercial crecerá perpetuamente, pues aumentarán más las importaciones que las exportaciones, que los ingresos tributarios caerán en 807 millones de dólares, lo que incrementará el déficit fiscal y exigirá mayores impuestos, y que de diez sectores productivos, sólo dos crecerán; los demás caerán.</p> <p>Serios estudios gremiales muestran que importantes sectores desaparecerán. Otros, muestran efectos muy negativos en campos vitales, como la salud. Los costos para Colombia pueden ser altísimos, porque pretenden montarnos un andamiaje legal para restringir la competencia local. Sobre una teórica liberación del comercio exterior, buscan amarrar nuestros mercados internos.</p>

	<p>¿Tiene Colombia una estrategia negociadora para el ALCA?</p> <p>No la tiene, o si la tiene, es simplemente aceptar lo que le propongan. Esto es grave porque los tratados no son malos en sí, pero pueden ser destructivos si se negocian mal. No es posible negociar bien sin una buena estrategia. Ahora están definiéndola, pero en ese proceso hoy participan los abogados de las multinacionales, lo que es pésimo y en la definición de la estrategia no participan los productores y consumidores que serán perjudicados. Peor aún, mantienen marginado al Ministerio de la Protección Social, responsable de la salud y el empleo.</p> <p>¿Tiene Colombia el equipo negociador idóneo que se necesita en este proceso?</p> <p>No lo tiene. Bajo el Ministerio de Comercio, la balanza de bienes y servicios cayó de un superávit de 3.500 millones de dólares entre 1983 y 1992 a un déficit de 20.300 millones de dólares para 1993-2002. No son previsibles mejores resultados con el equipito recién nombrado. Lo más grave es que se pretende imponerle a Colombia una nueva legislación sobre toda su actividad económica, y es este grupito el que está definiendo nuestras futuras normas. Están legislando a espaldas del Congreso, para fijar normas irreversibles y por encima de la Constitución. La llegada de Hernando José Gómez puede ayudar, pero se debe fortalecer el equipo vinculando al Ministerio de Protección Social.</p> <p>¿El ALCA debe negociarse sin que Estados Unidos se haya comprometido a eliminar los subsidios agrícolas y las ayudas internas?</p> <p>En ese caso, debe dejarse por fuera el capítulo de la agricultura. Afortunadamente, el Ministerio de Agricultura ha logrado participar en este tema y hay esperanza de que logre defender al agro.</p> <p>¿Se justifica el ALCA sin la presencia de Brasil?</p> <p>Aunque Brasil nos ofrece riesgos, a Colombia no le convendría un ALCA sin Brasil porque ese país obtendría mayores concesiones de Estados Unidos que nosotros. (Documento 84)</p>
<p>Colombia y Estados Unidos, tras acuerdo bilateral. Comercio. En: El Tiempo, Bogotá. 16 de noviembre de 2003</p>	<p>Vía libre para negociar TLC</p> <p>Las negociaciones, que comenzarían en febrero, son un campanazo de alerta para los ministros de Comercio reunidos en Miami en la Cumbre del ALCA: Estados Unidos está dispuesto a impulsar los acuerdos bilaterales.</p> <p>Hoy, Estados Unidos anunciará en el Hotel Inter-Continental de Miami su decisión de negociar un acuerdo comercial con Colombia. Simultáneamente, en Washington, el Congreso recibirá esta notificación.</p> <p>De esa manera termina la primera etapa de un largo camino que el Gobierno y empresarios colombianos han esperado recorrer de tiempo atrás con la esperanza de aumentar las exportaciones al mercado estadounidense y generar empleo en</p>

Colombia.

El anuncio lo harán el representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, y el ministro de Comercio, Jorge Humberto Botero, quienes confían en que, surtido el paso de la iniciativa por el Congreso estadounidense, hacia finales de febrero comiencen las negociaciones propiamente dichas y que estas terminen al culminar el año para que el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre en vigencia en el 2006.

El escenario donde Estados Unidos comunicará esa decisión no es fruto del azar, porque en el hotel Inter-Continental está reunida la crema y nata de las autoridades comerciales de los 34 países del continente, excepto Cuba, lo mismo que sus gremios y empresarios más representativos, definiendo el futuro inmediato del Área de Libre Comercio de las Américas (Alca).

El mensaje que recibirán de Estados Unidos los aproximadamente 1.000 integrantes de las delegaciones oficiales y empresariales es claro: o se empeñan en desempantantar las negociaciones tendientes a un ALCA completo, robusto, en contraposición a uno light o anorético, o la administración Bush acelerará su estrategia de avanzar en acuerdos bilaterales, como el que se anuncia con Colombia, ya firmó con Chile y negocia con cinco países centroamericanos y República Dominicana.

El ALCA está frenado por cuenta de la negativa estadounidense a negociar en este escenario el desmonte de los subsidios agrícolas, el contrapeso que le hace MERCOSUR -principalmente Brasil y Argentina- con sus propias exclusiones de temas (compras gubernamentales, propiedad intelectual, comercio de servicios e inversiones) y la piedra en el zapato en la que se convirtieron los países de la comunidad caribeña (CARICOM), cuyas relaciones comerciales son predominantemente con Europa.

El estancamiento de este proyecto impulsado por Estados Unidos desde 1994 (en julio pasado el borrador del ALCA tenía 7.000 corchetes, es decir, textos sin acuerdo), la terminación en el 2006 de los beneficios arancelarios del Atpa concedidos a los andinos (excepto Venezuela), son algunos de los motivos llevaron a Colombia a pedirle un TLC a la administración estadounidense.

La apuesta colombiana es sencilla: mantener abiertas las fronteras de Estados Unidos a los productos favorecidos con el Atpa negociando la supresión de trabas sanitarias, fitosanitarias y cupos, de manera que la competencia de Centroamérica (principalmente de confecciones), cuyo TLC está previsto firmarse en diciembre próximo, no los saque de ese gigantesco mercado.

Todo indica que de Miami no saldrá el compromiso de un ALCA completo y ambicioso que comience a regir en el 2006, a pesar de las reiteradas declaraciones de la mayoría de países de trabajar en ese sentido.

Si los ministros de Comercio aspiran a algo más que a una foto el próximo viernes, cuando termina la Cumbre, Estados Unidos y Brasil, los dos lados de la balanza, tendrán que flexibilizar más sus posiciones como lo han hecho en los últimos días.

De acuerdo con una declaración del canciller brasileño, Celso Amorín, Estados Unidos aceptó la propuesta de Brasil respecto a que los acuerdos que serán suscritos por las naciones interesadas en el ALCA sigan los plazos que cada una considere más adecuados a su realidad.

En consecuencia, dejando los temas gruesos para discutirlos en la Organización Mundial de Comercio, un ALCA más 'delgadito' que arranque en el 2006 evitaría el fracaso de esta cita ministerial, aunque no se descarta que en el primer trimestre del 2004 se realice otra que le dé mayor contenido y alcance al acuerdo.

Mientras tanto, Colombia y Estados Unidos avanzarán en la negociación de su propio acuerdo bilateral, tal como se anunciará hoy.

La sensibilidad agropecuaria

Aunque Colombia está comprometida con un ALCA amplio y profundo, su interés ahora será sacar adelante el bilateral con Estados Unidos, a donde dirige alrededor del 40 por ciento de sus exportaciones.

Con el acuerdo bilateral, el Gobierno y los empresarios buscan ampliar la oferta exportable hacia ese mercado concentrada en productos básicos (petróleo, café), los cuales participan con más del 60 por ciento de las exportaciones totales hacia Estados Unidos.

El objetivo es lograr que Estados Unidos elimine o reduzca rápidamente sus aranceles para los productos colombianos, mientras que este proceso sería más lento para las importaciones procedentes de ese país.

Como en la OMC y en el ALCA, la agricultura es un punto crucial de las negociaciones, pues Estados Unidos aspira a que se abran las fronteras colombianas a su producción agrícola subsidiada, postura que ha sido rechazada por los gremios del sector.

Además del agro, también se negociarán, como el ALCA, propiedad intelectual (de altísimo interés para Estados Unidos y de mucha sensibilidad en Colombia, principalmente en las áreas de medicamentos y agroquímicos), compras públicas, inversiones y comercio de servicios, entre otros.

Acuerdo de colosos

Los acuerdos que logren Estados Unidos y Brasil en Miami serían apoyados por los demás países americanos, pues cada uno de estos polos atrae a diferentes naciones.

Uno de los interrogantes tiene que ver con la posición que adoptarán los países caribeños, que aunque pequeños son numerosos (15) y con fuertes relaciones económicas, políticas y comerciales con Europa. En el ALCA las decisiones se toman por consenso, así que hay que contar con todos los involucrados en las negociaciones.

	<p>Bloques como la Comunidad Andina y MERCOSUR han tratado de mantener, cada uno, posturas únicas, pero las diferencias en sus niveles de desarrollo y estructura económica son situaciones complejas de superar y amenazan con romper la unidad que, así sea débil como en el caso de la CAN, han mostrado hasta ahora.</p> <p>Brasil y Argentina seguirán trabajando para que el MERCOSUR y la CAN tengan una posición conjunta en estas negociaciones, pero es claro que en ante un enfrentamiento mayor con Estados Unidos Colombia se inclinará por este país. (Documento 85)</p>
<p>Hoy se anuncia TLC con Estados Unidos. ALCA, comienza el conteo regresivo. En: El tiempo, Bogotá. 18 de noviembre de 2003</p>	<p>Las apuestas por un acuerdo menos ambicioso de lo que propone Estados Unidos, pero con más temas de los que plantea Brasil, se escuchan con insistencia en las horas previas a la reunión de los 34 ministros del hemisferio en Miami.</p> <p>Para los expertos en el tema, el acuerdo que se logre 'será light' por las dificultades de los países para conciliar sus posiciones en los temas prioritarios.</p> <p>Estados Unidos busca un acuerdo muy completo -pero excluyendo el tema agrícola-, lo que ha llevado a algunos expertos a calificarlo de 'light', mientras Brasil y los países del MERCOSUR buscan imponer la idea de que se logren acuerdos bilaterales, en los que cada país escoja los temas que le interesan y dejen de lado los demás, denominado 'a la carta'.</p> <p>Pero una palabra que nadie quiere pronunciar es fracaso: todos los países insisten en que la cumbre de Miami será un éxito, pues se avanzará en el libre comercio hemisférico.</p> <p>Sin embargo, sólo este viernes se conocerán los avances reales en la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas, que tiene planeado producir un borrador lo más depurado posible, que facilite la meta de alcanzar una negociación de libre comercio a más tardar el primero de enero del 2005.</p> <p>El acuerdo final podría distar mucho de lo que se planteó en la primera cumbre de Miami de 1994, cuando por primera vez se lanzó la idea de crear un ALCA con los 34 países del hemisferio -excepto Cuba.</p> <p>En los 9 años de negociaciones, las estrategias y los intereses que cada bloque comercial busca defender han llevado a periodos de avance y estancamiento en las negociaciones.</p> <p>En el momento actual, y con un plazo que se agota para cumplir las metas, persisten las diferencias por el interés de Estados Unidos de excluir de la negociación el tema agrícola, y como contraparte, el objetivo de Brasil de sacar partido a esta situación para obtener beneficios en otras áreas.</p> <p>El fracaso de la negociación de la Organización Mundial del Comercio, OMC, donde 146 países del mundo buscan mayor liberalización del comercio y disciplinas para ordenar el mercado, es un precedente que tiene 'en las cuerdas' a Estados Unidos, principal impulsor del ALCA. Este país mantiene abultados subsidios y ayudas a sus agricultores, que provocan distorsión en las negociaciones con sus socios del</p>

hemisferio. Sin embargo, JUL. ha insistido en que sus principales competidores en materia agrícola son la Unión Europea y Japón, que también tienen elevados subsidios y ayudas a su agricultura, razón por la cual insiste en que la OMC debe ser el foro que regule este tema.

Pero Brasil no tiene una posición más holgada de cara al ALCA, pese a que como contraprestación, ha pedido ritmos diferentes en la negociación, dependiendo de los intereses de cada país y la exclusión de temas como la inversión extranjera, compras públicas y leyes de patentes.

Brasil asume esta semana la presidencia del ALCA, situación que lo obliga a tener una posición mucho más conciliadora de la que se le ha visto en los últimos meses.

Una reunión de los equipos de negociación de Brasil y Estados Unidos -entre otros países- cumplida el pasado fin de semana, dejó entrever una posición mucho más flexible por parte de los dos países.

Ya incluso hay quienes hablan de una estrategia para lograr un área de comercio "flexible" en la que Estados Unidos tendrá que hacer algunas concesiones a los países a cambio de mantener sus subsidios agrícolas.

En otras palabras, esto implica que muchos temas podrán quedar por fuera, pese a la insistencia de EE.UU. de que se logre un acuerdo ambicioso.

Los avances de la VIII Reunión Ministerial del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, se conocerán finalmente este viernes, cuando se publicará el tercer borrador de las negociaciones y los ministros darán a conocer los nuevos acuerdos alcanzados.

Agro, tras mayor equidad

Negociaciones que tengan en cuenta la reciprocidad, la equidad y el beneficio mutuo constituyen la principal aspiración del sector agropecuario colombiano.

El presidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia, SAC, quien desde ayer llegó a Miami para participar en el octavo Foro Empresarial, señaló que el sector no está en contra de las negociaciones, pero sí quiere participar en la construcción de una posición que redunde en beneficio del país. "No estamos en un debate sobre el qué sino sobre el cómo", dijo Mejía al respecto.

La principal preocupación del sector tiene que ver con el hecho de que se acepte que los subsidios y las ayudas agrícolas se negocien en un foro multilateral -OMC- mientras que los países van a ceder en la eliminación de aranceles en el ALCA.

"Esto significa que estamos rompiendo los principios de equivalencia existentes entre distorsiones en la producción y el comercio agropecuario y los aranceles y barreras en frontera, que son las medidas legítimas para contrarrestar las ayudas internacionales de las economías ricas del hemisferio", explicó Mejía.

El dirigente gremial no ocultó su extrañeza por la ausencia del Ministro de

Agricultura dentro del equipo de gobierno que participará en la cumbre de Miami, y señaló que al contrario de lo que ocurre en otros países, donde este funcionario tiene un papel clave en la definición de la posición negociadora, en Colombia no le se está dando la importancia necesaria a este ministerio.

Por eso llamó la atención sobre la necesidad de tener el máximo cuidado en las negociaciones que se adelantan, no sólo en el ALCA sino en otros foros como el MERCOSUR y las que se plantean con Estados Unidos en un TLC.

Al destacar la importancia del sector rural para la construcción de la paz en el país, dijo que cualquier negociación errónea podría afectar a los 11 millones de colombianos que viven en el sector rural y a los 4,6 millones de empleos que allí se generan.

"Si la violencia económica se incrementa en el país por unas negociaciones mal hechas, nunca habrá paz", sostuvo Mejía.

Expectativas de negociación difieren en cada país

Con estrategias de negociación que combinan posiciones duras, conciliadoras o de indiferencia, cada uno de los países acude a la cumbre del ALCA en busca de los mayores beneficios para sus nacionales.

Por eso se evidencian diferencias importantes en las expectativas que cada uno de los países tiene en los días previos a la reunión de ministros del hemisferio, que arranca este jueves.

Mientras para México y Estados Unidos el ALCA es una negociación prioritaria, para Brasil y Argentina hace parte de sus opciones. Nadie quiere apostarle al fracaso de la cumbre de Miami, pero cada uno busca jugar sus mejores cartas para obtener los mayores dividendos.

EE.UU., tras la reactivación del ALCA

Con el objetivo de sacar las negociaciones del ALCA del estancamiento en que se encuentran llega a la cumbre de Miami Estados Unidos.

El reto es grande luego del fracaso en las negociaciones de la OMC de Cancún en septiembre pasado, situación que sienta un precedente importante para Estados Unidos, que no está dispuesto a repetir esta situación en Miami.

Para garantizar el éxito de la reunión, el gobierno de EE.UU. ha realizado previamente varias reuniones a nivel ministerial, con el objetivo de abonar el camino para avanzar en las negociaciones del ALCA.

Esto llevó a Washington a programar reuniones con 15 países el primer fin de semana de noviembre y repetir una reunión similar con un grupo de naciones 'estratégicas' este fin de semana que acaba de terminar.

Estados Unidos ha anunciado su intención de lograr un acuerdo tan amplio y ambicioso como sea posible, aunque tendrá que ceder algunos puntos, debido a que busca que la negociación del tema agrícola se dé en la OMC y no en el ALCA.

Esto podría permitir a Brasil tener un avance importante en su propuesta para que cada país negocie sólo aquellos temas de su interés, considerada como un ALCA 'a la carta' que según expertos en negociaciones, no será fácilmente aceptado por la oficina de Comercio de Estados Unidos y los empresarios de este país, interesados en un acuerdo total y rápido.

Una prioridad para México

Pese a ser uno de los países que podría perder beneficios en su relación comercial con Estados Unidos, una vez entre en vigencia el ALCA, que dará un tratamiento similar a las demás naciones del hemisferio, México ha centrado toda su atención en esta negociación.

Este país adelanta negociaciones para alcanzar procesos de libre comercio con ocho países, entre ellos Argentina, Paraguay, Perú y Ecuador, que por el momento quedaron en el 'congelador'.

Hasta hace unas semanas, se hablaba de que México mantenía una posición ambigua, pero tras el fracaso de la reunión de la Organización Mundial del Comercio en Cancún, las cosas parecen haber cambiado y hoy esta nación se muestra como una de las más interesadas en poner en marcha el ALCA.

De hecho, ya el gobierno mexicano anunció su decisión de suspender negociaciones bilaterales con otros países para concentrarse en el ALCA. Esto no implica que México busque ceder más allá de lo que le conviene. El ministro de Economía de este país, Fernando Canales, advirtió el fin de semana que firmarán el tratado "siempre y cuando sea conveniente para el país y sus sectores productivos".

Colombia, tras acuerdo ambicioso

La alta dependencia que tienen los países andinos del comercio con Estados Unidos lleva a que su posición sea más favorable hacia la negociación del ALCA. Con la salvedad de Venezuela, que públicamente ha expresado sus críticas al proceso al considerarlo 'hegemónico', los demás países andinos acuden a Miami con la esperanza de que se den importantes avances en el tema.

En el caso de Colombia, el objetivo es lograr una negociación "realmente ambiciosa" según explicaron algunos funcionarios del gobierno.

El ministro de Comercio, Industria y Turismo, Jorge Humberto Botero, quien encabeza la delegación colombiana a las negociaciones del ALCA, ha dicho que el país busca un acuerdo que favorezca al país.

Señaló que en esta negociación cada país tiene unos intereses defensivos y ofensivos. En el primer grupo están las decisiones que puedan comprometer el futuro de algunos sectores de la economía, mientras que en el segundo están los

aspectos que le resultarían benéficos para su mayor aprovechamiento del libre comercio.

Para Colombia el interés no sólo es avanzar en el tema del acceso a mercados -a partir de rebajas en los aranceles- sino también en la eliminación de barreras no arancelarias y en la búsqueda de nuevas inversiones.

Brasil, un as comprometido

Si bien es el país que le ha hecho mayor contrapeso a Estados Unidos en la negociación, y en varias ocasiones se ha enfrentado y ha criticado públicamente el proceso, la coyuntura que le plantea la cumbre de Miami podría restarle beligerancia a su discurso.

Brasil asume esta semana la presidencia del ALCA, hecho que lo deja en una situación muy especial porque aunque el gobierno seguirá defendiendo sus intereses, tendrá que usar más la medida para evitar que el proceso se le 'muera' en sus manos.

El gobierno brasileño ha planteado que si EE.UU. quiere un ALCA sin compromisos en el sector agrícola debe a cambio aceptar que cada país decida qué temas negociará y cuáles dejará 'congelados', lo que implicará diferentes velocidades en el acuerdo.

Este 'ALCA a la carta' tiene ya sus contradictores dentro de los países que negocian. Pero en el fondo, la diferencia de intereses entre Estados Unidos y Brasil permitirá mayor flexibilidad en las negociaciones que se logren en temas como servicios, trato a la inversión extranjera, compras públicas y las leyes de patentes, contempladas en el capítulo de propiedad intelectual.

Argentina, tras negociación sin afanes

Como aliado principal de Brasil, Argentina llega a Miami con la expectativa de lograr que las negociaciones le permitan al país aumentar su acceso a la producción del resto del mundo y que los resultados "le sirvan a la gente".

Este país ha manifestado que el ALCA no es su única opción, justamente ahora que la Unión Europea ha insistido en acercamientos con el Mercado Común del Sur, MERCOSUR.

Por eso la posición de Argentina en la cumbre ministerial de Miami no tendrá un carácter unilateral sino que estará coordinada estrechamente con Brasil, Uruguay y Paraguay.

Hasta el momento, está claro que la posición que lleva MERCOSUR a la cumbre busca lograr que se imponga la modalidad de negociación de acuerdos de libre comercio entre cada uno de los países del hemisferio, lo que obligaría a concesiones más recíprocas.

En el caso particular de Argentina, su interés se concentra en acceder al mercado

	<p>de Estados Unidos con productos del sector siderúrgico -actualmente limitados por el gobierno de George W. Bush-. También busca oportunidades en productos como carnes, grasas, aceites, algodón, bebidas, cereales, chocolates y productos químicos, entre otros.</p> <p>Chile, tranquilo con el TLC</p> <p>Con la ventaja de tener un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y negociaciones bilaterales con Canadá, México, Colombia, Venezuela, Ecuador, Costa Rica y El Salvador, la posición de Chile resulta más conciliadora de cara a la reunión ministerial del ALCA.</p> <p>Para el país austral, sí se darán avances importantes en esta reunión, según explicó la canciller Soledad Alvear, quien dijo a la agencia de prensa AFP que su impresión es que "lo que vamos a lograr en Miami va a ser una reafirmación de avanzar en el ALCA con un núcleo de temas comunes de cada uno de los países y con algunos grados de flexibilidad en algunos temas".</p> <p>Chile tiene una relación importante en materia de comercio e inversión con los demás países ALCA. El 43 por ciento de sus exportaciones se quedan en los países del hemisferio mientras que del total de inversión extranjera, el 43,47 por ciento proviene de esta región.</p> <p>Para este país, el camino escogido de ampliar y mejorar las relaciones comerciales de manera bilateral le ha permitido enriquecer las relaciones de cara a una negociación multilateral. <i>(Documento 86)</i></p>
<p>Andrés Mejía Vergnaud. A prepararse para el TLC. En: Portafolio, Bogotá. 20 de noviembre de 2003</p>	<p>Sólo horas después de que se anunciara oficialmente que Estados Unidos negociará tratados bilaterales de libre comercio con varios países, y que en este grupo está incluido Colombia, ha comenzado la etapa de analizar qué necesitamos hacer, y cómo debe nuestro país prepararse para enfrentar el gigantesco reto que un tratado así significa. Porque, si bien es cierto que un tratado como este representa grandes oportunidades para Colombia, también es cierto que esas oportunidades sólo pueden ser aprovechadas dentro de un marco adecuado de instituciones claras, actitud empresarial positiva y cooperación de nuestras autoridades.</p> <p>Sobre estos temas hablamos ayer en Miami la senadora Alexandra Moreno Piraquive, de la Comisión Segunda del Senado, y quien preside la comisión accidental del ALCA. En palabras de la senadora, quien acogió de forma positiva y optimista el anuncio de Robert Zoellick, "los empresarios colombianos deben ser líderes en este proceso, y para ellos deben unificar sus posiciones y criterios en lo referente al tratado bilateral de libre comercio".</p> <p>Algunos analistas han expresado ciertas dudas sobre el hecho de que, a la vez que nuestro país negocia este tratado con Estados Unidos, continúe también con las negociaciones de la OMC y las del ALCA. Al respecto, la senadora Moreno afirmó que se debe entender que "Colombia sigue firme en el ALCA y a la expectativa de lo que allí pase, pero por encima de todo la prioridad actual es el tratado bilateral. Y</p>

	<p>todos nuestros sectores productivos y gremios deben, de nuevo, unificar sus posiciones para aprovechar esta oportunidad. Algunos opositores de estos avances quisieran detener las negociaciones, pero eso es algo que ya no es posible”.</p> <p>En este contexto, muchos se preguntan cuál debe ser el papel que juegue el gobierno de la mano con la sociedad civil. Para la senadora, “es importante entender que el impacto del TLC será diferente en cada región, y eso lo debe tener muy claro no sólo el gobierno sino la sociedad civil. El país necesita también mayor inteligencia de mercados, para que los productores puedan detectar oportunidades. Y es importante también que se amplíe el grupo de negociadores para que incluya más expertos en áreas específicas. Sabemos que hay ahora una política de austeridad, pero esto es algo en lo que no se debe ahorrar, porque los costos pueden ser muy grandes. En cuanto al Congreso, es cierto y es normal que los congresistas representen intereses de sus regiones y sus allegados, pero ahora será más importante que piensen en el país como un todo”.</p> <p><i>(Documento 87)</i></p>
<p>Perú y Colombia arrancan juntos negociaciones de Libre Comercio con EE.UU. En marcha TLC para andinos. En: El Tiempo, Bogotá. 20 de noviembre de 2003</p>	<p>Las negociaciones, que deben iniciarse dentro de 90 días, finalizarían a finales del próximo año. Esta es una oportunidad para el empleo: Mincomercio.</p> <p>El esperado anuncio de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Colombia, al que se le sumaron Perú, Ecuador y Bolivia, se produjo al mediodía de ayer en el marco del VIII Foro Empresarial de las Américas que se celebra en Miami.</p> <p>"Es un placer para mí anunciar, en nombre del presidente George Bush, que hemos notificado formalmente al Congreso de los Estados Unidos sobre la intención de adelantar tratados de libre comercio con los países del área andina, Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia", dijo el representante comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, ante un auditorio que recibió el anuncio con un prolongado aplauso.</p> <p>Zoellick también anunció el inicio de negociaciones con Panamá y reportó avances en las que se llevan a cabo con cinco países centroamericanos a los cuales se sumaría República Dominicana.</p> <p>Respecto a los miembros de la Comunidad Andina -excepto Venezuela, que no ha mostrado interés alguno-, el funcionario estadounidense señaló que "este paso es un voto de confianza en los países andinos", que en nada interfiere con el deseo estadounidense de apoyar y participar en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) cuyas discusiones seguirán desde mañana los 34 ministros de comercio de la región.</p> <p>"Es todo parte de lo mismo, sólo que algunos países están más adelantados y en mejores condiciones para poner en marcha un tratado con Estados Unidos y hemos trabajado fuertemente con ellos para hacer este anuncio", destacó el funcionario informando que el proceso se iniciará con Colombia y Perú y se extenderán luego a Bolivia y Ecuador.</p> <p>La carta de intención que se envió al Congreso de los Estados Unidos con fecha del 18 de noviembre del 2003 seguirá un trámite de alrededor de 90 días, durante los</p>

	<p>cuales los ministros de comercio de los tres países inicialmente involucrados - Estados Unidos, Colombia y Perú- empezarán a definir el marco y los aspectos centrales del acuerdo, cuyas negociaciones definitivas tardarán entre 10 y 11 meses.</p> <p>A su turno, el ministro de Comercio, Jorge Humberto Botero, calificó de "histórico" el anuncio y se mostró complacido de iniciar este proceso bilateral, pues "vemos en el comercio tanto una oportunidad como una esperanza para los pueblos de América, especialmente una oportunidad para el empleo y el crecimiento sostenible a largo plazo".</p> <p>"La democracia es una planta, a veces frágil, que se ve amenazada por el desempleo, la pobreza, el narcotráfico y el terrorismo. Estas nuevas avenidas de comercio e inversión ayudan a combatir esos males y a fortalecer las instituciones de nuestros países", aseguró.</p> <p>Uno de los gestores de este proceso, el embajador de Colombia en Washington, Luis Alberto Moreno, también se hizo presente en el Hotel Intercontinental del centro de Miami, para escuchar el anuncio. "Abrir las puertas de la economía estadounidense para que todos nuestros productos puedan entrar debe ser un propósito muy importante para el país", dijo Moreno.</p> <p>Explicó, sin embargo, la complejidad y dificultad del proceso que sigue al anuncio del mediodía de ayer. "Lo que sigue es un trabajo muy arduo y difícil, que es saber negociar el mejor acuerdo posible para Colombia. Eso será durante todo el 2004 y una vez negociado, vendrá una gran batalla en el congreso estadounidense y, supongo, que en el congreso colombiano".</p> <p>El tratado debería entrar en vigencia en el 2006 y, según informó el ministro Botero, incluirá a todos los sectores de la economía nacional que estén en capacidad y disposición de llegar con sus productos al mercado internacional.</p> <p>El VIII Foro Empresarial de las Américas termina hoy en Miami cuando cerca de mil empresarios elaboren un documento con recomendaciones sobre el ALCA que será presentado ante los ministros esta noche. A partir de mañana el turno en las discusiones será para los ministros de Comercio y para los activistas antiglobalización que, hasta ahora, se han mantenido lejos de las calles. (Documento 88)</p>
<p>Primeras manifestaciones antiglobalización en Miami, mientras comienza la cumbre del ALCA. En: El Tiempo, Bogotá. 20 de</p>	<p>Al menos dos personas resultaron hoy heridas en incidentes con la Policía, que vigila la reunión ministerial de la región.</p> <p>Más de 2.000 personas se concentraron pacíficamente en Biscayne Boulevard, una de las arterias principales de Miami, donde se halla el hotel Intercontinental que alberga la cumbre.</p> <p>Los manifestantes responden a la convocatoria de organizaciones no gubernamentales y sindicatos en la zona de la bahía, mientras pequeños grupos de activistas más radicales intentan romper el cerco policial en calles adyacentes al lugar de la reunión del ALCA.</p>

<p>noviembre de 2003</p>	<p>La policía actuó con gases lacrimógenos y material antidisturbios, mientras numerosas personas acudieron a la manifestación con máscaras antigás, gafas de buceo, cascos de motorista y pañuelos húmedos.</p> <p>Una bomba casera de humo fue lanzada en la avenida por los manifestantes, sin causar daños.</p> <p>El jueves a mediodía está prevista una manifestación convocada por sindicalistas, activistas civiles, agricultores y ecologistas, que se oponen a los efectos según ellos "nefastos" del ALCA. Los organizadores esperan congregarse al menos a 20.000 personas.</p> <p>El Hotel Intercontinental y los vecinos hoteles que acogen a la prensa y a otros participantes están en una zona céntrica de la ciudad, que fue vallada por la policía. Su acceso está severamente restringido.</p> <p>Los primeros manifestantes se acercaron a pocos metros de la zona vallada, pero la Policía les impedía avanzar más.</p> <p>"Estos es exactamente para lo que nos habíamos preparado", dijo el jefe de la policía de Miami, John Timonea. "No debemos subestimarlos. Los manifestantes están bien organizados", añadió en declaraciones a las televisiones locales.</p> <p>La policía cerró el jueves la mayoría de las calles o avenidas que conducen al centro de la ciudad, causando grandes embotellamientos en otras zonas de Miami. La mayoría de los negocios del centro comercial permanecían cerrados el jueves.</p> <p>La cumbre ministerial congrega a los 34 ministros de comercio de las Américas - todos los países, menos Cuba- para seguir negociando un Área de Libre Comercio que pretende implementarse en el continente a partir de 2005.</p> <p><i>(Documento 89)</i></p>
<p>Impacto del TLC exige una plena coordinación entre Gobierno y empresarios. En: El Tiempo, Bogotá. 20 de noviembre de 2003. Editorial.</p>	<p>El anuncio oficial del comienzo de negociaciones entre Colombia y Estados Unidos sobre un tratado bilateral de libre comercio (TLC) es una noticia histórica por los desafíos y los cambios de todo orden que le plantean a la economía nacional.</p> <p>El impacto de lo que se viene es indiscutible. Desde 1994, el continente decidió liberar su comercio y, ante la desaceleración del trabajo multilateral en el marco del ALCA -si bien hay que esperar a ver qué sale de la reunión de Miami-, los pactos bilaterales tomaron fuerza. Colombia necesita mercados, y la caída de la economía venezolana le da aún más importancia a Estados Unidos como destino de nuestras exportaciones. Más aún cuando Centroamérica -región que produce bienes que compiten con los nuestros- culminará el 15 de diciembre su propio pacto con el Norte.</p> <p>Con Estados Unidos, además, ha habido este año un impresionante dinamismo exportador. En los primeros siete meses, las ventas no tradicionales a ese país crecieron en 34 por ciento, con incrementos de 63 por ciento en confecciones, 57 por ciento en productos de plástico y caucho y 42 por ciento en productos agroindustriales. Hay que tener en cuenta, también, que las condiciones</p>

	<p>preferenciales de acceso a EE.UU. para los productos colombiano terminarán en el 2006.</p> <p>Por eso, el libre comercio con Estados Unidos es una necesidad. La tradicional discusión ideológica entre proteccionistas y neoliberales es inocua, intrascendente e irrelevante en momentos en que soplan tan fuertes vientos de libre comercio. Otra cosa es entender que el proceso que se viene es complejo, por lo que implica negociar con una potencia económica como los Estados Unidos, país que además tiene la experiencia de los tratados firmados con México y Canadá, y con Chile. A los empresarios colombianos se les abre un desafío sin precedentes, que va desde su capacidad de actuar en forma coordinada con el Gobierno en las negociaciones que se avecinan, hasta la capacidad de competir en un mercado amplio, pero difícil, en el que tienen puestos los ojos verdaderas potencias exportadoras como la China.</p> <p>Desde el punto de vista geopolítico, el proceso no surgió propiamente en el momento de mayor fortaleza para Colombia. El Grupo Andino está casi disuelto, hecho que impide una negociación en conjunto como la que está haciendo Centroamérica. No deja de ser una paradoja que hayan sido los propios Estados Unidos los que involucraran en un solo paquete a Colombia, Ecuador, Bolivia y Perú, aunque bajo su preferida óptica de 'uno por uno' y con la elocuente ausencia de la Venezuela de Hugo Chávez.</p> <p>El proceso, además, se llevará a cabo en medio de una disputa por el predominio en América Latina entre Estados Unidos y Brasil. Un pulso que se siente en toda su plenitud en el ALCA, del cual ambos países son copresidentes. En dicho escenario, Brasil se ha convertido en abanderado de la eliminación de los subsidios agrícolas. Estados Unidos, por su parte, desea un acuerdo ambicioso, que incluya temas como el tratamiento de la propiedad intelectual, las compras gubernamentales y el comercio de servicios, a lo cual se oponen Brasil y Argentina, que consideran que la negociación de cualquiera de estos temas debe sujetarse a la eliminación de los subsidios agrícolas.</p> <p>Más allá del éxito o fracaso del ALCA, Colombia deberá manejar sus posiciones allí en forma coherente y sincronizada con las del TLC. Ajustar el ritmo en dos pistas tan diversas implica contar con una estrategia que parta de nociones muy claras sobre las fortalezas y debilidades del país y sobre sus prioridades más importantes.</p> <p>Los desafíos, pues, son de marca mayor. Una buena negociación, desde luego, es crucial. Pero también hay otros factores. La experiencia de México indica que, más que incrementar las exportaciones, el TLC hizo al país más dependiente -y vulnerable- al comportamiento de la economía estadounidense, y hay estudios que indican que sus efectos sobre empleo y salarios no han sido tan positivos como señala el Banco Mundial. Datos clave para tener en cuenta. Porque el libre comercio, más que bueno o malo en sí mismo, será o no conveniente a largo plazo, según la manera como se maneje.</p> <p><i>(Documento 90)</i></p>
MERCOS-UR negociará Tratado de Libre	<p>Estados Unidos ofreció al MERCOSUR comenzar a negociar un acuerdo de libre comercio bajo el formato 4+1 simultáneamente a las negociaciones del ALCA, aseguró el canciller brasileño, Celso Amorim.</p>

<p>Comercio en bloque. En: AFP. 20 de noviembre de 2003</p>	<p>“Vamos a marcar una fecha lo más pronto posible para un acuerdo MERCOSUR-Estados Unidos”, agregó el ministro de Relaciones Exteriores.</p> <p>Según un funcionario brasileño, que pidió mantener el anonimato, las negociaciones se iniciarían en enero de 2004.</p> <p>Washington anunció el martes que negociará un TLC regional con los países de la Comunidad Andina con excepción de Venezuela, así como tratados bilaterales con Panamá y con República Dominicana, una estrategia que según observadores había aislado al MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).</p> <p>Amorim había afirmado que su país no se sentía presionado por los anuncios de Washington, ya que considera que “en comercio, la monogamia no es necesariamente una virtud”. Sin embargo, dejó entrever cierta molestia.</p> <p>“Cuando nosotros le ofrecimos negociar un acuerdo 4+1, Estados Unidos (...) estaba preocupado de que eso significara la fragmentación del ALCA. Curiosamente, o no curiosamente, no tienen la misma preocupación con los demás acuerdos” que piensan negociar, sostuvo.</p> <p>MERCOSUR y Estados Unidos se propusieron por primera vez alcanzar una asociación del tipo 4+1 en 1991, en el marco del denominado “Acuerdo del Rose Garden”, cuando George Bush padre era presidente, pero las negociaciones nunca comenzaron.</p> <p>Con esta decisión Venezuela se convierte en el único país de la región que no establecerá un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.</p> <p>El gobierno estadounidense espera terminar de negociar un TLC con cinco países centroamericanos en diciembre, y ya posee acuerdos de libre comercio con México y Canadá desde 1995, y con Chile que comenzará a operar el próximo primero de enero. (Documento 91)</p>
<p>Ana Barón. Un día antes, terminó la cumbre del ALCA con un acuerdo limitado. En: Clarín, Buenos Aires. 21 de noviembre de 2003.</p>	<p>Integración económica: encuentro en Miami de cancilleres y secretarios de comercio del continente</p> <p>Representantes de 34 países pusieron las bases para el futuro acuerdo de libre comercio. Habilitan negociaciones directas entre países o bloques regionales. EE.UU. cedió. Y es un triunfo para Brasil.</p> <p>Con media docena de helicópteros sobrevolando el área y miles de policías patrullando las calles con tanques y perros, ayer —un día antes de lo previsto— terminó la Cumbre ministerial de Miami con la aprobación de un ALCA limitado.</p> <p>"Hemos llegado a un acuerdo entre los 34 países, que nos permite decir que el proceso está en marcha, hemos encontrado una fórmula para salir del estancamiento", dijo el secretario de Relaciones Económicas Internacionales argentino Martín Redrado, el primero en dar la noticia, a las tres de la tarde.</p>

"Ya no estamos buscando el ALCA, ahora lo estamos negociando", dijo por su parte el representante comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, quien hizo el anuncio oficial, cuatro horas después.

A su lado estaba el canciller brasileño, Celso Amorim, distendido. Después de las amenazas del estilo "construiremos el ALCA con o sin Brasil" o "no nos sentaremos a negociar sin los subsidios sobre la mesa", parecían amigos de toda la vida.

Un periodista del Wall Street Journal se atrevió a decir que había tanta química entre ellos que parecía que habían salido a comer juntos la noche anterior. "Miami es un lugar de citas", dijo Amorim, sonrojado.

"La buena química" que hubo entre ellos no significa, sin embargo que los problemas entre los dos gigantes han terminado.

La verdadera pulseada recién empieza. Estados Unidos lanzó durante la cumbre una serie de negociaciones paralelas con algunos países y grupos de naciones que quieren avanzar más rápido en la apertura comercial.

Muchos interpretaron la ofensiva como un instrumento de presión sobre Brasil. De hecho, si el ALCA fracasa, Brasil, Argentina y los demás integrantes del MERCOSUR podrían ser al final los únicos países sin acuerdo comercial con los EE.UU.

La cumbre, sin embargo, fue un triunfo para Brasil. Después de todo, fue su gobierno el que propuso la idea de un ALCA limitado y el que logró imponerla a Estados Unidos, que quería un acuerdo más ambicioso.

De acuerdo a la declaración final, se trata de un ALCA a dos niveles. Uno incluye compromisos y obligaciones comunes para todos los países. En el otro nivel cada país puede decidir en cuál de los nueve temas quiere avanzar más rápido: accesos a mercados; propiedad intelectual; política de competencia; solución de conflictos; subsidios y medidas antidumping; agricultura; inversiones; servicios y compras gubernamentales.

Los negociadores brasileños, liderados por Celso Amorim, no sólo fueron quienes propusieron el nuevo enfoque, sino que también quienes lograron imponerlo a países como México, Chile y Canadá, que, si bien aprobaron la declaración final y hablaron en su favor al final, fueron muy críticos durante la reunión.

Sin duda la cumbre confirmó que Brasil emerge como poder comercial, como ocurrió recientemente en Cancún durante la reunión de la Organización Mundial de Comercio.

También confirmó el poco margen de maniobra que tienen los Estados Unidos cuando negocian con mercados tan atractivos como el brasileño. Desde un principio quedó en claro que no habría ALCA sin Brasil.

Pero no sólo eso. Después del fracaso de Cancún, Estados Unidos quería evitar un nuevo fracaso, sobre todo en Miami, donde Jeb Bush, el hermano del presidente

	<p>George Bush es el gobernador, y donde los empresarios tienen tanto interés por el marco latinoamericano. (Documento 92)</p>
<p>Cumbre del ALCA terminó tempranamente al tiempo que los ministros acordaron un plan gradual. En: The Miami Herald, Miami. 21 de noviembre de 2003</p>	<p>La cumbre del Área de Libre Comercio de las Américas terminó abruptamente el jueves, un día antes de lo esperado, después que los Ministros de 34 naciones aceptaron un borrador para la creación de una comunidad económica hemisférica.</p> <p>El documento ahora cambia la estructura para la siguiente ronda de negociaciones del ALCA, las cuales tendrán lugar al inicio del próximo año, con el objetivo de tener un acuerdo final para comienzos del 2005. Los acuerdos se llevaron a cabo durante la semana en una serie de eventos comerciales en el Hotel Intercontinental y otros sitios en Miami.</p> <p>En la precipitada llamada a conferencia de noticias el jueves en la noche, los ministros catalogaron la Cumbre de Miami como un suceso.</p> <p>“Nosotros tuvimos nuestro trabajo hecho en pocas horas temprano”, dijo el representante comercial de Estados Unidos Robert Zoellick. “Nosotros estamos moviendo el ALCA, dentro de una nueva fase. Nosotros estamos negociándolo, no estamos buscándolo”.</p> <p>La contraparte brasileña de Zoellick, Celso Amorim, contrastó el resultado de la reunión con la reunión en septiembre de la Organización Mundial del Comercio, en Cancún México, la cual colapsó después de que numerosos países se levantaron y salieron.</p> <p>“La gran diferencia es que todos están bailando al son de su propio tambor”, dijo Amorim de Cancun. Hoy nosotros hemos recibido un resultado que fue del todo común”.</p> <p>El trato rompió la cuerda de repetidos reveses y preparó el camino quizás para resultados más concretos el próximo año. Contrastaba la euforia de la ruda de prensa con el pragmatismo de los ministros de comercio en la primera reunión del día.</p> <p>" Este no es el acuerdo completo y amplio que habría querido, pero refleja la realidad de nuestra región", dijo Soledad Alvear, ministra de relaciones exteriores de Chile, que ya tiene un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos. “el clima político es hoy diferente de cuando el proceso del ALCA se lanzó hace nueve años. “</p> <p>Garantizado como un momento esencial en las relaciones hemisféricas, la cumbre se consideró una oportunidad importante para que Miami se mostrara en su rol como la puerta de Iberoamérica y, quizás, concretar su oferta de llegar a ser la secretaria de la sede del ALCA.</p> <p>La forma que la secretaria tome quizá no es ahora claro, sin embargo, los países acordaron esperar hasta el próximo verano para escoger donde será ubicada la</p>

sede.

Antes de terminar la cumbre, los ministros del comercio aprobaron un documento que ha terminado un impase entre Brasil y los Estados Unidos -pero que tuvo como resultado una propuesta de estructura del ALCA que críticos han denominado "ALCA Ligerero. "

Específicamente, el giro en el documento permite a un país individualmente ignorar las estructuras del ALCA que no quiere. El arreglo se vio como una victoria para Brasil, que había resistido las llamadas a reformar sus leyes en dos áreas que el ALCA deberá gobernar: los derechos de propiedad intelectual y de los inversionistas.

Opuestamente, el compromiso se vio como un revés para los Estados Unidos, que tiene mucho tiempo presionando un acuerdo que abarque todo.

Aunque varios países se negaron a este compromiso, los ministros de comercio que debaten la propuesta dijeron el jueves que se sentían obligados a aceptarlo -o se arriesgaban a un desplome del proceso del ALCA.

" Desde el punto de vista mexicano, el documento esta apreciablemente por debajo de nuestras expectativas", dijo el Ministro de Economía Fernando, Canales, "Pero nosotros entendemos no obstante que era factible. "

En su reunión, los ministros negaron a considerar abrir el documento de giro a cambios. En una instancia, Venezuela discutió que derechos humanos debían ser infundidos dentro del pacto del ALCA.

" Los Derechos humanos, los derechos culturales, los derechos sociales, el derecho a la educación, el derecho de conseguir acceso a bienes y servicios no se reflejan en ningún lado en este comunicado, "dijo Wilmar Castro, ministro de producción y comercio de Venezuela.

Pero esto trajo un rápido reproche de otros miembros, que concertaron que era demasiado frágil abrir nuevas áreas del debate.

"Debemos proteger este documento", dijo Didier Operti, ministro de relaciones exteriores de Uruguay, en la reunión. " Abrir este documento significaría un regreso peligroso a un punto bajo cero".

La cumbre de Miami ocurrió contra un fondo de crecientes dolores de cabeza en comercio para Washington, que ha enfrentado las protestas internacionales sobre tarifas para proteger la industria siderúrgica doméstica y su decisión de esta semana para limitar las importaciones de ropa interior china y otros textiles.

Con el ALCA, el dolor de cabeza más grande de Washington era una disputa que hervía a fuego lento con Brasil, que quiso el acceso al mercado Americano para sus productos agrícolas.

Los Estados Unidos, que protegen fruta cítrica, el azúcar y otras industrias,

	<p>insistieron que esos asuntos agrícolas sean manejados por la Organización Mundial del Comercio y, no el ALCA.</p> <p>Quizás esto refleja sus frustraciones, El Representante Comercial de los Estados Unidos Robert Zoellick, dijo el martes que el comenzaría a negociar unos acuerdos comerciales con muchos países latinos. Pero dijo que él continuaría con un ALCA también, ligando su creación a la caída del Telón de acero en términos del significado histórico.</p> <p>La idea del ALCA se lanzó en la Cumbre de Miami de las Américas en 1994, en la cual participaron 34 líderes nacionales, incluyendo al Presidente Bill Clinton.</p> <p>El objetivo ha sido de establecer un ALCA en enero de 2005. Sin embargo, esa fecha podría prever un encuentro. El documento aceptado por los ministros da una fecha tope de septiembre. 30, 2004, para completar las negociaciones en tarifas, pero no da las fechas para tratar con todos los otros asuntos que caerían bajo la guía del ALCA.</p> <p>Todavía, algunos expertos dicen que el logro supremo de la cumbre de Miami puede ser simplemente que las partes acordaron tener en cuenta y hablar acerca de sus desacuerdos.</p> <p>" En vez de chocar e incendiar Miami, estos discursos van hacia adelante con un acuerdo de estructura, "dijo Robin Rosenberg, director delegado del Centro Norte-Sur de la Universidad de Miami. (Documento 93)</p>
<p>El Ministro del Exterior de Brasil alaba el compromiso de acuerdo para el Área de Libre Comercio de las Americas. En: The Wall Street Journal, Nueva York. 20 de noviembre de 2003</p>	<p>El Ministro del Exterior de Brasil Celso Amorim dijo el miércoles que estaba complacido con un compromiso de acuerdo para impulsar el estancamiento de las negociaciones sobre el Área de Libre Comercio de las Américas</p> <p>Los negociadores oficiales de los 34 países en el hemisferio alcanzaron una tentativa de acuerdo el martes último para revisar la estructura de la negociación para el llamado comercio Panamericano que permita a los países asumir individualmente diferentes niveles de compromiso para la apertura del comercio.</p> <p>"Yo pienso que esta es una victoria que nos permite movernos hacia adelante, entonces es una victoria para todos". Amorin contó a los reporteros en la conferencia de prensa en Miami.</p> <p>Los Estados Unidos y Brasil, los dos países más grandes de América, han estado en negociaciones por meses sobre el alcance del ALCA, el cual podría agrupar en conjunto a 800 millones de personas y tener un intercambio económico de \$13 trillones de dólares en intercambio económico.</p> <p>Una larga semana en la cumbre ministerial de Miami, una de las ocho desde que se esta hablando del ALCA desde que fue lanzada la primera en 1994, se ha estado trabajando desde el sábado para tratar de resolver el impase.</p> <p>Los Estados Unidos rechazaron tempranamente este año para tratar el programa</p>

	<p>de subsidios a la agricultura en los acuerdos multilaterales, y Brasil responde tomando problemas tales como la propiedad intelectual y poniéndolos fuera de a tabla de negociación. (Documento 94)</p>
<p>El realismo se impuso en la Cumbre Ministerial de Miami. El ALCA, lejos de la idea inicial. En: El Tiempo, Bogotá. 22 de noviembre de 2003. Comercio.</p>	<p>¿Qué quedó del área de libre comercio propuesta en 1990 por Bush padre, donde habría comercio sin subsidios, barreras ni prácticas desleales?</p> <p>El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que saldrá de las negociaciones, tras el capítulo de Miami esta semana, solo reproducirá en parte la "zona de libre comercio... desde el puerto de Anchorage hasta la Tierra del Fuego", que propuso el 28 de junio de 1990 el entonces presidente de Estados Unidos, George Bush.</p> <p>El área de "comercio sin barreras, sin subsidios, sin practicas desleales" que se pintó en la Cumbre de las Américas en Miami en 1994, ya durante el gobierno de Bill Clinton, no será el panorama del ALCA cuando entre a operar en el 2006, a juzgar por el acuerdo al que llegaron la noche del jueves los ministros de Comercio de los 34 países en su conferencia de Miami.</p> <p>Dentro de esta zona comercial habrá un núcleo de unos 15 países, entre ellos Colombia, que seguirá con mayor cercanía los deseos estadounidenses, pero incluso estos deseos no se corresponden del todo con las propuestas iniciales de Bush padre y de Clinton.</p> <p>Por ejemplo, el ALCA pensado originalmente contemplaba el desmonte de subsidios y otras ayudas a los productores, pero en los acuerdos bilaterales como el que Colombia y otros países andinos negociarán, y que deberán ser compatibles con el ALCA, probablemente se le reconozca a Estados Unidos su derecho a estas políticas de ayuda, en particular a los productores agrícolas.</p> <p>Los tiempos han cambiado, dicen los voceros comerciales de Estados Unidos y Brasil, Robert Zoellick y Celso Amorim, para explicar la metamorfosis de la iniciativa, que nació robusta y se fue adelgazando hasta quedar en un ALCA 'light'.</p> <p>El mandato delineado por los jefes de Estado hace nueve años, cuyo objetivo era un acuerdo único "no es realista en el contexto económico actual. Eran metas amplias, que ahora requieren definición y claridad", dijeron Amorim y Zoellick. Este último agregó que las economías del hemisferio y del mundo no son las mismas ahora que a principios de los 90.</p> <p>No obstante, lograr avances en la desgravación arancelaria fue destacado por Zoellick y Amorim como un paso de suma importancia tras la meta del libre comercio en el continente. Además, atiende no solo la petición brasileña sino la reiterada solicitud de la Comunidad del Caribe (CARICOM) de que el ALCA debería ser realista, posición en la que influye significativamente su estrecha relación económica-comercial con la Unión Europea.</p> <p>El realismo reclamado tiene que ver con los diferentes grados de desarrollo de los 34 países, sus diferentes estructuras económicas, el interés de marchar a un ritmo</p>

diferente hacia la integración hemisférica, los temas que Estados Unidos y Brasil querían excluir de las negociaciones (subsidios agrícolas y normas antidumping, el primero, y propiedad intelectual, compras públicas y disciplinas sobre inversiones, el segundo).

No obstante que por ahora no habrá acuerdo único, por el ALCA ambicioso seguirán trabajando con la meta de firmarlo en el 2005 Estados Unidos, Canadá y México (que desde hace 10 años funcionan como Nafta), Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y República Dominicana (con quienes Estados Unidos está negociando un TLC para ser firmado dentro de 20 días), Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Panamá (que se aprestan a iniciar negociaciones con Estados Unidos) y Chile, que ya firmó un TLC con Estados Unidos.

El mandato de los ministros es que el 30 de septiembre del 2004 esté negociada la desgravación arancelaria y definidos los derechos y obligaciones mínimas en el resto de temas, cuyos lineamientos tienen que salir de la reunión de los Viceministros (Comité de Negociaciones Comerciales) en febrero próximo.

Menos ambicioso, restringido prácticamente a la reducción y eliminación de aranceles, es el acuerdo que buscarían Estados Unidos y MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), la CAN y MERCOSUR, y el CARICOM con los otros bloques.

Sin embargo, cualquier país o bloque, en cualquier momento, puede sumarse a las negociaciones de cualquier otro tema y, dado el caso, suscribir un acuerdo en ese punto específico.

Venezuela, que por ahora no tiene ánimo para el ALCA o un TLC con Estados Unidos, en la práctica solo está involucrada en las negociaciones CAN-MERCOSUR. Sin embargo, para parodiar a Zoellick y Amorim, los tiempos y la economía cambian y es posible que a mediano plazo modifique su posición para no quedar por fuera de la ola integracionista y de los acuerdos bilaterales en marcha.

El tratado ideal y el real

Subsidios

Ideal: La declaración de Miami de 1994 fija como una de las metas del ALCA, que haya un comercio sin subsidios.

Real: Los temas de subsidios, antidumping y derechos compensatorios constituyen uno de los 9 puntos para los que en febrero se deben establecer unas obligaciones y derechos mínimos. Estados Unidos no permitirá un resultado significativo y el tema deberá tratarse fuera del ALCA, en la Organización Mundial de Comercio.

Compromiso común

Ideal: Las negociaciones debían llevar a un compromiso único que incluiría los derechos y obligaciones mutuamente acordadas.

	<p>Real: Los países pueden asumir diferentes niveles de compromisos. De esta manera, podrían marginarse de compromisos que consideren que los pueden afectar.</p> <p>Apertura de mercados</p> <p>Ideal: Maximizar la apertura de los mercados mediante altos niveles de disciplina a través de un acuerdo balanceado y comprehensivo.</p> <p>Real: Las obligaciones y derechos para todos se nivelarán por lo bajo en las siguientes áreas: acceso a mercados; agricultura; servicios; inversión; compras del sector público; propiedad intelectual; política de competencia; subsidios, antidumping y derechos compensatorios; y solución de controversias. Sobre esos compromisos mínimos, los compromisos adicionales serán voluntarios.</p> <p>Competencia</p> <p>Ideal: Otro objetivo de la Cumbre de las Américas en 1994 fue desterrar las prácticas desleales de competencia.</p> <p>Real: En los acuerdos bilaterales con Colombia y otros países, se buscará que Estados Unidos tenga el derecho de continuar con sus 'programas de crédito exportador' y de 'desarrollo del mercado agrícola', que dan ventajas para la competencia a los productores y exportadores estadounidenses. (Documento 95)</p>
<p>Estudio advierte por efectos sobre exportaciones colombianas a Venezuela. Comercio. En: El Tiempo, Bogotá. 3 de diciembre de 2003</p>	<p>Alerta por efectos del ALCA</p> <p>La eliminación en el ALCA del Arancel Externo Común de la CAN convierte a Estados Unidos en la principal amenaza para más de 800 productos colombianos que se venden en el mercado venezolano, asegura la Cámara binacional.</p> <p>A pesar de que Venezuela es considerado "el mercado natural" para las exportaciones colombianas, estas enfrentan la agresiva competencia de la producción estadounidense, que podría quitarles una significativa porción de esa torta.</p> <p>Ese es uno de los efectos que tendría la firma del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que si bien su nivel de ambición se redujo desde la pasada Cumbre Ministerial de Miami, su entrada en vigencia permaneció sin alteraciones: primero de enero del 2006.</p> <p>Vehículos, autopartes para vehículos de carga, equipos de refrigeración, medicamentos, neumáticos y cables para conducción eléctrica, con despachos anuales superiores a 10 millones de dólares y que se encuentran entre los 20 principales productos de exportación de Colombia al mercado vecino, registran la mayor vulnerabilidad.</p> <p>El impacto negativo más notorio lo recibiría el sector automotor, incluidas autopartes, cuya facturación al mercado venezolano se acerca a 200 millones de</p>

dólares por año, hoy reducida por cuenta de la caída de la demanda y del control de cambios impuesto por el presidente Hugo Chávez desde enero pasado.

El gobierno colombiano debe tomar atenta nota de esta situación para tenerla en cuenta en el momento de negociar y firmar los acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y el Mercosur (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay), advirtió la presidenta de la Cámara Colombo-Venezolana, María Luisa Chiappe (ver nota anexa).

Hasta ahora, el Arancel Externo Común (AEC) de la Comunidad Andina ha protegido la producción regional de la competencia de terceros países, pero este blindaje tiende a desaparecer con un tratado de libre comercio.

En un escenario de comercio sin trabas arancelarias, como el que prevé el ALCA, la mayor amenaza para las exportaciones colombianas a Venezuela es Estados Unidos, concluye un estudio de la Cámara que será presentado hoy al gobierno colombiano en la asamblea del organismo binacional.

De más de 1.000 millones de dólares de exportaciones anuales promedio en el período 1999-2001 al vecino país, Colombia tiene notorias ventajas sobre la competencia estadounidense en 122 productos que facturaron 406,8 millones de dólares, pero corre marcados riesgos en 832 productos cuyos despachos sumaron 676 millones de dólares.

Amenazas

No obstante que Venezuela no es amiga del ALCA y que en la reciente cumbre de Miami los 34 ministros de comercio de América (excepto Cuba) aceptaron que este acuerdo tenga una base mínima común obligatoria y un variado menú de opciones para que los países escojan qué negocian y qué no, un escenario de libre comercio con Estados Unidos en el que participen Colombia y Venezuela no puede descartarse y es necesario examinar las fortalezas y amenazas de la producción y exportaciones de estos dos últimos.

A punto de concluir las negociaciones del acuerdo CAN-Mercosur para ser firmado antes de finalizar el año -aunque Camilo Llinás, presidente de Acolfa, gremio los autopartistas, tiene sus reservas sobre esta fecha-, Chiappe señaló que la competencia brasileña a la producción colombiana en el mercado venezolano es muy diferente a la de Estados Unidos.

En efecto, explicó, Colombia compite con ventaja en 300 productos con exportaciones por 780 millones de dólares (entre los cuales se destacan la ropa interior, medicamentos e impresos comerciales), mientras que 493 productos y ventas por 255 millones compiten con riesgo. Lo anterior no quiere decir que la negociación con Mercosur no deba tener el máximo cuidado, sino que la competencia a la que tanto temen los empresarios colombianos no es tan alta como se ha afirmado.

Venezuela, insistió la presidenta de la Cámara, es una especie de laboratorio de mercados internacionales más amplios por ser un país eminentemente importador.

Basta señalar que el 45 por ciento de su canasta familiar es importada. A pesar de existir el AEC, que privilegia los productos de la CAN, hay un elevado número de competidores en todos los sectores.

"Es tan competido el mercado venezolano que, en promedio, Colombia solo ha logrado participar de sus importaciones en el 10 por ciento", aunque parte de su penetración la ha hecho a costa del desplazamiento de productos estadounidenses (y europeos), que al no encontrar la barrera del AEC recuperarían el terreno perdido.

Productos vulnerables

Así, por ejemplo, entre las principales exportaciones colombianas a Venezuela que compiten con riesgo frente a las de Estados Unidos, además de los vehículos, están las neveras, libros y folletos, envases plásticos, cosméticos, máquinas de afeitar, neumáticos, autopartes, algunos tipos de muebles, transformadores eléctricos y láminas de plástico.

Bogotá, según estudios previos realizados por María Luisa Chiappe, es una de las ciudades que más sufrirá los efectos del ALCA, dado que es intensiva en la producción de vehículos y autopartes, medicamentos y productos metalmecánicos. No obstante, aquellos se pueden atenuar con cambios estructurales en su andamiaje productivo.

En contraste, existen ventajas consolidadas en azúcar, ropa interior femenina y masculina, margarina y papas, y con un buen posicionamiento aparecen algunos medicamentos, insecticidas, confites, leche y derivados, papeles y cartones, papel higiénico y jabones.

Mayores plazos de desgravación

Estos estudios, dijo María Luisa Chiappe, tienen que servirle al Gobierno para que tome las mejores decisiones en las mesas de negociación y se minimicen los efectos negativos sobre el empleo y las economías de las regiones.

Colombia tiene ventajas sobre las exportaciones estadounidenses al mercado venezolano en diversos productos (en 84 de estos, con ventas por 300 millones de dólares, los empresarios locales se defienden bien en cualquier mercado),

Una canasta de 16 productos por 123 millones de dólares presenta ventaja absoluta tanto frente a Estados Unidos y la Unión Europea, como a Brasil, CAN, México y Mercosur. Esta canasta comprende 40 millones de dólares en confecciones especialmente ropa interior y 56 millones en azúcar, aunque la Cámara advierte que este producto está protegido por cuotas y por tanto su aparente ventaja no está exenta de amenazas. Los demás bienes se exportan en menor cuantía y por ello aún tienen buenas posibilidades de aumentar el comercio con Venezuela inclusive en escenarios de ALCA, TLC o Mercosur.

No obstante, a muchos otros productos el Gobierno tiene que ofrecerles el máximo apoyo, como facilidades para aumentar la investigación y desarrollo, la obtención de

	<p>tecnología de punta y créditos para adecuación y reconversión de plantas y procesos, aunque principalmente es el que tiene que ver con la negociación de plazos amplios para la reducción y eliminación de aranceles, de manera tal que las empresas tengan el tiempo suficiente para prepararse y enfrentar la competencia sin mayores traumatismos.</p> <p>La mayoría de países del hemisferio coincide en la necesidad de que haya un fondo cuyos recursos estén disponibles para apoyar las economías más pequeñas durante la fase de transición hacia el mercado americano totalmente libre de aranceles. Esta propuesta es motivo de discusión entre los negociadores de los 34 países.</p> <p>El mercado venezolano, aseguró Chiappe, ofrece a las pequeñas y medianas empresas colombianas oportunidades que tienen que ser aprovechadas y para esto tienen que ser conocidas y valorados en su justa dimensión los efectos de las negociaciones.</p> <p>El ALCA, agregó, también será un escenario de competencia entre Europa y Estados Unidos, cuyas exportaciones a Venezuela y Colombia son similares en su composición, por lo que es de esperar que en un escenario como el ALCA o el TLC, Estados Unidos desplace mercados de productos europeos.</p> <p>Adicionalmente, la escasa competencia de Brasil puede reflejar también altos costos de transporte con relación a las exportaciones provenientes de Estados Unidos. (Documento 96)</p>
<p>Lauro Veiga Filho. Cláusula de paz como arma de batalla dentro de la OMC. En: Gazeta Mercantil, Río de Janeiro. 4 de diciembre de 2003</p>	<p>Coalición Empresarial</p> <p>La participación privada en las discusiones del ALCA se cristalizaron institucionalmente, por el lado brasilero, por medio de la llamada coalición empresarial, que constituye la Confederación Nacional de la Industria (CNI) como interlocutor oficial frente al gobierno brasilero. Con un número aproximado de 600 empresas y/o asociaciones participan de esta coalición, tiene de 250 a 350 miembros activos, estima Haberfeld.</p> <p>Para él, las negociaciones alcanzaron una mejora sustancial desde la entrada del Canciller Celso Amorim en el circuito del ALCA. Las negociaciones según Haberfeld, ganaran un tono más comercial y menos diplomático en defensa de una posición más brasilera. Los negociadores brasileros, han visto a los empresarios, adoptar una “táctica inteligente” que ha conducido las discusiones. A partir de Miami, se definió una base menos ambiciosa, más común a todos los 34 países que tendrán que formar un bloque de las Américas. “A partir de ahí, cada país podrá incluir las negociaciones que desea, o que destraben el debate del ALCA”, afirmó Haberfeld. (Documento 97)</p>
<p>El mundo aplaude la abolición de los</p>	<p>La decisión del presidente norteamericano George W. Bush sobre el acero, tomada bajo la presión de la OMC y de los principales socios económicos de Estados Unidos, redujo los temores de guerra comercial y alivió a las industrias siderúrgicas</p>

<p>aranceles al acero OMC logra 'doblegar' a E.U. En: Portafolio, Bogotá. 8 de diciembre de 2003</p>	<p>extranjeras.</p> <p>El anuncio efectuado el jueves por la Casa Blanca sobre la supresión de los aranceles que desde marzo de 2002 penalizaban las importaciones de acero fue acogido con satisfacción en Europa, Asia y América Latina.</p> <p>Asimismo, demuestra que las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) funcionan pese al bloqueo del ciclo de Doha para una nueva liberalización de los intercambios mundiales.</p> <p>"Si Estados Unidos mantiene su promesa y suprime los aranceles proteccionistas, China no tomará represalias contra los productos estadounidenses", declaró el portavoz del ministerio chino de Comercio, Chong Quan.</p> <p>La postura china coincide con la de la Unión Europea, que el mismo jueves anunció que renunciaba a sus sanciones. Estas sanciones por valor de 2.200 millones de dólares, autorizadas por la OMC que condenó los aranceles estadounidenses, tenían que empezar a aplicarse el 15 de diciembre.</p> <p>"Tenemos con la OMC un sistema que no es perfecto, que hay que mejorar, pero que tiene la inmensa virtud de incluir reglas, mecanismos que permiten el respeto de estas reglas, incluido por los 'elefantes' del sistema, en este caso Estados Unidos", declaró satisfecho el comisario europeo de Comercio, Pascal Lamy.</p> <p>El anuncio estadounidense también fue aplaudido en las principales capitales europeas que temían una guerra comercial que frenara el impulso de la reactivación económica.</p> <p>Otros países como Brasil, Corea del Sur y Nueva Zelanda, también expresaron su satisfacción. "Es magnífico", se exclamó el primer ministro japonés, Junichiro Koizumi. "Apreciamos mucho que el presidente Bush crea en el libre comercio", continuó su portavoz.</p> <p>Costo político para Bush</p> <p>A un año de las elecciones presidenciales, el mandatario norteamericano dudó mucho antes de acatar la orden de la OMC en un momento en que la situación del empleo en las cuencas industriales preocupa a los estadounidenses.</p> <p>Pero su gobierno estima actualmente que estos aranceles proporcionaron a las empresas estadounidenses un respiro suficiente para adaptarse a la competencia extranjera.</p> <p>"Las medidas temporales de protección del presidente Bush condujeron con éxito a la reactivación de la industria del acero estadounidense", escribió el secretario norteamericano de Comercio, Don Evans.</p> <p>"La siderurgia estadounidense utilizó con inteligencia estos 21 meses de respiro que les proporcionamos para consolidarse y reestructurarse. Hizo progresos para aumentar su competitividad, reducir sus costes de producción y hacer a Estados</p>
--	--

Unidos más competitivo", afirmó Bush.

Los aranceles estadounidenses, de entre el 8 y el 30 por ciento, empezaron a aplicarse en marzo de 2002, inicialmente para un período de tres años y un día, y afectaban sobre todo a los productos utilizados por la poderosa industria automovilística norteamericana.

Rechazo de los empresarios

Los empresarios siderúrgicos estadounidenses expresaron su "decepción", al igual que varios políticos republicanos y demócratas, pero reconocieron que sus empresas estaban mejor que hace 20 años.

Sus competidores extranjeros están aliviados pero señalan que necesitarán tiempo para reconquistar la parte del mercado que perdieron.

"Lamentamos que las disposiciones de arbitraje tarden 20 meses. Nuestras salidas y nuestros mercados deben reconstruirse completamente. Estos aranceles nos hicieron perder 300 millones de dólares de volumen de negocios", declaró Guy Dollé, presidente del líder mundial, Acelor.

"Vamos a volver a contactar a nuestros clientes, muchos de los cuales encontraron otras soluciones mientras tanto. El entorno es difícil y la bajada del dólar no nos ayuda", agregó.

Persiste amenaza de la UE

Pese a la solución de la disputa por el acero, Estados Unidos todavía enfrenta la amenaza de tarifas gravosas para sus exportaciones a Europa a menos sea resuelta pronto otra desavenencia comercial, advirtió la Unión Europea.

"Solucionamos uno de nuestros problemas", dijo la vocera de relaciones comerciales de la UE, Arancha González, aludiendo a la decisión del presidente de Estados Unidos George W. Bush de eliminar las tarifas al acero importado.

Según González, hay todavía algunos otros problemas que deben ser resueltos.

El primero de esos problemas en la lista de la UE es la aceptación de Estados Unidos de otro dictamen de la OMC contra un sistema de incentivos fiscales que benefician a empresas tales como Boeing y Caterpillar. En agosto del 2002, la OMC autorizó a la UE a imponer hasta 4.000 millones de dólares en multas y otras sanciones.

Para aumentar la presión contra Washington, la UE dijo el mes pasado que si no se resuelve esa disputa, comenzará a aplicar una tarifa del 5 por ciento sobre los bienes estadounidenses para el primero de marzo y que aumentará el gravamen un punto cada mes durante un año. González señaló que un proyecto de ley había sido aprobado por comités en ambas cámaras del Congreso de Estados Unidos y que el tema volverá a ser discutido en enero. "Esperamos que se hagan progresos en el Congreso de Estados Unidos para que el acatamiento se concrete el primero de

	<p>marzo", dijo. "Si eso no ocurre, entonces las sanciones entrarán en vigor". (Documento 98)</p>
<p>Ojo con el pollo extranjero. Empresas. En: AFP. 25 Diciembre de 2003.</p>	<p>Brasil podría inundarnos de pollo si Colombia no negocia bien en el ALCA. Así lo advirtió la presidenta del comité accidental del Congreso para ese tema, la senadora Alexandra Moreno, quien pidió evaluar con sumo cuidado renglones sensibles como el agrícola y, dentro de este, cadenas como la avícola, porque en diferentes países el maíz y el pollo tienen costos de producción más bajos, en muchos casos debido a los subsidios oficiales. (Documento 99)</p>
<p>Calculan Pérdidas por 2.000 mdd en países andinos por ALCA. En: Agencia Xinhua, China. 26 de diciembre de 2003.</p>	<p>Calculan pérdidas por 2,000 mdd en países andinos por ALCA BRASILIA -- Los países andinos perderán más de 2, 000 millones de dólares en impuestos por importación con la apertura del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA). De acuerdo a un estudio dado a conocer por la oficina de representación en Brasil de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Perú y Ecuador dejarán de recibir 400 millones de dólares cada uno en impuestos por importación". (Documento 100)</p>
<p>"Colombia puede ser competitivo" Michael Porter, profesor de Harvard y gurú de la estrategia, habla de Colombia y su competitividad. En: Dinero. Edición 181. 2 de marzo de 2004.</p>	<p>"Colombia puede ser competitivo"</p> <p>Michael Porter, profesor de Harvard y gurú de la estrategia, habla de Colombia y su competitividad.</p> <p>Michael Porter Michael Porter es una de las mayores autoridades en estrategia competitiva y desarrollo económico en el mundo. Sus ideas se enseñan en casi todas las escuelas de negocios del planeta. La teoría de Porter explica el desarrollo económico y la prosperidad de las naciones en función de las circunstancias de competencia que enfrentan sus empresas.</p> <p>¿Cuál será el impacto del ALCA sobre la competitividad de un país latinoamericano como Colombia? ¿Cuáles son las restricciones que enfrenta el país para alcanzar una mayor competitividad?</p> <p>Primero, los tratados de libre comercio no hacen competitivo a un país. Estos le dan una oportunidad, la cual lo puede ayudar o le puede hacer daño. Los acuerdos son buenos, porque abren mercados y facilitan la negociación con sus vecinos. Sin embargo, esto no va a ser positivo a menos que las compañías se vuelvan más eficientes y productivas. Los tratados pueden motivar a la comunidad de negocios y a la sociedad para diseñar una estrategia conjunta para aumentar la capacidad productiva y lidiar con ineficiencias, malas regulaciones y costos. El error es pensar que el país será exitoso por el mero hecho de conseguir un acuerdo. Los tratados son solo el comienzo. Firmar una hoja de papel es fácil, lo realmente difícil es hacer el trabajo pesado para mejorar el</p>

	<p>ambiente de negocios.</p> <p>Me impresiona el éxito de las empresas en Colombia, dadas las difíciles circunstancias que enfrentan los negocios. Es sorprendente el trabajo que ha hecho Acoplásticos bajo esas circunstancias. Ahora, lo más importante para Colombia es resolver los problemas de seguridad. Creo que esa es la mayor barrera para la inversión tanto extranjera como local, y la eficiencia y la productividad de las empresas. (Documento 101)</p>
<p>"En el ALCA no está todo dicho". En: Clarín. Buenos Aires, Argentina. 29 de diciembre de 2003.</p>	<p>DEBATE</p> <p>La diversificación de nuestras exportaciones y la reciprocidad comercial son la base para participar en el acuerdo hemisférico y promover una verdadera inserción productiva de nuestro país en los mercados internacionales.</p> <p>Rafael Bielsa MINISTRO DE RELACIONES EXTERIORES</p> <p>Días pasados, el doctor Raúl Alfonsín reflexionó nuevamente en esta sección sobre la negociación del Área de Libre Comercio de las Américas. No sólo es valioso sino indispensable que los líderes políticos se involucren en una discusión responsable sobre el proceso del ALCA.</p> <p>Hoy, hablar de negociaciones económicas internacionales es dar por descontado su dinamismo. La norma es buscar equilibrios y ventajas entre la agilidad exigida y la superación de obstáculos habituales de naturaleza comercial. En este contexto, es contraindicado el recurso a posiciones irreductibles, y aconsejable concentrarse en el objetivo que se persigue.</p> <p>En todos los escenarios de negociación por los que Argentina transita -MERCOSUR, ALCA, Unión Europea, Estados Unidos, México, Chile, Sudáfrica, India y China, entre otros- perseguimos la reducción de aranceles o la eliminación de barreras arancelarias así como no arancelarias, a fin de lograr un mayor acceso para los productos nacionales a los mercados internacionales.</p> <p>Se trata de un esquema de inserción económica que parte del concepto de integración productiva con el mundo, y que busca acuerdos que, basados en la reciprocidad comercial, den lugar a una diversificación de nuestras exportaciones, tanto en términos geográficos como sectoriales. Ese es el objetivo, lo que equivale a decir tanto como generar y colocar riqueza de y en fuentes y destinos variados.</p> <p>En la negociación en el ALCA, trabajamos tras dicho objetivo planteando avances en la liberalización comercial mediante un acuerdo equilibrado, buscando un comercio sin distorsiones, donde la herramienta de distinción sea nuestra competitividad.</p> <p>Para llegar a ello debemos tener en claro el contenido de esta</p>

negociación, dividido en nueve áreas: acceso a los mercados para productos agrícolas e industriales; inversiones; servicios; compras gubernamentales; defensa comercial (derechos antidumping y compensatorios); propiedad intelectual; política de competencia, y un mecanismo regional para la solución de controversias.

Sobre este aspecto quiero dar certeza a quienes no sigan los documentos de negociación. Las cuestiones laborales y ambientales no están incluidas en el ALCA, debido a la oposición de la mayoría de sus miembros.

Ahora bien, definido limpiamente el marco de la negociación, deben identificarse los medios para alcanzar el objetivo.

No alcanza con el mero desmantelamiento de los aranceles, sino que se habrá de apuntar a dar solución a las distorsiones adicionales existentes en el comercio, como por ejemplo cuestionar los subsidios a la producción interna, o poner limitaciones a la aplicación discrecional de los mecanismos de defensa comercial concebidos como incentivos inversos a la competencia externa.

Permítaseme detenerme en un aspecto del debate. Con frecuencia se afirma que los aranceles de Estados Unidos son bajos. Si bien es cierto que los aranceles de este país son relativamente bajos en el sector industrial, en materia agrícola existen picos arancelarios y aranceles estacionales.

Por ello es que en este sector estamos trabajando para lograr eliminaciones tarifarias para todo el universo arancelario con cuatro "tiempos" de desgravación (inmediata, a 5, a 10 y a 15 años), y también para acordar disciplinas sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas -eliminación aceptada por todos los países en el contexto hemisférico, incluyendo Estados Unidos- y otras cuestiones.

Por otra parte, se debe tener en claro que la discusión en el seno del ALCA no se agota en la cuestión arancelaria, sino que tiene por meta atacar todas las prácticas que impiden un acceso efectivo de los productos nacionales a los mercados externos -barreras no arancelarias, normas técnicas, medidas sanitarias, reglas de origen y procedimientos aduaneros, entre otras.

"Equilibrar la mesa"

En pocas palabras, dirigimos nuestros esfuerzos hacia alcanzar un acuerdo que fomente el crecimiento económico, la reducción de la pobreza, el desarrollo sostenido y la integración.

Nuestra meta es "equilibrar la mesa" y en ese escenario lograr el libre comercio en el hemisferio, meta inversa a la idea de insertar a la Argentina en un "sistema hegemónico".

	<p>A partir de la última reunión ministerial de noviembre, incorporamos a la negociación el concepto de "flexibilidad", que permite tomar en cuenta las particularidades de todos los países del continente; así, se prevé la posibilidad de que los países asuman diferentes niveles de compromiso, con un tratamiento que respete las asimetrías en los niveles de desarrollo y en el tamaño de las economías.</p> <p>Si queremos un ALCA que contemple nuestros intereses, tenemos que estar en el juego, involucrarnos de manera sensata y hacer valer nuestras condiciones.</p> <p>Creo que al hablar del diseño y la ejecución de la política comercial externa, tenemos que ver al mismo tiempo el árbol y el bosque. Para llevar adelante un debate fructífero, propongo mirar "el cuadro completo", y no sólo la manzana o la botella de la naturaleza muerta.</p> <p>Como ejemplo, la reciente misión comercial al Lejano Oriente ya produjo resultados de negocios concretos. Basta citar el convenio de intercambio automotor que permitirá a productores argentinos exportar vehículos utilitarios, o la sociedad entre laboratorios de Argentina y China para la producción de medicamentos, entre otros.</p> <p>Todos quienes conformamos la sociedad argentina -circunstanciales funcionarios, empresarios, productores, líderes políticos, académicos, organizaciones no gubernamentales- somos protagonistas de la definición de la inserción internacional de nuestro país, sustentada, en materia comercial en la capacidad de colocar nuestros bienes y servicios en el mundo. Creo que tenemos una oportunidad cierta, y es responsabilidad colectiva expresarnos y escucharnos. (Documento 102)</p>
<p>Eduardo Sarmiento Palacio. ALCA "light". En: El Espectador. Bogotá. 5 de enero de 2004. Análisis.</p>	<p>La opinión pública ha avanzado en el entendimiento de las implicaciones de las aperturas y los acuerdos bilaterales. Es ampliamente reconocido que la apertura significó mayores costos que beneficios para el país, y que los acuerdos bilaterales, por estar fundamentados en la misma concepción teórica, amplificarían los daños. Aún así, en los próximos días el Gobierno iniciará las negociaciones del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos.</p> <p>En el seminario de Portafolio sobre el ALCA y el TLC, el ex canciller mexicano Jorge Castañeda reconoció que el acuerdo bilateral afectó gravemente la producción agrícola y condujo a una devastación de productos intermedios, convirtiendo la industria en maquila. No obstante el aumento espectacular de las exportaciones, durante el período de vigencia del tratado de libre comercio el PIB mexicano creció muy por debajo de la tendencia histórica.</p> <p>Frente a este resultado, surge la pregunta de cómo hacer un acuerdo bilateral para evitar los destrozos. Por las simples leyes de la naturaleza es imposible evitar que el libre comercio se lleve por delante los cereales, que tienen menor productividad relativa que el</p>

resto de productos agrícolas y además están subsidiados en los países desarrollados. Lo mismo se puede decir de los bienes intermedios, que también tienen menor productividad relativa que el ensamble y son favorecidos por los aranceles y por las multinacionales, que prefieren adquirir los productos de alto valor agregado en las casas matrices. Quiérase o no, en virtud del principio de ventaja comparativa, el libre comercio ocasiona el desplazamiento de los cereales y de los productos industriales intermedios. Es como evitar que en un sistema de vasos comunicantes el líquido de mayor densidad desplace el de menor densidad.

La respuesta de Brasil y Argentina ha sido configurar un ALCA light (ligero), que es todo menos un acuerdo ortodoxo de libre comercio, y tiene como punto de partida la unión MERCOSUR-CAN. En el fondo, lo que se pretende es una integración tipo Unión Europea, orientada más a ampliar los mercados que a propiciar el intercambio comercial. A tiempo que se establecen aranceles con el resto del mundo, los acuerdos del comercio entre los países se realizan dentro de negociaciones que aceptan la protección agrícola, permiten la desgravación mas lenta para los países de menor desarrollo y contemplan exenciones sectoriales. Al final, todos los países aceptan adquirir los productos más caros de los socios a cambio que éstos hagan lo mismo.

Esta visión va en contravía de los acuerdos bilaterales de libre comercio, por lo menos, en la forma como han sido concebidos por los funcionarios del Departamento de Comercio de EU. En exposición de motivos al Congreso no dejan duda de que el acuerdo bilateral con Colombia está basado en la más pura filosofía del intercambio de productos baratos. Los bienes se deben producir en los países que los ofrecen a menores precios. El esquema es perfecto para Estados Unidos, que obtendría un mercado exclusivo en el Pacto Andino para sus productos de mediana y alta complejidad. No sucede lo mismo para los países andinos, que tienen ventaja comparativa en los bienes de baja tecnología que están sobreofrecidos en los mercados de Estados Unidos. Inexorablemente se verán expuestos a aumentos en las importaciones superiores a las exportaciones, que debilitarán el crecimiento económico y se manifestarán en una elevación del saldo de la deuda externa.

Los acuerdos bilaterales harían las veces del caballo de Troya. De entrada, significan el entierro de tercera del Pacto Andino, sacrificando el mercado más promisorio de productos complejos. Además, los países andinos se convertirían en trianguladores que adquirirían las importaciones de bienes intermedios en Estados Unidos y los exportarían a mayores precios a Brasil y a Argentina. Las economías del MERCOSUR se verían abocadas a una desprotección por la puerta de atrás, lo que originaría todo tipo de conflictos.

Sin duda, el acuerdo bilateral acentuaría los daños de la apertura. La agricultura de cereales y la industria de bienes intermedios desaparecerían. La economía quedaría expuesta a una pérdida del mercado mayor al aumento de las exportaciones que debilitaría la demanda efectiva y acentuaría la dependencia en el endeudamiento externo. La

	<p>salvación sería el ALCA light. Por ese camino es posible fortalecer el Pacto Andino, lograr acuerdos con los países del MERCOSUR que contemplen las diferencias relativas de las economías y, sobre esas bases, adelantar en bloque discusiones con Estados Unidos y otros países a fin de conformar uniones en donde todos puedan ampliar los mercados y las posibilidades de industrialización.</p> <p><i>(Documento 103)</i></p>
<p>Andrés Espinosa Fenwarth. Cumbre de las Americas. En: Portafolio, Bogotá. 8 de enero de 2004.</p>	<p>Los elevados niveles de pobreza y la consecuente inestabilidad política de América Latina hicieron que los 34 mandatarios del hemisferio convocaran a una Cumbre extraordinaria de las Américas para el 12 y 13 de enero a realizarse en Monterrey, al norte de México.</p> <p>Su convocatoria se justifica plenamente como una oportunidad para que los Jefes de Estado, especialmente de E.U. y de Canadá, tomen conciencia de lo que ocurre en el hemisferio, de sus necesidades y oportunidades, y actúen en consecuencia. América Latina recuerda con nostalgia cuando la región sentía que era una prioridad en lo político y económico, y especialmente en lo social. Nos remontamos al discurso de posesión del presidente John F. Kennedy, que hace 43 años, en enero 20 de 1961, proclamó: “A nuestras hermanas repúblicas allende nuestra frontera meridional les ofrecemos una promesa especial: convertir nuestras buenas palabras en buenos hechos mediante una nueva Alianza Para el Progreso; ayudar a los hombres libres y los gobiernos libres a despojarse de las cadenas de la pobreza”.</p> <p>El panorama no ha cambiado desde entonces, al menos en lo social. Según un reciente y preocupante informe de la CEPAL, 220 millones de personas de América Latina y el Caribe viven en la pobreza, equivalentes al 44 por ciento del total de su población; y de ellos, 100 millones deambulan en la indigencia, correspondientes al 19 por ciento del total. “Los casos más preocupantes son sin duda -continúa el informe- Argentina, Colombia y Venezuela, cuyos niveles de indigencia, lejos de haberse reducido, exceden los de 1990”.</p> <p>El tema central de la Cumbre es pues la lucha contra la pobreza, por medio del crecimiento con equidad, la adopción de políticas de desenvolvimiento social, y según Irene Klinger, Secretaria Ejecutiva del evento, la gobernabilidad democrática. Se intenta en suma romper el círculo vicioso existente entre la inequidad social y la frágil gobernabilidad política.</p> <p>Las anteriores reuniones de Jefes de Estado regional han tenido resultados mixtos. La primera Cumbre de las Américas convocada por el presidente Bill Clinton en noviembre de 1994, prendió una luz de esperanza en la región. De allí surgió el ALCA como un instrumento de integración y cooperación hemisférica, que por desgracia cada vez brilla menos en el horizonte regional, tal como se constató en la pasada reunión ministerial realizada en Miami a finales del 2003.</p> <p>Las Cumbres de Santiago de Chile en 1998 y de Québec en el 2001, por el contrario, no se destacan por sus objetivos ni por sus ejecutorias prácticas. No sorprende que Brasil tuviera dudas sobre la conveniencia de realizar esta Cumbre. Según su Embajador ante la OEA, Valter Peclly Moreira, el presidente ‘Lula’ decidió</p>

	<p>participar al certificar que se le daría especial atención al tema de la lucha contra la pobreza, que es el eje central de su programa de gobierno.</p> <p>El tema social pasa a primera fila como debe ser en una región tan pobre como la nuestra, en la cual según el Banco Mundial el 10 por ciento de los más ricos se lleva el 48 por ciento de la torta y el 10 por ciento más pobre solo recibe el 1,6 por ciento. El presidente Álvaro Uribe anunció su participación en esta trascendental Cumbre, de la cual esperamos surja un compromiso hemisférico de batalla frontal contra la pobreza, más allá del libre comercio, que por sí solo, no la derrota. (Documento 104)</p>
<p>Hoy suscriben declaración. Cumbre. En: El Tiempo, Bogotá. 13 de enero de 2004.</p>	<p>Monterrey, con acento en lo social</p> <p>Los 34 mandatarios de América se comprometen, también, a fortalecer la cooperación contra el terrorismo, principal clamor del presidente Álvaro Uribe.</p> <p>El primer gran forcejeo en la Cumbre Extraordinaria de las Américas, entre Estados Unidos y Brasil, lo ganaba, ayer, el segundo de estos países, al lograr que el acento de la declaración que firmarán hoy los 34 jefes de Estado del hemisferio esté en lo social.</p> <p>La cumbre se realiza desde ayer en Monterrey (México) bajo fuertes medidas de seguridad y con la mirada puesta en tres ejes temáticos: crecimiento económico con equidad para reducir la pobreza, desarrollo social y gobernabilidad democrática.</p> <p>Cuba es el ausente de la cita hemisférica, mientras que la participación del presidente de E.U., George Bush, ha generado gran expectativa porque, según analistas, vuelve los ojos hacia América Latina, después de concentrar su atención en la guerra contra Irak.</p> <p>Según la agencia de noticias Efe, el compromiso de luchar contra la pobreza de forma "urgente" ha logrado imponerse como el objetivo del encuentro y Brasil se ha erigido en el principal paladín de esta causa.</p> <p>Aunque E.U. ha insistido en que el énfasis de la Declaración de Nuevo León debe estar en lo comercial, el punto dos del preámbulo del último y discutido borrador del documento -al que tuvo acceso la agencia Efe- resume el espíritu de lo que la mayoría de los países latinoamericanos deseaban poner de relieve en Monterrey.</p> <p>La declaración señala que los 34 países americanos se guían por la necesidad de trabajar juntos para "impulsar la prosperidad, promover la inclusión social, una distribución más equitativa del crecimiento económico, eliminar el hambre y elevar los niveles de vida", entre otras metas.</p> <p>"La justicia social y la reducción de la pobreza contribuyen a la estabilidad democrática y seguridad de nuestros estados y de la región. Reiteramos que entre las principales causas de la inestabilidad en la región están la pobreza y exclusión social, que necesitamos enfrentar de forma urgente", sostiene los jefes de Estado en la declaración.</p>

	<p>La posición de E.U.</p> <p>Por su parte, el presidente de E.U., George W. Bush, defenderá el impulso del área de libre comercio en el continente y la necesidad de reforzar las políticas de seguridad y de lucha contra la corrupción.</p> <p>Bush ha propuesto que los países corruptos deben ser excluidos del Sistema Interamericano de Naciones. Incluso, ayer anunció que aprobó un decreto que suspende la entrada a su país de funcionarios públicos inmigrantes o no inmigrantes acusados de corrupción.</p> <p>Pese al aparente consenso sobre lo social, hoy se pondrá a prueba la capacidad de Brasil para convencer a sus colegas, pues las deliberaciones de los jefes de Estado se intensificarán durante todo el día. (Documento 105)</p>
<p>La División de Monterrey. En: Portafolio, Bogotá. 14 de enero de 2004</p>	<p>En la Cumbre Extraordinaria de las Américas, que se llevó a cabo en Monterrey (México) el lunes y martes pasados, con la participación de 34 mandatarios de América, surgieron dos fuerzas políticas con inclinaciones y acentos diversos.</p> <p>Por un lado, se hizo presente un discurso social en el que abundaron llamados para combatir la pobreza, aumentar la justicia social, mejorar la distribución del ingreso, reducir la exclusión de poblaciones marginadas. Intenciones todas muy buenas - encabezadas por el presidente Lula de Brasil, pero carentes de propuestas concretas para alcanzar tan loables objetivos. Mucha sustancia en el qué, poca o ninguna sustancia en el cómo.</p> <p>Por el otro lado, se presentó un discurso -liderado por el presidente Bush de Estados Unidos- en el que se hizo énfasis en la necesidad de combatir más eficazmente la corrupción y el terrorismo, así como en la importancia y la urgencia de acelerar y profundizar la integración comercial de las Américas. A pesar de que tampoco ésta posición ahondó en detalles tangibles, sí es - a juicio nuestro- una forma más práctica de lograr el progreso en estas latitudes.</p> <p>Para el caso colombiano es evidente que los principales obstáculos que impiden el avance social son la violencia y la corrupción. Año tras año toda clase de estudios y análisis calculan cuánto nos ha costado en materia de crecimiento del PIB la existencia de estos dos graves males, lo cual ha fomentado el desempleo y el deterioro de las finanzas públicas, siendo los más pobres las principales víctimas del mediocre desempeño económico nacional en la última década. Por lo tanto, es válido darle la prioridad a la batalla contra estas dos enfermedades, lucha que de resultar eficaz beneficiaría principalmente a las poblaciones menos favorecidas.</p> <p>El otro asunto, impulsado por el segundo grupo -el de los pragmáticos- le da gran trascendencia al papel que puede jugar la integración comercial en la región como catalizador de un mayor dinamismo económico cuyos frutos serían particularmente provechosos para los pobres que hoy en día sufren más las consecuencias de economías débiles o en crisis.</p> <p>Sin que constituya la panacea, creemos en las bondades de un área de libre</p>

	<p>comercio de América como la mejor oportunidad de despegue económico para la región- en especial para las economías más emproblemas. El comercio regional servirá de locomotora para jalonar la actividad productiva que habrá de generar los empleos, de conseguir las divisas y de pagar los impuestos con los que se podrá avanzar en el frente social.</p> <p>Es que no hay otras alternativas. Por las vías del endeudamiento externo y/ o interno es imposible financiar el desarrollo social. Los indicadores confirman que en prácticamente todas las naciones del área - en especial las más frágiles en materia económica - no hay espacio financiero para más deuda. Por el camino de los impuestos tampoco hay margen para financiar el requerido gasto social. Los tributos son ya tan altos que constituyen una atractiva invitación a la informalización de la economía, agravando así la debilidad del recaudo. Y la inversión privada - sea local o extranjera - no será suficiente si las perspectivas de un mercado ampliado no se dan. (Documento 106)</p>
<p>Compromiso de jefes de Estado de América para seguir negociando Acuerdo de Libre Comercio. En: El Tiempo, Bogotá. 14 de enero de 2004</p>	<p>Anoche concluyó cumbre en Monterrey (México) con un despliegue de divergencias entre los participantes, incluyendo roces entre Chile y Bolivia.</p> <p>Además se registró una polémica sobre el ALCA y advertencias del presidente estadounidense, George W. Bush, contra Venezuela y Cuba, único país ausente.</p> <p>Al suscribir la llamada Declaración de Nuevo León, los 34 jefes de Estado del hemisferio se comprometieron a luchar contra la pobreza, a continuar las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA), a combatir la corrupción y a fortalecer la cooperación contra el terrorismo.</p> <p>El documento, de 13 páginas y unos 60 puntos, también establece iniciativas para el fomento del comercio y de las pequeñas y medianas empresas, debido a su contribución a las economías y al desarrollo de las sociedades.</p> <p>Hasta última hora, los países asistentes a la Cumbre estuvieron negociando algunos puntos incluidos en el borrador, entre ellos una referencia a la entrada en vigor del ALCA en los términos establecidos en noviembre en la reunión ministerial de Miami, es decir, en el plazo de enero de 2005.</p> <p>El presidente de Venezuela, Hugo Chávez, el más locuaz, firmó la Declaración, pero hizo una salvedad frente a este punto del ALCA, por considerar que "el plazo establecido del 2005 es muy breve" para la conclusión de este acuerdo comercial que se proyecta que abarque desde Alaska a Tierra del Fuego.</p> <p>La declaración hace un llamado a "todos los acreedores a participar en acuerdos de alivio de la deuda" de los países más pobres y endeudados, en apoyo a sus reformas económicas y programas de reducción de la pobreza.</p> <p>También incluye un compromiso para reducir a la mitad los costos de las transferencias de envíos de remesas por parte de los emigrantes a sus países, a través de una mayor desregulación de ese servicio y del fomento de la competencia</p>

	<p>entre las compañías que se dedican a esta actividad.</p> <p>El presidente mexicano Vicente Fox clausuró la reunión hemisférica con un llamado a "atender a los sectores más desfavorecidos" de la región y a redoblar esfuerzos para reducir "la pobreza, el hambre y la desigualdad social".</p> <p>Veto a corruptos</p> <p>La declaración no incluye una cláusula de transparencia para excluir del sistema interamericano a funcionarios públicos corruptos, como quería Washington, pero niega la acogida a los funcionarios corruptos.</p> <p>"En el marco de nuestra legislación nacional y normas internacionales aplicables, nos comprometemos a negar acogida a funcionarios corruptos, a quienes los corrompen y a sus bienes, y a cooperar en su extradición", señala el texto.</p> <p>Los países también se comprometieron a trabajar para lograr "la recuperación y la restitución de los activos producto de la corrupción a sus legítimos propietarios".</p> <p>El documento también conmina a los países del sistema interamericano a intensificar y fortalecer la cooperación en la lucha contra el terrorismo, una causa defendida en todos los foros internacionales por el presidente Álvaro Uribe.</p> <p>El embajador de Colombia en la OEA, Horacio Serpa, dijo a EL TIEMPO que la referencia a este tema "es muy específica en la declaración y hay varios párrafos sobre eso".</p> <p>"Lo importante es que ese tema ya se impuso en el sistema interamericano; ya no hay que hacer tantos esfuerzos como antes", dijo el embajador. (...) (Documento 107)</p>
<p>Manuel José Cárdenas. El papel del Congreso en las Negociaciones. En: Portafolio, Bogotá. 19 de enero de 2004.</p>	<p>De acuerdo con la Constitución Política le corresponde al Presidente de la República dirigir las relaciones internacionales y al Congreso aprobar o improbar los tratados que celebre el Gobierno. Los tratados que tengan por objeto transferir determinadas atribuciones a los organismos internacionales para promover y consolidar la integración económica deberán realizarse sobre la base de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional.</p> <p>Con base en lo anterior el Congreso no ha intervenido en la negociación de los tratados comerciales sino que se a limitado a aprobarlos o negarlos cuando el Gobierno los presente para su ratificación, pero en la ley 812 de 2003, que aprobó el Plan de Desarrollo, se tomaron dos medidas que vale la pena comentar. Por medio de la primera, con el fin de generar espacios de participación ciudadana y política, se creó el Comité Nacional para el Alca, en el cual participaron dos senadores y cuatro representantes. Se aspira que este Comité apoye, acompañe y haga propuestas al equipo negociador del Gobierno. Dada la trascendencia nacional de estas negociaciones varios parlamentarios han mostrado su inconformidad con una participación tan limitada del Congreso y el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, a semejanza de lo que sucede en Estados Unidos, le ha hecho llegar a esta corporación una comunicación en donde le notifica los 17</p>

	<p>objetivos que tiene el Gobierno para adelantar las negociaciones del TLC con Estados Unidos.</p> <p>Naturalmente que en el caso de Estados Unidos una comunicación de esta naturaleza se explica dentro del procedimiento de la vía rápida, previsto en la US Trade Promotion Authority, para indicar que la negociación la va adelantar el Gobierno dentro de las autorizaciones previas otorgadas por el Congreso, no así en el caso colombiano donde constitucionalmente el procedimiento de la vía rápida no existe, y a la consideración del Congreso el proyecto de tratado se realiza una vez negociado.</p> <p>En esta forma esta comunicación sólo debe entenderse como un gesto de buena voluntad del Gobierno al Congreso para informarlo sobre el alcance de las negociaciones y facilitar la posterior aprobación del tratado que resulte de las mismas.</p> <p>La otra medida señala que Colombia podrá establecer a todos los productos agrícolas procedentes del exterior que hayan sido materia de subsidios internos o a la exportación un tratamiento especial, que incluya medidas arancelarias, para combatir esta forma de competencia desleal.</p> <p>La norma aunque bien intencionada desconoce que de acuerdo con los compromisos internacionales adquiridos por Colombia, particularmente en la OMC y en otros acuerdos comerciales, el país no puede tomar unilateralmente, y en forma caprichosa, estas medidas sino que tiene que sujetarse a la normativa internacional que regula el establecimiento de los derechos compensatorios contra los subsidios y que exige el cumplimiento de un procedimiento riguroso para demostrar que existe el subsidio, el perjuicio y la relación de causalidad entre uno y otro.</p> <p>Por lo tanto esta medida no puede servir de guía, ni considerarse como una limitante impuesta por el legislador al gobierno para negociar acuerdos comerciales. Apenas constituye un saludo a la bandera. (Documento 108)</p>
<p>Emilio Sardi. Alca y TLC: del fútbol al baloncesto. En: Portafolio, Bogotá. 26 de enero de 2004.</p>	<p>En un foro, la viceministra de Comercio asemejó el Alca al fútbol, y concluyó que "para saber si uno gana o pierde un partido toca entrar en la cancha".</p> <p>Su símil no pudo ser mejor. Muestra la improvisación con que ese ministerio adelanta esas negociaciones, sin saber ni lo que se gana ni lo que se pierde. Equipara al equipo de negociación con nuestra selección nacional de fútbol, que ha logrado un punto en cuatro partidos de clasificación al Mundial. Y nos recuerda que Brasil y Argentina entienden mejor el juego y, normalmente, sacan la cara en defensa de la América Latina. Así nos ganen luego.</p> <p>Como Brasil y Argentina buscan que el Alca sea un tratado realmente de libre comercio, donde no se les otorguen privilegios en campos ajenos al comercio a las multinacionales, ni se acepten los subsidios de Estados Unidos a su producción y a sus exportaciones, nuestro Ministerio de Comercio quiere cambiar de juego, y llevarnos del fútbol al básquet. Su prioridad ahora es firmar a la carrera un tratado</p>

bilateral con los Estados Unidos (TLC).

El basketball fue inventado en Estados Unidos. El mejor equipo colombiano difícilmente se puede enfrentar al de una de sus universidades. En un partido, su selección nacional pasaría por encima de la nuestra como si ésta ni hubiera pisado la cancha. Lo mismo se puede decir sobre los equipos que negociarán el TLC.

El representante comercial de Estados Unidos, Bob Zoellick, ha concluido exitosamente negociaciones comerciales con China, Taiwan, Singapur, Chile y Jordania. Trazó el derrotero para las negociaciones con Vietnam, Australia, Marruecos y Centro América, y está adelantando negociaciones con un país tan delicado políticamente como Egipto. De él han dicho: "Es un negociador nato y su idioma está marcado por el detalle."..."Si la contraparte no va con sus ideas y propósitos claros, Zoellick arrasa e impone." Ha recibido condecoraciones por su capacidad y dotes de negociador. Y como si esto fuera poco, su equipo ha sido caracterizado como "una máquina demoledora".

En contraste, Colombia ha nombrado un equipito conformado por personas con títulos académicos, pero sin experiencia en negociar seriamente, respondiéndoles a terceros por el manejo de sus bienes. Aunque su director es capaz, este equipo, como nuestra selección de básquet, no es ni comparable con el norteamericano. No hay esperanza de que la negociación nos sea favorable.

Lo peor es que este equipo, dentro del Ministerio de Comercio, es precisamente quien define las posiciones de Colombia para la negociación. Es torpe que quienes definan nuestras posiciones sean los encargados de defenderlas. El conflicto de interés es obvio. Su tendencia es y ha sido buscar facilitarse su trabajo posterior, definiendo posiciones que le gustan a la contraparte, pero son dañinas para el país. Ignoran sistemáticamente que sus estrategias lesionarán a la mayoría de los colombianos, y no dan participación activa en su definición a quienes serán perjudicados -empresarios, trabajadores o consumidores-, como tampoco establecen cómo se repararán los daños que causarán.

No es sano que unos pocos definan a quiénes beneficiarán y a quiénes perjudicarán estos tratados. Pero si eso se impone, no puede ser un pequeño grupo de funcionarios escogidos a dedo en un ministerio quien lo haga. El Congreso de la República, que representa a todos los ciudadanos, debe ser, como en Estados Unidos, quien defina los parámetros de la negociación. No puede ser un convidado de piedra, a quien sólo le llevarán un documento para aprobación final rutinaria.

Y para definir como se negociará, el Congreso debe hacer que el gobierno se apoye en los Ministerios de Protección Social y de Agricultura, quienes sí entienden que su primera responsabilidad es defender los derechos inalienables de los colombianos y buscarán defender a los consumidores, a los trabajadores y a los productores que pueden ser lesionados en esas negociaciones.

El rol del Ministerio de Comercio debe ser únicamente de negociador. Y para protección del interés nacional, ante la amenaza clara de grave daño para la mayoría de los colombianos, este proceso debe adelantarse bajo la vigilancia permanente y total de la Procuraduría General de la Nación.

	(Documento 109)
<p>Descalificaciones injustas. En: El Tiempo, Bogotá. 30 de enero de 2004.</p>	<p>Quizás la mejor opción sería acudir a una firma especializada que haya asesorado a varios países en la negociación de estos tratados.</p> <p>Una costumbre colombiana para impedir que algo se lleve a cabo es decir que "hay que tener mucho cuidado", que "no estamos preparados", o que hay que consultarlo con todo el que tenga alguna posibilidad de objetarlo. Ahora, con lo del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, estamos haciendo eso otra vez. Por todos lados surgen voces de alerta, aparecen expertos dando consejos obvios y se descalifica injustamente y a priori a los negociadores del Gobierno, aduciendo que son ineptos, abyectos o sencillamente que viven en la luna. Algunos medios destacan en primera página que es necesario no negociar con afán y tener mucho cuidado porque se pueden cometer serias equivocaciones. ¿Qué más hay de nuevo?</p> <p>En <i>Portafolio</i> escribe Emilio Sardi, un enemigo del tratado de libre comercio que ha publicado varios escritos en contra y es empleado de una empresa farmacéutica que posiblemente procesa o distribuye productos farmacéuticos, que no podría continuar produciendo o distribuyendo si en el TLC se establece que las empresas colombianas deben respetar la propiedad intelectual, en los mismos términos que se pactaron con Chile. Eso no es pecado, pero no se sabe qué atributos o qué trayectoria aporta este señor Sardi a la discusión, que le den autoridad para descalificar a priori al equipo de técnicos del Ministerio de Comercio Exterior que van a conducir las negociaciones. Ellos cuentan con experiencia y reconocidas ejecutorias, aunque han pecado de discreción, y su bajo perfil ha creado un vacío que hace posible que surjan espontáneos en todos los cuartos con ideas para obstaculizar el proceso o para hacerse cargo de él.</p> <p>En particular, Sardi propone que el Procurador, el Congreso y los partidos políticos intervengan directamente en el equipo de negociación. Tal vez lo hace porque esa participación haría que el proceso se vaya a pique. Una negociación de esta naturaleza no se puede hacer en el Congreso, mucho menos con la Procuraduría, la Contraloría o la Fiscalía de coadministradores. El Gobierno responde de sus ejecutorias, políticamente ante el Congreso y la opinión, y en lo demás ante las entidades de control.</p> <p>En este caso es importante que tenga en cuenta lo que piensa el Congreso, que lo mantengan permanentemente informado de las opciones y disyuntivas. Y es urgente que se lleve a cabo un esfuerzo de educación de la clase política y de la opinión pública para que no quede la discusión exclusivamente en manos de los que se oponen al TLC.</p> <p>El sector privado tiene que jugar un papel protagónico y debe ser parte del equipo que analiza el proceso, pero tanto los políticos como los empresarios tienen que tener en cuenta que en esto no se le va a poder dar gusto a todo el mundo. El Gobierno va a tener que tomar decisiones y esas decisiones van a beneficiar a unos y a perjudicar a otros. Debe preferir las opciones que produzcan un mayor beneficio para el país en términos de desarrollo económico y social y de potencial de crecimiento futuro y saberlas defender. Hay que confiar que lo van a hacer bien y estar atentos para gritar y discutir cuando parezca que no vayan por buen camino.</p>

	<p>Indudablemente se van a requerir asesores. Guillermo Perry sugiere que sean mejicanos y chilenos. Los negociadores de Centro América también tienen mucho que aportar. Pero ninguno de ellos va a ser excesivamente crítico de lo que hicieron y de lo que tuvieron que entregar, y hay que tener conciencia de que a esos países no les conviene que Colombia haga un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. Quizás la mejor opción sería acudir a una firma especializada que haya asesorado a varios países en la negociación de estos tratados.</p> <p>Por otra parte, no tenemos por qué ser acomplejados. En Colombia no se ha negociado un TLC, pero hay que recordar que cuando Colombia tuvo que renegociar su deuda externa tampoco lo había hecho antes. El equipo que terminó haciéndose cargo lo hizo muy bien y ha continuado teniendo un papel destacado en el país. Sabían decir no en inglés, que se dice lo mismo que en castellano, y tratar de igual a igual a unos personajes del sector financiero internacional que no eran ni mejores ni peores que los nuestros.</p> <p><i>(Documento 110)</i></p>
--	---

B. Revistas

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
Ricardo Hausmann. Intervenir las exportaciones. En: Revista Dinero. Agenda Pública. 28 Noviembre de 2003	<p>A la agenda Uribe le falta un elemento crucial: una política exportadora activa. Es la opinión contundente del profesor de la Universidad de Harvard y experto en desarrollo latinoamericano, Ricardo Asuman, quien fue invitado por el Banco de Bogotá al país. Se puede estar de acuerdo con el o discrepar, pero las ideas de este, uno de los mejores economistas de la región, sin duda ameritan una consideración seria.</p> <p>Asegura que las exportaciones no llegaran solas. No será suficiente negociar tratados bilaterales, ni bastará con tener derechos de propiedad claros, un entorno macroeconómico estable y que prevalezca el imperio de la ley. El gobierno tendrá que intervenir para promover la producción de bienes que hoy el país no ofrece.</p> <p>Hace un siglo, Colombia encontró un nicho novedoso y rentable en la producción de café y luego en los 70 en la de flores, pero tendrá que repetir su hallazgo para moldear nuevas actividades generadoras de empleo y de cultura empresarial. La diferencia entre los latinoamericanos y los coreanos, dice Hausmann, "es que una idea de esas se nos ocurre cada 100 años, a los coreanos cada 5". Para acelerar el proceso, opina el economista, se requiere un proceso en el que juegue más la intención que el azar.</p> <p><i>(Documento 111)</i></p>
Que se esta negociando en el ALCA. En: Revista Negociaciones Internacionales	<p>La conducción del proceso de conformación del Área de Libre Comercio de las Américas -ALCA- se encuentra en cabeza de los Ministros responsables del comercio de los 34 países que la conforman. Ellos dirigen y orientan el desarrollo de las negociaciones y tienen a su cargo la supervisión final.</p> <p>La negociación es presidida por un designado para el efecto, el cual también el país sede y ostentará la presidencia del Comité de Negociaciones Comerciales -CNC-, tal y como se acordó en la reunión ministerial de San José de Costa Rica (1998). Para el último tramo de la negociación hay una co-presidencia entre Estados Unidos</p>

<p>del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 1. Actualidad. Diciembre de 2003.</p>	<p>y Brasil.</p> <p>El proceso cuenta con dos entes de apoyo: la Secretaría Administrativa, que desempeña las labores administrativas requeridas por los diferentes países y por el proceso mismo, y el Comité Tripartito conformado por representantes de la Organización de Estados Americanos -OEA-, el Banco Interamericano de Desarrollo -BID- y la Comisión Económica y Política para América Latina -CEPAL-, que apoyan el proceso en materia técnica y financiera.</p> <p>¿Qué se está negociando?</p> <p>Acceso a mercados: El objetivo es la eliminación progresiva de los aranceles y barreras no arancelarias al comercio entre los países miembros del área. Las cuestiones relativas a las reglas de origen, procedimientos aduaneros, barreras técnicas al comercio y salvaguardia comercial son muy importantes dentro de este grupo negociador.</p> <p>Agricultura: Se asegura que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el Hemisferio.</p> <p>También es mandato del Grupo eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afectan el comercio en el Hemisferio, identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas y someterlas a una mayor disciplina.</p> <p>Servicios: Este grupo de negociación busca establecer disciplinas para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, contribuyendo a alcanzar un área hemisférica de libre comercio en condiciones de certidumbre y transparencia.</p> <p>Inversión: El interés es establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes de fuera del Hemisferio.</p> <p>Compras del sector público: Busca lograr un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos de las compras del sector público, sin que implique necesariamente el establecimiento de sistema idénticos de compras del sector público en todos los países.</p> <p>Subsidios, antidumping y derechos compensatorios: Su objetivo es examinar maneras de profundizar, si correspondiera, las disciplinas existentes en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, y lograr un mayor cumplimiento de las mismas.</p> <p>También llegar a un entendimiento común con miras a mejorar, cuando sea posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones</p>
--	---

	<p>sobre dumping y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio en el Hemisferio.</p> <p>Política de competencia: Procura avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional que proscriba la ejecución de prácticas empresariales anticompetitivas; desarrollar mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo de la política de competencia y garanticen la aplicación de las normas sobre libre competencia entre y dentro de los países del Hemisferio.</p> <p>Derechos de propiedad intelectual: Este grupo trabaja por reducir las distorsiones del comercio hemisférico sobre la base de promover y asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual.</p> <p>Solución de diferencias: Pretende establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países del ALCA, tomando en cuenta, entre otros, el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC. Igualmente, trabaja para diseñar medios que faciliten y fomenten el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas en el marco del ALCA. (Documento 112)</p>
<p>ALCA: AD Portas de la Ministerial de Miami. En: Revista Negocia- ciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 1. Actualidad. Diciembre de 2003.</p>	<p>Miami será por estos días el epicentro de la reunión Ministerial del Acuerdo de Libre Comercio para las Américas, ALCA, el cual busca consolidar el proceso que se inició con un compromiso de los 34 presidentes democráticos del hemisferio de trabajar hacia la conformación de un área de libre comercio entre nuestros países.</p> <p>El compromiso se realizó en el marco de la Cumbre Presidencial de Miami en noviembre de 1994 y el esquema acordado en 1998 para las negociaciones estableció que ésta se desarrollaría en cuatro niveles: reuniones presidenciales, ministeriales, viceministeriales (Comité de Negociaciones Comerciales - CNC) y temáticas (en cada uno de los nueve grupos de negociación).</p> <p>Las reuniones de presidentes tienen una agenda que va más allá del objetivo de la conformación de área de libre comercio, y desde el inicio se han reunido en Miami (diciembre 1994), Santiago de Chile (abril 1998) y Québec (2001)</p> <p>Los Ministros del hemisferio se han reunido en siete ocasiones con una periodicidad aproximada de 18 meses. La próxima reunión está prevista para el próximo 20 y 21 de Noviembre en Miami y hay una adicional programada hacia mediados del año entrante en alguna ciudad de Brasil. Sus decisiones incluyen los objetivos, principios, estructura de las negociaciones y plazos de las mismas. Su atención recientemente se ha centrado en la supervisión del avance del proceso y la toma de decisiones que no se han logrado a niveles inferiores.</p> <p>El CNC se reúne por instrucciones de los Ministros desde 1998. Esta instancia se ha reunido congregado en quince ocasiones con el fin de supervisar el trabajo de los grupos temáticos y dar instrucciones para asegurar su avance y un equilibrio temático de toda la negociación.</p>

Los grupos temáticos se programan con mayor frecuencia en alguna ciudad previamente acordada. Desde febrero de 2003 estas reuniones tienen lugar en la ciudad de Puebla (México). El trabajo de los delegados consiste en la elaboración conjunta y por consenso del texto del acuerdo y la negociación de las listas de compromisos a nivel de cada país para los grupos que tocan temas de acceso a los mercados.

Fue acordado a nivel ministerial que las negociaciones terminarían a más tardar en enero de 2005, para ser ratificados en cada país en ese año y entra en vigor en enero de 2006.

El borrador del acuerdo tenía en la última evaluación en el marco del CNC del mes de julio, algo más de 7.000 corchetes, que son los puntos en donde no existe acuerdo. Los grupos temáticos tienen la instrucción de avanzar en el levantamiento de corchetes y en la organización del texto para ser divulgado en su tercera versión luego de la ministerial de Miami.

El trabajo sobre las listas de compromisos de los países en los grupos de acceso se inició con el establecimiento del arancel base para la desgravación arancelaria en los grupos de bienes industriales y de agricultura en el mes de octubre de 2001. A las delegaciones que estaban en el proceso de conformar uniones aduaneras (incluyendo la CAN), se les concedió un plazo que expiró el 15 de abril de 2002. Todas las delegaciones cumplieron con estas fechas.

Las ofertas iniciales de desgravación arancelaria (grupos de bienes industriales y de agricultura) y de consolidación de restricciones de acceso, trato nacional y trato de nación más favorecida (grupos de servicios e inversión) tuvieron como fecha límite el 15 de febrero de 2003. Alrededor de esa fecha, todas las delegaciones consolidaron sus ofertas iniciales en los grupos de bienes y agricultura y solo hace unos pocos días, las delegaciones que faltaban por hacerlo (Brasil y Argentina), lo hicieron para los grupos de servicios e inversión. Por tratarse de un tema relativamente nuevo para la mayoría de las delegaciones, el plazo para consolidar la oferta inicial en el grupo de compras públicas era el 15 de junio de 2003, aunque no han sido recibidas las de varias delegaciones.

El plazo para el intercambio de solicitudes iniciales de mejora de las ofertas consolidadas en estos, fue el pasado 15 de junio. A partir del pasado 15 de julio se debió iniciar el proceso de intercambio de ofertas mejoradas. Solamente en las dos últimas semanas del mes de octubre, según lo acordado en la más reciente reunión del CNC, se vino a dar este proceso aunque sin la participación de algunas delegaciones.

Las discusiones llevadas a cabo en el ámbito tanto del CNC de El Salvador como en el de Puerto España, han logrado poner de manifiesto los intereses, limitaciones y dificultades de los países participantes en el proceso ALCA. Es así como fue posible observar con mayor claridad la posición de algunas delegaciones y sus para avanzar en ciertos temas.

Colombia ha manifestado claramente su compromiso y mantenimiento de un alto nivel de ambición en el ALCA. En esa vía, durante el CNC de Puerto España, nos

	<p>sumamos al Documento de Visión del ALCA liderado por Costa Rica, el cual reitera el compromiso de cumplir con los plazos establecidos para la conclusión de la negociación bajo la idea de un compromiso único (single undertaking). En este documento, se manifestó también la necesidad de "mantener un alto nivel de ambición e intensificar los esfuerzos para maximizar la apertura de los mercados mediante el establecimiento de altos niveles de disciplinas, sobre la base de los acuerdos existentes en el Hemisferio y en la Organización Mundial del Comercio, OMC".</p> <p>Por tanto, para Colombia como para los otros países responsables de éste documento, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Canadá, México, Chile, República Dominicana, Panamá, Perú y Bolivia, hay claridad en no querer disminuir el grado de importancia de ninguno de los temas, aspirando a conseguir avances en las obligaciones de todas las delegaciones en todos ellos. Adicionalmente, este grupo de países reiteró la importancia de establecer mecanismos pro-activos en la generación de oportunidades consecuentes con las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías.</p> <p><i>(Documento 113)</i></p>
<p>Gobierno y Congreso instalan comité nacional para el ALCA. En: Revista Negociaciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 1. Actualidad. Diciembre de 2003.</p>	<p>Con el fin de generar espacios e instancias de participación ciudadana en las regiones, departamentos y el Distrito Capital, el ministro de Comercio, Jorge Humberto Botero, instaló el pasado 5 de noviembre el Comité Nacional para el Área de Libre Comercio para las Américas, ALCA, mediante el cual el Gobierno Nacional busca conocer las necesidades de los diferentes sectores civiles involucrados o afectados con la implementación del Acuerdo.</p> <p>El Comité Nacional estará integrado por una comisión legal que nace del Plan de Desarrollo "Hacia un Estado Comunitario", Ley 812 de 2003 y cuenta con un alto nivel de integrantes, pues está conformado por dos (2) Senadores y cuatro (4) Representantes a la Cámara; por un (1) delegado del Departamento de Planeación Nacional, otro de la Cancillería y uno (1) del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.</p> <p>Sus funciones serán las de apoyar, acompañar y hacer propuestas en el proceso de negociación del Acuerdo Regional de la Sociedad Civil para el ALCA y la presentación de las posiciones que de allí provengan.</p> <p>Durante la instalación, el titular de la cartera de Comercio, Jorge Humberto Botero, quien estuvo acompañado de la Viceministra Claudia Uribe y del Jefe de las Negociaciones del TLC con Estados Unidos, Hernando José Gómez, afirmó que él es un convencido de las bondades del ALCA para el país, y que "habrá ganadores y perdedores; pero estoy comprometido en un alto grado con las negociaciones y propongo que este Comité no sólo nos acompañe para lo del ALCA, sino a todo el proceso de las negociaciones".</p> <p>Por el Congreso de la República fueron designados y asistieron a la instalación los Senadores Luis Guillermo Vélez y Alexandra Moreno Piraquive y los Representantes a la Cámara Alfredo Cuello Baute, Adriana Gutiérrez Jaramillo; Pedro Arenas García y Luis Fernando Duque.</p>

	<p>Moreno Piraquive señaló que el objetivo es poder trabajar las políticas sectoriales y regionales y para ello se vienen reuniendo con los nuevos alcaldes y gobernadores para que dentro de los planes de desarrollo se logre establecer las políticas de negociaciones, y contar así con las herramientas para sus políticas de gobierno, que se iniciarán el primero de enero del próximo año, cuando asuman como nuevos mandatarios departamentales y municipales.</p> <p>Luis Guillermo Vélez, planteó la definición de un cronograma y sus respectivos alcances, y manifestó el interés del Congreso de participar en todos los procesos y no enterrar la gestión del Ejecutivo y viceversa, teniendo presente que "que las decisiones no son sólo sean del Gobierno, sino que el Congreso también esté involucrado".</p> <p>Igualmente se acordó crear una secretaría técnica para informar las reuniones sobre el ALCA y sus avances. Se determinaron reuniones periódicas. La segunda tendrá lugar en las instalaciones del Ministerio el próximo 12 de noviembre para entregar informes sobre los tres principales procesos que adelanta Colombia: ALCA; negociaciones bilaterales con Estados Unidos y CAN-Mercosur. También se acordó que se programará una agenda de reuniones tanto nacionales como regionales para el próximo año.</p> <p>Además habrá un Comité Regional para el ALCA por cada departamento y uno más por el Distrito Capital. Estarán integrados por dos Representantes a la Cámara, dos diputados de la Asamblea Departamental correspondiente y dos concejales del Concejo Distrital de Bogotá, según el caso; miembros representativos de la sociedad civil pertenecientes al sector productivo y dos representantes de las instituciones académicas de educación superior ubicadas en el respectivo territorio. El reglamento de los comités regionales será el que determine el Comité Nacional.</p> <p>El Grupo de Apoyo Regional al Comercio Exterior, quedó conformado por Proexport, Bancoldex, el SENA y la DIAN, para plantear políticas de desarrollo sostenible hacia las regiones, así como establecer asesorías al proceso comercial y competitivo de las regiones, apoyar y dinamizar el funcionamiento y labor de los Carces e impulsará a los Comités Regionales de la Sociedad Civil para el ALCA. (Documento 114)</p>
<p>ALCA: después de la ministerial de Miami. En: Revista Negociaciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 2.</p>	<p>La Reunión Ministerial del ALCA, celebrada el pasado 20 de noviembre acordó un esquema flexible para seguir avanzando en las negociaciones. Su conclusión respondió a las inquietudes de varias delegaciones que manifestaron sus dificultades e inquietudes pero a su vez, su compromiso con el acuerdo y con la fecha prevista de terminación de la etapa de negociaciones (enero de 2005). Se planteó entonces un compromiso de un nivel común de acuerdo en todos los temas de negociación que suscribirán los 34 países. De forma paralela, aquellos que estén preparados y quieran hacerlo, podrán suscribir de manera plurilateral mayores compromisos, Se logro entonces un marco que no impone ni impide como lo acuñó en alguna reunión el delegado de Uruguay.</p> <p>Bajo estos parámetros, es evidente que el proceso para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas sigue vivo, para lo cual ha sido menester reducir su nivel de ambición común. Son demasiado hondas las diferencias de tamaño, grado</p>

<p>Actualidad. Diciembre de 2003.</p>	<p>de desarrollo y estructura económica de los países participantes para que sea posible lograr, en el corto plazo, un acuerdo que abarque, tanto la liberalización progresiva del comercio de bienes, como la adopción de reglas estrictas en propiedad intelectual, inversión, servicios o compras del Estado.</p> <p>Ante estos resultados los grupos de negociación siguen avanzando y preparando los acuerdos, para lo cual se realizarán en el primer semestre del 2004, tres reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales, CNC. El primero de estos, que tendrá lugar en la ciudad de Puebla, México, en la primera semana de febrero, tendrá que tomar decisiones sobre el alcance en cada grupo así como de metodología para conducir negociaciones con dos posibles niveles de ambición. En preparación para estas reuniones, diferentes grupos de países se están reuniendo para tratar de llevar propuestas conjuntas sobre estos temas.</p> <p>El avance a la fecha de los distintos grupos de negociaciones, que puede ser revisado en el tercer borrador del acuerdo que fue publicado en la pasada reunión Ministerial (...), es el siguiente:</p> <p>Acceso a Mercados: Los Países Miembros están interesados en ir hasta el nivel más alto de ambición posible. Sin embargo, es también evidente que el proceso de negociación arancelaria está en plena ejecución y será necesario que se intensifique ahora que está en su fase final. De ahí la conveniencia de haber definido el 30 de septiembre de 2004 como la fecha para terminar con el intercambio de ofertas mejoradas.</p> <p>Falta por definir las características de aplicación del Principio de Nación Más Favorecida, las cuales hasta el momento no han sido establecidas. Dado el desarrollo de la negociación y las expectativas sobre la misma, lo más conveniente sería impulsar una definición que podría ser que su aplicación sea opcional, como lo propuso la delegación de Canadá.</p> <p>Agricultura: Al interior del Grupo de Negociación sobre Agricultura, GNAG, las discusiones más importantes siguen girado en torno al alcance y la metodología para la eliminación de los subsidios a las exportaciones de productos agrícolas en el hemisferio, y en torno a los tipos de medidas y la metodología para el desarrollo de las disciplinas a adoptar para el tratamiento de todas las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas, incluyendo aquellas que tienen efecto equivalente a los subsidios a las exportaciones agrícolas.</p> <p>Es viable en el momento lograr compromisos de eliminación de los subsidios a la exportación siempre y cuando se tenga en cuenta la situación especial de CARICOM como importador neto de alimentos. Adicionalmente, para impulsar la adopción de compromisos se podría definir un mecanismo alternativo que funcione como compás de espera mientras se producen avances mayores en el escenario de la OMC en relación con el tema de las ayudas internas.</p> <p>Servicios: Este Grupo todavía mantiene tanto un importante número de divergencias fundamentales respecto a temas sustantivos, como una gran cantidad de corchetes pendientes. Una de las principales causas de ésta situación es la indecisión sobre la modalidad que se debe emplear al negociar la liberalización del</p>
---------------------------------------	---

comercio de servicios (listas positivas o listas negativas). A ésta razón, se suma la complejidad que rodea el Modo 3 (Presencia Comercial) y su grupo de discusión.

Adicionalmente es necesario aclarar el manejo que tendrán los temas propuestos por algunas delegaciones para que tengan tratamiento de capítulo independiente. Estos son: telecomunicaciones, financieros y movimiento de personas.

Inversión: Es innegable que se han logrado importantes avances en éste Grupo; sin embargo se mantienen diferencias en puntos que inciden en el avance de los temas sustantivos. Éste es el caso de las dificultades presentadas en cuanto a la definición del concepto de inversión, el tratamiento de la inversión en la etapa de pre y post-establecimiento, el tema de expropiación y, el tema de presencia comercial en relación con el capítulo de servicios. Colombia ha expresado su disposición a aceptar compromisos de pre-establecimiento.

Compras del Sector Público: Al interior de éste grupo se ha conseguido un avance importante, especialmente como resultado de la presentación de propuestas conjuntas por las delegaciones, lo cual permitió aproximar posiciones. Muchas delegaciones han expresado dificultades en que este capítulo llegue mas allá de compromisos de transparencia, es decir, tienen dificultad en comprometer acceso.

Antidumping y Derechos Compensatorios: El último borrador de capítulo presentado por el Grupo de Negociación sobre Antidumping y Derechos Compensatorios, GNADCV, ha logrado la eliminación de bastantes corchetes internos, lo cual demuestra un gran esfuerzo en la consecución de su objetivo de identificar opciones y recomendar metodologías para la profundización de disciplinas relativas a los subsidios y medidas compensatorias de la OMC. Esto es lo que finalmente quiere Colombia y en general la Comunidad Andina al propender por lograr un acuerdo OMC plus en los temas sustantivos.

Por eso cualquier avance que se alcance al respecto, significaría una ganancia para el país. De hecho, solo en la medida en que se acuerde un acuerdo amplio e integral en éste tema, la negociación cumplirá las expectativas de casi todos sus miembros, excepto por Estados Unidos quien tan solo busca que se mantenga las reglas de la OMC y, se incorporen unas pocas normas sobre transparencia y procedimientos.

Derechos de Propiedad Intelectual: Las negociaciones de éste tema se reconocen por la minuciosidad con la cual se han tratado lo cual ha permitido como resultado la consolidación de algunas disposiciones. Sin embargo, siguen permaneciendo grandes brechas en temas sustantivos pero que hasta el momento no requieren la orientación de los Ministros o Viceministros.

Política de Competencia: El Grupo de Negociación sobre Política de Competencia, GNPC, ha intensificado su esfuerzo por resolver las divergencias existentes y de hecho se han logrado importantes avances. Sin embargo, todavía subsiste un conjunto de asuntos que requieren de orientaciones específicas de los Ministros o Viceministros; tal es el caso de las Medidas de Transición y/o Trato Especial y Diferenciado en caso que se prevea la obligación de adoptar leyes y establecer autoridades de competencia. Igualmente sobre la necesidad de que el Trato

	<p>especial y diferenciado sea negociado simultáneamente con otras disposiciones del Capítulo.</p> <p>Pero el tema de mayor controversia es definir si el Capítulo que acuerde el Grupo deberá incluir disposiciones específicas sobre Políticas y Medidas Regulatorias del Mercado, Empresas del Estado y Monopolios legalmente establecidos o designados.</p> <p>Solución de Controversias: Las delegaciones se han opuesto categóricamente a que la presidencia del grupo realice un primer borrador de capítulo sin corchetes como herramienta base de trabajo, pues a pesar de la gran labor que desempeña, hay dudas sobre su parcialización sobre algunos asuntos de interés general. Colombia prefiere que ésta situación se mantenga así y se espere a que se defina el alcance del Acuerdo para que sea el Grupo quien genere éste documento. (Documento 115)</p>
<p>Acerca- miento entre Centrales Obreras y Gobierno. En: Revista Negocia- ciones Interna- cionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 3. Diciembre de 2003.</p>	<p>Con el propósito de informar y discutir aspectos relacionados sobre las negociaciones comerciales internacionales que adelanta el Gobierno, los representantes del Equipo Negociador y las centrales obreras acordaron realizar reuniones periódicas con el apoyo de la Confederación Colombiana de Consumidores.</p> <p>La decisión fue tomada en reunión que sostuvieron el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Jorge Humberto Botero, la Viceministra de Comercio Exterior, Claudia María Uribe y los negociadores internacionales, Jairo Montoya y José Leibovich, con el presidente de la Confederación General Democrática de Trabajadores, CGDT, Julio Roberto Gómez y Ariel Armel, presidente de la Confederación Colombiana de Consumidores. También estuvieron representantes de la CTC, CUT, ANUC y la Confederación de Pensionados, entre otros.</p> <p>El Ministro Botero señaló que es importante para el país que las centrales obreras que representan a los sindicatos, así como la Confederación Colombiana de Consumidores, tengan espacios informativos y de discusión sobre las negociaciones comerciales que adelanta el Gobierno actualmente, por ello se comprometió a celebrar reuniones periódicas con ellos para enriquecer la posición negociadora</p> <p>La Viceministra de Comercio Exterior, Claudia María Uribe, sostuvo que hacer reuniones permanentes con estos sectores es un viejo anhelo del Ministerio, porque hasta el momento las negociaciones comerciales que adelanta el Gobierno generan una gran desconfianza ya que se tiene la creencia que se negocia a espaldas de los pueblos.</p> <p>Julio Roberto Gómez, presidente de la CDGT, se mostró dispuesto a adelantar las reuniones con miembros del Equipo Negociador, pues considera que estas negociaciones comerciales se deben mirar bajo la óptica de la comunidad latinoamericana y del Caribe como una sola voz. Explicó que no podemos cerrar las economías y en esto hay consenso, pero que no se puede desproteger la producción nacional. Finalmente, afirmó que su sector quiere que a Colombia le vaya bien, pero para ello es necesario distribuir la riqueza y no redistribuir la</p>

	<p>pobreza.</p> <p>Ariel Armel, presidente de la Confederación Colombiana de Consumidores, indicó que seguirá dando todo su apoyo a estas reuniones y servirá de puente entre el Gobierno y las centrales obreras para que se informe sobre el avance de las negociaciones y se analicen los diferentes temas. Agregó que es necesario que el Gobierno proteja en estas negociaciones el poder adquisitivo de los colombianos.</p> <p>Miguel Morantes, representante de la CTC, Carlos Ancizar Rico y Mario Cardona de la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos, así como Fortunato Lozano, Presidente de la Confederación de Pensionados, consideran que deben participar de estas reuniones, pues señalan que las negociaciones afectan a los colombianos y por ello se deben mirar con mucho cuidado.</p> <p>Próximamente, se acordará un cronograma para llevar a cabo estas reuniones, las cuales también se tiene previsto realizar en diferentes ciudades del país. (Documento 116)</p>
--	---

VII. Participación Sectorial

FECHA	CONTENIDO DE INTERES
<p>Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Asuntos Económicos, Sociales y Ambientales.</p> <p>Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República</p> <p>15 de enero de 2004</p>	<p>1. De acuerdo con la Constitución Política, todos los tratados públicos negociados y suscritos por Colombia deben regirse por los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional ¿Considera usted, que el ALCA cumple con estos preceptos constitucionales? Explique por favor su opinión sobre cada uno de ellos.</p> <p>El Acuerdo del ALCA será un conjunto de disposiciones y compromisos normativos, institucionales y específicos, resultante de un proceso negociador basado en el principio conocido como "Single Undertaking". Este principio significa que nada está acordado hasta que todo esté acordado. De esta manera, será cada participante de los 34 que están negociando el que determinará la forma como buscará que sus aspiraciones queden recogidas dentro del Acuerdo Final.</p> <p>Siendo así las cosas, todos los participantes evalúan permanentemente con sus sectores público y privado si se han tomado en cuenta sus intereses y la forma como realizarán las negociaciones para que los mismos queden finalmente recogidos en el Acuerdo.</p> <p>El Gobierno de Colombia es consciente de los mandatos constitucionales, así como de las diferencias estructurales con los demás participantes, desarrollados y en desarrollo, los compromisos internacionales existentes, especialmente la OMC y los acuerdos regionales, así como del propio alcance del ALCA. De esta forma ha buscado la reciprocidad relativa, especialmente con las economías más grandes, el trato especial para los países en desarrollo, como principios de equidad y ha tomado en cuenta las sensibilidades sectoriales y de la política comercial del país, a fin de responder al interés nacional.</p> <p>2. En la Octava Reunión Ministerial del ALCA, realizada en la ciudad de Miami entre el 20 y el 21 de noviembre de 2003 los ministros allí reunidos impartieron instrucciones para la fase final de las negociaciones. ¿Cuál fue la posición de</p>

Colombia en dicha reunión?

En las negociaciones del ALCA, además de lo mencionado en el punto 1, la posición colombiana busca que dicho Acuerdo tenga el mayor alcance posible, de conformidad con la idea original. De esta manera, apoyó tanto el fortalecimiento del Programa Hemisféricos de Cooperación, como el trato a los países en desarrollo y el cumplimiento del calendario, o sea que las negociaciones culminen a más tardar en enero de 2005. En cuanto a las instrucciones para la fase final de negociaciones, no obstante su deseo porque se hubieran definido en el marco de la mencionada Conferencia o lo antes posible, aceptó dentro del mecanismo del consenso, que las instrucciones específicas y el calendario de reuniones se adopten en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) en Puebla – México – en febrero de 2004.

3. Dado que la Declaración Ministerial en si es un marco general de referencia, el cual da a cada país libertad para profundizar las negociaciones. ¿Cuál es la posición de Colombia al respecto? Existe interés en desarrollar nuevas disciplinas o compromisos de liberalización adicionales a los establecidos hasta la fecha. Si es así con qué países y en que condiciones.

La Declaración Ministerial de Miami evita mantener la controversia entre los participantes que desean un ALCA lo más profundo posible y los que pretenden combinarlo con las negociaciones de la OMC, dentro de lo que se ha dado en llamar el "ALCA light".

Para Colombia, como se mencionó, el ALCA debe ser lo más amplio posible; sin embargo, al reconocer que algunos países tienen una política comercial o unos intereses comerciales muy diferentes, se apoyó que quienes desean tener compromisos más profundos lo hagan en el ámbito plurilateral. De esta manera, como en el caso de Colombia, a través de acuerdos como el TLC con Estados Unidos se podrá llegar a disciplinas más profundas. Colombia, Ecuador y Venezuela están terminando de elaborar la zona de libre comercio con MERCOSUR y Colombia aspira tener acuerdos comerciales amplios los países centroamericanos y del Caribe.

4. Las negociaciones de acceso a mercados están suspendidas hace varios meses. La Declaración Ministerial de Miami, establece una fecha de conclusión para las mismas (30 de septiembre de 2004). ¿Cómo cree usted que se puedan desarrollar estas negociaciones? ¿Cuándo se iniciarían? ¿Considera usted que el plazo previsto es suficiente para terminarlas en la fecha prevista?

Este es un compromiso político cuya duración dependerá de las respuestas a los pedidos bilaterales. Dentro de los grupos de negociación de acceso y agricultura se deben organizar los temarios y los espacios para los contactos bilaterales, dentro del calendario acordado por el CNC. Si la mencionada voluntad política se transforma en propuestas y en ofertas constructivas, el plazo previsto puede considerarse como suficiente, porque por lo menos tendrá unas 5 sesiones.

5. Cómo afecta el resulta final del ALCA el acuerdo entre Estados Unidos y Brasil de llevar los temas sensibles de las negociaciones al seno de la OMC, tales como, ayudas internas agrícolas, subsidios a las exportaciones agrícolas, compras

al sector público, propiedad intelectual, políticas de competencia, derechos compensatorios y antidumping etc.

Un principio básico del ALCA es el de adoptar las disciplinas de la OMC en general, o sea las provenientes de la Ronda Uruguay y las que se desarrollen, como la Ronda Doha y las demás rondas del futuro. En cuanto a la temática, prácticamente se ha identificado que el asunto de las ayudas internas y los mecanismos antidumping son más de corte multilateral que regional. En cuanto a otros temas sensibles para algunos países, como los apoyos a la exportación agrícola, propiedad intelectual, competencia, inversiones, servicios, no obstante los avances multilaterales de la OMC, se pueden negociar compromisos más profundos dentro de las negociaciones regionales como el ALCA. Por ello, en la Declaración Ministerial de Miami se previó que podría haber dos ritmos uno multilateral que serían los mínimos comunes para los 34 países y otro plurilateral, el cual deberá ser definido en la reunión del CNC de febrero.

6. Cada vez se ve más claro, la estrecha interrelación entre las negociaciones ALCA y la ronda Doha de la OMC. Dado que las negociaciones en esta última están suspendidas desde el colapso de la Quinta Reunión Ministerial de la OMC en Cancún a mediados de septiembre. Teniendo especialmente en cuenta el acuerdo bilateral entre Estados Unidos y Brasil de llevar los temas sensibles de la OMC, considera usted que es posible terminar las negociaciones en la fecha prevista (enero de 2005).

Independientemente de los resultados de la Ronda Doha, se puede negociar el TLC del ALCA; sin embargo, los resultados de dicha ronda deberán asumirse por todos los participantes del ALCA, porque todos pertenecen a la OMC. En la reunión del CNC de febrero se decidirá cuál será el alcance temático de la etapa final de negociaciones del ALCA, así como el tratamiento a los temas sensibles. De todas formas, se deberá tomar en cuenta la decisión política de terminar las negociaciones en enero de 2005.

7. Teniendo en cuenta que Colombia y otros países andinos han manifestado su prioridad de negociar un TLC con Estados Unidos, como puede esto influir en los posibles resultados del ALCA a sabiendas de que México, Canadá y Chile, tienen TLC con Estados Unidos y próximamente lo tendrán también el Mercado Común Centroamericano y República Dominicana.

La negociación andina (excepto Venezuela) con Estados Unidos, unida a las demás negociaciones regionales, serán un importante aporte plurilateral a la construcción de un Área de libre comercio en las Américas. En el caso particular del mercado de los Estados Unidos, Colombia y los demás países no pueden quedarse por fuera de las mejores condiciones convenidas por nuestros competidores en dicho mercado, más aún cuando se sabe que las preferencias del ATPDEA son de duración limitada y se desmontarán en menos de tres años.

8. Considera usted que Colombia esta preparada para adelantar de manera simultánea, durante el 2004, las negociaciones del TLC y del ALCA con Estados Unidos. Si la respuesta es positiva. ¿Cuál es su opinión, de cómo se podrían adelantar las mismas? ¿Cuáles son en su opinión los temas críticos o sensibles para Colombia en las negociaciones del ALCA? Por favor especifique cuál debería

ser la posición de Colombia en cada uno de ellos.

Colombia ha venido adelantando recientemente las negociaciones del ALCA, con MERCOSUR y las de la Ronda Doha de la OMC; por lo tanto, ha adquirido una capacidad institucional y de consulta que le permitirán encarar con conocimiento de causa las negociaciones del ALCA y con Estados Unidos. Desde luego, ello implica conocer nuestros intereses negociadores, los avances de otros convenios internacionales como los regionales, incluido el CAFTA entre Estados Unidos y los países centroamericanos, tener claras nuestras sensibilidades generales, sectoriales y con cada país y prever el contenido y alcance que cada compromiso puede implicar, entre otros elementos.

Evidentemente, existen temas críticos como los requisitos de origen, el tratamiento a los productos sensibles, el tratamiento a las franjas de precios, los subsidios y los contingentes arancelarios agrícolas, la propiedad intelectual, los servicios, los temas migratorios, los derechos laborales y los asuntos ambientales.

Entre los elementos de la posición de Colombia se pueden destacar:

- En origen se debe privilegiar el salto de partida, los requisitos específicos no pueden ser una barrera a nuestras exportaciones y debería aplicarse cúmulo regional.
- Se debe preservar el sistema de derechos variables en las franjas de precios, mientras se comercien productos subsidiados.
- Se deben eliminar los subsidios a la exportación en todas sus formas.
- Los contingentes arancelarios deben ampliar el acceso a nuestras exportaciones y facilitar la progresividad en la apertura de nuestro mercado.
- Se debe mirar con cuidado la apertura a nuevas formas de protección de propiedad intelectual, al tiempo que se debe incluir la protección a los recursos genéticos, el conocimiento tradicional y el folclor.
- En servicios debe darse tratamiento especial a los profesionales y técnicos.
- Debe convenirse un mecanismo que facilite la entrada temporal de personas de negocios en todos los países.
- Los compromisos en materia laboral y ambiental deben privilegiar la cooperación y evitar la imposición de restricciones comerciales.

9.Cuál es en su opinión el papel del Congreso Nacional y de las Comisiones Económicas, Comisiones Segundas, en el proceso de la negociación del ALCA.

Dentro de las discusiones para fijar la posición de Colombia es muy importante la participación de toda la sociedad, incluido el cuerpo legislativo, en quien recae finalmente la aprobación del Acuerdo. De esta manera, sus deliberaciones serán mucho más ricas y más profundas porque conocen en detalle los acuerdos, su significado y alcance.

10.Cuál ha sido en su criterio la participación de la sociedad civil en el proceso de negociaciones del ALCA, considera usted que están representados todos los estamentos de la sociedad, si falta alguno cuál en su criterio debería tener una mayor participación.

El proceso ALCA ha sido objeto de amplia difusión para el público en general. Las

	<p>consultas normalmente se realizan con el sector productivo, aun cuando también se ha presentado la negociación a los representantes de las organizaciones sindicales y de los consumidores. Tal vez ha faltado debate de parte de la academia, no obstante la participación que varias universidades de Bogotá y Medellín han tenido dentro del proceso de análisis de las negociaciones y de confección de la posición colombiana.</p> <p><i>(Documento 117)</i></p>
<p>Federación Nacional de Avicultores de Colombia. Fenavi.</p> <p>Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República.</p> <p>4 de febrero de 2004</p>	<p>1. Cualquier resultado de las negociaciones del ALCA estarán basadas en los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional. Lo complejo del asunto es si la reciprocidad es sistémica a todos los sectores de la economía nacional o, es por el contrario, una sumatoria de entre unos renglones productivos sacrificados y otros beneficiados. La reciprocidad que se otorga en textiles, confecciones y calzado, seguramente no será igual con la industria avícola o de otros sectores. Adicionalmente, sólo en el mediano y largo plazo se podrá constatar si la reciprocidad otorgada generó o destruyó valor.</p> <p>Por su parte, la equidad tendrá la misma connotación, es decir, será el resultado de sumar renglones ganadores y perdedores de las negociaciones que, por lo demás, ya deben estar identificados por parte del Gobierno. Sin embargo no conocemos planes que tenga el gobierno (sustitución de cultivos, modernización, desarrollo de la plataforma tecnológica, etc.) que permitan hacer frente a los retos que impondrá la entrada en vigencia de los acuerdos.</p> <p>En cuanto a la conveniencia nacional, dicha frase contemplada en la Constitución no deja de ser algo retórico. En principio nadie se opone a una negociación bilateral o multilateral, entre otras cosas, porque no negociar termina siendo más costoso que participar. De forma similar que en las categorías anteriores, un factor de fondo estará en determinar los aspectos con los cuales se negocian los sectores productivos y se exponen a la competencia bajo el criterio de conveniencia nacional. De hecho, en teoría se perderán empleos en un sector y se crearán en otros, faltará medir hasta que punto ello encaja en la conveniencia nacional.</p> <p>2. La pregunta dos es del resorte del Gobierno, pues si bien en la negociación participa el sector privado, en las mesas de discusión no.</p> <p>3. Pregunta del resorte del Gobierno. Las declaraciones ministeriales no pasan de ser, en la mayoría de los casos, unas interesantes declaraciones. En lo negociado hasta ahora se han reinterpretado declaraciones que beneficiaban a los países o, en su defecto, en la declaración siguiente se ajustan los puntos de interés para las partes con mayor fuerza en la negociación.</p> <p>4. Con la bilateralización del ALCA y la necesidad apremiante de Colombia por obtener un acuerdo que sustituya los beneficios otorgados por USA en el APTDEA, el plazo del ALCA no sería relevante si antes se cristaliza el bilateral. Si ello no ocurriera, dicha negociación sería de interés para el país en el plazo originalmente previsto.</p> <p>5. La situación es algo parecido a no negociar lo sustancial. En otras palabras, se otorgará acceso a las economías desarrolladas al tiempo que se convive y aceptan los subsidios, con el resto de temas proyectados a negociar en la OMC. Marco en</p>

	<p>donde muchos países desarrollados no estará dispuestos a modificar el tema de subsidios y ayudas, en especial, porque ello trasciende la órbita del mercado: estará presente el tema de seguridad nacional así como el de los asuntos no comerciales.</p> <p>6. El ALCA no es un camino para fortalecer la cadena productiva entre la materia prima agrícola y el producto procesado, pues no depende sólo de una reducción en los aranceles, es algo más trascendental, de inversión y desarrollo en un sector que puede ser estratégico para el país. Se requiere un proceso de modernización sin precedentes, particularmente en el campo agrícola, en un lapso de tiempo de aproximadamente seis años.</p> <p>7. La participación de la sociedad civil en las negociaciones ALCA es un asunto complejo, en tanto que los intereses de los sectores allí representados son disímiles. No existe espacio para quienes se oponen abiertamente a las negociaciones. Si para el propio Gobierno los grados de libertad al interior de las negociaciones con los 34 países son reducidas, no se puede esperar mucho margen de maniobra para la sociedad civil (ente en donde es difícil establecer quienes son sus voceros). Por el momento, es importante darle espacio al CUARTO DE AL LADO, en donde los representantes del Gobierno informen los avances y retrasos de la negociación. (Documento 118)</p>
<p>Federación Nacional de Ganaderos . Fedegan</p> <p>Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República.</p> <p>5 de febrero de 2004</p>	<p>1. Teniendo en cuenta que las negociaciones ALCA no han finalizado, no es posible saber todavía si su resultado cumple con los principios constitucionales. Ahora vemos con buenos ojos un proceso de integración multilateral, eso si negociado de forma tal que persiga el cumplimiento de tales principios.</p> <p>2. Consideramos que esta pregunta esta dirigida al equipo negociador.</p> <p>3. Una estrategia negociadora con carácter defensivo frente a Mercosur y agresivo frente a los otros países del hemisferio constituye el mejor escenario para el sector ganadero, eso sí, condicionando el cumplimiento de los compromisos del país al acceso efectivo a los mercados de las otras partes y al desmantelamiento de las medidas de carácter distorsionante. En otras palabras, el dinamismo futuro del sector ganadero y su contribución al bienestar del país estarían supeditados a la adopción de estrategias diferentes en el seno de las negociaciones del ALCA (de tipo proteccionista frente a los miembros del Mercosur y de tipo “aperturista condicionado” con los demás países). El en caso del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, se requiere de un acceso efectivo a dicho mercado, de la prohibición de los subsidios a la exportación con destino a nuestro mercado y de la preservación de instrumentos de protección del mercado interno condicionados al desmantelamiento de las medidas con carácter distorsionante.</p> <p>4. Entendemos que la idea de constituir un ALCA como el marco de referencia garantiza la adecuada articulación de lo negociado en otras mesas y la no ampliación de las preferencias acordadas en los diferentes escenarios. Visto así, el cronograma del ALCA es función de los cronogramas establecidos para las otras negociaciones. El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y la finalización de las Negociaciones CAN y Mercosur deben constituir la prioridad para el Equipo Negociador. Bajo esta óptica, el tiempo previsto para el ALCA parece insuficiente sin embargo, es preciso anotar, que buena parte de la presión proviene</p>

	<p>de los Estados Unidos.</p> <p>5. Es claro que la posición adoptada por algunos países del ALCA tiene un impacto determinante en el alcance y los beneficios de estas negociaciones. En cuanto a las medidas que distorsionan el comercio de bienes agropecuarios, es necesario que el país adopte una posición más ofensiva en todas las mesas en las que participe (lo que incluye la OMC). Ahora, es preciso anotar que la naturaleza misma de los subsidios a las exportaciones agropecuarias permite que estos sean negociados en cada tratado.</p> <p>6. Es viable en tanto se garantice la implementación de medidas para contrarrestar el efecto de los instrumentos distorsionantes. Su desmantelamiento debe estar supeditado al acceso efectivo a los mercados de las otras partes. En el caso de la negociación con fuertes competidores, es preciso garantizar condiciones asimétricas. Concientes de la crisis fiscal por la cual atraviesa el país, tales medidas serían esencialmente de tipo arancelario y de tipo contingentes a la importación.</p> <p>7. La cláusula de condicionalidad del ALCA debe mantenerse, ya que constituye la base para justificar lo mencionado en la pregunta anterior.</p> <p>8. El tema sanitario esconde numerosas barreras para-arancelarias. Los compromisos en términos de acceso al mercado interno, deben estar supeditados al desmantelamiento de tales barreras.</p> <p>9. Vemos con buenos ojos las medidas adoptadas por el gobierno en materia de participación del sector privado. (Documento 119)</p>
<p>Asociación de Industrias Farmacéuticas Colombianas. Asinfar.</p> <p>Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República.</p> <p>9 de</p>	<p>1. De acuerdo con la Constitución Política, todos los tratados públicos negociados y suscritos por Colombia deben regirse por los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional. ¿Considera usted, que el ALCA cumple con estos preceptos constitucionales?</p> <p>Los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional deben ser tomados en cuenta obligatoriamente en la construcción de la estrategia y agenda del gobierno nacional en los diferentes escenarios de negociación comercial, para que pueda ser ratificado por el Congreso.</p> <p>A manera de ejemplo Al analizar la dinámica de los nueve grupos de negociación (entre ellos acceso a mercados, agricultura, compras públicas y propiedad intelectual), y el efectivo cumplimiento de los objetivos definidos por las cumbres y el CNC para cada uno, se advierte que el panorama para la participación efectiva y no discriminatoria para con los Países en Desarrollo (PED) se encuentra aún en entredicho.</p> <p>Todo ello hace entrever la cristalización de un Acuerdo lejano a la consolidación de un comercio justo y equitativo, cuya aplicabilidad en el hemisferio esté ajustada a las necesidades, diferencias de desarrollo y tamaño de las economías, con un notable impacto negativo sobre las economías, entre ellas la colombiana, lo cual desde el punto de vista constitucional es inaceptable.</p>

<p>febrero de 2004</p>	<p>El pobre avance en la eliminación de subsidios y ayudas internas, el tratamiento adecuado de las asimetrías y la transferencia de tecnología, entre otros, permite observar que el ALCA no pareciera cumplir con los preceptos constitucionales nacionales. El Gobierno y negociadores en ALCA deben propender porque el Acuerdo refleje dichos principios, pero hasta la fecha no se observa la eficacia debida para cumplir con el mandato constitucional.</p> <p>2. En la Octava Reunión Ministerial del ALCA realizada en la ciudad de Miami entre el 20 y 21 de noviembre de 2003 los ministros allí reunidos impartieron instrucciones para la fase final de las negociaciones. ¿Cuál fue la posición de Colombia en dicha reunión?</p> <p>Por mandato del ATPDEA la posición del Gobierno colombiano representado por el Ministerio de Comercio y su equipo negociador, se ha caracterizado por su apoyo incondicional al proceso de negociaciones comerciales de acuerdo a los lineamientos establecidos en la Cumbre Presidencial de las Américas realizada en Miami en 1994. Al respecto, en la Cumbre Ministerial de Quito (2002) Colombia reafirmo su apoyo conjuntamente con otras delegaciones (entre ellas Estados Unidos y Brasil) de finalizar el proceso de negociaciones para el 2005, como a su vez el mantenimiento de los contenidos y profundidad del acuerdo como se habían comprometido los presidentes en 1994.</p> <p>Frente a la última Reunión Ministerial desarrollada en Miami (2003), Colombia apoyó la propuesta de la co-presidencia por mantener la fecha de finalización de negociaciones a más tardar en enero de 2005, como a su vez aprobó el nuevo esquema caracterizado por la definición de unas obligaciones y derechos generales tanto en materia de acceso como de disciplinas con la posibilidad de profundizar los temas mediante acuerdos plurilaterales informados con anterioridad al CNC.</p> <p>2. Dado que la Declaración Ministerial en sí es un marco general de referencia, el cual da a cada país la libertad para profundizar las negociaciones. ¿Cuál es la posición de Colombia al respecto? Existe interés en desarrollar nuevas disciplinas o compromisos de liberalización adicionales a los establecidos hasta la fecha. Si es así ¿con que países y en qué condiciones?</p> <p>Teniendo en cuenta las solicitudes por parte de otras delegaciones a Colombia, la dinámica de la negociación y las posiciones e intereses presentados por los diferentes países, sumado al inicio de un TLC con los Estados Unidos, hace prever que el gobierno sí desarrollará una profundización en algunos temas sensibles para el país, sin contar con contraprestaciones claras que permitan deducir que se llevará a cabo un acuerdo recíproco y equilibrado a nuestros intereses.</p> <p>Se debe aclarar que la búsqueda de una profundización particular será negativa para el país en la medida que dicha ampliación no se funde en intereses y necesidades nacionales, por lo que se terminaría generando más impactos negativos sobre la nación.</p> <p>El Gobierno colombiano tendrá una gran responsabilidad sobre lo que crea conveniente profundizar y en la definición de con que delegaciones está interesado en hacerlo. Esta “segunda oportunidad” de definir correcta, coherente y nacionalmente sus intereses y objetivos prioritarios deberá ser realizada con</p>
------------------------	---

detenimiento y sin olvidar el marco internacional que hasta ese momento se está desarrollando en otros foros comerciales como la OMC.

3. ¿Cómo afecta el resultado final del ALCA el acuerdo entre Estados Unidos y Brasil de llevar los temas sensibles de las negociaciones al seno de la OMC, tales como ayudas internas agrícolas, subsidios a las exportaciones agrícolas, compras al sector público, propiedad intelectual, política de competencia, derechos compensatorios y antidumping?.

Ese escenario obliga al Gobierno Colombiano a desarrollar una estrategia (que no se ve clara), más activa en el ALCA y en la OMC para lograr consolidar sus intereses que en materia de negociaciones comerciales tenga, de acuerdo a su modelo de desarrollo, definición de prioridades y grado de compromisos que pueda y deba adquirir. El gobierno ha mostrado que no tiene una agenda clara sobre la materia, lo cual es nocivo.

4. ¿Cuál es en su concepto el alcance que puedan tener las negociaciones en materia de propiedad intelectual en el ALCA?

En el ALCA la tendencia en materia de propiedad intelectual se orienta a ampliar las normas actuales de ADPIC en temas como: incremento en el termino de duración de las patentes, eliminación o considerable limitación de las licencias obligatorias, búsqueda de la prohibición de importaciones paralelas, incremento en la protección de los datos de prueba y el secreto industrial e implementación de las patentes de segundo uso., entre otras.

Adicionalmente se busca patentar las variedades vegetales y hacer del conocimiento tradicional y la biodiversidad un negocio para las compañías transnacionales. En la actualidad el Ministerio de Comercio busca modificar la decisión 391 del acuerdo de Cartagena para facilitar la negociación comercial de nuestros recursos genéticos y conocimientos vernáculos, contrario a las políticas desarrolladas en Brasil o la India que si protegen adecuadamente estos recursos.

5. ¿Cuál debería ser en su opinión la posición negociadora de Colombia en lo que tiene que ver con al protección a la propiedad intelectual en el campo farmacéutico?

Para la conformación de una posición negociadora en materia de propiedad intelectual se debe tener en cuenta:

a) El impacto en el desarrollo y permanencia de las industrias afectadas, la generación de empleo, la adaptación de nuevas tecnologías por estas empresas y la competencia para acceder a medicamentos a precios razonables entre otros.

b) Se debe asegurar el mantenimiento de la norma andina y el ADPIC en relación con:

- Datos de prueba: protección pro-competitiva sin términos de duración definidos.
- Patentes: duración no mayor a 20 años por ningún medio artificial.
- Licencias obligatorias: mantener este recurso / agotamiento universal.
- No permitir segundos usos.

– Permitir importaciones paralelas

6. ¿Cuál cree usted que pueda ser el efecto de un acuerdo en propiedad intelectual sobre los precios de las drogas farmacéuticas en Colombia?

Como lo destacan diferentes estudios a nivel nacional e internacional, cualquiera de las barreras comprendidas en el actual capítulo de propiedad intelectual del ALCA – y descritas anteriormente en la pregunta 5 – generarían entre otros los siguientes efectos.

1. Bloqueo de los medicamentos competidores de bajo precio – de marcas nacionales y genéricos – que hoy abastecen cerca del 65% de las necesidades del país, condenando a la población a consumir solamente los medicamentos de las multinacionales a precio de monopolio.

2. Incremento promedio del 61% del precio de los medicamentos del mercado ético, que representa el 86% del mercado total.

3. Pérdida de bienestar de la población al tener que dedicar una mayor proporción de ingresos a la compra de medicamentos, en detrimento de otros bienes necesarios. FEDESARROLLO estima este costo social en la “astronómica suma de 777 millones de dólares anuales” – 2.3 billones de pesos anuales – (superior a las ayudas de los EE.UU. al Plan Colombia en el 2003 y equivalente a lo recaudado por el Gobierno Nacional con el impuesto al patrimonio).

4. Existen otros costos no menos importantes al incremento de los precios de los medicamentos con su consecuente restricción sobre el acceso a los medicamentos y a la salud. Entre estos se destacan:

i. Incremento del desempleo, debido a la pérdida de mercado por parte de la industria farmacéutica de capital nacional que hoy genera el 58% del empleo del sector.

ii. Impacto negativo sobre la balanza comercial, por incremento de las importaciones farmacéuticas que tan solo de 1991 a 2001 pasaron de US\$36 millones a US\$ 500 millones.

7. ¿Cuál ha sido en su criterio la participación de la sociedad civil en el proceso de negociaciones del ALCA?, ¿considera usted que están representados todos los estamentos de la sociedad, si falta alguno, cuál en su criterio debería tener una mayor participación?

La participación de la sociedad civil no ha existido. Creemos que el Ministerio en ese sentido no actuado con diligencia. En principio se debe resaltar que son muchos los elementos que deben tenerse en cuenta para asumir con éxito un proceso de negociación de esta naturaleza.

Para una buena negociación se necesita entre otros elementos: i) contar con información suficiente y transparente en el suministro de la misma (i.e. fotografía consistente del aparato productivo, amenazas, oportunidades, etc.), ii) Formación de la agenda: mediante la adecuada y efectiva participación de la sociedad y los sectores en su conjunto, iii) Idoneidad equipo negociador, iv) Suficiencia de recursos técnicos, humanos y económicos, v) limitar la intromisión de intereses no nacionales y vi) la Identificación clara del interés nacional en cada uno de los temas para la formulación de la agenda y estrategia nacional.

	<p>En este marco el proceso liderado por el gobierno ha carecido de muchos de estos elementos con el nivel, calidad, tiempo y recursos necesarios, lo cual es más grave si se observa la participación marginal que ha tenido la sociedad civil en el proceso. La Academia, la sociedad civil, los trabajadores y otras instituciones públicas como la procuraduría, la contraloría, los representantes de medio ambiente y protección social y el mismo Congreso de la República han tenido a lo largo de estos años un papel dramáticamente marginal. Por estas debilidades el gobierno lanzó públicamente el equipo negociador el año pasado, pero indudablemente la participación de estas entidades (fundamental para temas como derechos laborales, salud pública, medidas medioambientales, MSF, inversiones, servicios, compras públicas entre otros) ha sido esporádica y reaccionaria.</p> <p>Esperamos que el nuevo impulso durante esta recta final, venga acompañada de la decidida participación de estos y otras instituciones de manera preactiva y creativa frente a los retos que el país debe asumir.</p> <p>En este orden de ideas no solo se debe incluir directamente a la sociedad civil en el proceso sino que se deben replantear algunos aspectos de la estrategia que ha mantenido el Gobierno al respecto para una adecuada finalización del proceso de negociación en curso (y otros posibles) se debe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incrementar el debate político y la participación de los sectores involucrados o no en el proceso. Aunque el PND en su Capítulo IV, Sección VI Sobre el sector de comercio, industria y exportaciones, crea un mecanismo para la Participación Ciudadana y Política en el ALCA (Art. 77), dichos mecanismos de consulta y escenarios de participación (que hasta ahora se están implementando), merecen un mayor esfuerzo y promoción por parte del Gobierno. Como en varias ocasiones lo han manifestado diferentes gremios (i.e. SAC y ASINFAR), para dar viabilidad, legitimidad, y sostenibilidad del acuerdo en el largo plazo es necesario ampliar la participación de las regiones, y los sectores productivos, como de otros agentes estatales que hasta ahora empiezan a conocer y entender el proceso. En palabras recientes del Ministro de Agricultura “es necesario sacar de Bogotá el ALCA y las negociaciones bilaterales con EE.UU., porque la suerte de cualquier tratado es buena dependiendo de la región donde se esté ubicado”. • Definir una posición ética frente a la participación de actores no nacionales en la construcción de la posición negociadora. • Recordar que el crecimiento económico no puede ir en contravía del bienestar social y la salud pública sino que estos son y deben ser interdependientes. • Es necesario la reformulación de la estrategia de negociación en muchas mesas y temas, más aún cuando Colombia inicia este año una negociación bilateral con los Estados Unidos donde el proceso implica aún mayores sensibilidades. <p><i>(Documento 120)</i></p>
Ministerio de Comercio, Industria y	<p>1. De acuerdo con la Constitución Política, todos los tratados públicos negociados y suscritos por Colombia deben regirse por los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional. ¿Considera usted, que el ALCA cumple con estos preceptos constitucionales? Explique por favor su opinión sobre cada uno de ellos.</p>

<p>Turismo.</p> <p>Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República.</p> <p>19 de febrero de 2004</p>	<p>En este proceso de negociación, como todos los tratados internacionales de Colombia, sean comerciales o de cualquier otra índole, el Gobierno Nacional es consciente de los mandatos que le impone la Constitución Política. La negociación del ALCA no es una excepción.</p> <p>El gobierno lucha porque las negociaciones se cumplan en condiciones de equidad y conveniencia nacional, pero es claro que si negociamos condiciones de reciprocidad únicamente, como lo establece la Constitución, Colombia saldría perdiendo porque reciprocidad es dar uno y recibir uno. El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española la define como: “correspondencia mutua de una persona o cosa con otra”.</p> <p>Es así como hemos defendido y defenderemos una definición de verdadera reciprocidad entre países que no son iguales, como aquella que se logra reconociendo las asimetrías, para sobre esa base definir concesiones mutuas, de conformidad con aspectos específicos de cada país. Colombia ha hecho valer en la negociación sus condiciones específicas de economía mediana, contagiada con narcotráfico y terrorismo, flagelos que le han impuesto una situación política y de orden público muy compleja.</p> <p>En la negociación ALCA, como en las demás negociaciones que Colombia emprenda, especialmente en la negociación bilateral que iniciará con Estados Unidos, Colombia defenderá en todo momento el concepto de asimetría.</p> <p>Por ello, consideramos un logro que la Declaración Ministerial de Miami, suscrita por todos los países de la negociación, en noviembre de 2003 haya dejado claro este principio fundamental para Colombia:</p> <p>“Párrafo 9. “El Acuerdo incluirá medidas en cada una de las disciplinas de negociación, y medidas horizontales, según sea apropiado, que tomen en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías, y que puedan ser implementadas. Se otorgará una atención especial a las necesidades, condiciones económicas (incluyendo costos de transición y posibles desequilibrios internos) y oportunidades de las economías más pequeñas, con el objeto de asegurar su plena participación en el proceso del ALCA”</p> <p>2. En la Octava Reunión Ministerial del ALCA realizada en la ciudad de Miami entre el 20 y el 21 noviembre de 2003 los ministros allí reunidos impartieron instrucciones para la fase final de las negociaciones. ¿Cuál fue la posición de Colombia en dicha reunión?</p> <p>Es importante recordar que la decisión de trabajar hacia la conformación de un área de libre comercio en las Américas se tomó en 1994 y ha sido apoyada por los últimos tres gobiernos. Su conveniencia como instrumento de apoyo al desarrollo nacional tiene en consideración el que alrededor de tres cuartas partes de nuestro comercio se realiza dentro del hemisferio y el que se trata de un mercado ampliado de mas de 800 millones de personas, que representa mas del 30% del PIB mundial.</p> <p>Hasta la fecha y en todas las mesas de negociación, hemos reiterado el mantenimiento de un alto grado de ambición en las disciplinas y compromisos en</p>
--	--

todas las áreas del acuerdo, la fecha de culminación y nuestra preferencia por preservar el carácter multilateral del Acuerdo.

Desde la séptima reunión Ministerial realizada en Noviembre de 2002 en la ciudad de Quito y acercándose la fecha de terminación de negociaciones prevista (enero de 2005), el proceso de negociación del ALCA ha entrado en su etapa de definición y decisiones. Durante a las últimas reuniones se hizo evidente la dificultad de varias delegaciones de asumir el nivel de ambición en algunos temas propuesto en 1998.

En la última reunión ministerial se logró un compromiso de los 34 países de completar las negociaciones en la fecha prevista donde habrá un acuerdo general que asumirán todos los países en todos los temas de negociación y donde se mantiene la posibilidad de suscribir acuerdos plurilaterales más profundos en algunos temas. El alcance y algunos asuntos metodológicos serán definidos en la próxima reunión de nivel de viceministros en la primera semana de febrero de 2004 en Puebla.

3. Dado que la declaración Ministerial en si es un marco general de referencia, el cual da a cada país libertad para profundizar las negociaciones. ¿Cuál es la posición de Colombia al respecto? Existe interés en desarrollar nuevas disciplinas o compromisos de liberalización adicionales a los establecidos hasta la fecha. Si es así con que países y en que condiciones.

La declaración ministerial de Miami refleja la realidad del momento que el proceso está viviendo y pone en evidencia los intereses y dificultades de las partes. Estas dificultades para algunas delegaciones incluyen la posibilidad de asumir algunos compromisos con un alto nivel de ambición. El acuerdo logrado refleja lo que muy claramente acuñó el viceministro de Uruguay en la mesa de negociación: un acuerdo que 'no imponga y no impida'.

Lo que establece la declaración ministerial es el compromiso de todas las delegaciones de suscribir un nivel común de compromisos en la negociación y adicionalmente abre la posibilidad de participar en acuerdos más profundos a nivel plurilateral para los países que puedan apoyarla. Ante las dificultades expresadas por varias delegaciones, el acuerdo logrado posibilita la culminación de las negociaciones en la fecha prevista y con la participación de los 34 países del hemisferio. Por esta razón es considerado como positivo.

Tenemos muy claras las sensibilidades de otras delegaciones incluyendo los temas de ayudas internas, propiedad intelectual, servicios e inversión pero mantenemos la disposición a negociar sobre todos los temas en el entendido de el balance del acuerdo incluyendo los compromisos que asumamos será en beneficio del país. Adicionalmente es claro que debemos evitar la desviación de comercio partiendo del hecho de que iniciaremos en los próximos meses una negociación bilateral con los Estados Unidos.

4. Las negociaciones de acceso a mercados están suspendidas hace varios meses. La Declaración Ministerial de Miami, establece una fecha de conclusión para las mismas (30 de septiembre de 2004). ¿Cómo cree usted que se pueden desarrollar estas negociaciones? ¿Cuándo se iniciarían? ¿Considera usted que el plazo previsto es suficiente par terminarlas en la fecha prevista?

Es importante aclarar que en los acuerdos las negociaciones de acceso incluyen tanto la precisión sobre disciplinas que gobernarán el comercio (incluyendo temas de obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias, transparencia en regulación nacional, entre otros), como las listas de compromisos o de reservas nacionales.

La negociación de los textos de disciplinas de los grupos de acceso tuvo reuniones el pasado mes de octubre donde se revisaron los capítulos que fueron publicados en la reunión ministerial de noviembre. Esta fecha estaba prevista desde la reunión Ministerial de Quito en noviembre de 2002. El proceso de intercambio de listas tuvo su última reunión durante este mismo mes. Es importante tener en cuenta que en todo proceso de negociación, la recta final es la más difícil puesto que se pasa de la consolidación de las propuestas de todas las delegaciones, a las decisiones concretas sobre compromisos de las partes.

En la reunión ministerial de noviembre de 2003 se decidió posponer las reuniones de los grupos hasta que el CNC (la primera semana de febrero) tomara las decisiones sobre alcance y sobre metodología y de esta forma hacer operativa la fase final del acuerdo. Esta decisión se tomó en el entendido de que los grupos reinicien sus reuniones con posterioridad a esta reunión y culminen el proceso de mejora de ofertas antes del 30 de septiembre de 2004 como fue decidido a nivel ministerial.

5. Cómo afecta el resultado final del ALCA el acuerdo entre Estado Unidos y Brasil de llevar los temas sensibles de las negociaciones al seno de la OMC, tales como, ayudas internas agrícolas, subsidios a las exportaciones agrícolas, compras del sector público, propiedad intelectual, políticas de competencia, derechos compensatorios y antidumping etc.

No tenemos conocimiento que haya habido algún acuerdo entre los países que se mencionan de enviar temas al plano de la OMC. Lo que ha sido claro es la dificultad de avanzar en algunos temas por parte de algunas delegaciones por no estar presentes dentro del ALCA países que afectan el comercio mundial con prácticas como las ayudas internas distorsionantes en la agricultura (en particular la Unión Europea y Japón). Igualmente algunas delegaciones han sido reacias a avanzar en otros temas.

El acuerdo logrado en Miami, busca la identificación y la suscripción de un acuerdo que busque el máximo común posible que puedan suscribir los 34 países y permitir que las delegaciones que estén dispuestas suscriban el mayor nivel de ambición.

6. Cada vez se ve más claro, la estrecha interrelación entre las negociaciones ALCA u la ronda Doha de la OMC. Dado que las negociaciones en esta última están suspendidas desde el colapso de la Quinta reunión Ministerial de la OMC en Cancún a mediados de septiembre. Teniendo especialmente en cuenta el acuerdo bilateral entre Estados Unidos y Brasil de llevar los temas sensibles a la OMC, considera Usted que es posible terminar las negociaciones en la fecha prevista (enero 2005).

Todas las negociaciones comerciales internacionales están relacionadas pues

buscan, teniendo ámbitos temáticos y regionales diferentes, la eliminación o reducción de obstáculos al comercio y la inversión y el desarrollo de disciplinas comunes para temas relacionados con las actividades comerciales.

Como se mencionó en la respuesta a la pregunta anterior, los ministros del ALCA ratificaron el compromiso de terminar las negociaciones en enero del 2005. Paralelamente estamos trabajando por el avance en la ronda Doha que esperamos se de en los próximos meses.

7. Teniendo en cuenta que Colombia y otros países andinos han manifestado su prioridad de negociar un TLC con Estado Unidos, como puede esto influir en los posibles resultados del ALCA a sabiendas de que México, Canadá y Chile, tienen TLC con Estados Unidos y próximamente lo tendrán también el Mercado Común Centroamericano y República Dominicana.

El señor Presidente de la República ha expresado en diferentes oportunidades el interés de Colombia en suscribir un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos. El objetivo de lograr un acuerdo bilateral con los Estados Unidos busca, entre otras cosas, el mantener un acceso preferencial al mercado de este país por lo menos en las condiciones que otros países han conseguido o están consiguiendo. Es importante recordar que las preferencias de acceso de las que hoy nos beneficiamos a través del ATPDEA, vencen en el año 2006.

Los países que tienen ya acuerdos profundos entre sí y en especial con los Estados Unidos son los que principalmente están buscando la mayor profundidad posible a nivel multilateral dentro del ALCA. El resultado del proceso dependerá entonces de las posibilidades e interés de todas las delegaciones pero en especial de los países del MERCOSUR y del CARICOM.

8. Considera usted que Colombia está preparada para adelantar de manera simultánea, durante el 2004, las negociaciones del TLC y ALCA con Estados Unidos. Si la respuesta es positiva. ¿Cuál es su opinión, de cómo se podrían adelantar las mismas? ¿Cuáles son en su opinión los temas críticos o sensibles para Colombia en las negociaciones del ALCA? Por favor especifique cuál debería ser la posición de Colombia en cada uno de ellos.

Desde la pasada administración, el Gobierno nacional ha consolidado un equipo negociador de carácter interinstitucional e incluyente que ha sido presentado tanto al Presidente como al Consejo Gremial y a la opinión pública en general.

Este equipo, coordinado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ha venido preparándose y llevando a cabo varias negociaciones a la vez, como ha sido el caso del ALCA, la negociación con el MERCOSUR y la administración de los acuerdos como el G-3 y el de Chile, entre otros. La dimensión de la negociación con los Estados Unidos requiere de mayores esfuerzos en términos de recursos humanos y financieros que en el momento están siendo definidos pero que está previsto serán cubiertos antes de su inicio formal.

Los temas críticos y sensibles del acuerdo bilateral con los Estados Unidos están de forma general expuestos en la carta enviada por el Ministro Botero al Congreso el

pasado mes de noviembre. La posición nacional se expresa en términos de objetivos y parte de la búsqueda de maximizar los beneficios del acuerdo para la economía nacional que, complementados con el resto de instrumentos del Estado, deberá traducirse en mayores tasas de crecimiento, de generación de empleo y mayor bienestar para los colombianos.

9. Cuál es en su opinión el papel del Congreso Nacional y de las Comisiones Económicas, Comisiones Segundas, en el proceso de negociación del ALCA.

El Congreso cumple en el tema de las negociaciones comerciales internacionales un doble papel: el que obedece estrictamente a su competencia constitucional y legal y, otro que está íntimamente ligado a su naturaleza como institución. Ambos papeles son fundamentales en el proceso de negociación.

Del lado de la competencia, su rol está definido a nivel constitucional y legal. La estructura jurídica colombiana concede al Congreso la función de la aprobación o improbación del proyecto de ley aprobatoria de un tratado internacional. El sentido y justificación de este esquema se encuentra sustentado en la Constitución al establecer y delimitar las competencias del Ejecutivo y del Legislativo.

De allí se desprende que en materia de negociaciones internacionales, las funciones del Congreso y de la Rama Ejecutiva en cabeza del Presidente de la República están expresamente identificadas, son independientes pero concurren armónicamente: el Presidente dirige las relaciones internacionales y celebra tratados internacionales. El Congreso aprueba o imprueba los tratados celebrados por el Gobierno, por medio de la expedición de una ley aprobatoria de tratado.

El otro papel es el relacionado con la naturaleza del Congreso como institución. El Congreso de la República es una instancia natural de discusión de los temas nacionales por su carácter de representación popular, por el interés que siempre ha manifestado en los temas más importantes para el país, por su función del control político y por su función de formador de opinión.

Dentro de este papel se destaca el interés que tuvo el tema de las negociaciones comerciales en el periodo marzo-diciembre de 2003. Tal interés se evidenció en las múltiples citaciones que se plantearon al gobierno.

En la experiencia particular del Ministerio de Comercio, se destaca que éste concurrió en el periodo referido, en 17 oportunidades al Congreso, 13 de las cuales fueron citaciones, en las comisiones segundas, especialmente en el Senado de la República. Las demás, en las Plenarias tanto de Senado como de Cámara y unas más en las Comisiones Quintas y una en la comisión Séptima. Igualmente acudieron al Congreso los Ministerios de Agricultura en 13 oportunidades y de Protección Social y Cancillería en 3 oportunidades.

La presencia del Ministerio de Comercio en todas ellas demuestra no sólo el acatamiento de un requerimiento de carácter obligatorio, sino que también es afrontado, como el reto de informar sobre el sentido y curso de las negociaciones, así como de abrir espacios donde se generen e intercambien argumentos que enriquezcan las negociaciones.

Como complemento, el Ministerio de Comercio, en el primer semestre de este año emprenderá la Estrategia Regional para la Divulgación de los procesos de negociación realizando foros en todas las regiones del país que tendrán la participación de la representación política del Congreso en cada región, además de la participación de las demás fuerzas que conforman la sociedad civil como son los empresarios y sindicatos, los consumidores, la Iglesia y el sector académico.

10. Cuál ha sido en su criterio la participación de la sociedad civil en el proceso de negociaciones del ALCA, considera usted que están representados todos los estamentos de la sociedad, si falta alguno cuál en su criterio debería tener una mayor participación.

El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ha establecido canales de consulta permanente con el sector privado y la sociedad civil, con el objeto de informar detalladamente sobre el alcance de las negociaciones y recibir recomendaciones que son tenidas en cuenta en la construcción de la posición nacional.

Las consultas se realizan a varios niveles:

- En cada grupo de negociación, según temas especializados.
- Con representantes del sector privado en reuniones de carácter general y a través de un pequeño comité de discusión de evaluación y de estrategia (pequeño comité)
- Por medio del Consejo Asesor Empresarial
- En reuniones individuales con líderes gremiales y empresariales

El trabajo a nivel de cada grupo de negociación incluye sesiones de trabajo para la identificación de sensibilidades y oportunidades a ser tenidas en cuenta en las negociaciones. Este es el caso de los grupos de acceso a mercados, para los cuales se realiza un trabajo intenso de interlocución con el sector privado, a efectos de recoger información a nivel de producto o sector, con miras a la conformación de las listas de oferta y solicitudes de mejora de las mismas.

El Ministerio convoca a reuniones preparatorias, antes de cada reunión de negociación, con base en listados que incluyen al sector empresarial, a la academia y al resto de entidades públicas que tienen relación con los temas objeto de discusión. Estas reuniones se repiten para informar sobre los avances y resultados de los encuentros de negociación. El pequeño comité es un subconjunto de los participantes a las reuniones de carácter general y está compuesto por personas con amplia experiencia en negociaciones internacionales.

El Consejo Asesor Empresarial es una instancia de consulta de alto nivel conformado por 23 líderes del sector empresarial, designados por resoluciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Cabe indicar que la interlocución con el sector privado y gremial es también realizada por otros Ministerios y entidades del Gobierno. Pueden citarse como ejemplo algunas actividades de los Ministerios de Comunicaciones, de Agricultura y Desarrollo Rural y de Cultura. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha venido trabajando con todos los Ministerios y otras entidades del Estado, tanto para la discusión de la posición nacional, como para impulsar la interacción con el sector

	<p>privado y la sociedad civil, en los temas de las negociaciones.</p> <p>Con el fin de institucionalizar la participación de diferentes sectores en la construcción de la posición nacional para las negociaciones, el Gobierno expidió el decreto 246 de 2002, por medio del cual se creó el 'Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia'. En él participan el Consejo Asesor Empresarial, y representantes del sector público, del sector privado y de la academia.</p> <p>El Artículo 77 del Plan Nacional de Desarrollo estableció, además, una institucionalidad complementaria de consultas para las negociaciones, con énfasis en la participación del Congreso. En el nivel local, ello se expresa en la convocatoria de comités regionales que cuentan igualmente con la participación del sector privado.</p> <p>Dado el alcance e importancia de las negociaciones del ALCA, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, además de la concertación prevista en el Decreto 246 de 2002, adelanta una continua labor de difusión sobre este proceso, mediante su participación en diferentes foros gremiales y en otros eventos organizados conjuntamente con el sector privado, así como a través de las Semanas del Empresario y del Exportador, en las cuales se han realizado conferencias y talleres sobre las negociaciones.</p> <p>Son también de resaltar las videoconferencias de divulgación organizadas por el Ministerio. Hasta el momento se han llevado a cabo cuatro videoconferencias sobre las negociaciones del ALCA, a las cuales están invitados el sector privado y la sociedad civil, quienes tienen la oportunidad de participar desde más de 20 ciudades del país, gracias al enlace que se realiza desde las instalaciones del SENA en Bogotá.</p> <p>En el mes de mayo de 2003, el Ministerio realizó un seminario de información y discusión con la sociedad civil, sobre los avances y el desarrollo del proceso. El seminario contó con la participación del Ministro de Comercio, Industria y Turismo, la Viceministra de Comercio Exterior y el Viceministro Técnico de la Protección Social, entre otros. Como invitados asistieron representantes de los diferentes sectores de la sociedad civil, entre ellos: económico, indígena, ecológico, educativo, social, comunitario, raizales, mujeres, campesinos, comunidades negras, trabajadores, iglesia, y entidades territoriales. Igualmente, el seminario contó con la participación de varios miembros del Congreso de la República.</p> <p>Por último, cabe indicar que cualquier ciudadano puede acceder a información sobre los procesos de negociación que se adelantan por parte del Gobierno, a través de la correspondiente sección de la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (www.mincomercio.gov.co). Por solicitud de este Ministerio, la mayoría de las entidades oficiales cuentan con un banner en sus respectivas páginas electrónicas, que permiten acceder directamente a nuestra página, conectando al usuario con estas negociaciones.</p> <p><i>(Documento 121)</i></p>
Asociación Nacional de	1. De acuerdo con la Constitución Política, todos los tratados públicos negociados y suscritos por Colombia deben regirse por los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional. ¿Considera usted que el ALCA cumple con estos preceptos

<p>Industriales . ANDI.</p> <p>Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República.</p> <p>20 de febrero de 2004</p>	<p>constitucionales? Explique por favor su opinión sobre cada uno de ellos.</p> <p>El ALCA sigue siendo un proyecto y por lo tanto la evaluación del cumplimiento de los principios sería prematura. Ahora, frente a la realidad de lo que representa ese mercado para el país y su economía, cerca del 85% en términos de exportaciones e importaciones, la mayor contravención a esos principios sería la no participación. La industria no superaría ese aislamiento en materia de exportaciones e importaciones de materias primas y bienes de capital.</p> <p>2. En la Octava Reunión Ministerial del ALCA realizada en la ciudad de Miami entre el 20 y el 21 de noviembre de 2003 los ministros allí reunidos impartieron instrucciones para la fase final de las negociaciones. ¿Cuál fue la posición de Colombia de dicha reunión?</p> <p>Colombia siempre ha apoyado la negociación de un ALCA comprehensivo y ambicioso como fue planteado desde un principio.</p> <p>3. Dado que la Declaración Ministerial en si es un marco general de referencia, el cual da a cada país libertad para profundizar las negociaciones. ¿Cuál es la posición de Colombia al respecto? ¿Existe interés en desarrollar nuevas disciplinas o compromisos de liberalización adicionales a los establecidos hasta la fecha? ¿Si es así con qué países y en qué condiciones?</p> <p>Colombia apoya una negociación multilateral; sin embargo, de no ser posible avanzar en negociaciones ambiciosas dentro del ALCA, es el deseo del sector privado negociar acuerdos bilaterales con Estados Unidos, MERCOSUR, Centroamérica y el Caribe, donde están nuestros más importantes mercados.</p> <p>4. Las negociaciones de acceso a mercados están suspendidas hace varios meses. La Declaración Ministerial de Miami, establece una fecha de conclusión para las mismas (30 de septiembre de 2004). ¿Cómo cree usted que se puedan desarrollar estas negociaciones? ¿Cuándo se iniciarían? ¿Considera usted que el plazo previsto es suficiente para terminarlas en la fecha prevista?</p> <p>El grupo de acceso a mercados debe negociar reglas arancelarias, medidas no arancelarias, reglas de origen, procedimientos aduaneros, procedimientos aduaneros relacionados con las reglas de origen y salvaguardias. La negociación de estos temas ya inició oficialmente en mayo del 2002 y desde entonces hasta la fecha se han realizado avances en el tema de la desgravación arancelaria. Las ofertas iniciales debieron presentarse entre el 15 de diciembre del 2002 y el 15 de febrero del 2003, mientras que las solicitudes de mejoramiento de ofertas tuvieron que intercambiarse entre el 15 de junio y el 15 de julio del 2003. La mayoría de los países cumplieron estos pasos, sin embargo no todos cumplieron con la entrega de las ofertas mejoradas programada para octubre del año anterior. Una próxima reunión sobre aranceles se llevará a cabo en el próximo mes de marzo, pero ésta dependerá de la reunión de los viceministros donde definan la ambición real del acuerdo.</p> <p>En cuanto a origen, se creó el Grupo Ad Hoc de origen, el cual ha venido sesionando desde octubre del 2002, logrando realizar una revisión de los requisitos Específicos de Origen que proponen todos los países para todo el universo</p>
--	---

arancelario. Se espera este año iniciar con la negociación de las propuestas que hay sobre la mesa, así como llegar a una definición definitiva sobre las reglas de origen generales, entre ellas, el nivel de minimis, la aplicación del principio de acumulación, incluso durante el período de transición, y otros aspectos relevantes.

El Comité de Negociaciones Comerciales ha pedido al grupo de acceso a mercados que determine una metodología que incluya un cronograma, para la eliminación, reducción, definición, redefinición, reordenamiento y/o prevención de las barreras no arancelarias.

En cuanto a los obstáculos Técnicos al Comercio, se ha decidido implementar el Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y la posible creación de un Comité para desarrollar un programa de trabajo que elimine y prevenga las barreras técnicas innecesarias al comercio en el Hemisferio. Sin embargo, este tema está aún en discusión y no hay consenso en la mesa.

Sobre salvaguardias el CNC no se pronunció, es un tema que tampoco ha tenido una discusión profunda, más allá de la limpieza de los textos.

Por todo lo anterior, resulta muy difícil alcanzar la fecha de septiembre especialmente en el tema de origen, el cual va necesariamente ligado a la desgravación arancelaria.

5. Cómo afecta el resultado final del ALCA el acuerdo entre Estados Unidos y Brasil de llevar los temas sensibles de las negociaciones al seno de la OMC, tales como, ayudas internas agrícolas, subsidios a las exportaciones agrícolas, compras al sector público, propiedad intelectual, políticas de competencia, derechos compensatorios y antidumping, etc?

Este es un tema que está aún por definirse en la próxima reunión del Comité de Negociaciones Comerciales previsto para marzo próximo.

6. ¿Dado que el acuerdo multifibras expira en el año 2005, lo cual puede coincidir con la fecha de entrada en vigencia del ALCA, considera usted que el ALCA puede traer beneficios tangibles para el sector textiles y confecciones frente a la competencia de terceros países como la China?

Si el ALCA consolida las preferencias unilaterales que recibe hoy en día el país, esto traería claramente beneficios para este y otros sectores. En el sector textil confecciones, Colombia ha exportado a Estados Unidos alrededor de 540 millones de dólares en el 2003, lo que muestra un crecimiento frente al año 2002 de 31% para el sector textil y de 48% para el sector confecciones. Centroamérica también ha aprovechado estos beneficios y ha logrado exportar a Estados Unidos una impresionante suma de 7,300 millones de dólares sólo en el sector textil confecciones para el año 2003.

7. ¿Dado el interés de la ANDI en la industria de balanceados de la cadena avícola, considera usted que el ALCA es un avance para fortalecer la cadena productiva entre la materia prima agrícola y el producto procesado? ¿En caso afirmativo, podría explicar? ¿Por qué?

	<p>La industria de balanceados tiene como objetivo primordial, contribuir al incremento del consumo per cápita de proteína animal de la población colombiana, la cual dista significativamente del consumo de otros países de América Latina. Por ello, insiste en tener acceso a materias primas con precios competitivos, por lo cual trabaja de la mano con el Gobierno Nacional y los demás gremios de esta cadena, para apoyar la oferta de producción nacional de materias primas agrícolas a precios competitivos, al tiempo que, se desarrolla un esquema de desgravación arancelaria frente al ALCA que de la oportunidad de ajustar y fortalecer cada uno de sus eslabones.</p> <p>8. ¿Cuál ha sido en su criterio la participación de la sociedad civil en el proceso de negociaciones del ALCA? ¿Considera usted que están representados todos los estamentos de la sociedad, si falta alguno, cuál en su criterio debería tener una mayor participación?</p> <p>El Ministerio ha hecho todo lo posible para involucrar a todos los estamentos de la sociedad. La ANDI no ha sido la excepción y ha participado activamente en todas las reuniones a las que es invitada. (Documento 122)</p>
<p>Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.</p> <p>Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República.</p> <p>27 de febrero de 2004</p>	<p>1. De acuerdo con la Constitución Política, todos los tratados públicos negociados y suscritos por Colombia deben regirse por los principios de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional. ¿Considera usted, que el ALCA cumple con estos preceptos constitucionales? Explique por favor su opinión sobre cada uno de ellos.</p> <p>En cuanto al sector agropecuario se refiere, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, que conduce la política exterior del país, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que lleva la vocería oficial de las políticas adoptadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior, ha venido velando - y seguirá haciéndolo -, como le corresponde y bajo las instrucciones del Presidente de la República, por que el proceso de negociación del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, se desarrolle dentro del marco de los principios constitucionales de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional, y de las disposiciones de la Ley del Plan Nacional de Desarrollo.</p> <p>A la luz de estos principios, el Gobierno Nacional ha promovido el establecimiento de mecanismos que garanticen al sector agropecuario una negociación provechosa considerando la trascendencia y magnitud del acuerdo. En este sentido, cabe mencionar que el principal reconocimiento que Colombia hace en el proceso de negociación del ALCA, es que el acceso efectivo a los mercados más prósperos siempre estará en función de los progresos que sus respectivas autoridades de comercio logren en materia de la remoción de las subvenciones a las exportaciones y la supresión o por lo menos la reducción sustancial de los subsidios internos.</p> <p>Lo que se busca entonces, es una negociación con un mayor equilibrio en las normas que regulan el comercio internacional, de forma tal, que los países en vía de desarrollo de la región, puedan tener una participación creciente en el comercio internacional y una distribución más equitativa de los costos y beneficios derivados de la suscripción de acuerdos incorporados en los nuevos patrones de competencia internacional.</p>

2. En la Octava Reunión Ministerial del ALCA realizada en la ciudad de Miami entre el 20 y el 21 de noviembre de 2003 los ministros allí reunidos impartieron instrucciones para la fase final de las negociaciones. ¿Cuál fue la posición de Colombia en dicha reunión?

Dando curso al cronograma de reuniones establecido en el proceso de negociaciones del ALCA, los días 20 y 21 de noviembre de 2003 se llevó a cabo la Octava Conferencia Ministerial del ALCA, con el propósito de revisar el estado de las negociaciones, tomar decisiones y dar instrucciones a los grupos de trabajo. El principal logro de esta reunión consistió en el compromiso recogido en la Declaración Ministerial de seguir avanzando en las negociaciones.

Colombia ha liderado de manera entusiasta la negociación del ALCA de acuerdo con lo acordado desde la Primera Declaración Ministerial de Denver, realizada en 1995, en la que se planteó que el Acuerdo tendría un carácter equilibrado, amplio y congruente con la OMC, además de constituir un compromiso único que cubra todos los campos de la negociación, con el propósito de lograr la eliminación progresiva de las barreras al comercio de bienes y servicios y a la inversión, para integrar, mediante un solo acuerdo de libre comercio, las economías del hemisferio.

Así, en la citada reunión, Colombia observó con reserva los planteamientos expuestos por MERCOSUR y sostuvo conversaciones con los diferentes actores de la negociación, encaminadas a preservar los principios establecidos en las Declaraciones Ministeriales referentes a mantener la integralidad en el tratamiento de los temas durante el proceso de negociación.

Cabe anotar, que aunque Estados Unidos ha sido el país que ha manifestado las mayores dificultades para tratar en el marco del ALCA todos los temas relacionados con bienes y servicios, fue MERCOSUR, liderado por Brasil, el bloque que puso sobre la mesa la posibilidad de limitar el alcance de las negociaciones en el ALCA, de tal manera que se consideren las diferencias de los 34 países que conformarán el área de libre comercio.

Colombia ha considerado, que la diversidad de intereses no requiere, necesariamente, la limitación del ámbito de las negociaciones del ALCA. Sin embargo, dado el estancamiento al que había llegado el proceso de negociación en noviembre de 2003, Colombia consideró necesario y prudente acompañar el consenso general respecto a la realización de negociaciones plurilaterales dentro del ALCA para definir las obligaciones en cada área respectiva, reconociendo que los países pueden asumir diferentes niveles de compromiso; ello con el fin de flexibilizar el proceso de cara a las necesidades y sensibilidades de todos los socios del ALCA.

Bajo estas condiciones, Colombia espera que el proceso de negociación recobre su dinamismo para que al término del mismo se pueda contar con un acuerdo sustentado en la "creciente integración económica y el libre comercio entre los países del hemisferio, como factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger el medio ambiente".

Finalmente, vale la pena señalar, que el hecho de que la reunión no hubiese fracasado y que se hubiese logrado un entendimiento de principios, no es por sí sólo garantía del éxito final de las negociaciones ALCA. La responsabilidad de hacer operativo ese entendimiento de principios recae ahora sobre el comité de Negociaciones comerciales, CNC, que se inició en febrero y debe culminar en marzo, en el cual se están desarrollando intensas discusiones orientadas a garantizar que la negociación sea flexible pero equilibrada y que haya una estrecha relación entre los derechos y obligaciones de los miembros.

3. Dado que la Declaración Ministerial en sí es un marco general de referencia, el cual da a cada país libertad para profundizar las negociaciones. ¿Cuál es la posición de Colombia al respecto? Existe interés en desarrollar nuevas disciplinas o compromisos de liberalización adicionales a los establecidos hasta la fecha. ¿Si es así con qué países y en qué condiciones?

Uno de los Principios rectores de la negociación del ALCA establece que “el inicio, la conducción y el resultado de las negociaciones del ALCA se deberán tratar como partes de un compromiso único (single undertaking) que incluya los derechos y obligaciones mutuamente acordados”. En tal sentido, las Declaraciones Ministeriales son un marco de referencia sobre los compromisos y decisiones acordadas dentro del proceso de negociación del ALCA. De igual forma, la política comercial del país está orientada al establecimiento de condiciones que hagan viable el proceso tal y como se planteó en la fase inicial del acuerdo.

Sin embargo, es necesario considerar que a la luz de las negociaciones del ALCA, en muchas de las disciplinas en las que Colombia junto con otros países desearían profundizar o al menos lograr avances sustanciales, es evidente que éste no es el escenario para cumplir dicho propósito. Por ejemplo, haciendo referencia a uno de los puntos de mayor importancia para Colombia, no es viable esperar la eliminación de las ayudas internas por parte de Estados Unidos, al considerar que los países que subsidian, en mayor medida la agricultura, están fuera del Hemisferio Americano y, por lo tanto, no serán sujetos de las disciplinas que se acuerden en el marco del ALCA. Ello obliga a que el tema de las ayudas internas sea negociado en el marco de la OMC.

Por lo anterior, la exclusión de temas neurálgicos de la negociación como el de las ayudas internas, ha llevado a la flexibilización en el nivel de compromiso del acuerdo, es decir que bajo las condiciones actuales, la participación de cada país está determinada por sus necesidades y sensibilidades específicas. Así las cosas, se prevé que el proceso de negociación, pese a las dificultades presentes, seguirá adelante manteniendo los compromisos hasta la fecha asumidos. Sin embargo, reconociendo las limitaciones actuales del acuerdo, no se espera profundización alguna en los compromisos de liberalización establecidos hasta la fecha.

4. Las negociaciones de acceso a mercados están suspendidas hace varios meses. La Declaración Ministerial de Miami, establece una fecha de conclusión para las mismas (30 de septiembre de 2004). ¿Cómo cree usted que se puedan desarrollar estas negociaciones? ¿Cuándo se iniciarían? ¿Considera usted que el plazo previsto es suficiente para terminarlas en la fecha prevista?

Uno de los objetivos propuestos para la Octava Conferencia Ministerial de Miami fue el de la redefinición de la arquitectura del acuerdo que permitiera seguir avanzando en las negociaciones. En este sentido, una de las conclusiones a las que se llegó es que la fecha límite para las negociaciones del grupo de acceso a mercados es la del 30 de septiembre de 2004.

En cuanto a este grupo se refiere, los temas que se tratan son: agricultura, bienes industriales y servicios. El propósito que se plantea es la eliminación de los aranceles y la reducción de las barreras pararancelarias al comercio, mediante plazos y compromisos que si bien pueden atender los niveles de desarrollo desiguales, en su límite deben incluir todo el universo arancelario.

A partir de las directrices impartidas por el CNC, los grupos trabajarán entre marzo y septiembre específicamente en la elaboración de las condiciones de acceso y modalidades. En el caso específico de la agricultura y dado que el énfasis está en el tema de acceso a mercados en la reducción de aranceles, va a ser necesario generar elementos que compensen las distorsiones que generan los subsidios a las exportaciones y las ayudas internas, toda vez que el alcance de las disciplinas que se prevé para estos dos pilares, no va a ser el que se había propuesto a la Sexta Declaración Ministerial de Quito.

Con relación al plazo previsto para concluir las negociaciones, es claro que a pesar de que 2003 acusó un estancamiento total en las negociaciones de acceso debido a las dificultades de los diferentes actores de la negociación, el proceso podrá concluirse bajo el acatamiento de las instrucciones que imparta el CNC a los grupos de acceso a mercados.

5. Cómo afecta el resultado final del ALCA el acuerdo entre Estados Unidos y Brasil de llevar los temas sensibles de las negociaciones al seno de la OMC, tales como, ayudas internas agrícolas, subsidios a las exportaciones agrícolas, compras al sector público, propiedad intelectual, políticas de competencia, derechos compensatorios y antidumping, etc.

Tal como lo establecimos a nombre del Gobierno de Colombia en nuestra declaración en Cancún, el acceso efectivo a los mercados más prósperos siempre estará en función de los progresos que sus respectivas autoridades de comercio logren en la remoción de las subvenciones a las exportaciones y la supresión o por lo menos la reducción sustancial de los subsidios internos. Este Principio de Integralidad quedó plasmado en la Cláusula de Condicionalidad que consignó Colombia ante el ALCA en febrero de este año.

Sin embargo, tenemos que ser muy claros en el sentido de que una posición como esa sólo puede sostenerse en la medida en que sea acogida y avalada por actores de peso en el proceso negociador.

Lamentablemente no es esa la situación que ha corrido nuestra posición más radical. Como es de su conocimiento, no es aceptada entre los negociadores de Norteamérica (Estados Unidos, Canadá y México), adicionalmente, MERCOSUR, que llegó a avalarla, ha promovido lo que se conoce como el ALCA Light, el cual consiste, para efectos de la agricultura, en negociar los aranceles de manera bilateral en ALCA, los subsidios a las exportaciones en el escenario hemisférico ALCA, mientras que las ayudas internas se negociarán en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Esta propuesta implica, en primer lugar, renunciar al principio de integralidad, que es uno de los mandatos iniciales y centrales de la negociación del ALCA. En segundo lugar, significa un acercamiento de MERCOSUR a la posición que ha planteado Estados Unidos a lo largo de la negociación, según la cual el escenario para negociar las ayudas internas es la OMC no el ALCA.

No obstante, la negociación del tema agrícola en el marco del ALCA continúa con su aspiración de lograr la eliminación de los subsidios a la exportación y requerirá de medidas para contrarrestar o compensar el comercio de los productos que reciben ayudas internas mientras no avancen los acuerdos de la OMC.

El Principio de Integralidad, plasmado en la Cláusula de Condicionalidad que consignó Colombia ante el ALCA en febrero de este año, no será posible aplicarlo estrictamente y a la letra en los términos en que ésta quedó redactada, en el evento de un tratado bilateral con Estados Unidos. En efecto, de los tres pilares de las negociaciones de libre comercio – el libre acceso a los mercados, la eliminación de los subsidios a las exportaciones, y la supresión de las ayudas internas a los agricultores -, sólo con respecto a los dos primeros podrían alcanzarse acuerdos, en tanto que el tercero tendría que ser objeto de negociaciones en la Ronda Doha en el seno de la OMC con las otras potencias que mantienen ayudas internas, como la Unión Europea, Japón, Corea y Canadá. Entre otras razones, porque resulta técnicamente inviable a nivel de campo distinguir y luego excluir de dichas ayudas internas a los productores según destinen o no su producción a un mercado de un país específico.

En cuanto a los subsidios a las exportaciones destinadas específicamente a Colombia, Estados Unidos deberá eliminarlos en su totalidad, dando por tanto término final a la aplicación del Export Enhancement Program, del Dairy Export Incentive Program, del Market Promotion Program, del Export Credit Guarantee Program y del Foreign Sales Corporation Program. Y, a cambio, deberá disciplinar los créditos para financiar las exportaciones a nuestro país únicamente mediante la aplicación de tasas de interés y plazos corrientes de mercado.

6. Cada vez se ve más claro, la estrecha interrelación entre las negociaciones ALCA y la Ronda de Doha de la OMC. Dado que las negociaciones en esta última están suspendidas desde el colapso de la Quinta Reunión Ministerial de la OMC en Cancún a mediados de septiembre. Teniendo especialmente en cuenta el acuerdo bilateral entre Estados Unidos y Brasil de llevar los temas sensibles a la OMC, considera Usted que es posible terminar las negociaciones en la fecha prevista.

Todo indica que, pese al aparente estancamiento que se registra en el ALCA, la negociación girará, en su fase final, casi exclusivamente en torno a los temas de acceso a mercados, habida cuenta de que según parece los subsidios agrícolas domésticos de los norteamericanos serán tratados únicamente en un marco multilateral como la OMC.

No obstante, Estados Unidos ha ofrecido en el ámbito de la negociación del ALCA desmontar los subsidios a las exportaciones, para los países del continente. Es de prever que esta línea se mantenga en el caso de negociarse un TLC con los países andinos, incluido Colombia, pues así lo pacto con Chile y con Singapur en los

Acuerdos recientemente suscritos.

En cuanto a las ayudas internas, Estados Unidos ha manifestado su intención de negociarla en el foro multilateral de comercio, esto es en la Organización Mundial de Comercio.

En definitiva, la conclusión del proceso en la fecha prevista estará sujeta a los progresos de los grupos de trabajo respecto a las instrucciones impartidas por el CNC, respecto al tratamiento de los temas, todo lo cual dependerá del nivel de compromiso con que cada país se involucre de ahora en adelante el proceso.

Así las cosas, el cronograma del ALCA puede cumplirse pero con amplias diferencias en las metas planteadas inicialmente, es decir con niveles de compromiso mucho menores, considerando no sólo la exclusión de temas de vital importancia para nosotros sino que contamos con un espacio de interlocución con Estados Unidos diferente a través del proceso de negociación con dicho país a iniciarse en marzo próximo.

7. Teniendo en cuenta que Colombia y otros países andinos han manifestado su prioridad de negociar un TLC con Estados Unidos, cómo puede esto influir en los posibles resultados del ALCA a sabiendas de que México, Canadá y Chile, tienen TLC con Estados Unidos y próximamente lo tendrán también el Mercado Común Centro Americano y república Dominicana.

En cuanto al ALCA se refiere, es un proyecto de integración hemisférica, originalmente ambicioso, que sigue los pasos de tratados comerciales de segunda generación, y que incluye nominalmente liberalización de los bienes industriales, agricultura, propiedad intelectual, inversiones, solución de diferencias, etc. Sin embargo, el tema central, al igual que en la OMC, es la agricultura.

De manera específica, la negociación busca eliminar progresivamente las barreras al comercio de bienes y servicios, a la inversión, al tiempo que se acuerda un mecanismo de solución de diferencias, entre otras disciplinas. El objetivo final es incrementar los niveles de comercio e inversión entre los países que harán parte del Acuerdo, al tiempo que se toman en cuenta las sensibilidades de cada una de ellas.

Las bases para la negociación del ALCA se sientan en la Declaración reunión ministerial de San José de Costa Rica en 1998 y, en lo que a la agricultura se refiere, se pueden resumir de la siguiente manera:

- a) El acuerdo tendrá la forma de un área de libre comercio en la cual, la maximización de la apertura de los mercados es uno de sus principales objetivos.
- b) Los derechos y obligaciones del ALCA deberán ser comunes a todos los países. Sin embargo, en la negociación de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas como asistencia técnica en áreas específicas y períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones, sobre una base de caso por caso, con el fin de facilitar el ajuste de las economías más pequeñas y la plena participación de todos los países del ALCA.

En el ámbito bilateral, el Gobierno le concede particular importancia y prioridad al

TLC con Estados Unidos. Por un lado, las cinco naciones que conforman el Mercado Común Centro Americano y la República Dominicana, probablemente culminarán sus respectivas negociaciones este año. De otra parte, Chile y México pertenecen al grupo de países que ya cuentan con un TLC con Estados Unidos. Si Colombia se hubiera marginado de las negociaciones bilaterales con Estados Unidos, la desviación de comercio que se generaría jugaría fuertemente en contra nuestra, lo cual, sumado a la terminación de las preferencias del ATPDEA a finales de 2006, nos demuestra a las claras la inmensa relevancia de esta negociación.

Hasta ahora lo que ha habido es la solicitud formal del Ejecutivo de Estados Unidos a su Congreso para obtener la aprobación de la negociación del TLC con Colombia, razón por la cual actualmente no se puede hablar de que se hayan iniciado las negociaciones de manera formal. Colombia fue informada el pasado 18 noviembre de 2003 de que el gobierno estadounidense notificó oficialmente al Congreso de Estados Unidos su intención de iniciar la negociación de un tratado de libre comercio con cuatro países de la Comunidad Andina, incluida Colombia. Así mismo, el 26 de noviembre de 2003, el Ministro Jorge Humberto Botero dirigió al Congreso de Colombia una comunicación en la que da cuenta del alcance de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio que se negociará con Estados Unidos (Anexo 2 Carta del Ministro de Comercio, Industria y Turismo al Congreso de Colombia.).

Sin embargo, en las conversaciones que se han realizado durante los últimos meses, el Gobierno de Estados Unidos ha insistido en que las negociaciones que se adelanten tengan como guía el tratado suscrito con Chile. Sobre el particular, no tenemos objeción alguna, siempre y cuando se reconozca, como en efecto el representante comercial de Estados Unidos lo ha admitido, la sensibilidad y la especificidad de la agricultura colombiana y sus sustanciales diferencias frente a la chilena.

En conclusión, Colombia busca ampliar sus nexos comerciales sobre el entendido de que el libre comercio, bajo los principios de equidad, reciprocidad y seguridad nacional, es una de las principales herramientas para alcanzar niveles de desarrollo satisfactorios para la población colombiana. Así, el Gobierno es conciente de que dicho propósito podrá alcanzarse mediante diferentes vías o escenarios de interlocución, razón por la cual, cada proceso de negociación en el que está actualmente comprometido el país tiene metas y expectativas diferentes de acuerdo con la naturaleza y posibilidades de cada uno de ellos.

8. ¿Considera usted que Colombia está preparada para adelantar de manera simultánea, durante el 2004 las negociaciones del TLC y el ALCA con Estados Unidos? Si la respuesta es positiva, ¿cuál es su opinión, se cómo se podrían adelantar las mismas? ¿cuáles son en su opinión los temas críticos o sensibles para Colombia en las negociaciones del ALCA? Por favor especifique cuál debería ser la posición de Colombia en cada uno de ellos.

El equipo negociador que se ha conformado para adelantar las negociaciones internacionales en los compromisos comerciales que el país sostiene actualmente, se ha nutrido y fortalecido con la experiencia de las negociaciones comerciales en la década pasada. De igual manera, no puede dejarse de lado las lecciones de terceras negociaciones como provisiones de vital importancia para nuestro caso en particular. Estos resultados representan valiosísimas enseñanzas que la sociedad

colombiana debe asimilar, a fin de evitar su repetición en nuestro propio patio.

Al respecto, es importante considerar que cada negociación cuenta con una estructura particular acorde con los principios y objetivos específicos de cada una de ellas. Por lo tanto, el equipo de negociación tendrá un estricto cumplimiento en plazos y compromisos con el fin de dar dinamismo a ambas negociaciones, bajo el entendido que, son éstos, los compromisos comerciales más importantes y de mayor trascendencia en la historia económica del país.

En cuanto a los temas críticos o sensibles para Colombia dentro del ALCA, es claro que la agricultura tiene un lugar preponderante. Es así, que tanto no sólo en el ALCA sino también en OMC, la agricultura se encuentra en un capítulo específico para su tratamiento dada su importancia como sector fundamental para el desarrollo del país. En el seno del ALCA, en el capítulo de agricultura todos los temas allí planteados tienen una especial sensibilidad, en la medida en que buscan la identificación y eliminación de todas las prácticas que distorsionan el comercio de productos agrícolas en pro de un comercio equitativo para todos los países.

Desde el principio de la negociación, el Gobierno ha puesto especial énfasis en el tratamiento de los temas sensibles en agricultura y así lo ha demostrado a través de instrumentos como la Cláusula de Condicionalidad, mediante la cual, se hacía un reconocimiento explícito de la vulnerabilidad del sector agropecuario frente a los subsidios y ayudas internas por parte de los países que las aplican. Sin embargo, dado el curso de las negociaciones, es claro que el ALCA no es el escenario que haga viable la discusión de estos temas.

Así las cosas, resulta indispensable mantener medidas de protección en frontera equivalentes que anulen o reduzcan a su mínima expresión la volatilidad y el efecto distorsionante sobre los precios internacionales de las ayudas internas, en tanto éstas subsistan.

9. Cuál es en su opinión el papel del Congreso Nacional y de las Comisiones Económicas, Comisiones Segundas, en el proceso de negociación del ALCA.

Además de las facultades que establece la Constitución Política al respecto, para institucionalizar la participación de diferentes sectores en la construcción de la posición nacional para las negociaciones, Mediante el decreto 246 de 2002 se creó el 'Equipo para las Negociaciones Comerciales de Colombia', en el cual participan el Consejo Asesor Empresarial y representantes del sector público, del sector privado y de la academia.

El artículo 77 del Plan Nacional de Desarrollo estableció, además, una institucionalidad complementaria de consultas para las negociaciones, con énfasis en la participación del Congreso. En el nivel local, ello se expresa en la convocatoria de comités regionales que cuentan igualmente con la participación del sector privado.

Tal como lo he manifestado en diversas oportunidades, el papel del Congreso Nacional y de las Comisiones Especializadas del Congreso es requisito indispensable para que los procesos de negociación que adelanta Colombia no sólo redunden en oportunidades ciertas de desarrollo para el país, sino para que estas

nuevas oportunidades se materialicen mediante su aprovechamiento por parte de toda la sociedad.

En la coyuntura actual se está formulando la negociación comercial de mayor importancia para el desarrollo de Colombia, cuyos efectos incidirán sobre el modo de vida de todos los colombianos. El Congreso de la República es el representante y vocero por excelencia del pueblo, por lo que es impensable que eventos de tanta trascendencia puedan llevarse a cabo sin su concurso y es deber del Ejecutivo oír las apreciaciones y sugerencias que para el efecto formule el Congreso. Aunque no es fácil, esta es la mejor vía para garantizar que la intensa labor de los formuladores de la política comercial y de los negociadores logre los objetivos que se propone.

10. Cuál ha sido en su criterio la participación de la sociedad civil en el proceso de negociaciones del ALCA, considera usted que están representados todos los estamentos de la sociedad, si falta alguno cuál en su criterio debería tener una mayor participación.

El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que lleva la vocería oficial de las políticas adoptadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior, ha establecido canales de consulta permanente con el sector privado y la sociedad civil, con el objeto de informar detalladamente sobre el alcance de las negociaciones y recibir recomendaciones que son tenidas en cuenta en la construcción de la posición nacional.

Las consultas se realizan a varios niveles:

1. En cada grupo de negociación, según temas especializados.
2. Con representantes del sector privado en reuniones de carácter general y a través de un pequeño comité de discusión de evaluación y de estrategia (pequeño comité)
3. Por medio del Consejo Asesor Empresarial
4. En reuniones individuales con líderes gremiales y empresariales

El trabajo a nivel de cada grupo de negociación incluye sesiones de trabajo para identificar sensibilidades y oportunidades a considerar en las negociaciones. Es el caso de los grupos de acceso a mercados, que realizan un trabajo intenso de interlocución con el sector privado, a efectos de recoger información a nivel de producto o sector, con miras a la conformación de las listas de oferta y solicitudes de mejora de las mismas.

El Ministerio convoca a reuniones preparatorias, antes de cada reunión de negociación, con base en listados que incluyen al sector empresarial, a la academia y al resto de entidades públicas que tienen relación con los temas objeto de discusión. Estas reuniones se repiten para informar sobre los avances y resultados de los encuentros de negociación.

El Consejo Asesor Empresarial es una instancia de consulta de alto nivel conformado por 23 líderes del sector empresarial, designados por resoluciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

La interlocución con el sector privado y gremial es también realizada por otros

Ministerios y entidades del Gobierno. Pueden citarse como ejemplo algunas actividades de los Ministerios de Comunicaciones, de Agricultura y Desarrollo Rural y de Cultura. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha venido trabajando con todos los Ministerios y otras entidades del Estado, tanto para la discusión de la posición nacional, como para impulsar la interacción con el sector privado y la sociedad civil, en los temas de las negociaciones.

Dado el alcance e importancia de las negociaciones del ALCA, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, además de la concertación prevista en el Decreto 246 de 2002, adelanta una continua labor de difusión sobre este proceso, mediante su participación en diferentes foros gremiales y en otros eventos organizados conjuntamente con el sector privado, así como a través de las Semanas del Empresario y del Exportador, en las cuales se han realizado conferencias y talleres sobre las negociaciones.

También se destacan las videoconferencias de divulgación organizadas por el Ministerio. Hasta el momento se han llevado a cabo cuatro videoconferencias sobre las negociaciones del ALCA, a las cuales han sido invitados el sector privado y la sociedad civil, quienes tienen la oportunidad de participar desde más de 20 ciudades del país, gracias al enlace que se realiza desde las instalaciones del SENA en Bogotá.

Por su parte, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en tanto parte del Gobierno Nacional, participa en las diferentes instancias de análisis, evaluación y formulación de la política comercial y también forma en los comités técnicos de divulgación, interlocución, análisis y concertación de la política comercial entre los sectores público y privado o Sociedad Civil.

Dada la alta incidencia de la política comercial sobre la actividad agropecuaria y agroindustrial, además de lo anterior, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural también cuenta con espacios de diálogo, análisis y concertación de la política comercial con los representantes del sector privado agropecuario.

Así, con anterioridad a la toma de decisiones importantes en las áreas comercial y agropecuaria, el Ministro, el Viceministro y demás funcionarios y asesores del Ministerio competentes en la materia analizan conjuntamente con los representantes de los gremios de la producción las implicaciones de las diferentes opciones de política y se brinda la oportunidad para concertar una posición sectorial en torno a las decisiones en curso. Igual ocurre al término de reuniones internacionales de carácter decisivo, tales como la Cumbre Ministerial de Cancún, las reuniones de la Comunidad Andina, las reuniones de negociación del ALCA y la preparación del Acuerdo Bilateral con los Estados Unidos.

Estos espacios de concertación cuentan con la participación de los representantes de los gremios cúpula del sector, como son la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) y los representantes de los gremios vinculados a esta, y la Federación Nacional de Ganaderos (FEDEGAN), así como con la Federación Nacional de Avicultores (FENAVI), la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos (ANUC) y las Agremiaciones Campesinas.

Adicionalmente, los funcionarios del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

difunden en diferentes claustros universitarios la relación que existe entre la política agropecuaria y la política nacional de cara a las negociaciones internacionales en curso. (Documento 123)

VIII. Bibliografía

A. Bibliografía utilizada

Acercamiento entre Centrales Obreras y Gobierno. En: Revista Negociaciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 3. Diciembre de 2003. <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/documentos/boletin/boletin3/3noti4.htm>

ALCA Comité de Negociaciones comerciales, Métodos y Modalidades de Negociación. 18 de octubre de 2002. http://www.ftaa-alca.org/TNC/tn20r1_s.asp

ALCA y acuerdo bilateral con Estados Unidos provocarían un alza en las medicinas. En: El Tiempo, Bogotá. 24 de agosto de 2003.

ALCA: AD Portas de la Ministerial de Miami. En: Revista Negociaciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 1. Actualidad. Diciembre de 2003. <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/documentos/boletin/boletin1/noti3.htm>

ALCA: después de la ministerial de Miami. En: Revista Negociaciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 2. Actualidad. Diciembre de 2003. <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/Documentos/boletin/boletin2/2noti7.htm>

ALCA: después de la ministerial de Miami. En: Revista Negociaciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 2. Actualidad. Diciembre de 2003. <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/Documentos/boletin/boletin2/2noti7.htm>

Andean Trade Preference Act, Trade Act 2002 Sección 3102 del 26 de julio de 2002. <http://www.mincomercio.gov.co/mincomexvbecontent/Images/News/DocNewsNo908DocumentNo1029.PDF>

ARANA, Carmen. Informe sobre las negociaciones en ALCA en materia de propiedad intelectual y la Comunidad Andina. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 27 de agosto de 2003. <http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/SGdi551.pdf>

Asociación de Industrias Farmacéuticas Colombianas. Asinfar. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 9 de febrero de 2004.

Asociación Nacional de Industriales. ANDI. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 20 de febrero de 2004.

BARÓN, Ana. Un día antes, termino la cumbre del ALCA con un acuerdo limitado. En: Clarín, Buenos Aires. 21 de noviembre de 2003.

BLANCO M., Herminio; ZABLUDOVSKY, Jaime. Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES. 30 de Abril de 2003. http://www.iadb.org/intal/Publicaciones/Blanco-Zabludovsky_DT-IECI-01.pdf

Calculan Pérdidas por 2.000 mdd en países andinos por ALCA. En: Agencia Xinhua, China. 26 de diciembre de 2003.

CÁRDENAS, Manuel José. Acuerdos Comerciales y Estrategias de Producción y Negociación. “¿Vamos por el buen Camino?”. Octubre de 2003.

CÁRDENAS, Manuel José. El papel del Congreso en las Negociaciones. En: Portafolio, Bogotá. 19 de enero de 2004.

Colombia en el ALCA. 12 de marzo de 2003. <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=636&IDCompany=1>

Colombia puede ser competitivo. Michael Porter, profesor de Harvard y gurú de la estrategia, habla de Colombia y su competitividad. En: Dinero. Edición 181. 2 de marzo de 2004. <http://www.dinero.com/dinero/HomeSumario.jsp?idEdicion=181>

Colombia y Estados Unidos, tras acuerdo bilateral. Comercio. En: El Tiempo, Bogotá. 16 de noviembre de 2003.

Compromiso de jefes de Estado de América para seguir negociando Acuerdo de Libre Comercio. En: El Tiempo, Bogotá. 14 de enero de 2004.

Cumbre de las Américas. Cuarta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. San José, Costa Rica. 19 de marzo de 1998. http://www.ftaa-alca.org/Ministerials/SanJose/SanJose_s.asp

Cumbre de las Américas. Octava Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Miami, Estados Unidos. 20 de noviembre de 2003. http://www.ftaa-alca.org/Ministerials/Miami/miami_s.asp

Cumbre de las Américas. Quinta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Toronto, Canadá. 4 de noviembre de 1999. http://www.ftaa-alca.org/Ministerials/Toronto/Toronto_s.asp

Cumbre de las Américas. Reunión Ministerial de Comercio. Declaración Conjunta. Denver, Colorado. 30 de junio de 1995. http://www.ftaa-alca.org/Ministerials/Denver/denver_s.asp

Cumbre de las Américas. Segunda Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Cartagena, Colombia. 21 de marzo de 1996. http://www.ftaa-alca.org/Ministerials/Cartagena/Cartagena_s.asp

Cumbre de las Américas. Séptima Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Quito, Ecuador. 1 de noviembre de 2002. http://www.ftaa-alca.org/Ministerials/BA/BA_s.asp

Cumbre de las Américas. Sexta Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Buenos Aires, Argentina. 7 de abril de 2001. http://www.ftaa-alca.org/Ministerials/BA/BA_s.asp

Cumbre de las Américas. Tercera Reunión Ministerial Sobre Comercio. Declaración Conjunta. Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil. 17 de mayo de 1997. http://www.ftaa-alca.org/Ministerials/Belo/Belo_s.asp

Cumbre del ALCA termino tempranamente al tiempo que los ministros acordaron un plan gradual. En: The Miami Herald, Miami. 21 de noviembre de 2003.

Cumbre Extraordinaria de las Américas. Declaración. Secretaria del ALCA. Nuevo León, 13 al 14 de enero de 2004. http://www.ftaa-alca.org/Summits/Monterrey/NLeon_s.asp

CHIAPPE DE VILLA, Maria Luisa; RUEDA MCCAUSLAND, Roberto; SUÁREZ RICAURTE, Santiago D.; SÁNCHEZ DE APONTE, Dora. ¿Compite el mercado Colombo-Venezolano en los nuevos escenarios de la integración comercial? CÁMARA COLOMBO – VENEZOLANA. 3 de diciembre de 2003.

Décimo cuarta Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Orientación e Instrucciones para las entidades del ALCA. San Salvador, El Salvador. 11 de julio de 2003. http://www.ftaa-alca.org/TNC/tnc23_s.asp

Décimo quinta Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Orientación Instrucciones para las entidades del ALCA. Puerto España, Trinidad y Tobago. 18 de noviembre de 2003. http://www.ftaa-alca.org/TNC/tn24r1_s.asp

Decimotercera Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales. Lineamientos e Instrucciones para las entidades del ALCA. Puebla, México. 10 de abril de 2003. http://www.ftaa-alca.org/TNC/tn22_s.asp

Declaración de los presidentes de América. Reunión de Jefes de Estado. Punta del Este, Uruguay. 12 al 14 de abril de 1967. <http://www.summit-americas.org/declaracion%20Presidentes-1967-span.htm>

Declaración de los presidentes de las Repúblicas Americanas en Panamá. 22 de julio de 1956. <http://www.summit-americas.org/declaracion%20presidentes-1956-span.htm>

Declaración de Quirama. Suscrita en el Recinto Quirama, Departamento de Antioquia, República de Colombia. 28 de junio de 2003. <http://www.comunidadandina.org/documentos/actas/Quirama.htm>

Descalificaciones injustas. En: El Tiempo, Bogota. 30 de enero de 2004.

DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni. ¿Qué hay de Nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Américas? BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES. 22 de agosto de 2001. http://www.iadb.org/intal/publicaciones/devlin-estevadeordal_DT7.pdf

DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni; OLIVEIRA, Mauricio. El nuevo Regionalismo en América Latina. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. 27 de

diciembre de 2002. http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB-2002S_8396.pdf

Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. DIRECCIÓN DE DESARROLLO EMPRESARIAL. Julio de 2003. http://www.dnp.gov.co/06_servi/preg_y_coment/solicitudes/archivosol/4906/bilateraljulio14.doc

El Ministro del Exterior de Brasil alaba el compromiso de acuerdo para el Área de Libre Comercio de las Americas. En: The Wall Street Journal, Nueva York. 20 de noviembre de 2003.

El mundo aplaude la abolición de los aranceles al acero OMC logra 'doblegar' a E.U. En: Portafolio, Bogotá. 8 de diciembre de 2003.

El realismo se impuso en la Cumbre Ministerial de Miami. El ALCA, lejos de la idea inicial. En: El Tiempo, Bogotá. 22 de noviembre de 2003. Comercio.

ELORZA, Juan Carlos. Las Negociaciones del ALCA y la Comunidad Andina en el acceso a mercados de bienes agrícolas y no agrícolas. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 17 de julio de 2003. <http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/SGdi532.pdf>

En el ALCA no está todo dicho. En: Clarín. Buenos Aires, Argentina. 29 de diciembre de 2003.

ESPINOSA FENWARTH, Andrés. Cumbre de las Americas. En: Portafolio, Bogotá. 8 de enero de 2004.

Estudio advierte por efectos sobre exportaciones colombianas a Venezuela. Comercio. En: El Tiempo, Bogotá. 3 de diciembre de 2003.

Federación Nacional de Avicultores de Colombia. Fenavi. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 4 de febrero de 2004.

Federación Nacional de Ganaderos. Fedegan. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 5 de febrero de 2004.

Gobierno y Congreso instalan comité nacional para el ALCA. En: Revista Negociaciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 1. Actualidad. Diciembre de 2003. <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/documentos/boletin/boletin1/noti7.htm>

HAUSMANN, Ricardo. Intervenir las exportaciones. En: Revista Dinero. Agenda Pública. 28 Noviembre de 2003.

Hoy se anuncia TLC con Estados Unidos. ALCA, comienza el conteo regresivo. En: El tiempo, Bogotá. 18 de noviembre de 2003.

Hoy suscriben declaración. Cumbre. En: El Tiempo, Bogotá. 13 de enero de 2004.

Impacto del TLC exige una plena coordinación entre Gobierno y empresarios. En: El Tiempo, Bogotá. 20 de noviembre de 2003. Editorial.

Informe del Ministro de Comercio, Industria y Turismo al Doctor Germán Vargas Lleras, Presidente del Senado y al Doctor Alonso Acosta Osio, Presidente de la Cámara de Representantes. Secretaria de Cámara. Bogota, D.C. 26 de noviembre de 2003.

JARAMILLO S, Hernán; RESTREPO A, José Manuel; LATORRE S, Catalina. A propósito del Estudio de Fedesarrollo: “Efectos Económicos y Sociales de la Regulación sobre la Industria Farmacéutica Colombiana: El caso de los Estudios de Bioequivalencia y Biodisponibilidad, de los Secretos Empresariales y las Buenas Prácticas de Manufactura”. FACULTAD DE ECONOMÍA. UNIVERSIDAD DEL ROSARIO. GRUPO DE INVESTIGACIÓN. 25 de junio de 2001.

La División de Monterrey. En: Portafolio, Bogotá. 14 de enero de 2004.

LARA DE STERLINI, Martha. Traducción por RUIZ, Claudia; ZULUAGA, Mary Luz. IICA Colombia. La participación del Sector Privado en la Negociaciones Comerciales Internacionales: La Experiencia Mexicana con el TLCAN. UNCTAD/WTO. Octubre de 2003. <http://www.agrocadenas.gov.co/negociaciones/documentos/SCyNegociaciones-Mexico.doc>

LIGHT, Miles K. Consultor de la Universidad de Colorado, EEUU. Acuerdo de Libre Comercio de las Américas: Impactos Económicos en la Comunidad Andina. SECRETARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA. 11 de septiembre de 2003. <http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/SGdi546.pdf>

Manual de normas sobre comercio exterior colombiano. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. Bogotá. Octubre de 2001.

MEJÍA VERGNAUD, Andrés. A prepararse para el TLC. En: Portafolio, Bogotá. 20 de noviembre de 2003.

MERCOSUR negociará Tratado de Libre Comercio en bloque. En: AFP. 20 de noviembre de 2003.

MESTAS, Alberto José. Evaluación de las negociaciones del ALCA en materia de inversiones: posibles resultados e implicancias en la conformación del Mercado Común Andino. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 24 de julio de 2003. <http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/SGdi533.pdf>

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 27 de febrero de 2004.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 19 de febrero de 2004.

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Asuntos Económicos, Sociales y Ambientales. Respuestas al cuestionario presentado por la Oficina de Asistencia Técnica Legislativa del Congreso de la República. 15 de enero de 2004.

NIÑO TARAZONA, Jaime Andrés. Elementos para el diseño de una estrategia de integración en el sector servicios para los países de la Comunidad Andina en el Contexto de las negociaciones del ALCA y la Ronda Doha de la OMC. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 17 de julio de 2003. <http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/SGdi533.pdf>

Ojo con el pollo extranjero. Empresas. En: AFP. 25 Diciembre de 2003.

Palabras del Presidente de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, ante el XIV Consejo Presidencial Andino. Quirama, 27 de junio de 2003. <http://www.comunidadandina.org/prensa/discursos/lula27-6-03.htm>

Palabras del Presidente de la República de Colombia, Álvaro Uribe Vélez, en la ceremonia de instalación del XIV Consejo Presidencial Andino Quirama. 27 de junio de 2003. http://www.comunidadandina.org/Rionegro/dis_Uribe.htm

PEÑA, Rogelio Enrique. Constitución Política de Colombia. Ecoe Ediciones. Cuarta Edición. Bogotá. Enero de 2002.

Perú y Colombia arrancan juntos negociaciones de Libre Comercio con EE.UU. En marcha TLC para andinos. En: El Tiempo, Bogotá. 20 de noviembre de 2003.

Primera Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Miami, 9 al 11 de diciembre de 1994. http://www.ftaa-alca.org/Summits/Miami/declaracion_s.asp

Primera Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaria del ALCA. Miami, 9 al 11 de diciembre de 1994. http://www.ftaa-alca.org/Summits/Miami/plan_s.asp

Primeras manifestaciones antiglobalización en Miami, mientras comienza la cumbre del ALCA. En: El Tiempo, Bogotá. 20 de noviembre de 2003.

Que se esta negociando en el ALCA. En: Revista Negociaciones Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior. Numero 1. Actualidad. Diciembre de 2003. <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/documentos/boletin/boletin1/noti2.htm>

Reglamento CE No. 2501 del Consejo de Unión Europea del 10 de diciembre de 200. http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2003/may/tradoc_113039.pdf

Respuestas de la Viceministra de Relaciones Laborales Luz Stella Arango de Buitrago a la adición a las Proposiciones 194 y 280 suscrita por la Representante Nancy Patricia Gutiérrez. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Director del INVIMA Julio Cesar Aldana Bula a las Proposiciones 194 y 280. Bogota, D.C. 29 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano a la Proposición 194 suscrita por las Representantes Nancy Patricia Gutiérrez y Adriana Gutiérrez. Bogota, D.C. 22 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano Sanz al cuestionario presentado por el Congreso mediante Proposición No. 002. “La Evaluación de la Estrategia de negociación del ALCA”. Presentada por los Honorables Representantes Guillermo Rivera Florez y Carlos Julio González. Bogota, D.C. 1 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Carlos Gustavo Cano Sanz a la Proposición 030. “Negociación del ALCA con los Estados Unidos, productos de significación en el país que se verían afectados por los subsidios, ayudas internas, o políticas monetarias que los países industrializados otorgan a sus productores, en especial los Estados Unidos y que productos serian rentables y competitivos con la libre importación de los mismos, de países que otorgan subsidios y ayudas internas, entre otros temas”. Presentada por los Honorables Representantes Juan Martín Hoyos Villegas y Cesar Augusto Mejia Urrea. Bogota, D.C. 19 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Diego Palacio Betancourt a la Proposición 280 del 21 de mayo de 2003, aditiva a la Proposición 194 del 18 de marzo de 2003. Bogota, D.C. 9 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Diego Palacio Betancourt al Cuestionario presentado por el Congreso mediante Proposición 194 sobre el ALCA. Bogota, D.C. 19 de mayo de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición No. 002 suscrita por los Representantes Guillermo Rivera y Carlos Julio González. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición No. 194 suscrita por las Representantes Nancy Patricia Gutiérrez y Adriana Gutiérrez. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición No. 30 suscrita por los Representantes Juan Martín Hoyos y Cesar Augusto Mejía, aditiva a la Proposición 237. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a la Proposición No. 237 suscrita por los Representantes Sergio Diazgranados y Alfredo Cuello. Bogota, D.C. 24 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

Respuestas del Ministro Jorge Humberto Botero a las preguntas adicionales a las Proposiciones 194 y 208. Bogota, D.C. 28 de septiembre de 2003. Secretaria de Cámara.

SARDI, Emilio. Alca y TLC: del fútbol al baloncesto. En: Portafolio, Bogotá. 26 de enero de 2004.

SARDI, Emilio. Sin beneficios a la vista. En: El Tiempo, Bogotá. 16 de noviembre de 2003.

SARMIENTO PALACIO, Eduardo. ALCA "light". En: El Espectador. Bogotá. 5 de enero de 2004. Análisis.

Se acerca la reunión de Cancún. En: El Mundo, España. 25 de agosto de 2003.

Se debate si se recorta su alcance o se posterga su entrada en vigencia. Cumbre. En: El Tiempo, Bogotá. 16 de noviembre de 2003.

Segunda Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Santiago de Chile, 18 a 19 de abril de 1998. http://www.ftaa-alca.org/Summits/Santiago/declara_s.asp

Segunda Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaria del ALCA. Santiago de Chile, 18 a 19 de abril de 1998. http://www.ftaa-alca.org/Summits/Santiago/plan_s.asp

Sentencia C-176 del 12 de abril de 1994. <http://bib.minjusticia.gov.co/jurisprudencia/CorteConstitucional/1997/Constitucionalidad/C-176-97.htm>

Tercera Cumbre de las Américas. Plan de Acción. Secretaria del ALCA. Québec, 20 a 22 de abril de 2001. http://www.ftaa-alca.org/Summits/Quebec/plan_s.asp

Tercera Cumbre de las Américas. Declaración de Principios. Secretaria del ALCA. Québec, 20 a 22 de abril de 2001. http://www.ftaa-alca.org/Summits/Quebec/declara_s.asp

VEIGA FILHO, Lauro. Cláusula de paz como arma de batalla dentro de la OMC. En: Gazeta Mercantil, Río de Janeiro. 4 de diciembre de 2003.

ZULETA JARAMILLO, Luis Alberto; JUNCA SALAS, Juan Carlos. Efectos Económicos y Sociales de la Regulación sobre la Industria Farmacéutica Colombiana: El caso de los Estudios de Bioequivalencia y Biodisponibilidad, de los Secretos Empresariales y las Buenas Prácticas de Manufactura. FEDESARROLLO. Abril de 2001.

B. Bibliografía Complementaria

ANZOLA GIL, Marcela; CORRAL STRASSMAN, Luis Carlos. De la OMC al ALCA: Bases para la negociación. Confecamaras. Ediciones Antropos Ltda. 2002.

KRUGMAN, Paul R; OBSTFELD, Maurice. Economía Internacional. Teoría Política. Tercera Edición. Mc Graw Hill. 1998.

CANO, Carlos Gustavo. Biotecnología y propiedad intelectual en el agro. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Bogotá, Febrero de 2004.

SAMUELSON, Paul A; NORDHAUS, William D. Economía. El comercio internacional y la economía mundial. Séptima Parte. Décimo Quinta Edición. Mc Graw Hill. 1995. P. 677-751.

SUÁREZ ARITURI, Julio. ALCA un asunto de todos. Documentos de Coyuntura. Número 7. Noviembre de 2002. Confecamaras.

C. Paginas Web

1. Entidades Gubernamentales

<http://www.presidencia.gov.co/>
<http://www.minrelext.gov.co/>
<http://www.mincomercio.gov.co/>
<http://www.minagricultura.gov.co/>
<http://www.minhacienda.gov.co/>
<http://www.minproteccionsocial.gov.co/>
<http://www.banrep.gov.co>
<http://www.dnp.gov.co/>
<http://www.secretariassenado.gov.co/>
<http://www.camararep.gov.co/web/index.php>

2. Paginas de otras organizaciones

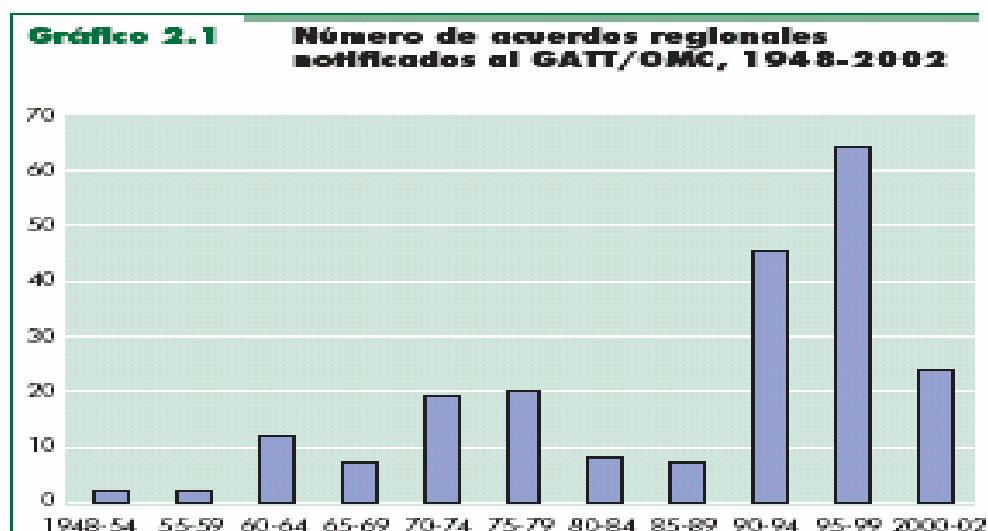
<http://www.iadb.org>
<http://www.comunidadandina.org/index.asp>
<http://www.wto.org>
<http://www.ftaa-alca.org>
http://www.ftaa-alca.org/alca_s.asp
<http://www.iica.int/iicapaises/Colombia/>
http://economia.urosario.edu.co/docentes/jrestrep_afidro_fedesarrollo.pdf

3. Periódicos y Revistas

<http://eltiempo.terra.com.co/>
<http://www.portafolio.com.co>
<http://www.larepublica.com.co/>
http://www.clarin.com/diario/hoy/index_diario.html
<http://www.nytimes.com/>
<http://www.miami.com/mld/miamiherald/>
<http://www.gazetamercantil.com.br/pt/ajuda.aspx>
<http://semana.terra.com.co/opencms/opencms/Semana/index.html>
<http://www.dinero.com/dinero/index.jsp>
<http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/Documentos/boletin/boletin1/home1.htm>

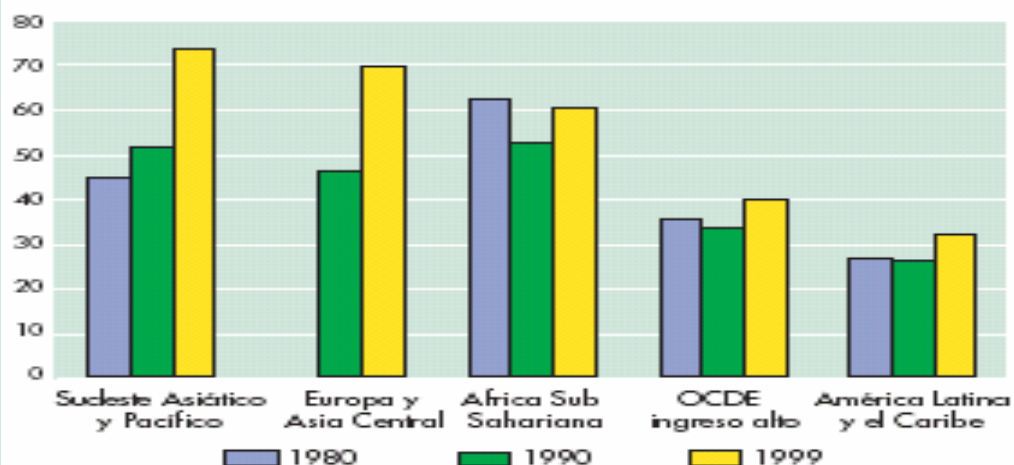
IX. Anexos

Estos datos fueron tomados de: DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni; OLIVEIRA, Mauricio. El nuevo Regionalismo en América Latina. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. 27 de diciembre de 2002.



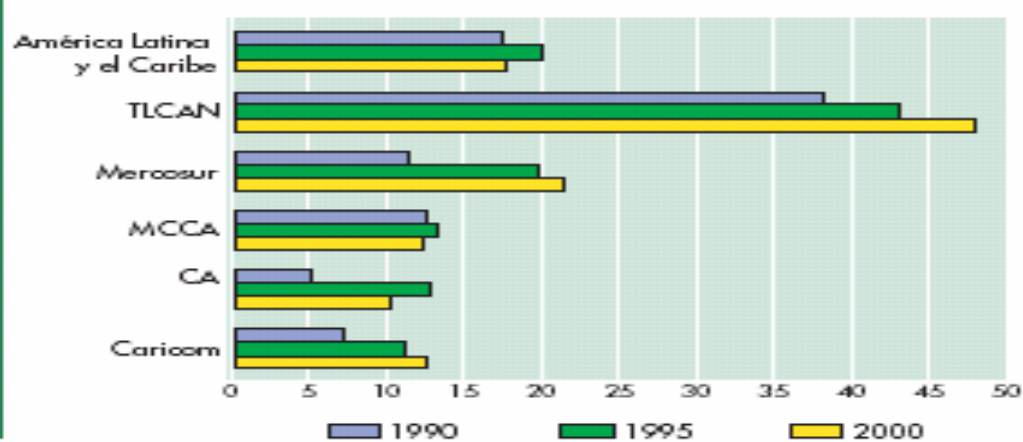
Nota: Los datos son el número de acuerdos que han sido notificados al GATT/OMC bajo el artículo XXIV y bajo la Cláusula de habilitación. Algunos de los acuerdos incluidos ya no están vigentes. Las adiciones a acuerdos existentes se contabilizan independientemente. Los datos provenientes de la OMC están organizados por año de entrada del acuerdo y fueron calculados por el Departamento de Integración y Programas Regionales del BID. Los datos del año 2002 van hasta el 30 de abril.
Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico 2.2 Coeficiente de apertura
(Comercio como porcentaje del PIB)



Nota: El coeficiente de apertura es un promedio simple.
Fuente: Banco Mundial (2001).

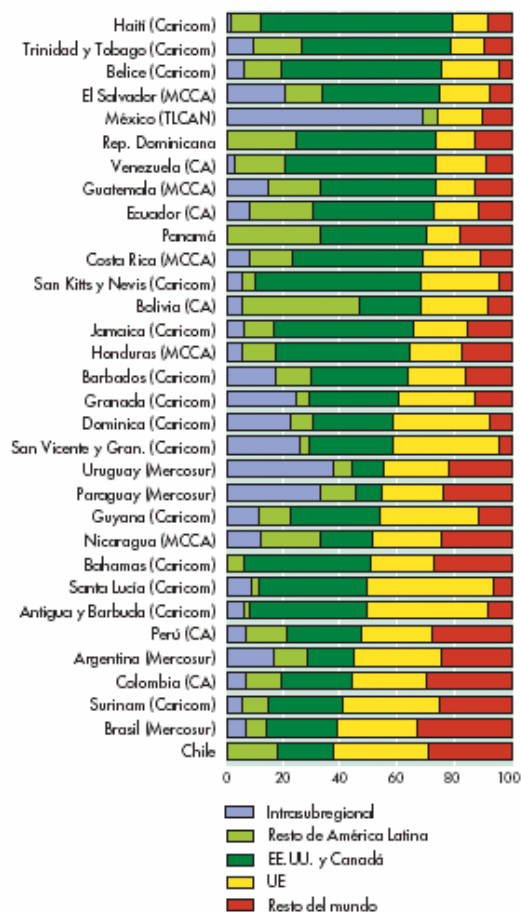
Gráfico 2.3 Participación en el comercio intrasubregional
(Como porcentaje del comercio total)



Nota: El porcentaje representa un promedio simple.
Fuente: Cálculos del BID basados en el FMI (2001a).

Gráfico 2.4 Composición geográfica de los flujos de comercio, 1990

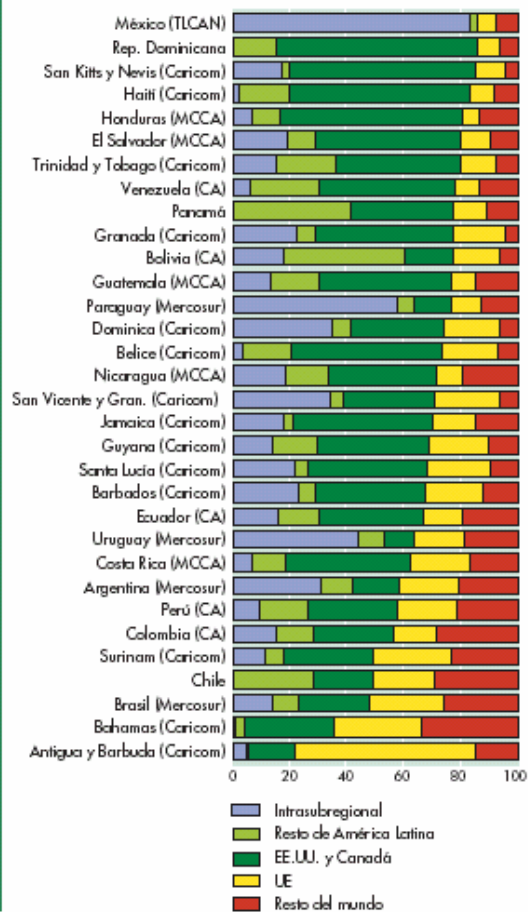
(Porcentaje del comercio total con países o regiones seleccionados)



Fuente: Cálculos del BID basados en el FMI (2001a).

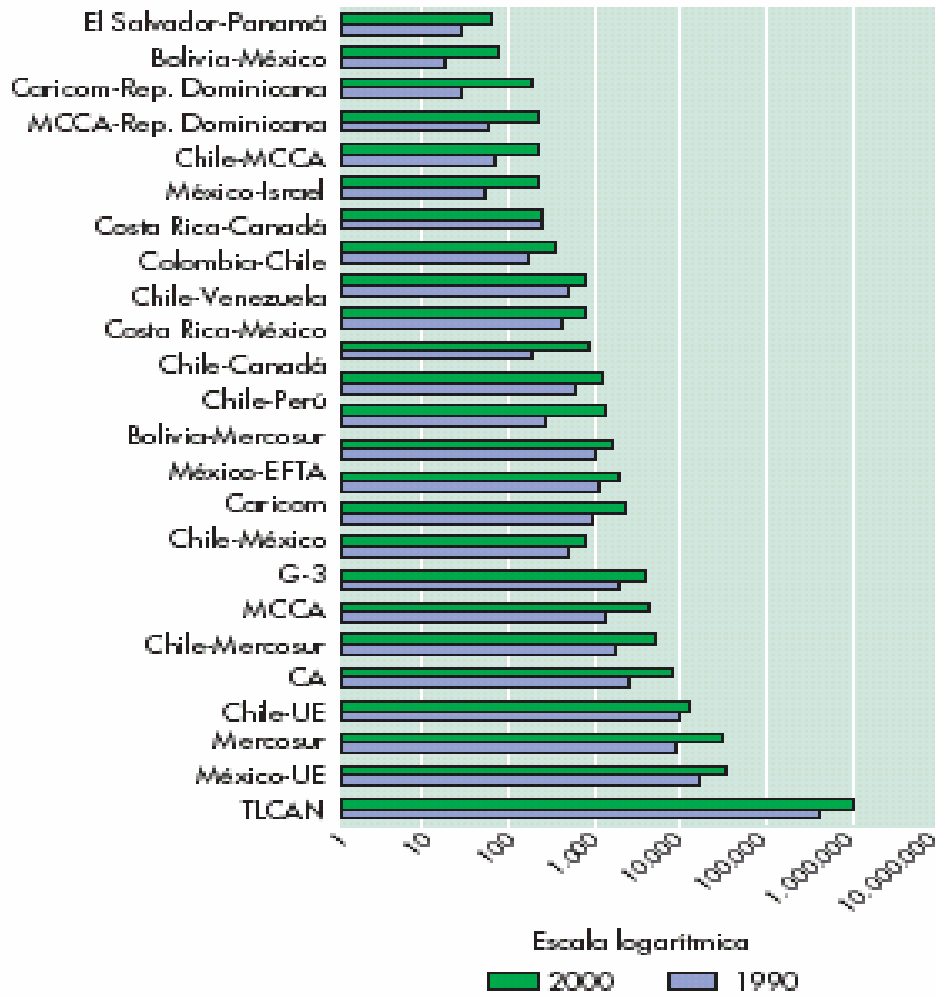
Gráfico 2.5 Composición geográfica de los flujos de comercio, 2000

(Porcentaje del comercio total con países o regiones seleccionados)



Fuente: Cálculos del BID basados en el FMI (2001a).

Gráfico 2.6 Comercio intrarregional, 1990-2000
(En millones de dólares constantes de 1990)



Fuente: Cálculos del BID basados en el FMI (2001a).

Cuadro 2.3 | Acuerdos regionales en América Latina

	Fecha de la firma
<i>Acuerdos de integración regional / Uniones aduaneras</i>	
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	1960 ¹
Comunidad Andina (CA)	1969 ¹
Comunidad del Caribe (Caricom)	1973 ¹
Mercado Común del Sur (Mercosur)	1991
Chile–Venezuela	1993
Colombia–Chile	1994
Costa Rica–México	1994
Grupo de los Tres (G-3)	1994
Bolivia–México	1994
Chile–Mercosur	1996
Bolivia–Mercosur	1996
México–Nicaragua	1997
Chile–Perú	1998
MCCA–República Dominicana	1998 ²
Chile–MCCA	1999
Chile–México	1999
México–Triángulo Norte de Centroamérica	2000
Caricom–República Dominicana	2000
Costa Rica–Trinidad y Tobago	2002 ²
El Salvador–Panamá	2002 ²
<i>Acuerdos norte-sur</i>	
México–TLCAN	1992
Chile–Canadá	1996
México–Unión Europea	1999
México–EFTA	2000
México–Israel	2000
Costa Rica–Canadá	2001 ²
Chile–Unión Europea	2002
NEGOCIACIONES EN PROGRESO	
<i>Acuerdos de libre comercio entre países de América Latina</i>	
Mercosur–CA	
Costa Rica–Panamá	
México–Panamá	
México–Perú	
México–Ecuador	
México–Trinidad y Tobago	
<i>Acuerdos norte-sur</i>	
Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	
Mercosur–Unión Europea	
Chile–EFTA	
Chile–Estados Unidos	
Caricom–Unión Europea (acuerdos recíprocos post Cotonou)	
Centroamérica (4)–Canadá	
MCCA–Estados Unidos	
Uruguay–Estados Unidos	
México–Japón	
Chile–Corea del Sur	
<i>Otros</i>	
Brasil–China	
Brasil–Rusia	

¹ Relanzado en los noventa.

² En espera de ratificación.

Cuadro 2.4 Exportaciones de manufacturas*(En porcentaje del comercio total intra y extrarregional)*

Mercado	1980	1986	1992	1998	2000
CA					
Intrarregional	29,5	47,5	45,5	56,0	46,5
Extrarregional	3,6	6,9	11,3	12,8	10,1
MCCA					
Intrarregional	74,3	72,5	63,7	59,2	54,7
Extrarregional	5,7	10,7	17,1	36,5	38,9
Mercosur					
Intrarregional	40,7	33,7	49,3	55,8	55,7
Extrarregional	28,1	35,4	38,2	35,1	39,7
México (TLCAN)					
Intrarregional	9,2	52,8	74,7	85,1	84,5
Extrarregional	16,7	24,2	43,9	67,2	61,4
América Latina¹					
Intrarregional	46,3	50,7	57,9	60,8	55,9
Extrarregional	10,5	26,2	38,9	54,0	56,1

Nota: Las cantidades son promedios simples.

¹ Incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Cálculos del BID basados en DATAINTAL-BID.

Cuadro 2.5 Programas de cooperación regional en APEC**Cooperación relacionada con el comercio**

Desregulación, mediación de diferencias comerciales, implementación de obligaciones con la OMC, procesos de aduanas, estándares y conformidad, derechos de propiedad intelectual, política de competencia, gastos del gobierno y reglas de origen.

Cooperación no relacionada con el comercio*Económica*

Política macroeconómica, estabilidad financiera, reformas estructurales, infraestructura económica, facilitación de negocios, sistemas financieros, libre movilidad de capitales, movilidad de personas de negocios, mercados de capitales, energía, turismo, pesca, transporte, telecomunicaciones, pequeñas y medianas empresas (PyME), agricultura, infraestructura rural, producción alimentaria y biotecnología.

Política

Diálogo político a través de reuniones ministeriales.

Social y cultural

Redes de solidaridad social, desarrollo social e integración de género.

Ambiental

Protección ambiental y conservación de recursos marítimos.

Recursos humanos y ciencia y tecnología

Ciencia y tecnología industrial, desarrollo de los recursos humanos, desarrollo de conocimientos y habilidades, tecnología de la información, comunicaciones y comercio electrónico.

Otros

Preparación para emergencias.

Fuente: Devlin, Esteveadorral y Krivosos (2002).

Cuadro 2.6 Cumbre de Santiago - Temas del plan de acción

- *Fortalecimiento de la educación*
- *Fortalecimiento de la democracia, la justicia y los derechos humanos*
 - Democracia y derechos humanos
 - Educación para la democracia
 - Sociedad civil
 - Trabajadores migrantes
 - Fortalecimiento de las administraciones municipales y regionales
 - Corrupción
 - Financiamiento de campañas electorales
 - Prevención y control del consumo indebido y del tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias psicotrópicas y otros delitos conexos
 - Terrorismo
 - Fomento de la confianza y seguridad entre los estados
 - Fortalecimiento del sistema de justicia y de los órganos judiciales
 - Modernización del Estado en la administración de materias laborales
- *Integración económica y libre comercio*
 - Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)
 - Acciones adicionales
 - Fortalecimiento, modernización e integración de los mercados financieros
 - Ciencia y tecnología
 - Cooperación energética regional
 - Cambio climático
 - Infraestructura hemisférica
 - Infraestructura general
 - Transportes
 - Telecomunicaciones
- *Erradicación de la pobreza y la discriminación*
 - Fomento de microempresas y PyME
 - Registro de propiedades
 - Tecnologías de la salud
 - Mujer
 - Derechos básicos de los trabajadores
 - Poblaciones indígenas
 - Hambre y malnutrición
 - Desarrollo sostenible
 - Cooperación

Fuente: Declaraciones y planes de acción de la cumbre.

Cuadro 2.7 Áreas típicas de cooperación entre América Latina y la UE en la Asociación de Acuerdos Interregionales

- *Diálogo político*
 - Paz y estabilidad
 - Medidas constructivas de confianza y seguridad
 - Protección de derechos humanos, democracia e imperio de la ley
 - Desarrollo sostenible
 - Acciones en tráfico de drogas, de armas, crimen organizado y terrorismo
- *Cooperación económica*
 - Cooperación industrial
 - Regulación técnica y evaluación de conformidad
 - Servicios
 - Promoción de la inversión
 - Política macroeconómica
 - Cooperación científica y tecnológica
 - Cooperación energética
 - Transporte
 - Telecomunicaciones
 - Agricultura
 - Pesca
 - Procedimientos aduaneros
 - Estadísticas
 - Medio ambiente
 - Protección al consumidor
 - Protección de datos
- *Cooperación financiera y técnica*
 - Modernización de la administración pública
 - Cooperación interinstitucional
 - Cooperación en integración regional
- *Cooperación social*
 - Educación y entrenamiento
 - Diálogo social
 - Drogas y crimen organizado
 - Cultura

Fuente: Devlin (2001).

Recuadro 2.1 Principales acuerdos de integración subregionales en las Américas

Comunidad Andina (CA)

Miembros. Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Establecimiento. El Acuerdo de Cartagena fue firmado por Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú en mayo de 1969. Venezuela se adhirió en febrero de 1973 y Chile se retiró en octubre de 1976.

Objetivos. El acuerdo original contemplaba una unión aduanera andina como primer paso hacia la creación de un mercado común latinoamericano. Durante el segundo quinquenio de la década de los setenta, el proceso de integración perdió impulso y fue revitalizado en los años noventa cuando los países miembros volvieron a lanzar un proyecto de mercado común. Concluyeron la zona de libre comercio antes de 1992 y acordaron la aplicación de un arancel externo común. En 1996 las recientemente institucionalizadas Cumbres del Consejo Presidencial Andino dieron nuevo ímpetu al proceso y allanaron el camino para la adopción del Protocolo de Trujillo, por el cual se creó la Comunidad Andina (CA) (que hasta entonces se llamaba Grupo Andino), con base en una nueva estructura institucional funcional y más moderna. Además de la renovación institucional, las partes acordaron progresivamente un cronograma para reincorporar a Perú en la zona de libre comercio (ese país estaba suspendido desde 1992), se comprometieron a crear un mercado común para 2005 e iniciaron las negociaciones sobre un nuevo arancel externo común de cuatro niveles, que se espera que entre en vigencia para fines de 2003.

Situación actual. La CA es uno de los acuerdos regionales más institucionalizados entre países en desarrollo. El programa de liberalización comercial intrarregional concluyó con la materialización de la zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela en 1993. El libre comercio interno se aplica de manera generalizada en toda la gama de aranceles. Perú comenzó a poner en práctica un programa de liberalización en 1997, con el objetivo de lograr el libre comercio interno sin restricciones para 2005. El arancel externo común que entró en vigencia en 1995 entre Colombia, Ecuador y Venezuela está estructurado en cuatro niveles arancelarios (5%, 10%, 15% y 20%) con una tasa promedio nominal de 13,6%. Cada país puede divergir del arancel externo común para ciertos productos, en tanto que las excepciones

sectoriales están determinadas por la aplicación de regímenes especiales en los sectores agropecuario y automotor. Se refleja cierto avance de la coordinación macroeconómica en la fijación de metas de convergencia para la inflación y el déficit público.

Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Miembros. Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Establecimiento. En diciembre de 1960 Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua firmaron el Tratado General de Integración Económica Centroamericana. Costa Rica se adhirió en julio de 1962.

Objetivos. El tratado general contemplaba la creación de un mercado común, que originalmente comenzaría a funcionar dentro de un plazo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia del acuerdo. Tras una primera década de integración sumamente promisoría, el proceso se fue estancando debido a los conflictos políticos de los países miembros y a la crisis de la deuda. Se revitalizó en 1993 con la suscripción del Protocolo de Guatemala, que sentaba nuevos cimientos para la integración económica en el marco del Sistema de Integración Centroamericana (SICA). El protocolo introdujo los principios de gradualismo, progresividad y flexibilidad para la plena integración del MCCA. Con base en estos criterios, los miembros suscribieron acuerdos conducentes al establecimiento de una unión aduanera para finales de 2003. Belice y Panamá se incorporaron al órgano político del sistema de integración.

Situación actual. La mayor parte del comercio intrarregional está exento de aranceles, con la excepción común del café y el azúcar y unas pocas excepciones en el comercio bilateral de productos agropecuarios. El Salvador, Guatemala y Honduras establecieron instalaciones aduaneras conjuntas, y el Plan Puebla-Panamá contempla una mayor simplificación de los procedimientos fronterizos, la eliminación de barreras no arancelarias en los controles fitosanitarios y normas técnicas, y una mayor integración de la infraestructura. Los países miembros convinieron en aplicar una cédula arancelaria de cuatro niveles (0%, 5%, 10% y 15%), con algunas excepciones sectoriales y nacionales y un nivel promedio de alrededor de 7,5%. Actualmente se está aplicando alrededor del 80% del arancel externo común.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Miembros. Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Establecimiento. Mediante el Tratado de Montevideo de 1980 se estableció la ALADI como sucesora de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Objetivos. Fomentar el comercio bilateral entre los países miembros y entre estos y terceros países mediante acuerdos bilaterales y multilaterales. El tratado contemplaba una zona de preferencia económica para los bienes procedentes de estados miembros y acuerdos parciales con el objeto de fomentar la complementariedad económica, los intercambios comerciales, el comercio de productos agropecuarios y la cooperación científica y tecnológica.

Situación actual. En el marco de la ALADI se han celebrado 40 acuerdos de alcance parcial entre dos o más países; la mayoría de los acuerdos fueron firmados en los años noventa.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Miembros. Canadá, Estados Unidos y México.

Establecimiento. El acuerdo se firmó en diciembre de 1992, fue ratificado por las tres legislaturas nacionales en 1993 y entró en vigencia en enero de 1994.

Objetivos. El TLCAN tiene por objeto eliminar las barreras al comercio, facilitar el movimiento transfronterizo de bienes y servicios entre los países, promover la competencia leal en la zona de libre comercio, incrementar sustancialmente las oportunidades de inversión y proporcionar protección eficaz a los derechos de propiedad intelectual. A más tardar para 2008 se eliminarán los derechos de importación sobre prácticamente todos los bienes. El TLCAN está complementado por dos acuerdos paralelos adicionales sobre el medio ambiente y normas laborales.

Situación actual. El programa de liberalización del comercio se ha ejecutado conforme al cronograma o incluso antes de las fechas establecidas. En una reunión de la Comisión de Libre Comercio celebrada en abril de 1998 se acordó eliminar los aranceles de unos 600 bienes en agosto de ese año, derogando

de esa manera muchos de los aranceles 10 años antes de lo previsto en un principio. Actualmente, más del 90% de los bienes está exento de aranceles.

Mercado Común del Sur (Mercosur)

Miembros. Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Establecimiento. Los cuatro estados miembros firmaron el Tratado de Asunción en marzo de 1991.

Objetivos. La integración de los estados miembros en un mercado común mediante la libre circulación de bienes, servicios y factores de producción; la adopción de un arancel externo común y una política comercial común; la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, y la armonización legislativa en esferas conducentes a una integración más vigorosa.

Situación actual. En 1994 el programa de liberalización del comercio eliminó en forma progresiva, lineal y automática los aranceles intrarregionales estableciendo una zona de libre comercio con excepciones significativas. Se creó además un proyecto de mercado común que preveía la materialización del libre mercado interno para 2000, meta que tuvo que aplazarse debido a las graves dificultades económicas de los países miembros. En 1995 entró en vigencia un arancel externo común organizado en 11 niveles con tasas arancelarias que iban de 0% a 20% y un nivel promedio de 13,5%. El arancel externo común es imperfecto, porque hubo una incorporación gradual de determinadas excepciones nacionales. Además, se aplican regímenes aduaneros especiales a la producción azucarera y a la industria automotriz, aunque esta última ingresó en el Mercosur en condiciones que aún se están negociando. Se han aprobado –pero se aplican parcialmente– disposiciones regionales comunes que cubren el comercio de servicios, salvaguardias, medidas *antidumping* y mecanismos de solución de controversias. En 2000 el Consejo del Mercado Común (CMC), órgano supremo del Mercosur, convino en un programa de trabajo centrado en la eliminación de las barreras aún existentes de acceso a los mercados. Las excepciones nacionales a la aplicación del arancel externo común se prorrogaron hasta diciembre de 2002. En 2001 el CMC permitió que Argentina derogase con carácter excepcional y temporal la aplicación de ese arancel hasta diciembre de 2002.

Recuadro 2.2 Hacia un mercado y una economía únicos en la Caricom: situación actual y cuestiones pendientes

Miembros. Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, San Kitts y Nevis, Surinam, y Trinidad y Tobago.

En 1989 los miembros de la Comunidad del Caribe (Caricom) acordaron crear un mercado y una economía únicos que supongan la eliminación de obstáculos al comercio de bienes y servicios, la libre circulación de trabajadores calificados, el fin de las restricciones a los movimientos de capital, un arancel externo y una política comercial comunes, y una mayor coordinación en otras esferas de la política económica. Por medio de nueve protocolos que modifican el tratado por el cual se estableció la Caricom se procura facilitar la materialización del Mercado Único Económico del Caribe (MUEC): Marco institucional (Protocolo I); Establecimiento, prestación de servicios y movimientos de capital (II); Política industrial (III); Política comercial (IV); Política agrícola (V); Política de transporte (VI); Países, regiones y sectores en desventaja (VII); Política de competencia (VIII), y Solución de controversias (IX). Cuatro de los protocolos entraron en vigencia (I, II, IV y VII) y tres (III, V y VI) están siendo aplicados de manera provisional por la mayoría de los miembros. La mayoría de los países firmaron los Protocolos VIII y IX, pero solamente uno se aplica en forma provisional.

El proceso de cambio institucional prescrito en el Protocolo I ya quedó concluido y los nuevos órganos responsables de políticas de la Caricom han estado en operación desde 1997. El comercio intrarregional de bienes es prácticamente libre: se han eliminado todos los aranceles y la mayoría de las restricciones cuantitativas no autorizadas. El comercio se ve afectado por algunos impuestos que sustituyen la pérdida de ingresos fiscales y por exenciones autorizadas. El Protocolo VIII permite acciones *antidumping* y la Secretaría de la Caricom está redactando una legislación modelo para los países que no cuentan con una ley *antidumping* moderna. Los subsidios a la exportación deben eliminarse antes de 2003. Se han hecho esfuerzos para armonizar las leyes aduaneras nacionales, pero los estados miembros aún tienen que poner en práctica la legislación correspondiente. En la Caricom se ha instituido un régimen de normas comunes para el comercio de bienes, y se está estableciendo la Organización Regional de la Caricom sobre Normas y Calidad (CROSQ).

El arancel externo común se aplica en 10 de 15 países, con varias excepciones nacionales. Por otra parte, el mantenimiento de un arancel común sobre las importaciones procedentes de terceros países se ve afectado por el derecho de los estados miembros a negociar acuerdos comerciales bilaterales con terceros países. El Protocolo IV resta flexibilidad a estas iniciati-

vas bilaterales porque obliga a los miembros que negocian esos acuerdos a obtener la aprobación del Consejo de Comercio y Desarrollo Económico cuando se negocian los aranceles. Los ciudadanos de países de la Caricom que se dediquen a actividades industriales, comerciales y profesionales no asalariadas tienen derecho a establecerse en cualquier lugar del MUEC. Los estados miembros tendrán que eliminar todos los obstáculos en este sentido para 2005, la misma fecha límite que se aplica a la liberalización plena del comercio intrarregional de servicios. Al vincular las políticas intrarregionales y extrarregionales, los Protocolos II y IV ampliaron la capacidad de la Caricom para diseñar y aplicar políticas conjuntas al comercio de bienes y servicios. Los miembros crearon un mecanismo conjunto para las negociaciones sobre comercio exterior: la Maquinaria de Negociación Regional.

En lo que se refiere al libre movimiento de capital, el Protocolo II prevé la eliminación de las restricciones a los servicios bancarios, de seguros y otros servicios financieros y a las transacciones en cuenta corriente y de capital, así como una mayor coordinación de las políticas cambiarias. Se ha avanzado en la elaboración de *cross listings* y en la negociación transfronteriza de valores en los mercados bursátiles de la región, en la reducción o eliminación de controles cambiarios, y en el mejoramiento de los mercados bursátiles para facilitar las transacciones y los pagos. Para 2003 se eliminará el requisito de obtener permiso de trabajo para graduados universitarios, profesionales de medios de difusión, artistas, músicos y deportistas. Los estados miembros acordaron establecer un sistema de acreditación ante el MUEC con normas armonizadas de certificación, reconocimiento mutuo de calificaciones y un órgano regional de acreditación. En 1997 entró en vigencia un acuerdo sobre transferencias de beneficios de la seguridad social, pero no todos los países promulgaron la legislación correspondiente. Para 2003 se expedirá un documento de identidad que acredita a su portador como miembro de la Caricom para todos los viajes intrarregionales.

Los países miembros procuraron armonizar sus marcos normativos. También se están haciendo esfuerzos para mejorar la coordinación de políticas fiscales, industriales, agrícolas y de transporte. El éxito dependerá en parte de la capacidad de la Caricom para movilizar los recursos técnicos y financieros necesarios. También se necesita financiamiento para establecer un fondo de asistencia a los países menos avanzados y poner en práctica otros cambios institucionales, como la creación de la Corte de Justicia del Caribe, una comisión sobre competencia (para asegurar el cumplimiento de normas empresariales), y los distintos órganos jurídicos previstos en el nuevo mecanismo de solución de controversias.

Recuadro 2.3 Por qué es importante el comercio intraindustrial dentro de la misma región

El comercio intraindustrial es el comercio bilateral de productos similares dentro del mismo sector industrial. Es un fenómeno ampliamente observado que aparentemente contradice los modelos teóricos tradicionales que explican los intercambios internacionales a partir de las diferencias en la dotación de factores. Con base en la labor pionera de Lancaster (1979) y Krugman (1981), un "nuevo" segmento de la literatura teórica sobre el comercio aporta una justificación de este fenómeno apoyándose en la función de las economías de escala y la diferenciación de productos. El índice propuesto por Grubel y Lloyd (1975), calculado a un nivel suficientemente desagregado, puede emplearse para ilustrar la transformación de los perfiles comerciales. En el cuadro 1 se presenta la evolución del índice de Grubel y Lloyd del comercio intraindustrial observado en los flu-

jos de comercio intrarregional y extrarregional de países o regiones de América Latina¹.

El índice muestra el fuerte impacto de la integración regional en la promoción del comercio intraindustrial. De hecho, con excepción de la República Dominicana –cuyas relaciones comerciales intraindustriales con Estados Unidos son particularmente intensas pese a que no se ha celebrado ningún acuerdo de comercio regional entre ambos países–, en 1997 el índice era más alto para el comercio intrarregional que para el extrarregional en todos los países y subregiones. A través del TLCAN, México logró la medida más alta de comercio regional intraindustrial. Sus niveles actuales son comparables con los de las economías desarrolladas. El Mercosur y la CA también se caracterizan por un grado importante y creciente de comercio

Cuadro 1 Índice de comercio intraindustrial (Grubel y Lloyd), 1980-1997

Mercado	1980	1985	1990	1995	1997
CA					
Intrarregional	7,2	7,0	11,3	28,7	30,2
Extrarregional	2,8	3,9	7,6	8,4	6,7
Caricom					
Intrarregional	17,5	11,5	23,0	18,4	14,2
Extrarregional	9,4	16,7	15,4	8,3	6,0
MCCA					
Intrarregional	31,0	36,7	25,7	33,9	33,3
Extrarregional	2,9	3,8	7,2	6,8	17,0
Mercosur					
Intrarregional	17,0	21,1	36,7	47,9	51,2
Extrarregional	10,7	15,7	18,8	15,5	15,1
México					
Intrarregional	14,4	50,2	34,4	56,8	60,0
Extrarregional	6,4	8,8	14,6	16,5	15,3
Chile					
Intrarregional	4,4	6,3	6,3	12,2	15,7
Extrarregional	2,1	2,1	3,5	3,2	3,3
República Dominicana					
Intrarregional	0,3	1,1	0,8	1,9	2,3
Extrarregional	2,0	17,3	37,3	37,5	38,5
Panamá					
Intrarregional	4,2	8,6	4,7	5,0	5,5
Extrarregional	0,2	0,4	0,7	0,2	0,3

Fuente: Cálculos del BID basados en Feenstra (2000).

Recuadro 2.5 Creación y desviación del comercio

Si bien los acuerdos de integración regional (AIR) rara vez se implementan exclusivamente sobre la base de justificaciones económicas (Fernández y Portes, 1998), sus efectos sobre el bienestar se han convertido en uno de los principales temas de la literatura académica (Baldwin y Venables, 1995; Winters, 1996; Panagariya, 2000) y de formulación de políticas (Banco Mundial, 2000; OCDE, 1995; OMC, 1995). El análisis de la liberalización del comercio preferencial es muy complejo, dado que requiere marcos analíticos integrales y técnicas empíricas sofisticadas.

La precursora contribución de Viner (1950) a la teoría de las uniones aduaneras sentó las bases para el debate en el que se destacan los efectos estáticos de los AIR de *creación y desviación del comercio* en un mismo sector industrial. Como resultado de la liberalización preferencial del comercio, la creación de comercio es la sustitución de una fuente de abastecimiento interno de costo más alto por una de costo más bajo de un país miembro, en tanto que la desviación del comercio es la sustitución de una fuente de abastecimiento de menor costo de un tercer país por una fuente de abastecimiento de un costo más alto de un país miembro. Los AIR pueden tener efectos favorables sobre el bienestar de los países miembros y no miembros (Kemp y Wan, 1976), en tanto que los efectos de creación y desviación del comercio pueden materializarse incluso antes de que entre en vigencia el acuerdo, si lo dan por seguro los comerciantes y los inversionistas (Freund y McLaren, 1999). La evaluación del efecto neto necesita entonces un cuidadoso análisis de la estructura y de los costos del mercado en el cual interviene la política de integración, un detalle completo de sus efectos dinámicos en el largo plazo y una explicación clara de las formas institucionales de los AIR (Pomfret, 1997).

La investigación permite entender cada vez mejor la magnitud de los efectos de la integración regional. En el caso de América Latina en particular, el nuevo regionalismo de los años noventa estimuló una nueva literatura empírica que paulatinamente mitigó las inquietudes anteriores sobre los efectos perjudiciales de la integración regional para el bienestar de miembros y no miembros. A continuación se examinan algunas contribuciones significativas que se centran en los efectos de la creación/desviación del comercio de los principales acuerdos de la región.

Las primeras evaluaciones integrales del TLCAN, como las que hicieron Hufbauer y Schott (1993) convergen en torno a la conclusión de que la expansión extraordinaria de los flujos de comercio intrarregional no tuvo lugar a expensas del resto del mundo. Al analizar la evolución geográfica y la composición de los flujos comerciales a nivel sectorial, Krueger (1999) señala que la implementación de una

política de comercio preferencial ha creado más comercio del que ha desviado, dada la alta participación intrarregional de los miembros del acuerdo y el incremento paralelo de los flujos de comercio con el resto del mundo. Krueger también subraya la función de la evolución del tipo de cambio real para explicar la expansión de los flujos de comercio intrarregional. En el análisis se determinó que la entrada en vigencia del AIR no modificaba en forma sustancial el perfil de comercio, conclusión que también sugieren Soloaga y Winters (1999).

En uno de los primeros estudios sobre el Mercosur, Yeats (1997) llegó a la conclusión de que la orientación regional de las exportaciones creció más rápidamente para los productos respecto de los cuales los países miembros no tenían ventajas comparativas y dedujo que hubo una significativa desviación del comercio. Nagues (1996) cuestionó esta conclusión y en cambio subrayó la existencia de ventajas comparativas intrarregionales en ciertos sectores de los países miembros del Mercosur. Devlin (1997), por su parte, señaló que el análisis de las distorsiones del perfil de comercio debería centrarse en las importaciones y sugirió que el sesgo regional ha sido mitigado por la liberalización unilateral paralela a la puesta en práctica del acuerdo. Nagarajan (1998) llega a una conclusión empírica similar, señalando que la creación de comercio probablemente tuvo más peso que su desviación. Además, Giordano (2001) muestra que la reorientación de los flujos de comercio regional se debió a la trayectoria divergente de los tipos de cambio efectivos reales dentro y fuera de la región. Soloaga y Winters (1999) comparten estas conclusiones y, utilizando un modelo gravitacional, afirman que la tendencia significativa del comercio de los países miembros refleja la liberalización del comercio universal y sugiere que el desempeño del comercio fue dominado por la sobrevaluación de las monedas y no por la política comercial en sí. A su vez, Echavarría (1998), quien examina los flujos de comercio intrarregional en la CA, destaca los efectos de creación de comercio del acuerdo.

Por último, en los estudios de equilibrio general computable de la integración regional que incorporan las conclusiones de la nueva teoría del crecimiento, se ha encontrado invariablemente que la creación de comercio es mucho mayor que la desviación (Robinson y Thierfelder, 1999). En el caso del TLCAN, Francois y Shiells (1994) confirman esta conclusión al aseverar que todos los países miembros se benefician, particularmente México, lo que podría incrementar el bienestar entre 1% y 5%. En la misma línea, Flòres (1997), que analizó el Mercosur, demostró que Argentina, Brasil y Uruguay podrían incrementar el PIB en 1,8%, 1,1% y 2,3%, respectivamente.

Recuadro 2.6 Retos que enfrentan los estados pequeños

La profundización de la globalización y el proceso en curso de liberalización del comercio multilateral han desatado un debate internacional sobre las circunstancias singulares de los pequeños estados en la economía mundial, sobre todo en lo que respecta a su vulnerabilidad ante los *shocks* externos adversos y los peligros naturales. El debate ha dado lugar a propuestas que sugieren que las pequeñas economías deberían gozar de períodos de transición más largos para cumplir con los compromisos; menos obligaciones internacionales y menos difíciles de cumplir; asistencia para el ajuste del comercio y la gestión de riesgos; y mayor seguridad y predictibilidad en el acceso a los mercados.

Este tipo de propuestas surge de las características que comparten estos países por ser pequeños y remotos. En relación con los vecinos regionales de mayor superficie, suelen tener economías más especializadas y menos diversificadas, y a menudo las exportaciones están centradas en unos pocos productos básicos. Tienen deseconomías de escala e inversión; están extraordinariamente abiertos a la evolución económica externa en materia de comercio, flujos de capital y tecnología; dependen en gran medida de la afluencia de capital extranjero y deben pagar altos costos en concepto de transporte internacional. En la literatura económica se destacan cada vez más estas características comunes y se examinan distintos problemas comunes relacionados con ellas.

Volatilidad del ingreso

Los países pequeños suelen tener tasas de crecimiento más altas que sus vecinos de mayor superficie, pero esas tasas varían con más amplitud. Tienden a depender mucho del comercio exterior de bienes y servicios, y a estar abiertos a la inversión extranjera como medios de contrarrestar las limitaciones de escala inherentes al reducido tamaño de sus mercados y bases de recursos nacionales. Dado que la participación del comercio en el PIB de esos países es a menudo especialmente grande, y como sus exportaciones generalmente están centradas en determinados productos y mercados, padecen variaciones mucho mayores de sus términos de intercambio y de sus tasas de crecimiento. En los estados pequeños la desviación estándar del crecimiento per cápita real anual podría ser un 25% más alta que en los países más grandes (Commonwealth Secretariat/World Bank Task Force on Small States, 2000). Se ha sostenido que las desventajas de la volatilidad están contrarrestadas por las ventajas de la apertura al comercio exterior (Easterly y Kraay, 1999). No obstante, un mayor acceso a los mercados no entraña auto-

máticamente una mayor penetración: el equilibrio entre beneficios y riesgos depende de que la mayor apertura de los países pequeños se sume a una penetración más segura de los mercados de los países con los que comercian.

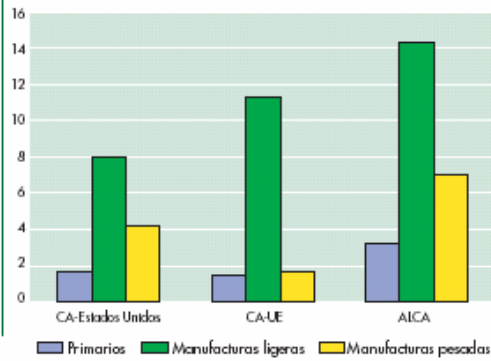
Choques externos y acceso al capital

La concentración de productos y la especialización de las exportaciones en un pequeño número de productos básicos clave, parte de un esfuerzo para lograr economías de escala en los países pequeños, pueden estimular la productividad y la competitividad en los mercados mundiales. No obstante, por su limitada diversificación, estos países son vulnerables a *shocks* y distorsiones del mercado, como fluctuaciones de los precios de los productos básicos, dificultades de acceso a los mercados, desastres naturales, plagas y otros problemas en la producción agropecuaria y el fuerte poder de negociación de las empresas multinacionales. La disputa que se suscitó entre Estados Unidos y la UE debido al tratamiento preferencial del plátano caribeño en el mercado europeo ilustró la fragilidad de los pequeños estados que dependen de acuerdos preferenciales, así como su susceptibilidad a las distorsiones en el acceso a los mercados. La diversificación limitada también incrementa el riesgo económico, lo que a su vez afecta la capacidad de las pequeñas economías para acceder a los mercados financieros internacionales. Además, en estos países se percibe un riesgo mayor que en los países grandes. En efecto, se los discrimina: aunque la calidad de sus políticas y capital humano sea comparable a la de los países más grandes, siguen considerándose más riesgosos para la inversión, deben pagar primas de riesgo más elevadas y, por lo general, pagan diferenciales más altos de tasas de interés. Por otra parte, la intensa competencia para atraer inversión da pie a la necesidad de incentivos aún mayores (y fiscalmente perniciosos) y al compromiso de incrementar los recursos para promover la inversión (Commonwealth Secretariat/World Bank Task Force on Small States, 2001).

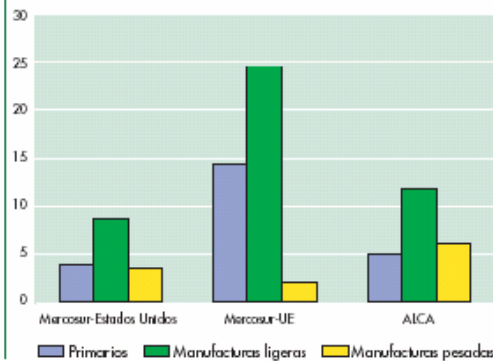
Liberalización del comercio y pérdida de ingresos

Muchos estados pequeños se han beneficiado del acceso preferencial a los mercados y de niveles relativamente altos de asistencia oficial para el desarrollo por parte de los países de la OCDE. Los miembros del grupo de países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) han disfrutado de una relación especial con la UE en ambas esferas. A medida que la liberalización del comercio

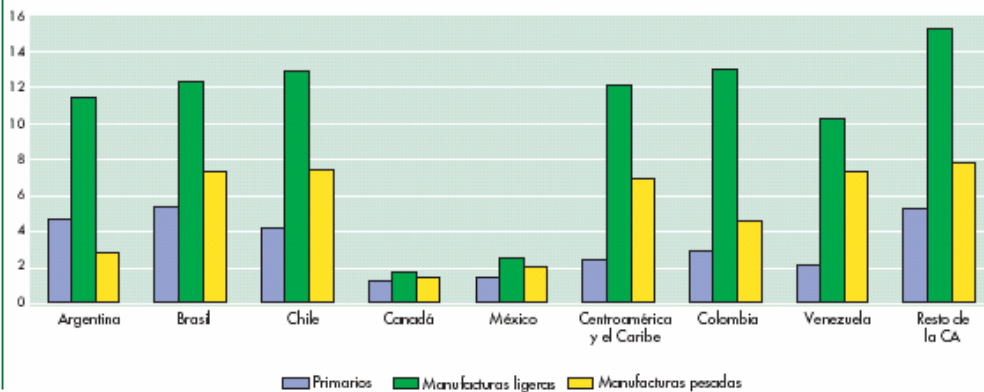
Apéndice Gráfico 2.1a Impacto de potenciales AIR sobre las exportaciones asiáticas
(Crecimiento de las exportaciones, %)



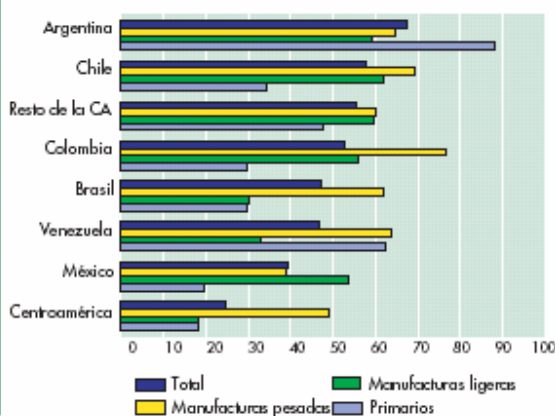
Apéndice Gráfico 2.1b Impacto de potenciales AIR sobre las exportaciones del Mercosur
(Crecimiento de las exportaciones, %)



Apéndice Gráfico 2.2 Cambio en las exportaciones bajo el ALCA
(Crecimiento de las exportaciones, %)



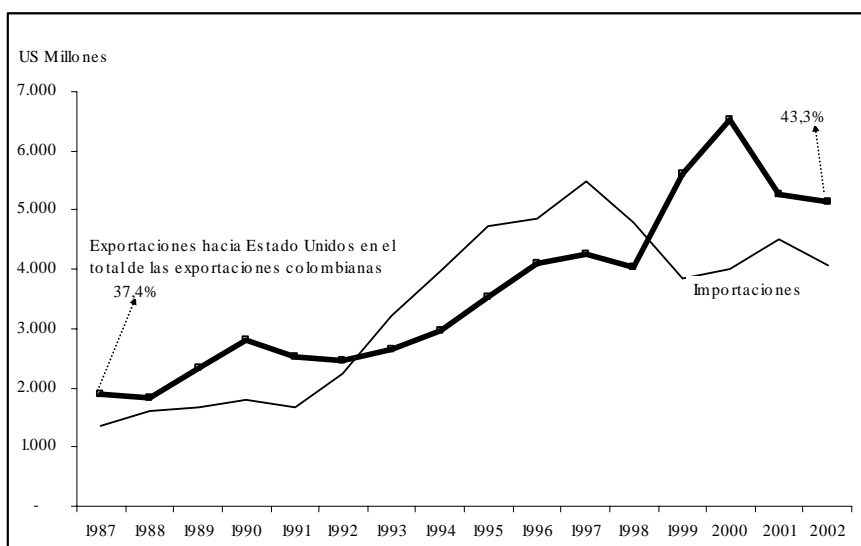
Apéndice Gráfico 2.3 Importancia de las exportaciones de América Latina en el ALCA
(En porcentaje de las exportaciones totales al ALCA)



Estos datos fueron tomados de: Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. DIRECCIÓN DE DESARROLLO EMPRESARIAL. Julio de 2003.

Gráfico 1

Comercio Exterior Colombia – Estados Unidos



Fuente: DANE

Cuadro 1

Productos exportados a Estados Unidos (Promedio 1998-2002, Millones de dólares)

Producto	ATPA (1)	NMF (2)	Arancel de Colombia	Margen de Preferencia (3)	X a EU (4)	X a EU / X Totales (5)	% Acumulado (6)
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	No tiene	0,3			2.595,4	48,8	48,8
Café sin tostar, sin descafeinar	Libre	0,0			368,3	6,9	55,7
Pigmentos para la fabricación de pinturas	Si tiene	3,1	0,0	3,1	204,5	3,8	59,6
Las demás flores y capullos frescos	Si tiene	6,4	0,0	6,4	203,0	3,8	63,4
Hullas térmicas	Libre	0,0			187,7	3,5	66,9
fueloils (fuel)	Si tiene	7,0	0,0	7,0	171,2	3,2	70,1
Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos	Si tiene	6,8	0,0	6,8	150,8	2,8	73,0
Bananas o platanos frescos tipo "cavendish valery"	Libre				144,4	2,7	75,7
Claveles cortados para adornos	Si tiene	3,2	0,0	3,2	109,3	2,1	77,7
Pantalones largos, cortos (calzones)	No tiene	1,4			68,3	1,3	79,0
Combustibles					61,5	1,2	80,2
Otros					1.055,8	19,9	100,0
Total promedio últimos cinco años					5.319,4		

Fuente: DANE, Base de datos ALCA y Mincomercio

Este desglose de productos es basado en la nomenclatura del arancel a 8 dígitos

(1) Ley de Preferencias Arancelarias Andina

(2) Nación Más Favorecida: Se expresa como el compromiso de reconocer a otra Parte o a sus nacionales, un trato no menos favorable que el otorgado, en circunstancias similares, a cualquier otro Estado (Parte o no Parte), o a los nacionales de cualquier otro Estado, sobre la materia negociada. En consecuencia, si se reconociera un trato más favorable a éstos últimos, el mismo deberá ser incondicionalmente extendido a la otra Parte o a sus nacionales, según el caso

(3) Margen de preferencia es la diferencia entre el arancel a terceros (NMF) y el arancel de preferencia (ATPA)

(4) X a EU: Exportaciones a Estados Unidos

(5) X a EU/X Totales: Exportaciones a Estados Unidos / Exportaciones Totales

(6) % Acumulado: Porcentaje Acumulado

(7)

Cuadro 2

Utilización del ATPA por parte de Colombia (Millones de dólares)

(US\$ Millones)	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio (1998-2002)
Exportaciones totales a Estados Unidos	4.048,50	5.615,50	6.527,40	5.254,30	5.151,20	5.319,38
Exportaciones bajo ATPA	814,6	1.006,90	1.200,20	1.004,00	1.061,40	1.017,42
% Exportaciones bajo ATPA	20,10%	17,90%	18,40%	19,10%	20,60%	19,13%

Fuente: DANE

Cuadro 3

Productos exportados bajo ATPA a Estados Unidos (Promedio 1998-2002, Millones de dólares)

Producto	X ATPA (1)	X ATPA / X Totales (2)	% Acumulado (3)
Pigmentos para la fabricación de pinturas	204,5	20,1	20,1
Las demás flores y capullos frescos	203,0	20,0	40,1
Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos	150,8	14,8	54,9
Claveles cortados para adornos	109,3	10,7	65,6
Los demás aceites y demás productos de los alquitranes	45,3	4,5	70,1
Fueloils (fuel)	171,2	3,2	70,1
Telas impregnadas, excepto los de la partida 59.02	24,6	2,4	72,5
Oro (incluido el oro platinado), en las demás formas en bruto	13,9	1,4	73,9
Cigarrillos de tabaco rubio	10,1	1,0	74,9
Tubos del tipo para la extracción de petróleo o de gas	10,1	1,0	75,8
Crisantemos frescos, cortados para ramos o adornos	9,9	1,0	76,8
Bombones, caramelos, confites y pastillas	7,7	0,8	77,6
Las demás formas de oro semilabradas	7,2	0,7	78,3
Artículos de joyería y sus partes	6,8	0,7	79,0
Fregaderos (piletas de lavar), inodoros, cisternas de porcelana	6,8	0,7	79,6
Resto	207,3		
Promedio total últimos cinco años	1.017,4		

(1) X ATPA: Exportaciones bajo ATPA (2) X ATPA / X Totales: Exportaciones bajo ATPA / Exportaciones Totales

(3) % Acumulado: Porcentaje Acumulado. Fuente: DANE

Cuadro 4

Participación por país de las importaciones que Estados Unidos hace a través del ATPA

País	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio (1998-2002)
Colombia	43,9%	45,5%	42,2%	43,2%	39,2%	43,1%
Perú	36,8%	35,1%	41,3%	39,4%	38,8%	38,4%
Ecuador	15,3%	16,1%	13,6%	14,4%	18,4%	15,2%
Bolivia	3,9%	3,2%	2,8%	3,0%	3,6%	3,3%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: USITC, datos bajo el programa J Andean Act

Cuadro 5

Principales Importaciones provenientes de Estados Unidos Porcentajes en dólares

Sector	Participación						Crecimiento 1997-2001
	1997	1998	1999	2000	2001	1997-2001	
Productos metálico, maquinaria y equipo	49,2%	48,4%	43,3%	38,9%	44,5%	45,3%	-6,8%
Productos químicos	24,1%	23,9%	28,3%	29,6%	26,5%	26,2%	-2,1%
Alimentos, bebidas y tabaco	5,9%	6,4%	7,3%	6,5%	6,5%	6,5%	-2,2%
Agricultura y caza	5,3%	5,5%	5,7%	5,7%	5,2%	5,5%	-4,7%
Textiles, prendas de vestir y cuero	4,4%	4,5%	5,3%	6,5%	5,8%	5,2%	2,6%
Metalmecánica básica	4,8%	5,0%	3,5%	5,0%	4,4%	4,6%	-7,0%
Papel, imprentas y editoriales	3,2%	3,2%	3,8%	3,9%	3,3%	3,4%	-3,6%
Subtotal	96,8%	96,9%	97,1%	96,2%	96,2%	96,6%	31,6%

Fuente: DANE. Cálculos: Autor.

Cuadro 6

BCR y Ventajas Competitivas

Caracterización de las Ventajas	Valor del Índice
1. Desventajas Competitivas Fuertes (DCF)	$-1 \leq BCR < -0.5$
2. Desventajas Competitivas Débiles (DCD)	$-0.5 \leq BCR \leq 0$
3. Ventajas Competitivas Débiles (VCD)	$0 < BCR \leq 0.5$
4. Ventajas Competitivas Fuertes (VCF)	$0.5 < BCR \leq 1$

Cuadro 7

**Ventajas y Desventajas Competitivas Potenciales de Colombia y Estados Unidos:
Porcentaje de la Producción Bruta Manufacturera**

			Estados Unidos/Resto del Mundo			
			BCR>0		BCR<0	
			VCF	VCD	DCF	DCD
			Colombia/Resto del Mundo	BCR>0	VCF	0,0%
VCD	0,0%	5,6%			2,3%	3,7%
BCR<0	DCF	2,4%	10,1%	3,5%	26,5%	
	DCD	0,4%	9,5%	0,8%	17,2%	

Fuente: Martín, C.P. (2002). "El impacto económico de un eventual acuerdo parcial de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos". Tesis de grado.

Cuadro 8

Sectores con Ventajas y Desventajas Competitivas Potenciales

			Estados Unidos/Resto del Mundo	
			BCR>0	BCR<0
			Ventajas Competitivas	Desventajas Competitivas
			Colombia/Resto del Mundo	BCR>0
BCR<0	Desventajas competitivas	Madera Alimentos para animales Productos químicos Maquinaria y equipo Hilados, tejido y acabado de textiles Productos metálicos Cauchos y plásticos Productos de tocador Aceites y grasas		

Fuente: Martín, C.P. (2002). "El impacto económico de un eventual acuerdo parcial de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos". Tesis de grado.

Cuadro 9
Principales productos sobre los cuales Colombia tiene ventajas potenciales y no
presentan preferencias en el mercado estadounidense, 2002 (Miles de dólares)

Sectoros – Productos	NMF (1)	X Totales (2)	X a EU (3)	X EU / X Totales (4)
3220: FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO				
Pantalones con peto cortos de algodón para hombre	1,4%	88.440,8	64.630,2	73,1%
Pantalones con peto cortos de algodón para mujer	1,4%	66.453,2	51.504,7	77,5%
Sacos (chaquetas) de lana o de pelo fino para hombre	19,3%	17.579,5	17.171,9	97,7%
Pantalones con peto o cortos de lana	7,6%	11.529,1	11.213,6	97,3%
Trajes o ternos de lana o de pelo fino para hombre	7,5%	8.151,1	6.750,6	82,8%
3213: FABRICAS DE TEJIDOS DE PUNTO				
Calzoncillos de punto de algodón para hombres	7,6%	15.344,6	7.075,1	46,1%
Bragas de punto de algodón para mujeres o niñas	7,8%	12.413,6	5.684,6	45,8%
Trajes de baño (de una o dos piezas) de punto	25,4%	11.479,9	5.667,5	49,4%
Visillos y cortinas: guardamalletas y doseles	11,8%	4.296,7	3.275,9	76,2%
Pantalones con peto o cortos de punta	15,5%	3.749,6	2.499,6	66,7%
Prendas y complementos de vestir de punto de algodón	20,1%	6.180,1	2.153,5	34,8%
T-shirts y camisetas interiores de punto, de algodón	17,8%	15.422,8	1.968,6	12,8%
Camisones y pijamas de punto de fibras sintéticas para mujeres o niñas	16,3%	7.876,8	1.471,9	18,7%
Camisones y pijamas de punto de fibras sintéticas para hombres o niños	16,3%	2.575,4	1.117,1	43,4%
Camisas, blusas camiseras y polos de punta de algodón para mujeres o niñas	20,1%	3.043,5	1.115,2	36,6%
3216: TEJIDOS Y MANUFACTURAS DE ALGODON Y SUS MEZCLAS				
Ropa de tocador o de cocina de tejido de toalla	9,5%	27.299,4	9.719,5	35,6%
3212: ARTICULOS CONFECCIONADOS DE MATERIALES, TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR				
Ropa de cama estampada de algodón	15,5%	2.877,2	2.831,1	98,4%
Etiquetas, escudos y artículos similares tejidos	8,2%	2.352,1	901,6	38,3%

Fuente: Base de Datos D-INTAL, ALCA y DANE.

- (1) NMF: Nación más Favorecida
(2) EU: Exportaciones a Estados Unidos
(3) X Totales: Exportaciones Totales
(4) X a X EU / X Totales: Exportaciones a Estados Unidos / Exportaciones Totales

Cuadro 10

Tabla resumen Resultados Colombianos (Cambios % con respecto a la base)

Indicador	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Cambio en el Bienestar	0.79	0.86	-0.01	-0.10	0.23
Cambio en Producción Doméstica	0.48	0.58	0.00	-0.01	0.25
Tasa de Cambio Real	0.77	-0.80	0.01	0.08	1.85
Cambio en Importaciones	11.92	4.56	-0.13	-0.65	10.07
Cambio en Exportaciones	6.44	2.58	-0.02	-0.25	6.30
Retorno al Trabajo Calificado	0.81	-0.12	-0.01	-0.01	0.97
Retorno al Trabajo no calificado	1.58	0.74	-0.01	-0.07	1.37
Retorno al Capital	1.18	0.50	-0.01	-0.06	1.04
VA	1.35	0.56	-0.01	-0.06	1.20
Empleo (Número de Personas)	183,083	75,495	-1,170	-7,988	162,642
Cambio de Ingresos Tributarios (Millones de US\$)	-590.62	101.72	-2.33	-13.73	-806.52

Cuadro 11

Bienestar (cambio Porcentual)

Región	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Colombia	0.79	0.86	-0.01	-0.10	0.23
Brasil	-0.01	0.00	-0.01	-0.01	0.02
Argentina	0.00	0.00	-0.01	0.00	-0.17
Uruguay	0.00	0.00	-0.01	-0.01	-0.14
Chile	-0.02	-0.01	-0.11	-0.04	0.47
Perú	-0.03	0.42	-0.01	-0.04	0.15
Venezuela	-0.14	0.04	-0.01	-0.12	0.28
Resto del Pacto Andino	-0.20	0.97	-0.05	-0.12	0.38
Méjico	-0.03	-0.02	-0.02	-0.15	0.20
Centro América y Caribe	-0.08	-0.07	-0.03	2.04	1.88
Resto de Sur América	-0.01	0.00	-0.01	-0.15	-0.12
Canadá	-0.03	-0.02	-0.03	-0.12	-0.04
Estados Unidos	0.01	-0.01	0.01	0.02	0.01
Unión Europea	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.02
Japón	0.00	0.00	0.00	-0.02	0.05
Resto del Mundo	-0.01	0.00	0.00	-0.04	-0.07

Cuadro 12*Cambio en Ingresos Tributarios (Millones de US\$)*

Región	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Colombia	-590.6	101.7	-2.3	-13.7	-806.5
Brasil	-7.3	0.2	-16.6	-14.1	-3498.0
Argentina	-3.3	-0.1	-10.1	-5.3	-1042.8
Uruguay	-0.1	0.1	-1.4	-1.0	-3.7
Chile	-1.6	-1.4	-738.9	-4.4	-1292.4
Perú	1.4	46.3	-1.9	-6.4	-564.1
Venezuela	21.6	28.4	-1.8	-13.4	-1316.5
Resto del Pacto Andino	2.8	30.7	-3.4	-6.1	-405.6
Méjico	4.5	1.0	3.7	1.6	-143.2
Centro América y Caribe	-11.8	-6.9	-4.2	-2842.0	-3896.5
Resto de Sur América	0.0	0.1	-0.3	-2.6	-486.2
Canadá	-0.7	-1.1	-2.3	10.4	-67.6
Estados Unidos	-34.4	-47.7	-29.7	-308.1	-782.0
Unión Europea	20.2	26.8	-3.8	-55.8	0.1
Japón	-78.3	-84.2	-2.8	-529.8	-731.3

Cuadro 13*Retorno a los recursos naturales**Retorno al Capital*

Región	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Colombia	5.72	5.20	-0.01	-0.38	3.64	1.18	0.50	-0.01	-0.06	1.04
Brasil	-0.03	-0.02	0.00	-0.04	2.06	0.00	0.00	-0.01	-0.01	0.54
Argentina	-0.01	0.03	0.01	-0.02	1.69	0.00	0.00	-0.01	0.00	0.15
Uruguay	-0.01	0.03	0.01	-0.02	0.95	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.33
Chile	-0.05	0.07	2.71	-0.03	3.82	-0.01	-0.01	0.80	-0.03	2.13
Perú	-0.03	2.31	0.00	-0.09	1.37	-0.03	0.18	-0.01	-0.02	1.04
Venezuela	-0.08	0.26	0.00	0.01	-2.49	-0.13	-0.04	-0.01	-0.07	2.11
Resto del Pacto Andino	-0.37	3.72	-0.01	-0.17	4.66	-0.20	0.64	-0.02	-0.03	1.71
Méjico	-0.13	-0.19	-0.03	-0.21	-0.62	-0.02	-0.01	-0.02	-0.12	0.11
Centro América y Caribe	-0.28	-0.33	-0.05	10.15	7.27	-0.06	-0.05	-0.02	6.58	8.52
Resto de Sur América	0.01	0.09	-0.02	-0.29	16.18	0.00	0.00	-0.01	-0.09	4.30
Canadá	-0.28	-0.32	-0.07	-0.36	-0.58	-0.03	-0.02	-0.02	-0.10	-0.10
Estados Unidos	-0.28	-0.46	-0.08	-0.31	-1.40	0.01	0.01	0.01	0.05	0.10
Unión Europea	0.05	0.07	0.00	0.12	0.33	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.02
Japón	0.04	0.03	0.01	0.14	0.24	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.01
Resto del Mundo	0.00	0.00	0.00	0.02	0.03	0.00	0.00	0.00	-0.02	-0.05

Cuadro 14

Retorno al Trabajo Calificado

Retorno al trabajo no calificado

Región	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Colombia	0.81	-0.12	-0.01	-0.01	0.97	1.58	0.74	-0.01	-0.07	1.37
Brasil	0.00	0.00	0.00	-0.01	0.50	0.00	0.00	-0.01	-0.01	0.41
Argentina	0.00	-0.01	-0.01	0.00	-0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.14
Uruguay	0.00	-0.01	0.00	0.00	0.39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06
Chile	-0.01	-0.02	0.84	-0.03	2.29	-0.01	0.00	1.08	-0.03	2.54
Perú	-0.03	0.03	-0.01	-0.01	1.05	-0.03	0.44	-0.01	-0.03	1.22
Venezuela	-0.18	0.00	-0.01	-0.04	1.13	-0.18	0.05	-0.01	-0.04	0.48
Resto del Pacto Andino	-0.19	0.31	-0.04	-0.07	1.56	-0.22	0.93	-0.04	-0.10	2.42
México	-0.02	0.00	-0.02	-0.12	0.17	-0.04	-0.04	-0.02	-0.15	0.05
Centro América y Caribe	-0.03	-0.02	-0.02	3.36	5.15	-0.08	-0.09	-0.02	6.15	7.40
Resto de Sur América	-0.01	-0.01	0.00	-0.07	4.05	0.00	0.01	-0.01	-0.11	6.46
Canadá	-0.01	0.00	-0.01	-0.08	-0.04	-0.02	-0.02	-0.02	-0.10	-0.08
Estados Unidos	0.02	0.02	0.01	0.07	0.15	0.01	0.01	0.01	0.06	0.12
Unión Europea	0.00	-0.01	0.00	-0.01	-0.03	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.02
Japón	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.03	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.03
Resto del Mundo	0.00	0.00	0.00	-0.02	-0.04	0.00	0.00	0.00	-0.02	-0.04

Cuadro 15

Precio de Bienes de Consumo

Región	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Cereales	-0.7	2.1	0.02	-0.1	-0.4
Aceites, otros cultivos, leche, azúcar	-4.1	-1.4	0.02	0.1	-2.7
Otros Productos Agrícolas	0.9	2.8	0.02	-0.2	1.0
Minas y Energía	0.0	1.6	0.01	-0.1	0.6
Cueros, Madera	-0.9	1.3	0.02	-0.1	0.0
Alimentos, carne bovina, otras carnes	0.0	2.0	0.02	-0.1	0.5
Textiles	-4.0	0.9	0.03	0.1	-3.5
Otras Manufacturas	-1.3	1.3	0.03	-0.1	-0.3
Servicios	0.6	2.0	0.01	-0.1	1.2
Finca Raíz	1.0	2.3	0.01	-0.2	1.5

Cuadro 16

Cambio en el precio de los Importados

Sector	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Cereales	-6.84	0.32	0.04	0.22	-6.54
Aceites, otros cultivos, leche, azúcar	-4.82	0.66	0.06	0.03	-3.30
Otros Productos Agrícolas	-3.75	0.73	0.07	0.03	-4.97
Minas y Energía	-1.15	0.09	0.03	-0.05	0.40
Cueros, Madera	-2.25	0.21	0.03	0.01	-1.80
Alimentos, carne bovina, otras carnes	-3.16	1.23	0.07	-0.11	-1.82
Textiles	-7.24	0.67	0.10	0.61	-4.85
Otras Manufacturas	-3.73	0.05	0.04	0.03	-2.35
Servicios	-0.02	-0.01	0.03	0.03	2.06

Cambio en precio Exportados

Sector	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Cereales	1.35	1.13	0.02	-0.02	2.77
Aceites, otros cultivos, leche, azúcar	7.10	7.53	0.01	-0.62	6.26
Otros Productos Agrícolas	1.63	1.92	0.00	-0.08	2.82
Minas y Energía	0.34	0.83	0.02	-0.13	1.96
Cueros, Madera	0.68	1.11	0.00	-0.09	-1.22
Alimentos, carne bovina, otras carnes	2.76	3.14	0.02	-0.16	3.96
Textiles	10.30	5.10	0.02	-0.40	12.17
Otras Manufacturas	0.91	1.15	-0.05	-0.18	0.92
Servicios	0.18	0.46	0.02	-0.02	1.94

Términos de Intercambio (cambio porcentual)

Sector	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Cereales	8.79	0.81	-0.02	-0.24	9.97
Aceites, otros cultivos, leche, azúcar	12.52	6.82	-0.05	-0.65	9.88
Otros Productos Agrícolas	5.59	1.18	-0.07	-0.11	8.20
Minas y Energía	1.51	0.74	-0.01	-0.07	1.55
Cueros, Madera	3.00	0.90	-0.03	-0.10	0.59
Alimentos, carne bovina, otras carnes	6.11	1.88	-0.05	-0.05	5.88
Textiles	18.91	4.40	-0.08	-1.01	17.88
Otras Manufacturas	4.82	1.10	-0.09	-0.21	3.35
Servicios	0.20	0.47	0.00	-0.05	-0.12

Cuadro 17

Producción Colombiana (Cambio Porcentual)

Sector	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Cereales	-6.74	-0.88	0.02	0.27	-7.19
Aceites, otros cultivos, leche, azúcar	14.67	12.26	0.00	-0.92	10.95
Otros Productos Agrícolas	-0.44	0.36	0.00	-0.02	-1.07
Minas y Energía	-1.79	-3.08	0.01	0.11	0.31
Cueros, Madera	-3.72	-3.27	0.00	0.25	-5.85
Alimentos, carne bovina, otras carnes	-0.01	0.57	0.00	-0.06	-0.20
Textiles	8.57	3.20	0.04	0.06	11.00
Otras Manufacturas	-5.43	-3.21	-0.02	0.21	-5.00
Servicios	-0.46	-0.62	0.00	0.05	-0.17
Finca Raíz	-0.36	0.29	-0.01	-0.03	-0.72

Volumen Importado a Colombia (Cambio porcentual)

Sector	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Cereales	26.49	8.16	-0.07	-1.26	25.87
Aceites, otros cultivos, leche, azúcar	5.01	-5.44	-0.16	0.22	3.79
Otros Productos Agrícolas	21.78	9.19	-0.21	-1.00	28.21
Minas y Energía	3.64	5.39	-0.08	-0.27	0.16
Cueros, Madera	4.72	3.68	-0.03	-0.32	5.84
Alimentos, carne bovina, otras carnes	14.27	3.62	-0.21	-0.21	9.90
Textiles	18.96	2.68	-0.25	-2.09	11.38
Otras Manufacturas	9.11	4.55	-0.04	-0.38	7.33
Servicios	2.24	8.25	-0.07	-0.70	-3.61

Volumen Exportado Colombianos (Cambio porcentual)

Sector	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Cereales	-5.62	-3.55	0.03	0.59	-4.07
Aceites, otros cultivos, leche, azúcar	28.87	23.26	-0.01	-1.77	21.94
Otros Productos Agrícolas	-0.01	-1.59	-0.03	0.25	1.23
Minas y Energía	-1.59	-4.22	0.02	0.13	1.81
Cueros, Madera	-2.48	-4.64	-0.03	0.32	-9.42
Alimentos, carne bovina, otras carnes	4.92	2.68	0.01	-0.07	6.12
Textiles	34.19	10.17	0.04	-0.59	39.96
Otras Manufacturas	-3.81	-4.52	-0.16	0.11	-4.68
Servicios	-1.37	-3.68	0.03	0.31	1.23

Estos datos fueron tomados de: ELORZA, Juan Carlos. Las Negociaciones del ALCA y la Comunidad Andina en el acceso a mercados de bienes agrícolas y no agrícolas. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 17 de julio de 2003.

Tabla 1
Población, Producto e Ingreso por Habitante 2001.

PAIS	Población Millones	PIB US\$ Mill	PIB por Habitante	Ingreso por Habitante (US\$ x Hab)
EE.UU.	284	10,065,270	35,441	34,100
Canadá	31	694,475	22,402	21,130
México	99	617,820	6,241	5,070
NAFTA	414	11,377,565	27,482	26,739
Brasil	173	502,509	2,905	3,580
Argentina	37	268,638	7,260	7,460
Uruguay	3	18,429	6,143	6,000
Paraguay	6	6,926	1,154	1,440
MERCOSUR	219	796,502	3,637	5,903
Venezuela	25	124,949	4,998	4,310
Colombia	43	82,411	1,917	2,020
Perú	26	54,047	2,079	2,080
Ecuador	13	17,982	1,383	1,210
Bolivia	9	7,969	885	990
CAN	115	287,358	2,499	2,867
Chile	15	66,450	4,430	4,590
ALCA	839	12,791,928	15,247	24,237
MUNDO	6,134	31,121,436	5,100	5,120

FUENTE: World Development Indicators database, World Bank, Mayo 2003

Tabla 2
Balanzas Comerciales al 2001.

PAIS	Export. US\$ Mill (X)	Import. US\$ Mill (M)	Balanza Comercial (X - M)	X / PIB %	M / (M+PIB) %
EE.UU.	730,803	1,180,154	-449,351	7.18%	6.77%
Canadá	259,858	227,165	32,693	38.37%	27.23%
México	158,547	176,162	-17,615	25.66%	20.42%
NAFTA	1,149,208	1,583,481	-434,273	10.02%	9.17%
Brasil	58,223	58,265	-42	11.59%	10.38%
Argentina	26,655	20,311	6,344	9.92%	9.03%
Uruguay	2,060	3,061	-1,001	11.18%	10.06%
Paraguay	989	2,145	-1,156	14.28%	12.50%
MERCOSUR	87,927	83,782	4,145	11.04%	9.94%
Venezuela	27,409	18,022	9,387	21.94%	17.99%
Colombia	12,257	12,834	-577	14.69%	12.95%
Perú	7,092	8,620	-1,528	13.12%	11.60%
Ecuador	4,495	5,299	-804	25.00%	20.00%
Bolivia	1,285	1,724	-439	16.14%	13.89%
CAN	52,538	46,499	6,039	18.22%	15.46%
Chile	17,440	17,243	197	27.45%	20.79%
ALCA	1,337,861	1,786,919	-449,058	10.46%	9.47%
MUNDO	6,155,000	6,441,000	-286,000	19.67%	16.44%

FUENTE: World Development Indicators database, World Bank, Mayo 2003

1.3. Dinámica Comercial 1995-2001

PAIS	1995		2001		Crecimiento % promedio anual	
	US\$ Millones		US\$ Millones			
	EXPO	IMPO	EXPO	IMPO	EXPO	IMPO
Estados Unidos	584,743	770,852	730,803	1,180,154	3.79	7.36
Canadá	192,197	168,426	259,858	227,165	5.16	5.11
México	79,542	75,858	158,547	176,162	12.18	15.08
NAFTA	856,482	1,015,136	1,149,208	1,583,481	5.02	7.69
Brasil	46,506	53,783	58,223	58,265	3.82	1.34
Argentina	20,967	20,122	26,655	20,311	4.08	0.16
Uruguay	2,106	2,867	2,060	3,061	-0.37	1.10
Paraguay	919	3,144	989	2,145	1.23	-6.17
MERCOSUR	70,498	79,916	87,927	83,782	3.75	0.79
Venezuela	18,457	12,649	27,409	18,022	6.81	6.08

	1995		2001		Crecimiento % promedio anual	
	US\$ Millones		US\$ Millones			
Colombia	10,056	13,853	12,257	12,834	3.35	-1.27
Perú	5,575	9,224	7,092	8,620	4.09	-1.12
Ecuador	4,307	4,152	4,495	5,299	0.71	4.15
Bolivia	1,100	1,424	1,285	1,724	2.62	3.24
CAN	39,495	41,302	52,538	46,499	4.87	1.99
Chile	16,024	15,900	17,440	17,243	1.42	1.36

FUENTE: World Development Indicators database, World Bank, Mayo 2003

Estos datos fueron tomados de: NIÑO TARAZONA, Jaime Andrés. Elementos para el diseño de una estrategia de integración en el sector servicios para los países de la Comunidad Andina en el Contexto de las negociaciones del ALCA y la Ronda Doha de la OMC. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 17 de julio de 2003.

Gráfico N° 1 Participación del Sector Servicios en el PIB

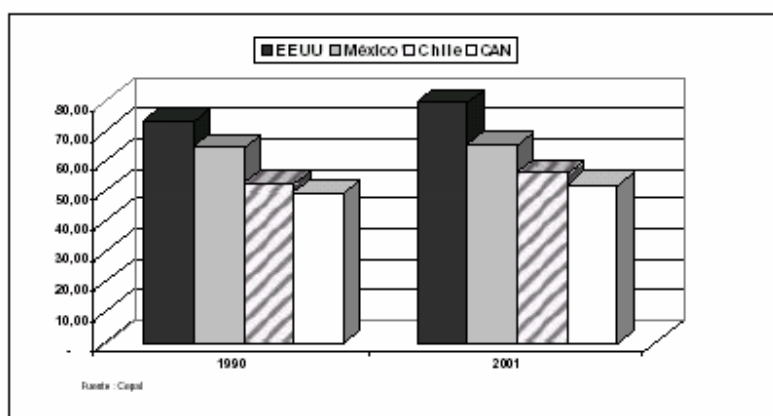


Gráfico No. 2 Participación del Sector Servicios en el PIB Países Andinos

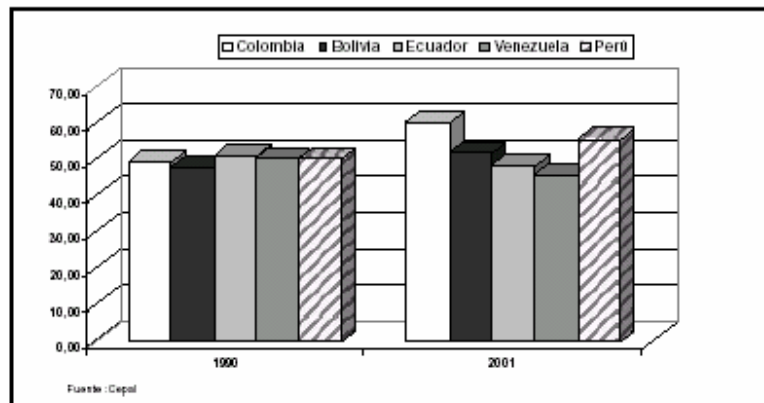


Gráfico No. 4 Tasas de crecimiento del empleo en servicios

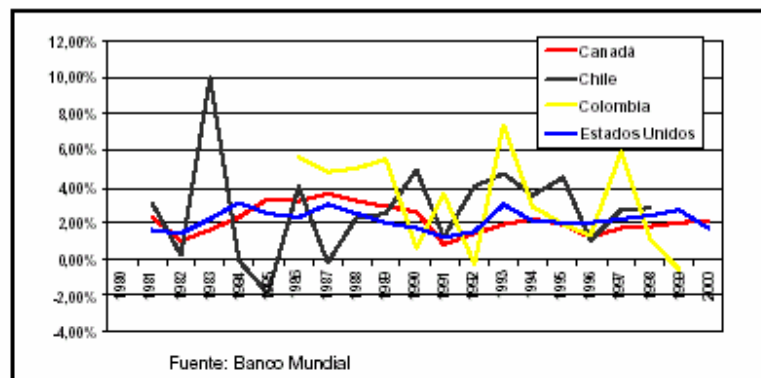


Gráfico No. 7 Colombia: Privatizaciones e Inversión Extranjera En Servicios (1992-1999)

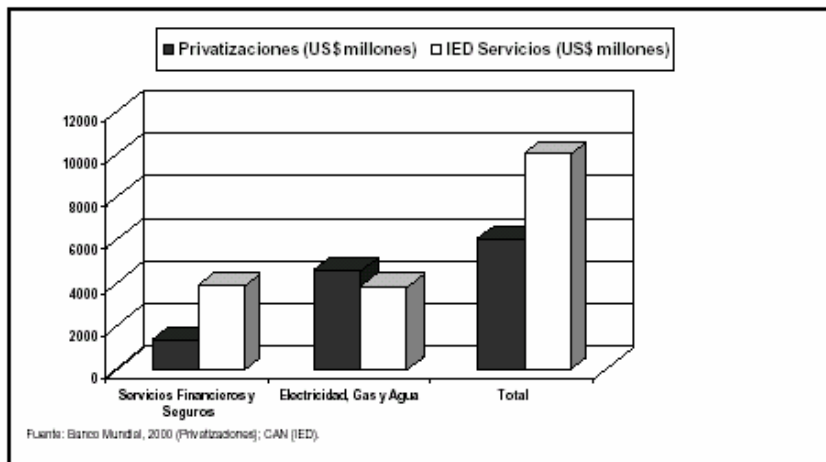


Gráfico No. 11 Costo Promedio de una Llamada Telefónica a EE.UU. Países América 1999

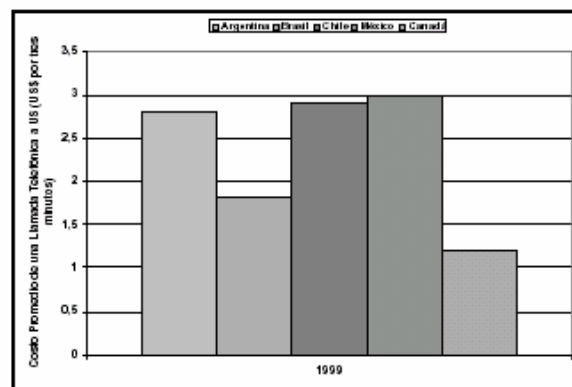


Gráfico No. 12 Costo Promedio de una Llamada Telefónica a EE. UU. Países Miembros CAN 1999

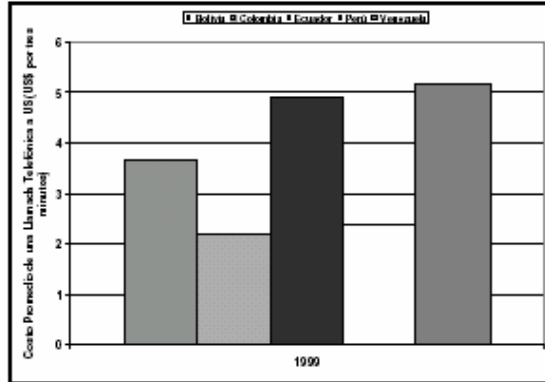


Gráfico No. 13 Medición del Efecto Precio de las Restricciones en los Servicios de Telecomunicaciones

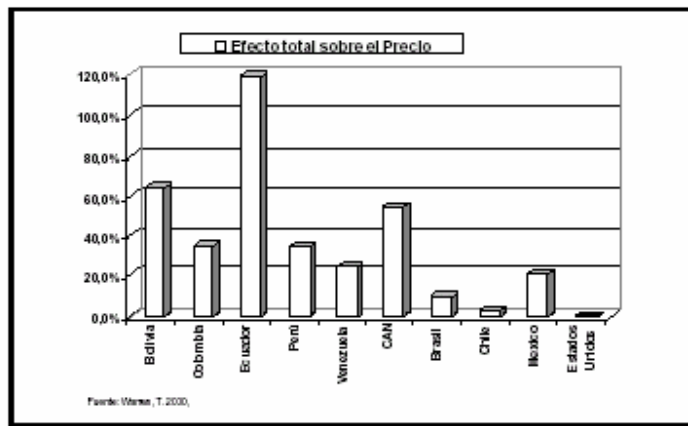


Tabla No. 1 Estimaciones de Comercio de Servicios Mundial por Modo de Suministro

Modalidad de Suministro	Registro Estadístico	Valor estimado (billones de EU\$)
1 – Comercio Transfronterizo	Exportaciones de servicios (Sin incluir viajes y turismo)	950
2 – Consumo en el exterior	BOP : Exportaciones de viajes y turismo	500
3 – Presencia comercial	Comercio de servicios a través de filiales de multinacionales (Ventas)	2,000
4 – Movimiento de personas naturales	Remesas y compensaciones a empleados	50

Fuente: (Karsenty 2000)

Gráfico No. 30 Exportaciones de servicios por región del mundo

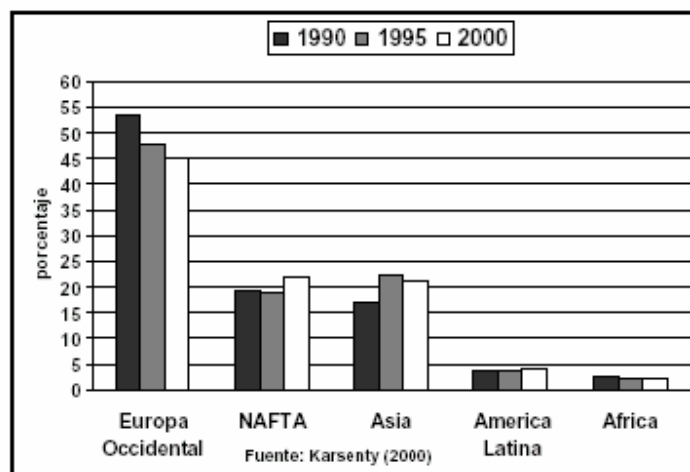


Gráfico No. 31 Tendencia de las exportaciones de servicios mundiales por grandes categorías

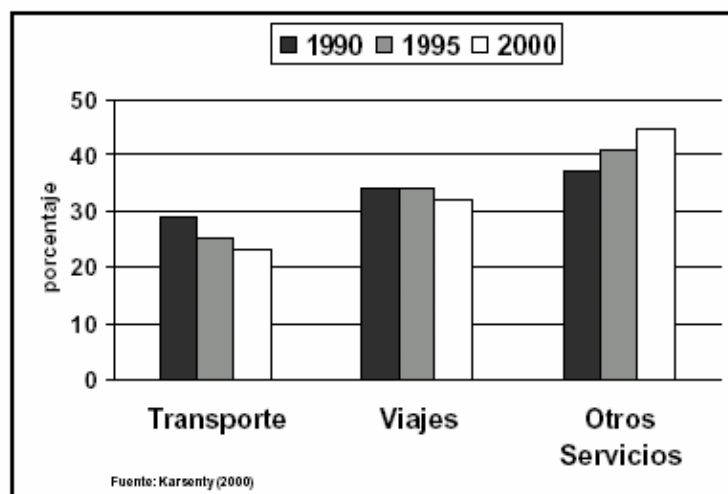


Gráfico No. 32 Tendencia de las exportaciones de otros servicios comerciales a nivel mundial

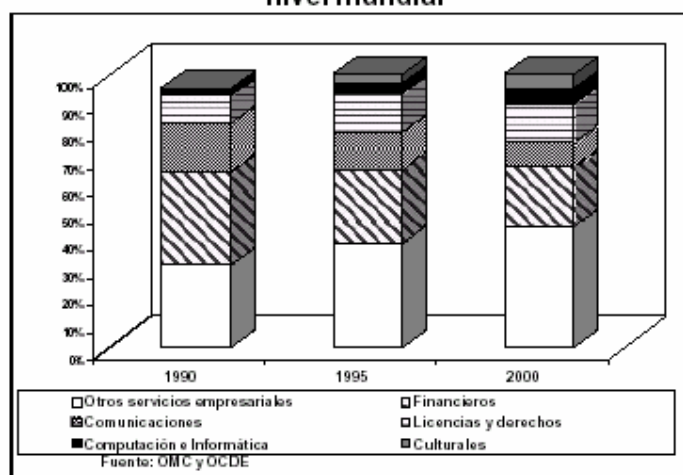


Tabla 2. Comercio de Servicios de la CAN en el 2000 en Millones de US \$

País	Importaciones	Exportaciones	M/X
Bolivia	468.1	224.1	2.08
Colombia	3.295.1	2057.7	1.60
Ecuador	1.255.5	849.3	1.47
Perú	2.355.0	1.572.0	1.49
Venezuela	4.255.0	1.237.0	3.43
Total	11.628.7.	5.940.1	1.95

Fuente: Banco Mundial OMC

Tabla 3. Tasas de Crecimiento del Comercio de Servicios de la CAN entre 1980 y 2000.

	1981-1985		1986-1990		1991-1995		1996-2000	
	Var X	Var M	Var X	Var M	Var X	Var M	Var X	Var M
Bolivia	2.69%	0.82%	9.03%	5.06%	5.77%	2.45%	4.39%	6.08%
Colombia	-6.58%	4.19%	14.24%	4.55%	4.33%	10.54%	4.74%	3.17%
Ecuador	3.14%	0.19%	6.52%	5.61%	6.27%	7.99%	3.43%	1.61%
Perú	-0.36%	1.92%	3.06%	4.68%	7.63%	10.43%	7.53%	4.67%
Venezuela	6.02%	-8.26%	8.70%	7.32%	7.28%	14.51%	-5.80%	-1.33%
Promedio CAN	0.98%	-0.23%	8.31%	5.44%	6.26%	9.19%	2.86%	2.84%

Gráfico No. 34 Exportaciones e importaciones de servicios de Colombia como proporción del comercio de bienes y servicios

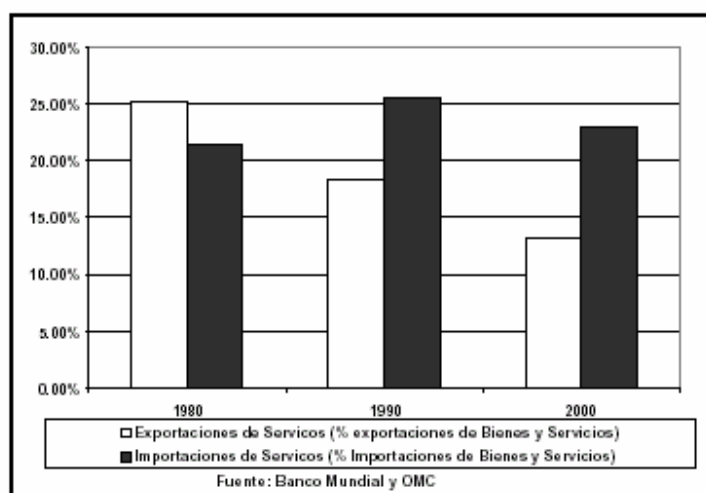


Gráfico No. 38 Proporción del comercio de servicios entre América Latina y otras regiones del mundo

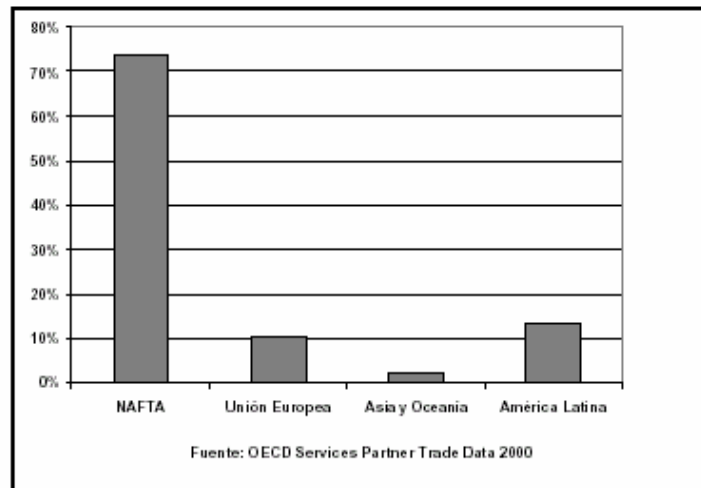


Gráfico No. 50 Tasa de crecimiento promedio del empleo, la cobertura y la productividad en el sector de las telecomunicaciones como consecuencia de las privatizaciones y de la adopción de regímenes regulatorios que incentivan la competencia

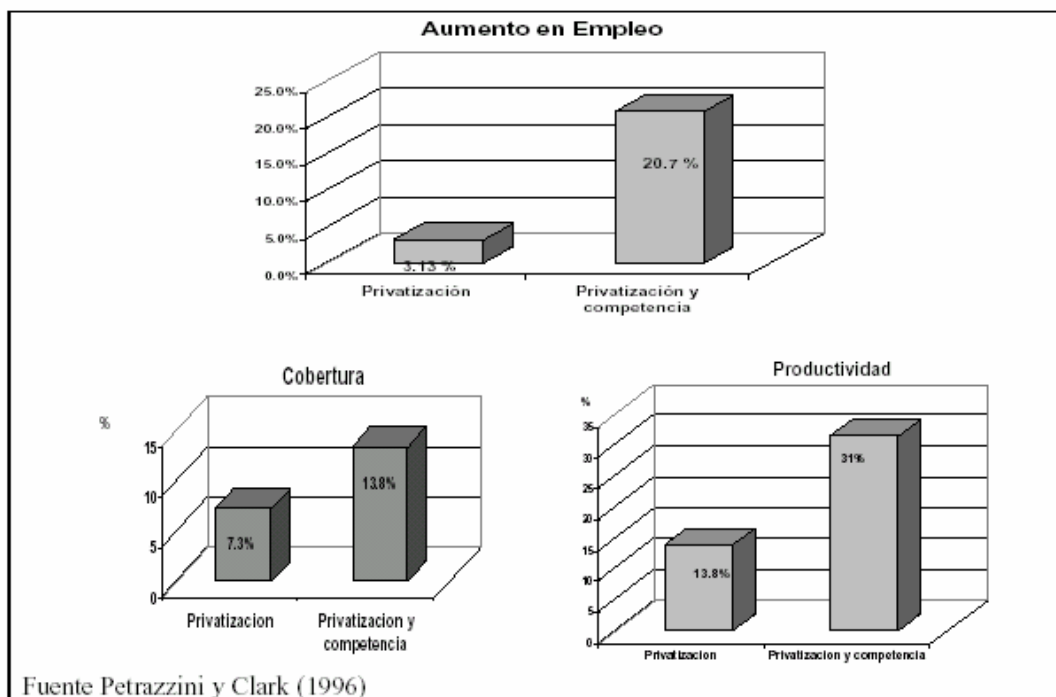
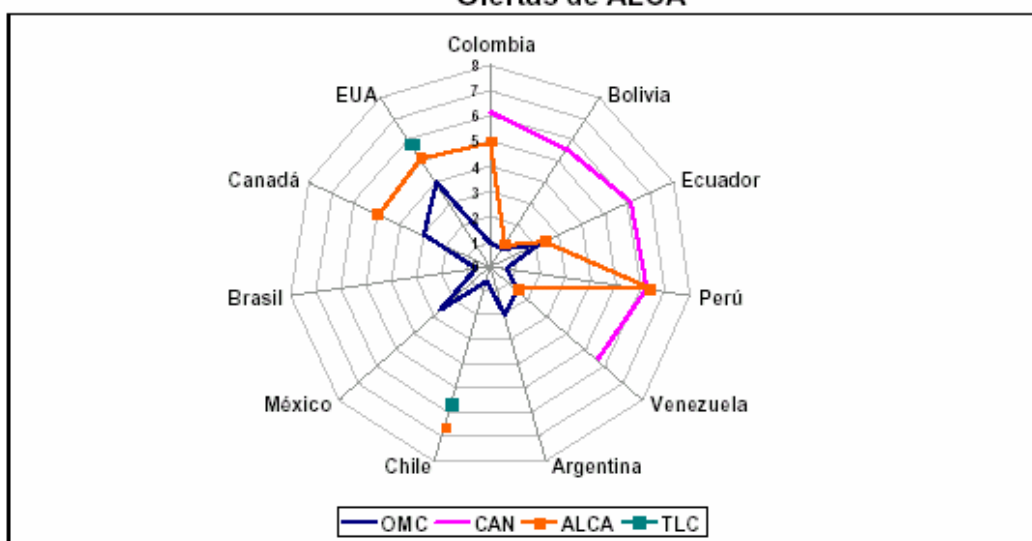


Gráfico No. 56 Índice General de Liberalización de los Distintos Acuerdos y Ofertas de ALCA



Estos datos fueron tomados de: ARANA, Carmen. Informe sobre las negociaciones en ALCA en materia de propiedad intelectual y la Comunidad Andina. SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 27 de agosto de 2003.

CUADROS COMPARATIVOS SOBRE TEMAS DE ADPIC PLUS Y TEMAS NUEVOS EN ALCA

ADPIC PLUS

	USA	MERCOSUR	CAN
Agotamiento del derecho		Regional	Internacional
Acuerdos Internacionales	PCT Protocolo de Madrid (15 apróx.)	UPOV Diversidad Biológica	
Transferencia de Tecnología		Podrá: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Restringir contratos que contengan limitaciones de transferencia Suspender obligaciones si no se implementan	
Información no divulgada	Protección por 5 años		
Procedimientos Jurídicos Civiles – Sanciones	Multa Encarcelamiento		
Procedimientos Jurídicos Penales – Sanciones	Multa Prisión		
Patente	Prórroga del plazo		

TEMAS NUEVOS EN ALCA

	USA	MERCOSUR	CAN	MÉXICO
Nombres de dominio en Internet	X			
Protección a las expresiones del Folclore			X	X
Conocimiento Tradicional y Acceso a Recursos Genéticos		X	X	
Modelo de Utilidad			X	
Derechos del Obtentor de Variedades Vegetales				

**RELACIÓN ENTRE INVERSIÓN Y PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LOS
CONVENIOS BILATERALES DE INVERSIÓN FIRMADOS POR PAÍSES DE LA
COMUNIDAD ANDINA***

PAÍS: COLOMBIA

CONVENIO COLOMBIA - PERU	CONVENIO COLOMBIA – ESPAÑA	CONVENIO COLOMBIA – GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE
Artículo 1.- 1. "Inversión" designa todo tipo de activo en particular:	Artículo I.- (2) Por "Inversiones" se designa todo tipo de activos, y en particular:	Artículo 1.- (a) "Inversión" significa toda clase de activos, y en particular:
d)Derechos de propiedad intelectual e industrial.	(d) todo tipo de derechos en el ámbito de la propiedad intelectual, incluyendo expresamente patentes de invención y marcas de comercio, así como licencias de fabricación, conocimientos técnicos y fondo de comercio o buen nombre;	(iv) Derechos de propiedad intelectual, buen nombre, procesos técnicos y conocimientos técnicos.

CUADROS COMPARATIVOS SOBRE ESTADOS CONTRATANTES DE TRATADOS INTERNACIONALES MULTILATERALES

ESTADOS AMERICANOS CONTRATANTES DE TRATADOS INTERNACIONALES¹

TRATADOS	PCT (1984)	Protocolo de Madrid	Tratado de Budapest ³ (1980)	UPOV 1961 1991	Convención sobre Diversidad Biológica	Convenio de Ginebra 1971	Bruselas 1974
	Tratado de Cooperación de Patentes	Registro Internacional de Marcas	Depósito de Microorganismos	Obtención de materias vegetales		Protección de Productores de Fonogramas	Distribución de Señales de Programas por Satélite
ESTADOS							
USA	X	X	X	X		X	X
MEXICO	X		X	X	X	X	X
COLOMBIA	X			X	X	X	
BRASIL	X			X	X	X	
ECUADOR	X			X	X (93)	X	
BOLIVIA				X	X	X	
CUBA	X	X	X			X	
CANADA				X	X (92)		
CHILE				X	X	X	
ARGENTINA					X	X	
URUGUAY					X	X	
PARAGUAY					X	X	
VENEZUELA					X (94)	X	
PERÚ					X (93)		X

ESTADOS CONTRATANTES DE TRATADOS INTERNACIONALES¹

TRATADOS	TLT (1994)	Arreglo de Viena (1973)	Estrasburgo (1971)	Locarno
	Tratado de Derecho de Marca	Clasificación de Elementos Fig. Marcas	Clasificación de Patentes	Clasificación de Dibujos y Modelos
ESTADOS				
USA	X		X	
MÉXICO		X	X	X
CUBA		X	X	X
CANADA			X	
BRASIL			X	

DIVERSOS ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL

Tratados	CONVENIO UPOV SOBRE OBTENCIONES VEGETALES (1991)	CONVENIO BRUSELAS DISTRIBUCIÓN DE SEÑALES POR SATELITE (1974)	TRATADO DE MARCAS 1994	TRATADO OMPI INTERPRET. O EJECUCION Y FONOGRAMAS 1996	TRATADO OMPI DERECHOS DE AUTOR 1996	TRATADO SOBRE EL DERECHO DE PATENTES
PROPUESTA EN TEXTO DE SEGUNDO BORRADOR DE ALCA (Noviembre 2002)	X	X	X	X	X	X
EN TLC CHILE-USA	X	X				X
EN CHILE-UNIÓN EUROPEA (UE)	X			X	X	

ACUERDOS INTERNACIONALES RELATIVOS AL REGISTRO DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

Tratados	PCT SOBRE PATENTES 1984	PROTOCOLO DE MADRID SOBRE MARCA	HAYA SOBRE DIBUJOS Y MODELOS INDUSTRIALES 1999	BUDAPEST SOBRE MICROORGANISMOS 1980
PROPUESTA EN TEXTO DE SEGUNDO BORRADOR DE ALCA (Noviembre 2002)	X	X	X	X
EN TLC CHILE-USA	X	X	X	
EN CHILE-UNIÓN EUROPEA (UE)	X	X		X

Estos datos fueron tomados de: LIGHT, Miles K. Consultor de la Universidad de Colorado, EEUU. Acuerdo de Libre Comercio de las Américas: Impactos Económicos en la Comunidad Andina. SECRETARIA DE LA COMUNIDAD ANDINA. 11 de septiembre de 2003.

Cuadro 1. Cambio en el Consumo (porcentaje)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_CAN
Peru	-0.30	0.42	-0.06	-0.19
Colombia	-0.62	0.87	-0.09	-0.39
Venezuela	-0.02	0.05	0.10	-0.06
Ecuador y Bolivia	-0.55	0.97	-0.11	-0.46
<i>Comunidad Andina</i>	<i>-0.36</i>	<i>0.56</i>	<i>-0.02</i>	<i>-0.27</i>

Descripción de los Escenarios:

ALCA: Eliminación completa de aranceles y subsidios.

ATPA: Impacto de la eliminación de aranceles en Estados Unidos. Mide los beneficios del ATPDEA para los miembros de la CAN beneficiados.

ALCA_XUS: ALCA sin entrada de Estados Unidos.

ALCA_XAN: ALCA sin entrada de la CAN.

Cuadro 2. Ingresos por Aranceles (millones de dólares)

	Aranceles	% del PIB
Colombia	1.234	1.1
Perú	903	0.6
Venezuela	1.706	0.7
Ecuador y Bolivia	657	1.2
Estados Unidos	2000	0.02

Recolección de impuestos totales, que no incluyen impuestos sobre las empresas o ingresos

Cuadro 3. Tasas de Aranceles impuestas por la Comunidad Andina (porcentaje ad-valorem)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN
USA	12	12	16	7	15	18	17	9
AND	0	0	0	0	0	0	0	0
E_U	12	16	13	8	14	18	17	9
ROW	14	16	13	6	20	18	17	11
XCM	9	14	13	5	11	18	20	12
JPN	20	15	11	9	22	17	14	9
BRA	12	10	14	7	18	18	13	9
CAN	13	17	15	8	27	18	15	7
MEX	12	14	14	9	20	18	15	11
CHL	15	17	15	12	14	18	16	11
ARG	13	14	17	10	12	18	12	9
URY	18	17	17	7	15	17	13	8
XSM	12	10	14	6	4	13	15	7

Cuadro 4. Tasas de Aranceles enfrentadas por la Comunidad Andina (porcentaje ad-valorem)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN
USA	0	11	0	0	0	6	9	0
AND	0	0	0	0	0	0	0	0
VEN/USA	1	27	4	1	2	11	12	3
E_U	53	3	15	0	2	29	11	3
ROW	21	34	24	4	5	31	11	5
XCM	10	14	15	6	9	17	17	8
JPN	155	24	40	0	1	39	7	0
BRA	12	8	11	5	16	17	16	9
CAN	6	2	3	1	4	19	17	3
MEX	20	11	18	7	11	43	23	8
CHL	12	11	11	11	11	11	11	11
ARG	12	8	11	5	16	17	16	9
URY	12	8	11	5	16	17	16	9
XSM	0	8	20	5	19	15	17	13

VEN/USA representa los aranceles enfrentados por Venezuela desde Estados Unidos..

Cuadro 5. Subsidios aplicados a la producción en la base GTAP

	COL	PER	VEN	XAP	USA	E_U
COL		-1				-1
WHT					-5	
GRO					-4	
OSD					-1	
C_B					-1	
CTL					-1	
RMK					-1	
WOL					-1	
FRS						-2
FSH						-3
MVH						-1
ELE						-2
ELY	-1					
WTR	-1					
CNS		-1		-1		
TRD		-3		-3		
OTP	-1	-3		-8	-1	-9
WTP	46	-16	-12	N/A	-24	N/A
ATP	-1	-5	-1	-36	-6	-11
CMN						0
OFI	-1					
ISR	-1					
OSG						-3

Cuadro 6. Acuerdos Comerciales en América desde 1997

Acuerdo	Descripción
NAFTA	Acuerdo de libre comercio en América del Norte. Libre acceso para la mayoría de los productos en Canadá, Estados Unidos y México
MERCOSUR	Zona de libre Comercio entre Argentina, Brasil y Uruguay
Acuerdo Multifibra	Aranceles especiales para los textiles
Pacto Andino	Zona de libre comercio entre Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela. Los aranceles de cada país son muy cercanos al arancel externo común, entonces se eligió usar los aranceles del GTAP para cada país de la Comunidad Andina.
ATPA	Acta de preferencias para la zona andina. Un arancel de cero para la mayoría de las exportaciones de los países andinos hacia Estados Unidos

Cuadro 7. Descripción de los sectores de ALCA10

Código	Descripción
CER	Arroz paddy, cereal y arroz procesado (productos protegidos por UE)
OSD	Oleaginosas, otros cultivos, leche, azúcar (productos protegidos por USA)
AGR	Otros agrícolas
ENR	Energía y minería
MFR	Manufacturas (protegidas por Brasil)
OFD	Productos alimenticios, y carne (productos protegidos por USA)
TEX	Textiles
MAN	Otras manufacturas
SER	Servicios
DWE	Construcción
CGD	Inversión

Cuadro 8. Producción Base (miles de millones de dólares de 1997)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN	SER	DWE	CGD	TOTAL
USA	44	96	157	268	907	447	182	1,672	9,077	606	1,398	14,853
E_U	36	152	316	102	777	495	140	1,546	8,147	369	1,490	13,570
ROW	326	191	713	473	822	488	331	1,685	5,400	275	1,620	12,325
JPN	53	38	81	70	584	276	87	1,126	4,230	476	1,223	8,244
BRA	20	35	85	29	133	89	62	246	697	37	157	1,590
CAN	3	8	30	33	60	28	12	99	529	67	118	988
MEX	8	7	36	26	48	52	16	73	291	0	79	636
ARG	5	19	36	10	69	52	35	93	193	0	65	578
AND	5	14	28	19	27	37	16	46	217	10	52	470
XCM	4	4	11	4	8	11	7	16	68	5	22	160
CHL	2	2	9	5	6	12	4	12	62	6	19	136
URY	1	1	2	0	1	3	1	2	12	3	2	29
XSM	0	0	1	0	1	1	0	1	7	1	3	16

Cuadro 9. Miembros del Pacto Andino: Principales socios comerciales

País	Importaciones de:	Exportaciones a:
Perú	USA 27%, Chile 8%, España 6%, Venezuela 4%, Colombia, Brasil y Japón.	USA 28%, Reino Unido 8%, Suiza 8%, China 6%, Japón, Chile, Brasil
Venezuela	USA 35.8%, Colombia 6.8%, Brasil 4.5%, Alemania 3.9%, Italia 3.9%	USA 60%, Brasil 5.5%, Colombia 3.5%, Italia 3.5%, España 3.4%.
Ecuador	USA 25%, Colombia 13%, Japón 8%, Venezuela 8%, Brasil 4%	USA 38%, Perú 6%, Chile 5%, Colombia 5%, Italia 3%.
Bolivia	USA 24%, Argentina 17%, Brasil 15%, Chile 9%, Perú 5%.	USA 32%, Colombia 18%, Reino Unido 15%, Brasil 15%, Perú 6%.
Colombia	USA 35%, Unión Europea 16%, Comunidad Andina 15%, Japón 5%	USA 43%, Comunidad Andina 22%, Unión Europea 14%.

Año 2000

Cuadro 12. Escenarios de Simulación

Escenario	Descripción
ALCA	Eliminación completa de aranceles y subsidios para toda América. Se asume la existencia del ATPA (APTDEA) para los miembros de la CAN.
ATPA (APTDEA)	Acceso preferencial al mercado de Estados Unidos para los mercados de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, donde los aranceles son cero. Venezuela esta excluida.
ALCA_XUS	Acuerdo del ALCA sin la participación de Estados Unidos. Este escenario considera el papel de Estados Unidos en las negociaciones.
ALCA_XAN	Acuerdo del ALCA sin la participación de Estados Unidos. Este escenario muestra los posibles costos de no acceso al ALCA por parte de los países de la CAN pero si de los demás países del continente americano.

Cuadro 13. Resumen de los resultados para la Comunidad Andina

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
EV	-0.36	0.56	-0.02	-0.27
EVINUSD	-0.67	1.04	-0.05	-0.51
DOMPROD	-1.03	0.81	-0.61	-0.19
TAXCHG	-3234.13	228.55	-1575.33	-109.38
RER	2.48	-0.50	1.12	0.23
MCHG	9.88	2.32	7.65	-1.67
XCHG	5.99	1.18	3.62	-0.57

Cuadro 14. Volumen de Importaciones y Exportaciones para la Comunidad Andina (cambio porcentual)

	VOLUMEN IMPORTADO				VOLUMEN EXPORTADO			
	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	21.36	6.99	13.64	-1.98	-15.94	-2.92	-10.37	1.03
OSD	7.97	-3.79	5.97	-0.46	-1.58	31.79	3.87	-8.94
AGR	28.73	7.05	20.39	-2.91	4.47	-0.57	2.14	0.59
ENR	1.92	0.68	2.60	-0.38	7.92	-2.62	4.31	0.05
MFR	13.44	2.51	10.45	-1.07	-5.38	-2.27	-4.75	0.87
OFD	14.10	0.68	12.97	-2.28	9.88	5.93	6.20	0.05
TEX	7.50	-0.44	4.75	-2.91	26.54	14.37	9.04	-0.90
MAN	4.11	2.49	0.80	-1.09	3.24	-1.80	4.12	0.45
SER	-10.24	5.61	-3.56	-1.82	7.66	-3.84	2.47	1.30

Cuadro 15. Producción para la Comunidad Andina (cambio porcentual)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	-7.81	-0.93	-4.94	0.39
OSD	-1.26	10.07	0.96	-3.26
AGR	-1.49	0.69	-0.97	-0.10
ENR	5.48	-2.06	2.98	0.10
MFR	-6.94	-1.42	-5.38	0.58
OFD	0.43	1.18	0.21	-0.07
TEX	3.46	2.82	0.78	0.06
MAN	-2.26	-1.55	0.08	0.65
SER	0.38	-0.32	0.09	0.09
DWE	-1.12	0.32	-0.52	-0.17

Cuadro 16. Cambio en el Consumo para los países del ALCA

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
PER	-0.30	0.42	-0.06	-0.19
COL	-0.62	0.87	-0.09	-0.39
VEN	-0.02	0.05	0.10	-0.06
XAP	-0.55	0.97	-0.11	-0.46
BRA	0.03	0.00	0.12	-0.01
ARG	-0.16	0.00	0.04	-0.17
URY	0.01	0.00	0.35	-0.04
CHL	0.42	-0.01	0.63	0.19
MEX	0.21	-0.02	0.46	0.17
XCM	2.08	-0.07	0.52	2.02
XSM	0.09	0.00	0.34	0.06
CAN	0.00	-0.02	0.21	-0.01
USA	0.03	-0.01	-0.04	0.01
E_U	-0.02	0.00	-0.01	-0.01
JPN	0.03	0.00	-0.01	0.04
ROW	-0.06	0.00	0.00	-0.05

Cambios en el consumo medidos como porcentaje del ingreso base (variación equivalente)

Cuadro 21. Resumen de los resultados para Colombia

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
EV	-0.62	0.87	-0.09	-0.39
EVINUSD	-0.40	0.57	-0.06	-0.25
DOMPROD	-0.19	0.76	-0.12	-0.14
TAXCHG	-928.40	109.23	-327.43	-41.58
RER	2.22	-1.06	0.65	0.47
PFX	-1.61	2.06	-0.86	0.95
MCHG	7.58	5.82	4.89	-2.52
XCHG	5.03	3.23	2.44	-1.11

**Cuadro 22. Volumen de Importaciones y Exportaciones
para Colombia (cambio porcentual)**

	VOLUMEN IMPORTADO				VOLUMEN EXPORTADO			
	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	16.41	9.33	6.47	-3.34	2.68	-6.40	0.77	2.83
OSD	11.56	0.12	6.07	-0.91	-1.92	31.03	2.97	-8.90
AGR	19.52	10.53	16.05	-4.01	4.76	-3.58	0.57	2.33
ENR	-1.65	4.67	-0.30	-1.20	7.26	-5.23	2.52	1.34
MFR	2.91	3.83	3.20	-1.44	-7.80	-6.18	-7.93	2.36
OFD	9.87	5.44	6.25	-2.59	5.23	3.20	1.65	1.13
TEX	13.36	4.32	4.77	-4.11	43.42	14.92	13.62	-0.21
MAN	3.64	4.82	0.92	-1.83	0.07	-5.92	2.13	1.47
SER	-9.99	8.93	-2.27	-2.92	7.63	-6.22	1.63	2.25

Cuadro 23. Producción Colombiana (cambio porcentual)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	-6.62	-1.10	-2.43	0.52
OSD	-1.72	15.12	1.37	-4.94
AGR	-1.56	0.30	-0.99	-0.02
ENR	3.66	-3.63	1.28	0.97
MFR	-3.82	-3.82	-3.65	1.43
OFD	-0.89	0.48	-0.39	-0.07
TEX	11.39	4.07	3.44	0.31
MAN	-2.36	-3.67	-0.24	1.31
SER	0.52	-0.78	0.08	0.28
DWE	-1.02	0.34	-0.35	-0.17

Cuadro 24. Rendimiento a los factores en Colombia

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
SKL_LABOR	1.19	-0.33	0.41	0.11
LABOR	0.65	0.73	0.31	-0.26
CAPITAL	0.55	0.46	0.31	-0.19
CAP_PROF	0.37	0.69	0.25	-0.30
N_RES	4.97	-3.86	1.76	0.95

Cuadro 34. Retorno a los factores en la Comunidad Andina

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
SKL_LABOR	1.21	-0.03	0.63	-0.03
LABOR	0.63	0.66	0.41	-0.24
CAPITAL	0.99	0.17	0.60	-0.08
CAP_PROF	1.07	0.25	0.64	-0.12
N_RES	7.86	-2.19	4.28	-0.05

Cuadro 35. Cambio porcentual nominal de los retornos a los factores

	SKL_LABOR	LABOR	CAPITAL	N_RES	IPC
Cambio Porcentual	-2.11	-2.67	-2.33	4.32	-3.28

IPC: Índice de Precios al Consumidor

Estos datos fueron tomados de: CÁRDENAS, Manuel José. Acuerdos Comerciales y Estrategias de Producción y Negociación. "¿Vamos por el buen Camino?". Octubre de 2003.

Cuadro 1
Resumen de los efectos sobre la economía colombiana (cambios %)

Indicador	Bilateral	ATPADEA	Chile	CA	ALCA
Bienestar	0.79	0.86	-0.01	-0.10	0.23
Cambio en Producción Doméstica	0.48	0.58	0.00	-0.01	0.25
Tasa de Cambio Real	0.77	-0.80	0.01	0.08	1.85
Tasa de Cambio Nominal	-0.17	1.79	0.02	-0.12	0.44
Cambio en Importaciones	11.92	4.56	-0.13	-0.65	10.07
Cambio en Exportaciones	6.44	2.58	-0.02	-0.25	6.30
Retorno al Trabajo Calificado	0.81	-0.12	-0.01	-0.01	0.97
Retorno al Trabajo no calificado	1.58	0.74	-0.01	-0.07	1.37
Retorno al Capital	1.18	0.50	-0.01	-0.06	1.04
Valor Agregado	1.35	0.56	-0.01	-0.06	1.20
Empleo	183,083	75,495	-1,170	-7,988	162,642
Cambio de Ingresos Tributarios (Millones US\$)	-590.62	101.72	-2.33	-13.73	-806.52

Cuadro 2



Cuadro 3

Avances de las negociaciones Conflictos relevantes (resumen)

País/ Grupo	Acceso a mdos	Agricul- tura	Inver- sión	Servi- cios	Compras Públicas	P. I.	Anti- dumping y DC	Compe- tencia	S.C
EE.UU									
Canadá									
México									
Chile									
A. Central									
Mercosur									
CAN									
Caribe									

Blanco, Zabludovsky 2002 (modificado)

Cuadro 4

¿Hoy cual sería el resultado? Resumen ALCA

País/ Grupo	Acceso a mdos	Agricul- tura	Inver- sión	Servi- cios	Compras Públicas	P. I.	Anti- dumping y DC	Compe- tencia	S.C
ALCA									
Colombia									

- No hubo avance considerable.
- El avance no fue equilibrado.
- El avance fue equilibrado.
- El avance fue mayor para ese país.

U Externado, 2003

Cuadro 5



Cuadro 6

COLOMBIA: INGRESO PER CAPITA Y NIVEL DE COMPETITIVIDAD

País	Índice de Competitividad	Índice de entorno macroeconómico	Índice de instituciones públicas	Índice tecnológico
Chile	Destacado	Destacado	Destacado	Normal
Bolivia	Normal	Deficiente	Destacado	Normal
Brasil	Normal	Destacado	Deficiente	Normal
Costa Rica	Normal	Normal	Normal	Destacado
República Dominicana	Normal	Normal	Normal	Destacado
El Salvador	Normal	Normal	Normal	Normal
Jamaica	Normal	Deficiente	Destacado	Destacado
México	Normal	Normal	Deficiente	Normal
Perú	Normal	Normal	Normal	Deficiente
Trinidad y Tobago	Normal	Destacado	Normal	Deficiente
Argentina	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente
Colombia	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente
Ecuador	Deficiente	Normal	Normal	Deficiente
Guatemala	Deficiente	Normal	Deficiente	Deficiente
Honduras	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Normal
Nicaragua	Deficiente	Deficiente	Normal	Normal
Panamá	Deficiente	Normal	Deficiente	Deficiente
Paraguay	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente
Uruguay	Deficiente	Deficiente	Normal	Deficiente
Venezuela	Deficiente	Normal	Deficiente	Deficiente

Fuente: World Economic Forum

Estos datos fueron tomados de: CHIAPPE DE VILLA, Maria Luisa; RUEDA CCAUSLAND, Roberto; SUÁREZ RICAURTE, Santiago D.; SÁNCHEZ DE APONTE, Dora. ¿Compite el mercado Colombo -Venezolano en los nuevos escenarios de la integración comercial? CÁMARA COLOMBO - VENEZOLANA. 3 de diciembre de 2003.

Tabla 1

Ventajas absolutas frente a todos los países analizados

Tipo de ventaja	Colombia en el mercado venezolano				Venezuela en el mercado colombiano			
	Millones de US\$	% sobre el total de valor exportado	Productos	% sobre el total de productos exportados	Millones de US\$	% sobre el total de valor exportado	Productos	% sobre el total de productos exportados
Totalmente Consolidado o Posicionado *	308	28.4	84	8.8	409	47.1	53	7.6
Totalmente Consolidado *	123	11.3	16	1.7	164	18.9	11	1.6

* La relación de totalmente se establece al comparar los productos contra: EEUU, Union Europea, CAN, México, Brasil y resto de Mercosur

** "Consolidado" se asocia con ventaja máxima y "Posicionado" con ventaja intermedia

Fuente: Cámara Colombo Venezolana
Cálculos CCV con base en SII-ALADI

Tabla 2

Importaciones venezolanas de los 10 principales productos de exportación colombianos, según país de origen

Región	Valor importado Promedio 99-01 Millones de US\$
Colombia	399.6
EEUU	567.5
UE	243.1
Brasil	192.7
México	102.8
CAN	61.3
Merco Sur	42.2
Importaciones Totales Venezolanas	2,336.4

Fuente: Cámara Colombo Venezolana
Cálculos CCV con base en datos de ALADI

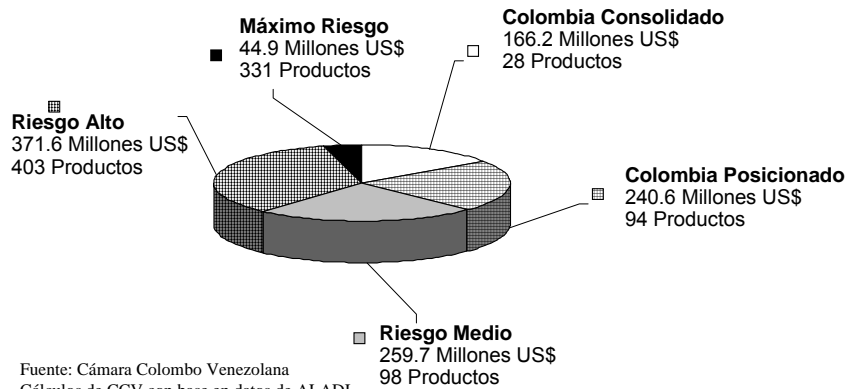
Tabla 3

**Exportaciones colombianas a Venezuela,
según nivel de competencia con EEUU y Brasil**

Competencia frente a:	Valor exportaciones colombianas (promedio 99-01) Millones US\$		Número de productos exportados	
	Competencia con ventajas	En riesgo	Competencia con ventajas	En Riesgo
EEUU	406.8	676.2	122	832
Brasil	779.6	254.8	300	493

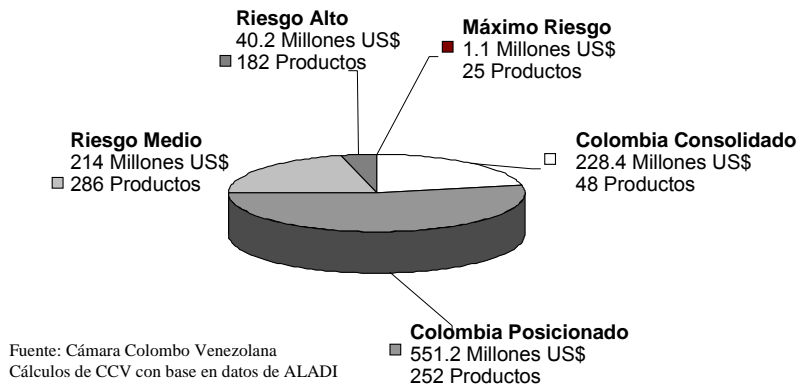
Fuente: Cámara Colombo Venezolana
Cálculos CCV con base en datos de ALADI

Perfil de Riesgo de las exportaciones Colombianas en el Mercado Venezolano frente a EE.UU.



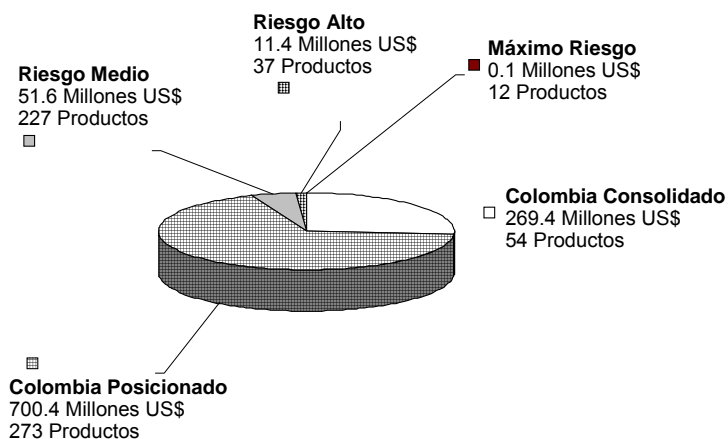
Fuente: Cámara Colombo Venezolana
Cálculos de CCV con base en datos de ALADI

Perfil de Riesgo de las exportaciones Colombianas en el Mercado Venezolano frente a Brasil.



Fuente: Cámara Colombo Venezolana
Cálculos de CCV con base en datos de ALADI

Perfil de Riesgo de las exportaciones Colombianas en el Mercado Venezolano frente a la CAN



Fuente: Cámara Colombo Venezolana
Cálculos de CCV con base en datos de ALADI

Tabla 4
Clasificación de las exportaciones colombianas a Venezuela, según nivel de competencia

Frente a:	Categorías de riesgo	Promedio 99-01 Millones US\$	Porcentaje del Valor Exportado %	No de Productos	Porcentaje del Total de Productos en Competencia %
EEUU	Consolidado Colombia	166.2	15.3	28	2.9
	Posicionado Colombia	240.6	22.2	94	9.9
	Riesgo Medio	259.7	24.0	98	10.3
	Riesgo Alto	371.6	34.3	403	42.2
	Riesgo Máximo	44.9	4.1	331	34.7
Brasil	Consolidado Colombia	228.4	22.1	48	6.1
	Posicionado Colombia	551.2	53.3	252	31.8
	Riesgo Medio	213.5	20.6	286	36.1
	Riesgo Alto	40.2	3.9	182	23.0
UE	Consolidado Colombia	164.5	15.2	30	3.2
	Posicionado Colombia	509.4	47.0	134	14.3
	Riesgo Medio	153.8	14.2	152	16.2
	Riesgo Alto	242.5	22.4	443	47.2
	Riesgo Máximo	12.8	1.2	180	19.2
CAN	Consolidado Colombia	269.4	26.1	54	9.0
	Posicionado Colombia	700.4	67.8	273	45.3
	Riesgo Medio	51.6	5.0	227	37.6
	Riesgo Alto	11.4	1.1	37	6.1
	Riesgo Máximo	0.1	0.0	12	2.0

Fuente: Cámara Colombo Venezolana
Cálculos de CCV con base en datos de ALADI

Tabla 7
Exportaciones Colombianas en el Mercado Venezolano
Canastas de principales productos

Frente a:	Primeros 10		Segundos 10		Terceros 10	
	Indice	NC**	Indice	NC	Indice	NC
EEUU	-0.022	Riesgo Medio	0.270	Posicionado Colombia	0.000	Riesgo Medio
Brasil	0.054	Posicionado Colombia	0.720	Posicionado Colombia	0.593	Posicionado Colombia
UE	0.027	Riesgo Medio	0.313	Posicionado Colombia	0.009	Riesgo Medio
México	0.163	Posicionado Colombia	0.416	Posicionado Colombia	0.212	Posicionado Colombia
CAN	0.294	Posicionado Colombia	0.909	Posicionado Colombia	0.314	Posicionado Colombia
Merco Sur	0.333	Posicionado Colombia	1.154	Posicionado Colombia	0.770	Posicionado Colombia
Valor exportaciones *	US\$400		US\$143		US\$84	

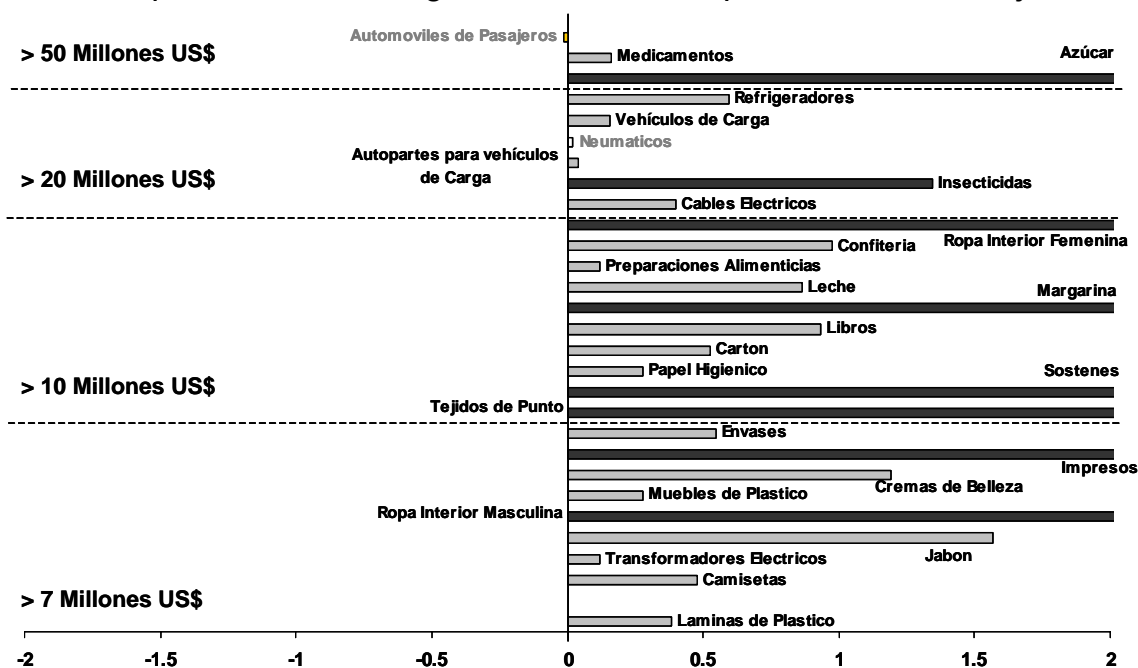
* Corresponde a las exportaciones promedio 1999 - 2001

Fuente: Cámara Colombo Venezolana
 Cálculos de CCV con base en datos de ALADI

Competitividad de las Exportaciones Colombianas frente a Brasil

Competencia con Riesgo

Competencia con Ventajas



Fuente: Cámara Colombo Venezolana
 Cálculos de CCV con base en datos de ALADI

