

# Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry Trujillo



Política Comercial / Rodrigo Echeverry Trujillo, / Bogotá D.C.,  
Fundación Universitaria del Área Andina. 2017

978-958-5455-41-2

Catalogación en la fuente Fundación Universitaria del Área Andina (Bogotá).

© 2017. FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA  
© 2017, PROGRAMA FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
© 2017, RODRIGO ECHEVERRY TRUJILLO

Edición:

Fondo editorial Areandino

Fundación Universitaria del Área Andina

Calle 71 11-14, Bogotá D.C., Colombia

Tel.: (57-1) 7 42 19 64 ext. 1228

E-mail: publicaciones@areandina.edu.co

<http://www.areandina.edu.co>

Primera edición: noviembre de 2017

Corrección de estilo, diagramación y edición: Dirección Nacional de Operaciones virtuales

Diseño y compilación electrónica: Dirección Nacional de Investigación

Hecho en Colombia

Made in Colombia

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra y su tratamiento o transmisión por cualquier medio o método sin autorización escrita de la Fundación Universitaria del Área Andina y sus autores.

# Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry Trujillo





# Índice

## UNIDAD 1 Teorías del comercio internacional

Introducción	7
Metodología	8
Desarrollo temático	9

## UNIDAD 1 Desarrollo de cada una de las unidades temáticas Instrumentos de Política comercial

Introducción	20
Metodología	21
Desarrollo temático	24

## UNIDAD 2 Acuerdos comerciales de Colombia con el resto del mundo

Introducción	43
Metodología	44
Desarrollo temático	47

## UNIDAD 2 Desarrollo de cada una de las unidades temáticas

Introducción	56
Metodología	57
Desarrollo temático	60



# Índice

## UNIDAD 3 Instituciones políticas colombianas que participan en la Política comercial

Introducción	76
Metodología	77
Desarrollo temático	80

## UNIDAD 3 Liberación del comercio

Introducción	90
Metodología	91
Desarrollo temático	94

## UNIDAD 4 Proceso de integración económico

Introducción	103
Metodología	104
Desarrollo temático	107

## UNIDAD 4 Sectores de la Política comercial

Introducción	116
Metodología	117
Desarrollo temático	120

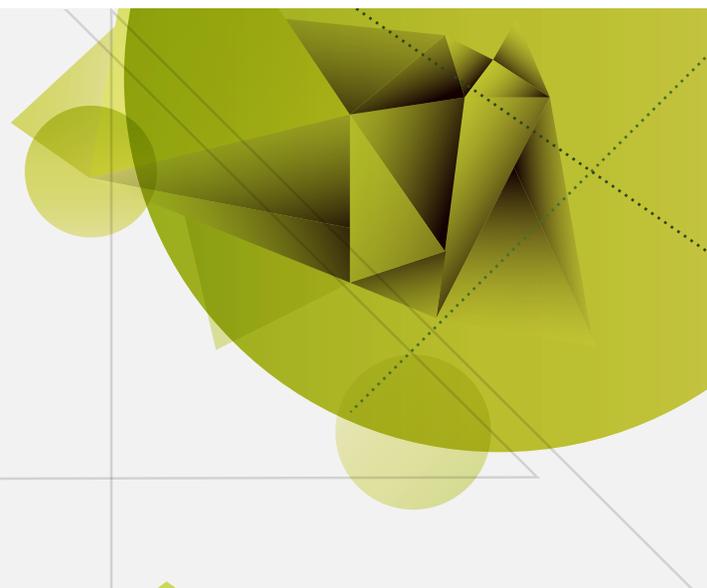
Bibliografía	131
--------------	-----



# 1

## Unidad 1

Teorías del comercio  
internacional



Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry

# Introducción

La finalidad de esta cartilla es demostrar la importancia que tiene la evolución de las diferentes teorías del comercio internacional en la política comercial.

Desde la Teoría clásica sobre la dotación de factores de producción hasta las últimas teorías como las de proceso y económicas que explican la internacionalización a nivel de compañías, es importante para entender la política comercial con sus aspectos positivos al igual que con los menos favorables para la economía de un país.

Todas las teorías que leerá a continuación proponen un libre comercio, con el argumento que todos ganan, la población tiene acceso a bienes y servicios que no consigue en su propio país y en otros casos de mejor calidad que los nacionales. Indudablemente los Tratados de Libre Comercio cumplen con este importante objetivo, pero al mismo tiempo permiten la importación de bienes y servicios que se desarrollan en los países menos adelantados o vías de desarrollo con escasa estructura productiva, lo cual los hace muy vulnerables en no pocos renglones de la economía.

Su proceso de aprendizaje comenzará de un grado de complejidad menor a uno mayor. Adicionalmente, las lecturas complementarias, videos y las actividades de auto conocimiento le serán de mucha utilidad para su aprendizaje.

### Componente motivacional

Dimensiona la importancia que la Política comercial tiene para los países, al mismo tiempo que conoce las diferentes áreas de influencia en las diferentes esferas para los países.

### Teorías del comercio internacional

El comercio internacional es la rama de la economía que estudia el intercambio de bienes y servicios entre los países (Gaytan Torres, 1998). Ese intercambio se produce por múltiples motivos o factores que se convierten en la causa misma del comercio internacional (W.E, 2013). A continuación se enuncian y se hace una breve descripción de cada uno de ellos:

1. Dotación de factores de producción: abundancia o escasez. Por consideraciones naturales, o por ubicación geográfica los países tienen diferentes dotaciones de recursos naturales tales como petróleo, productos mineros, productos agrícolas. Acá se incluye la mano de obra también. No todos los países tienen los mismos recursos, dependerán en buena medida de su ubicación geográfica. Motivo por el cual, Colombia produce y exporta productos tales como flores, carbón, banano, esmeraldas, mientras países como Venezuela exportan petróleo, Chile, gran exportador de cobre, Canadá gran exportador de turismo por la

visita a las Cataratas del Niágara, Egipto con sus famosas pirámides, Estados Unidos gran exportador de productos industriales, por su gran cantidad de acero y minerales.

2. Productividad: es la mayor cantidad de unidades producidas de un bien o servicio en determinada cantidad de tiempo. Dependerá de la destreza, habilidad y costumbre para realizar esa determinada labor.

3. Necesidades: debido a las diferentes necesidades, los países se ven obligados a importar determinados bienes y a exportar otros.

4. Los Tratados de Libre Comercio: estos acuerdos entre países, que buscan reducir sus aranceles y buscan ampliar mercados, facilitan mucho el intercambio de bienes y servicios. Por ejemplo, TLC Colombia – Estados Unidos, Colombia – Unión Europea, Chile, China, La alianza del Pacífico y otros similares.

5. Políticas internas de los países: políticas que adoptan los países de defender ciertos renglones de la economía que consideran vitales, estratégicos, muy valiosos para su población y para la economía.

Para entrar en materia de Política comercial es necesario, mencionar los antecedentes históricos de las Teorías del comercio internacional. Esas teorías nos ubicarán en la evolución de las mismas hasta nuestros días, lo que permite tener una mayor claridad sobre los temas. Estas teorías en un principio, se clasifican en tres grandes categorías y cada una de ellas tiene unos postulados dentro de los cuales se desarrollan cada uno de estos.

- Teorías clásicas.
- Teorías neoclásicas.
- Nuevas teorías del comercio internacional.

### **Teoría clásica del comercio mundial**

Dentro de los postulados de la teoría clásica tenemos:

- El comercio se desarrolla entre dos países.
- Solo existen dos bienes.
- La dotación de factores es igual para los países.
- No existen costos de transporte.
- No existen aranceles.
- La competencia es perfecta, se da por igual entre los países.
- Un solo factor de producción.
- Los máximos exponentes de esta escuela son Adam Smith y David Ricardo.

Desde la época de estos dos autores, se hablaba de los beneficios del libre comercio, bajo el postulado que el libre comercio, permite el acceso de bienes y servicios a más personas, a menores precios y que esto se convierte en bienestar para la población. Como resultado del libre comercio, los países se especializan en lo que mejor saben hacer en términos de costos y tiempos y todos los países ganarán con el libre comercio.

En primera medida tenemos al señor Adam Smith (1723 – 1790), economista escocés, considerado el padre de la economía, con su gran libro: La riqueza de las naciones. Para este autor la producción está determinada en la cantidad de horas utilizadas en la fabricación de un bien, como único factor de producción. Es el creador de la ventaja absoluta.

### **Ventaja absoluta**

Esta ventaja absoluta de los países resulta de la especialización de los países, fruto de la mayor producción que realicen de un determinado bien y de la importación de aquellos bienes en que son menos productivos que los otros países. Por lo tanto, es más beneficioso importarlos que producirlos. De esta manera, se crea la división del trabajo, mediante la cual, las personas se dedican a producir y por ende se especializan en lo que mejor saben hacer.

Fruto de la división del trabajo, se da la especialización, que genera más producción y más consumos para los países. Cada país, se especializa en lo que mejor sabe hacer. No va a producir ningún bien en el que no sea productivo.

El factor determinante para la especialización según Smith, serán las horas/ hombre involucradas en la fabricación, producción de un determinado bien. Puede interpretarse de dos maneras. La menor cantidad de tiempo empleada en la producción de un bien respecto a otro país o la mayor cantidad de producto empleando la misma cantidad de tiempo. Este será el parámetro bajo el cual los países se especializan produciendo más, y exportando al otro país que no tiene ventaja en la fabricación de determinado bien. A su vez, el otro país, que tiene ventaja absoluta en la fabricación del otro bien se especializará en este otro bien y se lo exportará al primero, pero importará del primero el bien en el que es menos productivo. Así, habrá más producción, y más consumo entre los dos países. En la sección de ejemplos y ejercicios, se ilustrarán algunos que le permitan mayor claridad en el concepto.

Seguidamente de Smith, tenemos a David Ricardo (1772 – 1823), economista inglés. Economista que viene a controvertir, mejorar los postulados de su antecesor, pero siendo su postulado la ampliación de la teoría de Smith. Su gran aporte fue la ventaja comparativa.

David Ricardo, criticaba la postura de Smith, toda vez que la consideraba muy básica y lógica, que debido a las diferencias de dotación de factores, los países se especializan en lo que mejor saben producir. Su tesis va más allá y formula que lo más usual y que se puede apreciar en nuestros días es que un país tiene la ventaja en la fabricación de los dos bienes y que aun así, va a haber intercambio de bienes, y por ende, ambos se van a beneficiar del libre comercio. Los países serán relativamente más eficientes en la producción de un bien y relativamente menos eficientes en la fabricación del otro bien.

El elemento clave es el costo de oportunidad. Que en otras palabras es la producción de un bien, en términos de otro bien. Dicho de otra manera, es el sacrificio que yo hago en dejar de producir una unidad de un bien, para producir más de la unidad en el otro bien. De esta manera decimos que es relativamente más productivo o menos productivo, así tenga la ventaja de producción en los dos bienes. A pesar que un país tiene la ventaja en la producción de los dos bienes, dejará de producir el bien en el que es relativamente menos productivo para emplear los factores de producción en el bien en el que es más productivo o mucho más productivo y el otro país que no teniendo ventaja en la producción de ninguno de los dos bienes, producirá el bien en el que es relativamente menos eficiente y se beneficiará al exportárselo al primer país.

De estos dos importantes postulados que sientan las bases del comercio internacional actual, se desprenden dos interrogantes sobre los beneficios del comercio internacional, los patrones y los términos de intercambio.

Dentro de los beneficios del comercio internacional para aquella época están los siguientes:

Más producción.

- Pleno empleo de los factores de producción.
- Menores costos de producción.

Los países se especializan en lo que mejor saben hacer e importarán el otro bien en el que son menos productivos.

Acceso a productos importados a menores precios que en el mercado local, accediendo así a productos como medicamentos, servicios médicos, alimentos y demás que no posee nuestro país o que productivamente no es fuerte.

Hoy en día no se discute que los beneficios sean así, sin embargo, estas ganancias son cuestionables por una gran mayoría de países, argumentando que las ganancias no se dan por igual, que no todos se benefician de la misma manera, y que los países más desarrollados son los más beneficiados del libre comercio. Que la asimetría de los países no permite hablar por igual de ganancias. Incluso, las críticas en nuestro país no se escapan al libre comercio, máximo a los TLC firmados con Estados Unidos y la Unión Europea.

En los ejercicios que verán más adelante se encontrarán con que algunos de los países son competitivos o países de primer orden y los otros en vías de desarrollo o menos competitivos. Unos especializados en bienes secundarios manufacturados con alto valor agregado y otros con productos primarios o de bajo valor agregado fácilmente sustituibles, por bienes más complejos producidos por los países más avanzados.

Lo anterior, es muy importante toda vez que nos determina los términos de intercambio.

**Términos de intercambio:** es la relación que existe entre los precios promedio de las importaciones y de las exportaciones para todos los bienes y servicios que son objeto de intercambio.

Dicho de otra manera, es el valor de las exportaciones de un bien sobre el valor de las importaciones de ese mismo bien. Este cociente, nos determina la cantidad de dinero, con que cuenta un país para un producto específico de adquirir un bien del exterior, con los dólares provenientes de sus exportaciones (Comisión Económica para América Latina, s.f.).

### Teoría neoclásica del comercio internacional (inicios del siglo XX)

Los economistas neoclásicos, a diferencia de los clásicos ya consideran varios factores de producción y la diferente utilización e intensidad entre ellos: el libre comercio, y no existe una especialización completa de los países. Los factores de producción son móviles al interior de los países, pero no a nivel internacional. Continúan así mismo con los rendimientos constantes de producción.

La teoría neoclásica estará promovida por los señores de origen sueco Heckscher y Ohlin, ellos determinan que el intercambio de bienes se debe a la dotación de factores de producción en los países como primera medida y como segunda medida a la intensidad con la que son empleados.

“Los países se especializarán en la producción de aquellos bienes cuyos factores de elaboración sean abundantes para producirlos e importará aquellos bienes donde los factores de elaboración sean escasos para importarlos” aplicando el concepto de fundamentos de economía que estipula que a mayor abundancia u oferta de un bien, el bien es más económico o accesible y cuando ese factor es escaso, su costo es más alto o menos accesible.

Ejemplo, dada la abundante cantidad de tierra que hay en nuestro país y el escaso capital o tecnología, nuestro país es productor y exportador de biodiesel producido por la remolacha y Japón un país con escasa tierra pero abundante capital o tecnología produce y exporta máquinas industriales.

**Modernas teorías del comercio internacional** (mitad del siglo XX hasta nuestros días), (W.E, 2013).

**Economías de escala:** es la producción en grandes cantidades, en masa, logrando con ellos la reducción de sus costos de producción a medida que se van produciendo más unidades. Generalmente son productos básicos como commodities, sin valores agregados. Un buen ejemplo de esto son la explotación de recursos naturales, ej petróleo, la producción de maíz, la producción de azúcar, de carbón y demás. Otro buen ejemplo son los productos como baterías para aparatos electrónicos, franelillas de algodón, lapiceros, gomas de mascar, calculadoras básicas.

**La diferenciación de productos:** contrario al anterior, su producción no es en masa, no en grandes cantidades, es más bien una producción en pequeñas cantidades. Ejemplo de ello tenemos, la fabricación de aviones, la fabricación de automóviles de lujo como Bentley, de carreras como Lamborghini, Ferrari y similares. Su diferenciación puede radicar en precios, diseños, valores agregados, exclusividad, calidad. Otro tipo de productos pueden ser equipos médicos de varios cientos de miles de dólares, una plataforma petrolera ubicada en alta mar. Acá podemos encontrar también productos primarios pero con valores agregados,

como chocolates gourmet, cafés especiales colombianos, calzado en cuero de caimán etc.

**Tecnología:** el empleo de la tecnología, en la fabricación de un bien o servicio convierte a los países en más productivos, lo que le permite ofrecer bienes y servicios a precios competitivos. Ejemplo, la industria japonesa de automóviles, la industria suiza de relojes, la tecnología de los países nórdicos en la producción de astilleros y buques.

**Inversión extranjera:** es la manera en que los países generalmente más desarrollados, aprovechan al trasladar sus operaciones en los países con bajos niveles salariales, abundante mano de obra y por supuesto abundancia de recursos naturales para establecerse allí y exportar desde estos países al resto e inclusive a los países donde las compañías tienen su casa matriz.

**La planeación estratégica y el deseo de internacionalizarse:** las diferentes acciones que realizan los gerentes de las compañías, para hacer la mejor utilización de recursos (humanos, tecnológicos, financieros, materias primas y bienes) para tener empresas competitivas. Al mismo tiempo, los gerentes buscan ampliar su mercado internacionalizando sus empresas, buscando oportunidades en el exterior, logrando exportar a diferentes países.

**La ventaja competitiva de las naciones:** la importancia del estudio de la competitividad de los países, sectores y empresas por parte de Michael Porter. Su importante concepto de la cadena de valor y las estrategias de diferenciación, costos y de concentración.

## • Política comercial

La política comercial está dividida en los que proponen el libre comercio, a través de las áreas de libre comercio y los tratados de libre comercio con la nula o escasa intervención del Estado y los que proponen economías con intervenciones del Estado, más restrictivas. Dentro de estas últimas podemos mencionar casos como el de Venezuela, Cuba, hoy en día Argentina también está adoptando ese modelo.

Hasta el momento hemos visto las teorías a favor del libre comercio, como un instrumento para garantizar crecimiento económico y bienestar a su población, pero que tiene sus detractores, puesto que logran demostrar que no toda la población se beneficia por igual y que con el libre comercio también hay quienes pierden y que el libre comercio no es la solución definitiva. Dentro de este grupo de países se encontraron los países de América Latina al demostrar que los términos de intercambio son negativos para los países de la periferia (países productores y exportadores de commodities, materias primas, bienes básicos) y que son beneficiosos para los países del centro (países industrializados, proveedores de bienes de capital, con alto valor agregado).

Durante el periodo de los años 40 y a mediados de los años 80 los países de América Latina, adoptaron el famoso modelo Cepalino, donde buscaron proteger sus industrias a través de la imposición de altos aranceles a productos provenientes de los países de primer orden y dinamizar el mercado interno de manera endógena, es decir sin el comercio exterior. Esta política buscaba, generación de productos, mayor empleo y la industrialización por sustitución de importación, más conocido como el modelo ISI.

Este fue un periodo de alto crecimiento económico y generador de empleo, con unos términos de intercambio positivos para la región. Sin embargo, este modelo no fue sostenible en el tiempo, dado que quedó demostrado que la industrialización fue débil, poco competitiva y que necesariamente requería estar abierta al mercado internacional para hacerla más productiva, más competitiva. En la sección de ejercicios, se mostrarán algunos ejemplos.

La intervención del Estado, países con tendencia de libre mercado, pero que piden una intervención del estado. Especialmente en sectores estratégicos para su economía, se incluye acá por supuesto los sectores tanto agrícolas como de alta tecnología. Países moderadamente con inclinación del libre mercado. Algunos países asiáticos como los tigres asiáticos son un ejemplo claro de esto, y por supuesto países como China.

Todas estas teorías han hecho referencia a la exposición de los países al mercado internacional, sin embargo hay otras que hacen referencia a nivel empresarial.

- **Teoría económica:** el mercado internacional puede ofrecer menores costos de producción y transporte y distribución que el nuestro. Igualmente el acceso a costos económicos de bienes y servicios junto con costos financieros más bajos hacen muy atractivo instalarse en otros países en vez de hacerlo en el país de origen.

La búsqueda de nuevos mercados internacionales se van dando por etapas. Inicialmente las empresas buscan exportar sus bienes a mercados con comportamientos similares al suyo, con culturas y gustos parecidos, donde los costos de transporte no sean impedimento para exportar y donde no existan aranceles para poder entrar de forma más competitiva.

## Política comercial

### Importancia

Son las diferentes estrategias o formas que tienen los países para incursionar en el mercado mundial y al mismo tiempo las estrategias o maneras de defenderse del mercado mundial, cuando ven amenazadas sus industrias nacionales.

Cada país adapta las estrategias que considere mejor para su población. Y cuando estamos hablando de población hay que hacer distinción en tres grandes grupos con diferentes intereses y necesidades:

- 1 Consumidores.
2. Productores.
3. Empleados.

Los consumidores querrán acceder a variedad de bienes y servicios de calidad a muy buenos precios y serán ellos quienes escojan si consumen la producción nacional de sus países o si por el contrario, prefieren los productos y servicios importados. Muy buena parte de este grupo de interés está a favor de la reducción arancelaria, para acceder a bienes y servicios con un menor costo.

Por su parte, los productores, querrán tener una protección por parte de sus gobiernos que no permita la importación de lo que ellos producen y venden para así asegurar un buen nivel de ventas y no competir con los productos extranjeros. Sin embargo, tengamos en cuenta que como todos los países no son autosuficientes, estos productores van a requerir de materias primas, bienes intermedios o bienes de capital y servicios para poder ofertar mejores productos a sus consumidores nacionales.

Así mismo, están los empleados, que de hecho son los mismos consumidores, pero están clasificados aparte por una razón. Son las personas que están trabajando en las compañías bien sean nacionales o extranjeras en nuestro país y que pueden ser perjudicadas por decisiones estratégicas de la casa matriz, al perder sus empleos, o que sus compañías donde están trabajando son nacionales y que son adquiridas o fusionadas por las compañías extranjeras. Las políticas de estabilidad laboral – jurídica pueden cambiar.

### Causas

Dentro de las principales causas de la implementación de una política comercial están:

- Los países no son autosuficientes. Requieren recursos de toda índole del exterior, tales como tecnológicos, industriales, materias primas, conocimientos para mejorar sus productos y servicios y ser más competitivos.
- Los países son menos autónomos en sus decisiones.
- Los países tienen la necesidad de ampliar sus fronteras de producción y consumo.

### Consecuencias

- Exposición de los principales sectores económicos a una competencia abierta al libre comercio, sin restricciones normalmente.
- La competitividad se convierte en el comodín de las respuestas a los analistas. Si las empresas públicas o privadas no lo son, no podrán competir en los mercados internacionales.

- Los niveles de inversión extranjera aumentan sobre todo en los países en vías de desarrollo.
- Los sectores públicos como telefonía, transporte, agua, luz son adquiridas por grandes trasnacionales.
- Posibilidad que los países menos desarrollados logren exportar más productos y servicios a los países de primer nivel a través de los TLC.
- Más interdependencia entre los países.
- Los países restringen los sectores más importantes para su población adoptando mecanismos de protección estipulados por la Organización Mundial del Comercio.

### Alcance - áreas de influencia

- El alcance es total. Las áreas de influencia son todas.
- Economía. Salvo algunos unos sectores muy específicos y protegidos por los países, todos los sectores de bienes y servicios quedan expuestos a la competencia internacional.
- Política. Nuevas manifestaciones políticas y grupos rechazan la institucionalidad del comercio mundial como lo es la Organización Mundial del Comercio y otras instituciones / grupos de índole política y financiera como G8, Banco Mundial, FMI.
- Social. Es común el descontento de la población en la mayoría de los países. La pérdida de trabajo, los menores ingresos. La economía crece, los países se desarrollan, pero sus impactos en la sociedad no son los mejores.

Otros temas como el ambiental empiezan a tomar conciencia dentro de sus ciudadanos y sus manifestaciones contra el calentamiento global, emisiones de gases efecto invernadero.

- Empresarial. La consigna de la calidad, productividad, la competitividad, y el marketing están en el mandato de todas las empresas que quieran estar en la economía globalizada.

Ejemplos, ejercicios o casos de aplicación práctica

1. Sean dos países, España y Portugal, cuyos costes unitarios de fabricación de zapatos y tejidos en términos de horas de trabajo de un hombre son los dados en el cuadro adjunto:

Producto	España	Portugal
Zapatos	4 horas de trabajo	9 horas de trabajo
Tejidos	7 horas de trabajo	10 horas de trabajo

Horas de trabajo necesarias para la producción de una unidad de bien

¿En qué producto se especializará España y en cuál Portugal?

### Solución

En España, una unidad de tejido se elabora con 7 horas de trabajo. En ese mismo tiempo se producen 1'75 unidades de zapatos ( $7/4 = 1'75$ ). O dicho de otra manera, el coste de oportunidad de producir una unidad de tejido en España son 1'75 unidades de zapatos.

En Portugal, una unidad de tejido se fabrica con 10 horas de trabajo. En ese mismo tiempo se producen 1'11 unidades de zapatos ( $10/9 = 1'11$ ).

Si el fabricante de tejidos de Portugal vende una unidad en su país, obtiene a cambio 1'11 zapatos, pero si lo vende a España, obtiene 1'75. Por tanto, a los portugueses les interesa especializarse en tejidos y obtener los zapatos de España, mediante el comercio internacional.

¿Y a España le interesa especializarse en la fabricación de zapatos y obtener el tejido de Portugal? Sí, porque un fabricante de zapatos español, si quiere obtener una unidad de tejido en su país, tiene que dar a cambio 1'75 zapatos, mientras que en Portugal obtiene esa unidad por solo 1'11 zapatos.

2. Imagina que en España se elaboran 8 piezas de cerámica o 2 camisas por cada hora de trabajo, mientras que en Francia se fabrican 3 piezas o 1 camisa en el mismo tiempo.

a. Determine en qué bien o servicio les conviene especializarse a ambos, identificando el coste de oportunidad para cada producto y para cada país si no existiera comercio exterior.

b. Demuestre las ventajas que proporciona la especialización.

### Solución

a. A los países les conviene especializarse en la producción de aquellos bienes y servicios en los que tengan una mayor ventaja comparativa. Para saber si son las camisas o las piezas de cerámica los productos que proporcionan mayor ventaja comparativa, recurriremos al concepto de coste de oportunidad.

En España, un trabajador obtiene 8 piezas de cerámica o 2 camisas. Esto significa que por cada camisa que se produce se dejan de obtener 4 piezas de cerámica. Por tanto, sin comercio exterior, en España se intercambia una camisa por cada 4 piezas de cerámica. En Francia, un trabajador produce 3 piezas de cerámica o una camisa. Sin comercio internacional, en Francia se intercambia una camisa por un tercio de pieza de cerámica.

b. Con el comercio exterior todos saldrán ganando si España se especializa en cerámica y Francia en camisas. A España le basta con entregar en Francia 3 piezas de cerámica para obtener una camisa, mientras que en su propio territorio debe entregar 4. A la vez, Francia también se beneficia porque produciendo 2 camisas puede comerciar 1 con España y obtener a cambio 3 piezas de cerámica.

Los anteriores ejercicios fueron tomados de <http://www.slideshare.net/jcarangoq72/taller-1-teora-ventaja-absoluta-y-comparativa>

1. Mencione 3 casos donde se apliquen más de 2 teorías del comercio internacional.

2. ¿Cuáles serían sus parámetros para evaluar los resultados de una política implementada por un país? Mencionar 3 ejemplos.

3. Sacar 4 conclusiones de los videos sobre política comercial que encontrará en los Vínculos correspondientes.

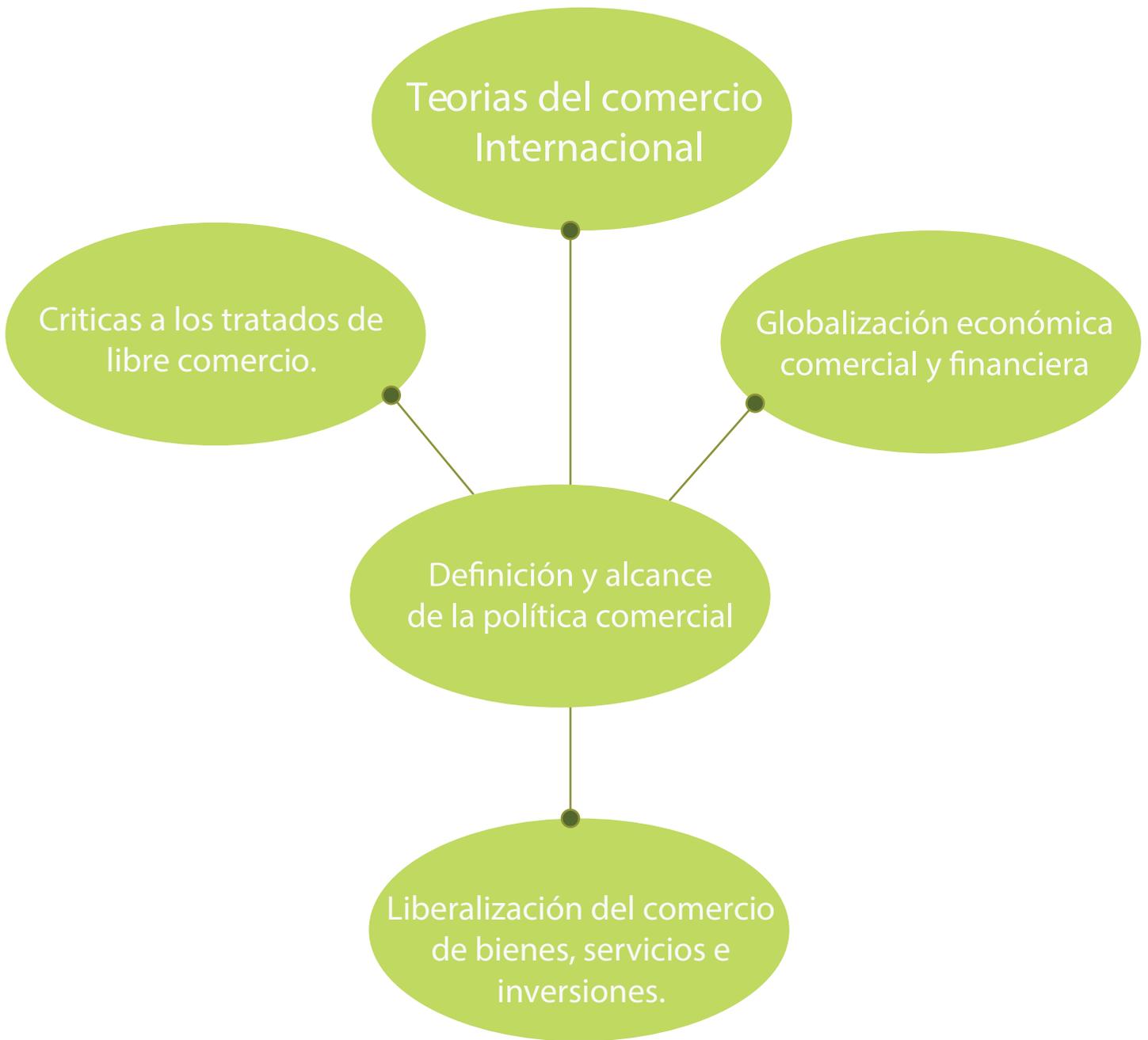


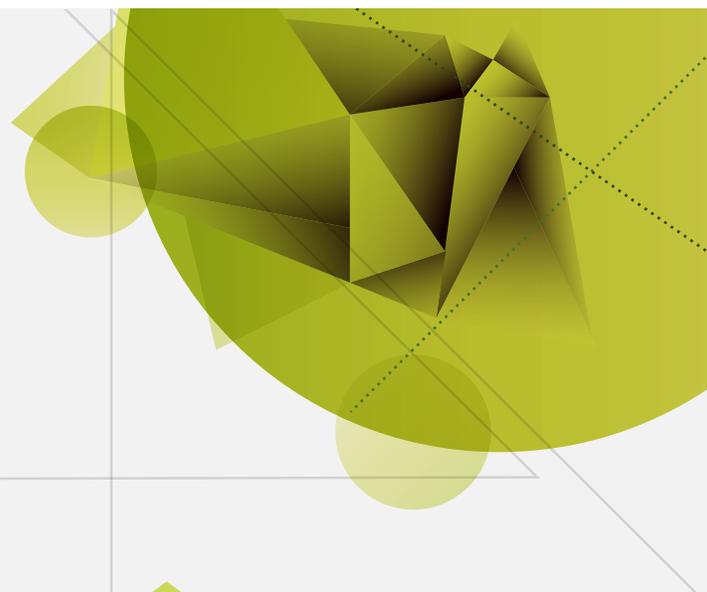
Figura 1. Mapa de síntesis de cierre del tema

Fuente: Propia.



# 1 Unidad 1

Desarrollo de cada una de  
las unidades temáticas  
Instrumentos de Política  
comercial



Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry

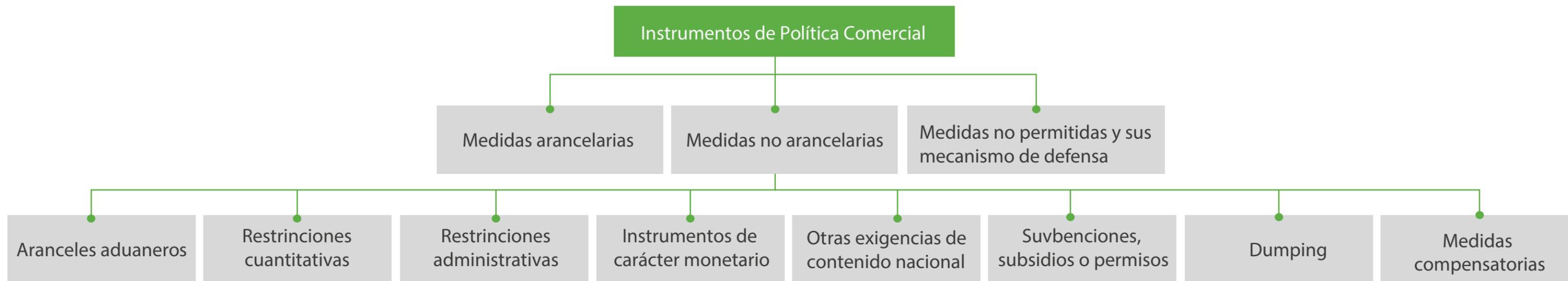
## Introducción

Las relaciones comerciales internacionales, en los últimos años han experimentado una transformación muy profunda a partir de los años setenta, esto implicó una transición de un escenario donde los países industrialmente desarrollados, adoptaran una política comercial denominada libre cambio, frente a la posición de los países menos desarrollados que promulgaban una política proteccionista. Hoy en día no hay una sola nación que pueda considerarse autárquica; aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras áreas. Por otro lado la adecuación de esta expansión del comercio, genera nuevos y sofisticados métodos y formas de acelerar el intercambio entre países, los cuales vinieron a constituirse en instrumentos de política comercial para las naciones.

En esta dinámica de intercambio de bienes y servicios entre los países, la protección de la industria nacional es responsabilidad del Estado, por lo tanto, los representantes de los poderes legislativo, ejecutivo y judicial deben implementar una serie de políticas comerciales para el desarrollo del comercio internacional de cada región, que tienden a cumplir con este objetivo. Dentro de estas políticas comerciales se encuentran: las barreras arancelarias y las no arancelarias: como cuotas de importación, restricciones voluntarias de exportaciones, subsidio a las exportaciones y exigencias de contenido nacional, entre otras.

Dentro del desarrollo de esta unidad se encuentran especificados todos los métodos o instrumentos de Política comercial utilizados por las diversas naciones, para efectuar el intercambio de bienes y servicios con otros países; fundamentales, para los progresos de modernizar y liberalizar cada régimen de comercio. Con la globalización se han reducido considerablemente los obstáculos no arancelarios, a pesar de que la protección arancelaria media ha aumentado ligeramente; en forma paralela, las nacionales han emprendido reformas en varios sectores económicos, en particular el de servicios, como resultado de lo cual ha elevado la competencia, han bajado los precios y se han ampliado las posibilidades de elección de los consumidores; por tal motivo para consolidar y ampliar estos progresos, es importante abordar, las medias arancelarias y sus efectos; las medidas no arancelarias y las prácticas no permitidas.

Dentro de esta unidad se especifican los diferentes instrumentos de la Política comercial, su clasificación, los conceptos básicos, ejemplos prácticos que aclaran los conceptos fundamentales. Adicionalmente, están las lecturas complementarias, el material multimedia que reforzarán el aprendizaje y la contextualización del tema.



**Objetivo general**

Conocer los instrumentos de Política comercial utilizados por las diferentes naciones, para el intercambio de bienes y servicios.

- Identificar las medidas arancelarias para el intercambio de bienes y servicios, utilizadas por los diferentes Estados.
- Comprender los efectos de la aplicación de medidas arancelarias.
- Entender las medidas no arancelarias aplicadas en el intercambio de bienes y servicios utilizados por los países del mundo.
- Identificar las medidas no permitidas en el intercambio de bienes, servicios y tecnología.

### Componente motivacional

El estudio de los instrumentos de política comercial constituye una herramienta clave para la consecución del comercio internacional. El uso de la Política comercial por los diferentes países, se convierte en instrumento para lograr la diversificación industrial y la creación de valor. Además, la exportación e importación de bienes y servicios puede proporcionar mayores ingresos para los pobres, incrementar la recaudación del gobierno, y dar oportunidades de empleo, incluyendo trabajos con salarios más elevados en el extranjero. La Política comercial se refiere a las medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales. En la medida en que sus distintos instrumentos afectan a los precios y a las cantidades producidas, el ámbito de la política comercial es esencialmente microeconómico.

La capacidad del gobierno para definir estas estrategias y aplicarlas en las negociaciones comerciales internacionales se ve incrementada por la participación más activa de la sociedad civil, las cuales ayudan a la identificación de los elementos a favor del desarrollo de la Política comercial. Sin embargo, en la medida que existe una mayor globalización y apertura económica, asimismo, el papel

de las aduanas como instrumento de facilitación comercial cobra importancia en los procesos de integración. Es así, que la identificación y el conocimiento de estos instrumentos de Política comercial son vitales para el desarrollo y crecimiento económico de una nación.

### Desarrollo temático

#### Desarrollo de cada una de las unidades temáticas

##### Instrumentos de Política comercial

##### Medidas arancelarias

Las medidas arancelarias son los impuestos (aranceles) o cuotas, que deben pagar o cumplir en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. El objetivo principal de las barreras arancelarias, es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

Dentro de este contexto las barreras arancelarias impiden el desarrollo del libre comercio y dependiendo del país de origen de la mercancía se podrá aplicar uno u otro tipo de arancel impositivo. Dentro de la aplicación de las medidas arancelarias, son relevantes los derechos de aduanas, los gravámenes a la importación creados en el marco de la política agrícola común o en el de los regímenes específicos aplicables a determinadas mercancías derivadas de la transformación de productos agrícolas. Las medidas arancelarias preferenciales contenidas en acuerdos que la comunidad haya celebrado con determinados países o grupo de países y que prevean la concesión de un tratamiento arancelario preferencial. Las medidas arancelarias preferenciales adoptadas unilateralmente por la comunidad en favor de determinados países, grupos de países o territorios. Por ejemplo, el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) y las medidas autónomas de suspensión que prevean la reducción o exención de los derechos de importación aplicables a determinadas mercancías, como por ejemplo, los contingentes arancelarios, entre otras medidas arancelarias se encuentran los derechos antidumping.

### Aranceles aduaneros

Se trata de la aplicación de un impuesto indirecto que grava los bienes que se importan o que se exportan a/o desde un territorio aduanero determinado, generalmente constituido por el territorio nacional del Estado que lo aplica. Los aranceles son el mecanismo por excelencia utilizado por los diferentes países, han permitido alterar la estructura y el volumen del comercio internacional.

Un arancel eleva el costo de los productos importados, en relación con el costo de los productos nacionales. Si bien el objetivo principal de la mayoría de los aranceles consiste en proteger tanto a productores y empleados nacionales de la competencia extranjera, también elevan los ingresos del gobierno. En este contexto es importante comprender que el gobierno gana, porque el arancel eleva sus ingresos, los productores nacionales ganan, porque el arancel los protege de los competidores extranjeros, al incrementar el costo de los bienes extranjeros importados. Los consumidores pierden, porque deben pagar más por ciertas importaciones.

### Clasificación

Dentro de las formas de clasificar y denominar los derechos aduaneros están las siguientes.

a) Según el hecho gravado existen tres clases:

- **Derechos de importación:** estos recaen sobre las importaciones que se realizan al país que los impone y generalmente se perciben en los puntos de aduana fronterizos, cuando ingresan a su territorio las mercancías y servicios que los causen, o en su caso, cuando salen de los depósitos aduaneros ubicados en el interior de un país.

- **Los impuestos aduaneros a las exportaciones:** gravan los bienes y servicios que son vendidos al extranjero y se perciben cuando las

mercancías dejan el territorio aduanero del país vendedor (exportador) para internarse en el del Estado comprador (importador). Las exportaciones comúnmente no son objeto de impuestos aduaneros de modo general, sino tan solo de una manera excepcional y selectiva. Es preciso aclarar que la Política comercial proporciona el establecimiento de mecanismos de promoción y de fomento de las exportaciones con el fin de elevar la capacidad de competencia de sus mercancías en los mercados mundiales. Por ejemplo, en Colombia el Gobierno Nacional al expedir el decreto 1173 de 1991, por medio del cual reglamentó las normas para la venta del grano contempladas en la ley que reformó el Decreto 444 de 1967 conocido como Estatuto Cambiario, todos los embarques de café colombiano hacia el exterior pagarán un impuesto único y las ventas se podrán realizar de manera más ágil y transparente.

- **Los derechos arancelarios en tránsito:** gravan el paso de mercancías de un país extranjero con destino a un tercer país, por el territorio aduanero del país que los recauda, este tributo ha caído en desuso y son muy pocos los países que lo mantienen en vigencia.

b) Por el objetivo que persigue el Estado al imponerlo o al modificarlos, se clasifican:

- **Derechos aduaneros fiscales:** tienen como finalidad la de propiciar ingresos al tesoro del Estado que los impone. Son tarifas designadas fundamentalmente para recaudar fondos por un gobierno, por ejemplo, un arancel para importación de café (en un país que no produce café) recauda una cantidad estable para el gobierno.

- **Derechos proteccionistas:** mediante la elevación de los precios de las mercancías de importación, producir en el mercado interno condiciones más favorables para las mercancías análogas de producción nacional. Es usual al inflar los precios de manera intencionada sobre un producto importado, para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera. Por ejemplo, un arancel del 50% sobre una máquina que los importadores habrían vendido a \$100 y ahora, a causa del arancel, venden a \$150. Sin ese arancel, los fabricantes locales solo podían vender la máquina a \$100 o arriesgarse a que la gente se la compre a otros más barata, pero ahora pueden hacer la misma venta a \$150.

c) Por el sistema o método con que se recaudan los tributos aduaneros:

- **Ad valorem:** cuando se gravan los productos en razón de su valor o precio. Este es un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía, por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión.

- **Específicos:** cuando se gravan los productos teniendo en cuenta su peso, tamaño, volumen o unidad. Este arancel se impone en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada. Por ejemplo, \$100 por tonelada métrica de la mercancía.

- **Mixtos:** combinan la imposición sobre el valor y alguno de los elementos que configuran el arancel específico, generalmente la unidad. Combina aranceles ad valorem y específicos. Por ejemplo, el 5% de ad valorem más US\$1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

d) Por la generalidad de su aplicación, su carácter sancionatorio o retardatorio, etc.:

- **Aranceles generales o comunes:** designa los gravámenes que están fijados en el arancel de aduanas de un país determinado y se aplican en términos generales a las importaciones provenientes de los diferentes países con los cuales realizan operaciones de intercambio regidas por un régimen común, o lo que es igual, no sometidas a tratamiento especial o excepcional. Específicamente, aplica a esas operaciones que se realizan con países con los cuales no se ha suscrito tratado o convenio comercial que permita la aplicación de una tarifa especial.

- **Aranceles mínimos, aranceles de convenio y derechos de preferencia:** designan operaciones en las cuales la tarifa general o común se modifica por la existencia de un contrato, acuerdo o convenio, suscrito bilateral o multilateral, mediante el cual, los países miembros se les aplica un arancel especial, mucho más favorable que el común.

- **Los derechos o aranceles antidumping:** son gravámenes que se imponen por los países importadores en adición a los gravámenes comunes en un determinado caso. Pretenden contrarrestar el efecto de los subsidios, estímulos o premios que el país exportador haya otorgado a sus exportaciones, eliminar el efecto que en el precio del producto importado tengan tanto el dumping como la subfacturación de los precios realizados por el exportador.

- **Aranceles mínimos, aranceles de convenio y derechos de preferencia:** designan operaciones en las cuales la tarifa general o común se modifica por la existencia de un contrato, acuerdo o convenio, suscrito bilateral o multilateral, mediante el cual, los países miembros se les aplica un arancel especial, mucho más favorable que el común.

- **Los derechos o aranceles antidumping:** son gravámenes que se imponen por los países importadores en adición a los gravámenes comunes en un determinado caso. Pretenden contrarrestar el efecto de los subsidios, estímulos o premios que el país exportador haya otorgado a sus exportaciones, eliminar el efecto que en el precio del producto importado tengan tanto el dumping como la subfacturación de los precios realizados por el exportador.

PRECIO DEL PRODUCCION NACIONAL EN EL MERCADO	U\$ 10
PRECIO DEL PRODUCTO EN EL EXTRAJERO	U\$ 8
ARANCEL 100%	U\$ 8
PRECIO DEL PRODUCTO EXTRANJERO EN EL MERCADO	U\$ 16

Precio del producto nacional en el mercado

Precio del producto en el extranjero

Arancel 100%

Precio del producto extranjero en el mercado

US 10

US 8

US8

US 16

La decisión de compra del consumidor de ingreso bajo estará presionado hacia el producto final pues es más barato y quizás la sensación de los consumidores es que los productos nacionales sacan al mercado productos relativamente económicos.

Esta estrategia fomenta una ineficiencia en la producción, ya que los aranceles permiten a las empresas subsistir con costos de producción superiores a los de la industria internacional.

- **Sobre el consumo:** la imposición de una tarifa arancelaria eleva el precio del producto y desestima su consumo, ocasionando una reducción en el volumen del comercio internacional. El incremento en el precio de los productos internacionales a causa de los aranceles y de los productos nacionales como consecuencia de la manipulación de los productores desestime el consumo de productos.

- **Fiscal:** la imposición de un arancel incrementa los ingresos fiscales, haciendo abstracción de la devaluación monetaria el aumento es igual a la cantidad importada de mercancías multiplicada por el nivel del arancel. Los aranceles representan una fuente de ingresos para los gobiernos, por tanto, el sentido proteccionista la industria nacional se ha desviado, ya que aquellos países que tiene deuda fiscal han visto en los aranceles una fuente importante de ingresos. Esto genera la creación de impuestos sobre todos los productos extranjeros, inclusive sobre aquellos que no compiten con la industria nacional, lo que estimula el contrabando.

- **Sobre la economía:** si el país donde proviene el producto es un país importante, la reducción en sus ventas pueden generar una depresión en el precio mundial pues podría darse un exceso de oferta en el mercado internacional. Así mismo, si el país de donde proviene los productos es un país con gran dotación de tecnología, investigará la forma en que pueda reducir el precio de los productos para seguir compitiendo. La relación de intercambio ofrece los instrumentos para medir la exportación de bienes que financia la importancia de los productos foráneos.

### Restricciones cuantitativas

Las restricciones cuantitativas son límites explícitos o cuotas sobre las cantidades de productos en particular que pueden ser importadas o exportadas durante un periodo específico. Generalmente, son medidas por volumen y, en ocasiones, por valor. En principio, las restricciones cuantitativas son prohibidas por el marco regulatorio de la OMC. No obstante, existen condiciones específicas en las que pueden utilizarse en los diferentes sectores de actividad económica, siempre y cuando su aplicación no sea discriminatoria.

- **Los contingentes:** este mecanismo es aplicable a las importaciones por medio de la cual una nación que lo utiliza, sea de manera unilateral o convencional establece las cantidades máximas de ciertos bienes que pueden ser importados, en un periodo de tiempo determinado. Según la definición de la OMC, los contingentes arancelarios son volúmenes limitados de importación para un producto en particular con un arancel menor que el arancel consolidado para el resto de importaciones del mismo producto. Estos contingentes son uno de los méto

dos usados dentro de las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio para otorgar tratamientos preferenciales a productos que son sensibles para la producción del país y generalmente, aunque no exclusivamente, se trata de productos agrícolas.

Los países utilizan los contingentes cuantitativos que consisten en fijar la cantidad máxima de una determinada mercancía que se puede importar, y agotado el volumen previsto, las importaciones ya no pueden llevarse a cabo. Los contingentes arancelarios suponen la fijación de un derecho de arancel nulo o inferior al establecido con carácter general para la importación de una cantidad limitada de determinadas mercancías, superada la misma cabe seguir importando pero será de aplicación el derecho arancelario normal. Los contingentes cuantitativos no afectan directamente al tributo aduanero exigible, lo que fijan es la cantidad máxima que se puede importar, debiéndose satisfacer en todo caso el derecho arancelario normal que figura en la tarifa. Sin embargo, los contingentes arancelarios inciden sobre un elemento estructural del tributo, la tarifa, estableciendo una derogación o modificación de la misma para determinada cantidad.

- **Las cuotas de importación:** son una restricción que fija un volumen máximo de unidades susceptibles de importación. Un ejemplo: un país requiere 1.000.000 unidades de calzado, de las cuales 950.000 son provistas por productores nacionales y 50.000 por productores extranjeros, de esta forma, se establecen las cantidades a importar.

Los contingentes de tipo global aparecen cuando la cantidad o el volumen limitado se distribuye entre todos los países del mundo, en aplicación del principio, primero en solicitarlo, primero en concedérsele, o bilateral, cuando su establecimiento determina que el volumen de la cuota puede ser importado de cada uno de los países exportadores. La asignación o repartición de los contingentes se efectúa mediante el sistema de licencias o permisos de importación o de exportación, cuyo otorgamiento se determina generalmente por organismos del Estado.

- **Restricciones voluntarias de exportación:** son cuotas que el país exportador impone, generalmente como producto de la solicitud que de ella hace el gobierno del país importador. Los productores extranjeros aceptan las RVE, ya que, de no hacerlo podrían desencadenarse aranceles o cuotas de importación punitivas que causaran un daño mucho mayor. Mediante este método el país asigna la cantidad a importar, determina quién debe importar, y de donde deben provenir las mercancías. Generalmente esta decisión nace de una negociación entre el país y los países exportadores, en la cual se acuerda el porcentaje de participación de cada país frente a la cantidad máxima susceptible de importación, el país exportador limita la cantidad a exportar por solicitud del país importador.

Por ejemplo, el caso del banano a la comunidad europea, cada uno de los países productores de esta fruta, entre ellos Colombia, Guatemala, El Salvador, Ecuador, Nicaragua y otros países latinoamericanos, y del África, tienen asignación de cuota en toneladas que deben enviar hacia estos mercados.

### **Efectos de las normas cuantitativas**

- Cuando un país implementa esta política comercial, por una parte se protege al productor nacional y por otra se mantienen las relaciones comerciales internacionales como mecanismo de la reciprocidad del comercio.
- Los productores extranjeros ya no son sujetos de aranceles; por tanto, el mercado pone a disposición de los consumidores productos extranjeros con precios internacionales reales. De esta manera, se abre el espacio para exigir a los productores nacionales bienes de buena calidad a menores precios.
- La entrada de esta competencia internacional, aunque es limitada por la restricción de la cantidad asignada, hará que los productores nacionales tengan que preocuparse por convertirse en industrias eficientes dadas las exigencias de los consumidores.

### **Debate entre los aranceles y normas cuantitativas**

Del análisis de los aranceles frente a las normas cuantitativas, nacen los siguientes planteamientos:

- Los aranceles desestimulan el desarrollo del comercio internacional, mientras las cuotas tratan de sostenerlo, aunque sea en cantidades mínimas.
- Los aranceles desvirtúan los precios de los productos extranjeros, en tanto que las cuotas permiten que el consumidor conozca los precios que se manejan en el ámbito internacional.

- Los aranceles generan los ingresos al gobierno mientras que las cuotas no lo hacen. Cabe destacar que aunque los aranceles generan entradas de dinero al Estado, a medida que transcurre el tiempo estos ingresos son menores. Por el efecto de la reducción en la compra de productos importados y el contrabando, entre otros.
- Los aranceles estimulan las actividades de contrabando, mientras que las cuotas no.
- Las normas cuantitativas permiten que se generen beneficios a los consumidores por la reducción de precios, mientras que los aranceles no. Esto ocurre porque, en la medida que se reduzcan los precios internacionales, el Estado asume los impuestos a los productos importados como medida proteccionista.
- Si mientras se operan los aranceles se llega a presentar una escasez de producto, se pueden importar rápida y libremente los productos necesarios para cubrir la demanda. Pero si existen normas, esto no se puede hacer con rapidez, lo que provocaría el aumento de precios en el mercado.

### **Medidas no arancelarias**

Bajo esta denominación las medidas no arancelarias o barreras no arancelarias (Non-Tariff-Barriers. NTB), existe gran variedad de medidas de instrumentos diferentes de los aranceles que protegen a la industria nacional. Una barrera no arancelaria es toda medida, al margen del arancel, que restringe o evita el ingreso de un producto a determinado mercado.

Para que un producto pueda ingresar al mercado de interés para el exportador debe cumplir con los requisitos de entrada; esto repercute directamente en los costos y en el tiempo requerido para que el exportador pueda iniciar la comercialización de su producto en ese mercado. Asimismo, el precio final del producto se ve afectado, lo que tiene incidencia en su competitividad. Estas medidas están incluidas en el GATT - Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, hoy Organización Mundial del Comercio.

Se consideran barreras no arancelarias a aquellas medidas que restringen, dificultan o impiden las importaciones a través de las medidas o acciones gubernamentales distintas a la imposición de un arancel. Entre ellas se encuentran las restricciones, los subsidios y las comercializadoras estatales, las normas de origen y prohibiciones para la importación de un conjunto determinado de productos, así como los requisitos de carácter informal que usualmente se presentan en las aduanas y en los puertos, y los trámites no oficiales y de seguridad en el transporte de la mercancía, medidas técnicas y fitosanitarias, entre otras

### **Restricciones administrativas**

Son todas aquellas disposiciones restrictivas, que tienden a dificultar, estimular o impedir la entrada o calidad de un bien determinado y son adoptadas bajo la forma de regulaciones estatales, tales como permisos, licencias, vistos buenos regímenes de importación y exportación, vistos buenos previos, certificado de origen, regulaciones técnicas, regulaciones antidumping, controles a la sobre facturación, etc. Por consiguiente, las restricciones administrativas al comercio son consideradas hoy en día como un instrumento más eficiente que el e

fecto que producen los aranceles. Las restricciones administrativas más conocidas y utilizadas son:

- **Licencias de importación:** son autorizaciones o permisos especiales que se dan como condición previa para importar un determinado producto. Estos permisos puede comprender el pago de elevadas sumas de dinero a título de derechos de licencias, remate, valor del formulario, etc.; que

inciden en el costo del producto. Constituyen un instrumento para regular y limitar el flujo y la cantidad de las mercancías; y son extendidas por entidades oficiales del país que las impone. La Organización Mundial del Comercio (OMC) establece en el "Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación" que estos sistemas deben ser sencillos, transparentes y previsibles y que los países deben notificar a la OMC el establecimiento de nuevos procedimientos para el trámite de licencias de importación o la modificación de los ya existentes.

- **Normas de origen:** las normas de origen se definen como el conjunto de reglas establecidas por un país o fijadas de mutuo acuerdo entre dos países (o grupo de países) que llevan a la determinación del país que debe ser considerado como el originario de la mercancía obtenida o elaborada. Estas tienen como objetivo establecer los criterios para la determinación del origen de una mercancía. El primer acuerdo al que se ha llegado en la OMC sobre esta cuestión exige a los países miembros que se aseguren de que sus normas de origen sean transparentes, que no tengan efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional y que se administren de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable. Estas normas son uno de los componentes más importantes de los Tratados de Libre Comercio.

Este conjunto de reglas se definen en criterios básicos, complementarios y consideraciones especiales que configuran de forma generalizada el sistema de las normas de origen existentes en la legislación aduanera comunitaria para la determinación del origen. Los criterios utilizados para la determinación del país de origen de las mercancías son:

a) **Criterios básicos:** enteramente obtenidas, suficientemente elaboradas o transformación sustancial, transformación insuficiente.

b) **Criterios complementarios:** tolerancia general (transformación suficiente), acumulación, excepción a las normas de origen, principio de territorialidad - transporte directo - tolerancia extraterritorial, prohibición de exención o devolución de derechos.

c) **Consideraciones especiales:** piezas de recambio / accesorios, piezas de repuesto y herramientas, unidad de calificación, surtidos y elementos neutros

La justificación del origen está en función de las medidas que se puedan aplicar y recoge las cuestiones de qué tipo de certificado se pueden emitir y quién es la autoridad que debe expedirlo, así como, los casos de exenciones y de procedimientos simplificados de las pruebas de origen. La determinación del país de origen no tiene complicación alguna si la mercancía ha sido obtenida enteramente en un solo país. Cuando sucede que en la fabricación de un producto han intervenido varios países hasta su completa elaboración, o si se han utilizado en un país determinado una o varias materias de países diferentes, es evidente que se necesitan unas normas que lleven al establecimiento de un país como el originario del producto, estas son las normas de origen.

• **Normas técnicas:** son disposiciones o medidas gubernamentales basadas en las normas internacionales vigentes, para proteger la salud pública, el medio ambiente y los derechos del consumidor. Los países que las aplican intentan evitar que terceros países exporten a la región desechos y sustancias peligrosas. Dichas normas son especificaciones técnicas que determinan las características de un producto según dimensiones, ingredientes, calidad, rendimiento o seguridad. Pueden regular la terminología, los métodos de prueba, el empaque, el etiquetado o marcaje. Los productos destinados a la venta deben cumplir estas exigencias y, en principio, se aplican del mismo modo a los productos importados y a los nacionales.

• **Normas sanitarias, fitosanitarias y zootosanitarias:** están destinadas a la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, mediante el control de plagas, enfermedades y tóxicos de animales, plantas y alimentos. Algunos de los requisitos que generalmente son exigidos para cumplir con estas son:

- . Pruebas de laboratorio.
- . Certificaciones emitidas por entidades oficiales.
- . Inspecciones del proceso de producción.
- . Control e inspección del uso de pesticidas y fertilizantes.
- . Cumplimiento de períodos de cuarentena.
- . Comprobación de que el producto proviene de zonas libres de plagas y de enfermedades.

Estas medidas pueden relativizar las preferencias pactadas, por ejemplo, en los acuerdos de libre comercio y pueden en muchos casos ser modalidades encubiertas de discriminación. Una propuesta, desarrollada en la Argentina por la Asociación Nacional de Derecho y Ciencias Sociales, nos dice que los países productores de materias primas y manufactura deben desarrollar una producción verde y multiplicar las certificaciones de calidad y medio ambiente y aprovechar las ventajas que estas dan. Sin embargo, esta propuesta no se puede llevar a cabo tan fácilmente debido a que, por ejemplo, para las pequeñas y medianas empresas de los países latinoamericanos es muy costoso poder contar con una certificación ISO 9001 o ISO 14001, ya que se deben incurrir con mayores gastos para mejorar sus máquinas, modificar la forma de producción del producto, tener una infraestructura más adecuada y tener un sistema administrativo eficiente que cumpla con las normas. A esto hay que agregar el tiempo que se demora en poder obtener una certificación ISO 9001 o la ISO 14001. Muchas de estas empresas no pueden incurrir en costos demasiado altos y esto impide que sus productos sean exportados a los mercados europeos o al norteamericano, pues son muy estrictos en el cumplimiento de estas normas y esto pone en desventaja por ejemplo a los países latinoamericanos con respecto a empresas de otras regiones como el este de Asia, China o India.

Otro ejemplo, es el caso australiano que cuenta con normas estrictas de sanidad, toda la madera importada tiene que ser fumigada además que las trozas de madera pueden importarse únicamente a través de unos pocos puertos australianos específicamente señalados, y tienen que someterse a tratamiento en un lugar situado a una dis-

tancia especificada del puerto en cuestión. La intención de esas normas es la de reducir la amenaza de enfermedades por parte del ingreso de insectos.

A estas medidas se añaden la inspección previa al empaque, que es un control obligatorio de la calidad, cantidad y el precio de los productos antes y después de su expedición en el país exportador o los requisitos técnicos, que tienen el objeto de proteger la vida o la salud de las personas, animales, plantas, para proteger el medio ambiente y la fauna y flora.

Sin embargo, aplicar estas medidas no solamente trae desventajas sino también beneficios para los consumidores y para las empresas ya que promueven la competitividad y la productividad de los países, garantizando la sanidad de los bienes y servicios, evitando incrementos en costos de producción y curación, provocando mejores rendimientos y protegiendo el medio ambiente y la salud humana. Algunos argumentos a favor manifiestan que no son obstrucciones al comercio, sino por el contrario permite exportar productos con prestigio y credibilidad al contar con medidas de sanidad. El prescindir de ellas pondría en riesgo la salud pública, por ejemplo, la re-infestación de la mosca del mediterráneo en Guatemala que causó grandes pérdidas para el país o la amenaza que tuvo Costa Rica ante la presencia del cólera porcino en Honduras y Nicaragua sin que estos países puedan controlarlo.

- **Normas de logística:** son condiciones para el despacho de los productos como el tiempo de entrega, el estado de los empaques y el manipuleo de las mercancías, tanto en la aduana como en los medios de transportes.

## Instrumentos de carácter monetario

Los instrumentos de carácter monetario tienen un efecto que pueden ir más allá de la simple incidencia en los precios, alterando incluso las cantidades que se pueden exportar o importar, se identifican los siguientes instrumentos:

- a) Estímulos a las exportaciones o importaciones por motivo del mayor o menor precio de la divisa extranjera. Las consecuencias de la devaluación o revaluación de la moneda son de concluyentes en el comercio exterior de cualquier nación.
- b) Como factor de concentración de la moneda extranjera en la banca central mediante la obligación de reintegrar las divisas extranjeras obtenidas en las ventas de bienes a otros países.
- c) Como factor de racionamiento en los intercambios mediante un sistema de asignación administrativa licencias de cambio o remates de divisas extranjeras obtenidas para compra de bienes en el exterior.
- d) Como factor de encarecimiento de la actividad importadora y exportadora mediante el establecimiento de depósitos previos o de reintegros anticipados como requisitos para la compra o venta de las divisas extranjeras que se origine dicha activada.
- e) Como factor de selectividad mediante la existencia de un sistema de cambios múltiples, en donde unas mercancías se pagan con divisas que se obtiene en mercados preferenciales y otras se pagan con divisas del mercado libre.

## Otras exigencias de contenido nacional

- Volumen de pedidos: la cantidad de unidades que solicitan los compradores extranjeros son un obstáculo para el desarrollo del comercio internacional, pues piden enormes cantidades que ocasiones no se pueden fabricar en el tiempo exigido si se tiene una capacidad de producción.
- Políticas de compra: la mayoría de los países poseen políticas de compras que involucran aspectos políticos, sociales y religiosos, por ejemplo en 1995, el comercio entre los países de Occidente y los de la Europa Occidental, era casi nulo mientras en los países del Occidente existía un modelo capitalista, en las otras regiones existía un modelo de corte comunista, lo que impedía que una región negociara con otra por el simple hecho de no tener el mismo modelo político.

## Medidas no permitidas y sus mecanismos de defensa

La consolidación de los aranceles y su aplicación por igual a todos los interlocutores comerciales (trato de la nación más favorecida, o NMF) son fundamentales para que el comercio de mercancías se desarrolle sin dificultades. Los acuerdos de la OMC establecen los principios, pero también autorizan excepciones en algunas circunstancias. A este respecto, cabe citar las tres cuestiones siguientes:

- d) Medidas adoptadas contra el dumping (ventas a precios deslealmente bajos).
- e) Subvenciones y derechos compensatorios especiales para compensar las subvenciones.
- f) Medidas de urgencia para limitar temporalmente las importaciones, destinadas a salvaguardar las ramas de producción nacional.

## Subvenciones, subsidios o permisos

Comprenden aquellos instrumentos, por lo general con cargo al estado, se constituyen en una retribución que se dan a quien realiza la exportación de determinados artículos. Son mecanismos exclusivos para promocionar las exportaciones y muchos han sido censurados por considerarse formas de competencia desleal. Sin embargo varios países lo utilizan bajo otras modalidades, encubiertas o disimuladas. En esta promoción a las exportaciones de bienes se encuentra, por ejemplo, devolución de derechos arancelarios, financiación y pre-financiación del capital de trabajo, acceso especial a créditos de fomento, devolución o exención de impuestos internos, asesoría y asistencia técnica en el proceso de comercialización, retribuciones entregadas por el Estado, etc.

Uno de los instrumentos más conocidos en la subvención directa es la importación condicionalmente extensa de derechos, el cual consiste en que el Estado permite importar libre de derechos de aduanas y otros gravámenes, de los insumos, materias primas, partes, maquinaria y equipo, etc. Que van a ser utilizados en la producción de bienes y servicios exclusivos para la exportación. En Colombia, se conoce como el Plan Vallejo y es el Sistema de importación – exportación. Otra modalidad es cuando el exportador percibe, una vez realizada la exportación, la suma que demuestre haber pagado a título de derechos de aduana por la importación de insumos y materias primas incorporados en los bienes de exportación, a esta práctica se le denomina draw-back o devolución de impuestos.

El acuerdo de la nación más favorecida, tiene una doble función: somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones. En él se dispone que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos adicionales (llamados derechos compensatorios) a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.

El acuerdo contiene una definición de subvención. Establece también el concepto de subvención específica, es decir, una subvención exclusivamente destinada a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción del país (o Estado, etc.) que la otorga. Sólo las subvenciones específicas están sujetas a las disciplinas establecidas en el Acuerdo. Pueden ser subvenciones internas o subvenciones a la exportación. El Acuerdo establece dos categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas y subvenciones recurribles. Inicialmente contenía una tercera categoría que era subvenciones no recurribles. Esta categoría existió durante cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se mantuvo después. El acuerdo es aplicable a los productos agropecuarios y a los productos industriales, excepto cuando las subvenciones estén exentas en virtud de la cláusula de paz del Acuerdo sobre la agricultura, que expiró al final del 2003.

- **Subvenciones prohibidas:** son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.

- **Subvenciones recurribles:** cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención. En el Acuerdo se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: pueden ocasionar un daño a una rama de producción de un país importador. Pueden perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados, y las subvenciones internas de un país pueden perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También en este caso puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.

Un ejemplo son las subvenciones agrícolas en los países ricos del norte ascienden a aproximadamente, 300 mil millones de dólares al año, la gran mayoría para grandes explotaciones: por ejemplo, en Estados Unidos, un 78% de las subvenciones agrícolas (alrededor de 17 mil millones de dólares anuales), van a parar al 10% de grandes granjas. Las subvenciones recibidas por 250.000 productores de algodón, en los Estados Unidos, son mayores que toda la ayuda oficial estadounidense a África, con una población de 800 millones. La retirada de las subvenciones agrícolas es una prioridad, en la agenda de los países del Sur, en las negociaciones de comercio internacional bajo el patrocinio de la Organización Mundial del Comercio (OMC), ya que sus agricultores simplemente no pueden competir con los productos generados por Europa y Estados Unidos fuertemente subvencionados. Por ejemplo, las subvenciones estadounidenses promueven un excedente anual de seis millones de toneladas de azúcar, la mayoría del cual inunda los mercados de los países pobres con precios por debajo de sus costes de producción.

Algunas de las disciplinas establecidas son similares a las del Acuerdo antidumping. Para poder imponer derechos compensatorios (el equivalente de los derechos antidumping) el país importador tiene que haber realizado antes una detenida investigación similar a la exigida para adoptar medidas antidumping. Existen normas detalladas para decidir si un producto está subvencionado (lo que no siempre resulta un cálculo fácil), criterios para determinar si las importaciones de productos subvencionados perjudican (causan daño) a una rama de producción nacional, procedimientos para la iniciación y realización de investigaciones, y normas sobre la aplicación y

duración (normalmente cinco años) de las medidas compensatorias. El exportador subvencionado puede también convenir en elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

### **Dumping**

Dumping consiste en vender en los mercados exteriores un producto a un precio inferior al de ese mismo producto en el mercado interior e incluso por debajo de su coste de producción. La OMC define el dumping es como una situación de discriminación internacional de precios: el precio de un producto, cuando se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador. Así pues, en el más sencillo de los casos, el dumping se determina simplemente comparando los precios en dos mercados. Cuando se presenta esta situación es necesario emprender una serie de análisis complejos para determinar el precio apropiado en el mercado del país exportador (al que se llama valor normal) y el precio apropiado en el mercado del país importador (al que se llama precio de exportación) con el fin de poder realizar una comparación adecuada.

En la actualidad, existe cierto consenso entre los países en considerar al dumping como una práctica desleal de comercio internacional. Para contrarrestarlo se han desarrollado leyes antidumping las cuales permiten la aplicación de ciertos derechos especiales de importación (derechos antidumping) con el fin de paliar los efectos negativos que pudieran tener estas importaciones sobre los productores locales.

El artículo VI del GATT y el Acuerdo Anti-dumping. El GATT de 1994 establece una serie de principios fundamentales aplicables al comercio entre los miembros de la OMC, incluido el principio de la nación más favorecida. En él se establece también que los productos importados no estarán sujetos a impuestos u otras cargas interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales ni recibirán en otros aspectos un trato menos favorable que el dispensado a los productos nacionales en virtud de las leyes y reglamentos internos; se establecen asimismo normas relativas a las restricciones cuantitativas, los derechos y formalidades referentes a la importación, y la valoración en aduana. Los Miembros de la OMC convinieron también en el establecimiento de listas de tipos arancelarios consolidados. Por otro lado, el artículo VI del GATT de 1994 autoriza expresamente la imposición de un derecho antidumping específico a las importaciones procedentes de un determinado país, por encima de los tipos consolidados, en los casos en que el dumping cause o amenace causar daño a una rama de producción nacional o retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional. El Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del GATT de 1994, conocido corrientemente por el nombre de Acuerdo Antidumping (Acuerdo AD), desarrolla los principios fundamentales establecidos en el artículo VI con miras a su aplicación a la investigación, determinación y aplicación de derechos antidumping.

### **Medidas compensatorias**

Los países miembros de la OMC se rigen por la normativa sobre subvenciones y derechos compensatorios que establecen procedimientos para tratar las importaciones a precio de dumping y subsidiadas. Autoriza a

los países a imponer aranceles compensatorios sobre la importación de productos que se benefician de prácticas comerciales desleales, solo en aquellas instancias en las cuales las investigaciones confirmen el alegato de que tales importaciones están causando daños materiales a la industria nacional. Los países se ven entonces en la necesidad de crear instancias para iniciar tales investigaciones, algunas de ellas, lo hacen a petición de una industria que alegue daños causados por las importaciones y otras simplemente pueden hacerlo independientemente de dicha petición. Los acuerdos de la OMC establecen criterios similares para determinar dichos daños. Asimismo, los procedimientos para realizar las investigaciones de estas peticiones sobre la aplicación de medidas antidumping y aranceles compensatorios son similares.

Algunas de las funciones de las instancias creadas con estos fines son:

- Realizar investigaciones relacionadas con dumping, subsidios y daños.
- Llevar a cabo evaluaciones de daños.
- Sostener audiencias relativas a procedimientos antidumping.

Hacer investigaciones estadísticas y preparar cálculos de dumping y subsidios.

Brindar asistencia a su país en el manejo de los procedimientos antidumping o compensatorios iniciados por otros países.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) trata dos cuestiones distintas pero íntimamente relacionadas: las disciplinas multilaterales que rigen la concesión de subvenciones, y la aplicación de medidas compensatorias para neutralizar el daño causado por las importa-

ciones subvencionadas. Las medidas compensatorias. La parte V del Acuerdo SMC establece ciertas prescripciones sustantivas que se deben cumplir para imponer una medida compensatoria, así como prescripciones detalladas de procedimiento con respecto a la investigación en materia de medidas compensatorias y la imposición y mantenimiento de dichas medidas. El incumplimiento de las prescripciones sustantivas o de procedimiento de la parte V puede someterse al mecanismo de solución de diferencias y servir de fundamento para invalidar la medida.

• **Normas sustantivas.** Un miembro no puede imponer una medida compensatoria si no determina la existencia de importaciones subvencionadas, daño a una rama de producción nacional y una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el daño. Como se ha indicado anteriormente, la existencia de una subvención específica se debe determinar de acuerdo con los criterios establecidos en la parte I del Acuerdo. Sin embargo, los criterios relativos al daño y la relación de causalidad se encuentran en la parte V. Un avance significativo del nuevo Acuerdo SMC en este ámbito es la autorización explícita de evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones subvencionadas procedentes de más de un miembro, si se cumplen los criterios especificados. Además, la parte V contiene normas para determinar la existencia y la cuantía de un beneficio.

• **Normas de procedimiento.** La parte V del Acuerdo SMC contiene normas detalladas sobre la iniciación y realización de las investigaciones en materia de medidas compensatorias, la imposición de medidas provisionales y definitivas, la utilización de compromisos, y la duración de las medidas. Un objetivo fundamental de estas normas es asegurar la transparencia de las investigaciones, que todas las partes interesadas tengan oportunidad plena de defender sus intereses, y que las autoridades investigadoras expliquen correctamente los fundamentos de sus determinaciones. A continuación se indican algunas de las innovaciones más importantes que introdujo el Acuerdo SMC de la OMC:

. **Legitimación.** El Acuerdo define en cifras las circunstancias en que hay suficiente grado de apoyo de una rama de producción nacional para justificar la iniciación de una investigación.

. **Investigación preliminar.** El Acuerdo asegura que se lleve a cabo una investigación preliminar antes de la imposición de medidas provisionales.

. **Compromisos.** El Acuerdo limita el uso de compromisos para solucionar las investigaciones en materia de derechos compensatorios, con el fin de evitar que se establezcan acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones o medidas similares haciéndolos pasar por compromisos.

. **Extinción.** En virtud del Acuerdo toda medida compensatoria será suprimida al cabo de cinco años, salvo que se determine la necesidad de mantenerla para evitar la continuación o repetición de la subvención y del daño.

. **Revisión judicial.** El Acuerdo requiere que los miembros establezcan un tribunal independiente que examine si las determinaciones de la autoridad investigadora están en conformidad con la legislación nacional.

Las instancias contra el dumping y los subsidios traen unos beneficios como país importador, como se promueve la competencia leal en el mercado interno garantizando que los productos importados a precio de dumping y subsidiados no socaven injustamente a los fabricantes locales. Brindan seguridad a los productores locales mediante la existencia de un instrumento legal efectivo para manejar los posibles casos, ofrece un espacio donde presentar quejas e iniciar investigaciones. Se promueve una mejora en los niveles de productividad y en la capacidad de los productores locales para competir tanto en el mercado interno como en el externo. Se fomenta una mayor vigilancia entre los fabricantes hacia las prácticas de comercio desleal, ya que de lo contrario, el gobierno estaría limitado por las normas de la OMC a realizar investigaciones si quejas del sector privado. Además, la industria local tiene más información que el gobierno acerca de los daños que le han sido causados. Por otro lado, presionan a los productores locales a ofrecer precios competitivos a los consumidores internos de manera sostenida.

Dentro de este contexto es importante destacar la duración prolongada de una investigación y los complejos procedimientos que involucraría, la contratación del personal adecuado con la suficiente experiencia y capacitación como economistas, abogados, contadores por tiempos prolongados. Los costos teniendo en cuenta además, que para realizar la investigación, en la mayoría de los casos, tendrán que visitar el país exportador. La retaliación por parte de países más grandes; por otro lado, los países en desarrollo, la vulnerabilidad de algunos sectores, como por ejemplo el agrícola, donde debido a la falta de registro con respecto a diversos aspectos de sus operaciones se pueden presentar problemas al establecer las bases para formular las quejas. Así mismo, la falta de cooperación por parte del gobierno exportador, o de la compañía exportadora con o sin el respaldo de su gobierno. Esta situación suele depender del tamaño y nivel de desarrollo del país que presenta la queja y por último, el uso de las medidas antidumping y compensatorias como política comercial proteccionista por parte de los países desarrollados.

Ejemplo, hay dos casos con Brasil, uno fue la acción de Canadá contra Brasil por la cuestión de los aviones. El Gobierno canadiense acusó a Brasil de dar muchos subsidios a la industria Embraer, que es una industria nacional de aviones y esto creaba daños a la industria canadiense y a Bombardier. Es un caso que se arrastra ya por 4 o 5 años, muy reconocido, sobre todo porque involucra a dos países, uno desarrollado y uno en desarrollo.

Otro tema de Brasil fue que este impuso una medida compensatoria contra la importación de coco de Filipinas. La acusación era que los cocos de Filipinas recibían subvenciones de un banco estatal para su producción y con esto se hacía más barato el coco y el Gobierno brasileño puso una tasa como del 70%, lo que hacía imposible la importación de coco desde Filipinas. Filipinas fue a la OMC, contra el Gobierno brasileño, y lo que paso fue muy interesante, porque era un banco para pequeños préstamos a empresas familiares, pero ellos mismos elevaron. El monto equivocado para la solución de controversias, pero era no en la Ronda Uruguay, cuando la investigación había empezado en 1993, antes que se concluyera la Ronda el panel se juzgó incompetente para la demanda. Así que se acabó el coco filipino en Brasil.

Hay una dificultad de probar la dispensa de subvenciones prohibidas, es decir subvenciones que sean direccionadas para la exportación. Eso pasó con Brasil en el caso con Canadá, cuando Brasil no pudo probar que el Gobierno canadiense también daba subvenciones a la Bombardier, a la fábrica canadiense de aviones.

Las medidas antidumping están siendo muy utilizadas, el primer país que ha creado por el año 1914 fue Canadá, y los grandes usuarios hasta la Ronda Uruguay fueron Estados Unidos y Canadá y sobre todo la Unión Europea. Se vemos en términos absolutos, es decir el número de investigaciones por año, tendríamos siempre a Estados Unidos y la Unión Europea con muchos casos de investigación, sobre todo en estos sectores que no son tan competitivos, pero después de la Ronda Uruguay se dio un fenómeno que es muy interesante. Los países en desarrollo están creando una burocracia nacional,

especializada en la investigación para la defensa comercial y esto hace que la media ponderada, la estadística ponderada de investigación salga de los países desarrollados para los países en desarrollo.

### Ejemplo

Para fortalecer el concepto de dumping, en la lectura: Arroz en Haití – Un ejemplo de comercio injusto el dumping del arroz - La invasión estadounidense del mercado de Haití con arroz subvencionado ha producido efectos devastadores en los productores locales de arroz y ha ido acompañada del incremento de la malnutrición infantil.

### Síntesis de cierre del tema



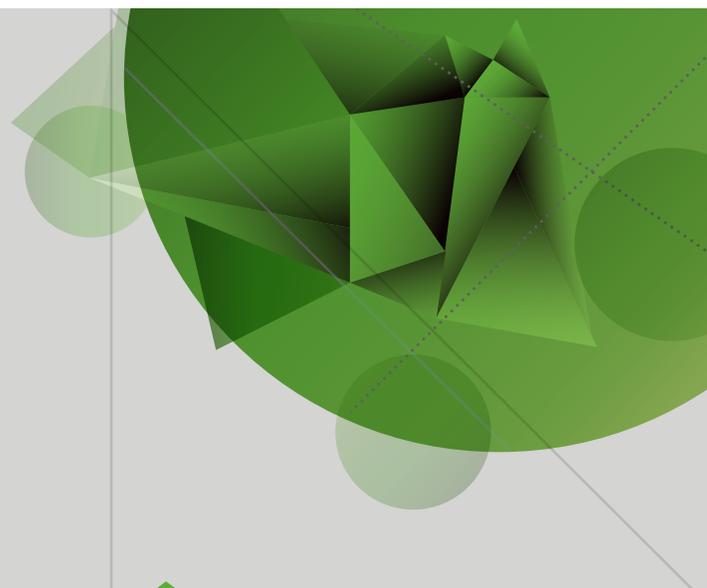
Figura 2. Mapa de síntesis del tema

Fuente: Propia.

2

## Unidad 2

Acuerdos comerciales de  
Colombia con el resto del  
mundo



Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry

# Introducción

El propósito de esta cartilla es mostrar los diferentes acuerdos comerciales de Colombia con el resto del mundo. Se mostrarán cifras, algunos de los principales productos de exportación – importación y un breve análisis. Se harán algunas observaciones, comentarios por cada uno. Así mismo, dado que son varios acuerdos comerciales firmados por nuestro país, habrá espacio de ampliar más algunos que otros, dada su importancia para el país. Las cifras y los productos objeto de comercio, el alumno podrá verlos en los enlaces propios de cada acuerdo que se relaciona para cada uno de ellos.

## Se aclaran dos puntos importantes:

1. Están organizados geográficamente, empezaremos con los firmados en América, pasaremos por los firmados en Europa, y finalmente por los asiáticos y otros, donde involucra alianzas conformadas por diferentes países.
2. No se hace distinción, si se trata de acuerdos de alcance parcial, Tratados de Libre Comercio, zonas de libre comercio, o cualquier otra forma de asociación – integración, pero se hace la aclaración para cada uno. No estarán organizados por orden cronológico, situación que si se verá en el formato de la línea de tiempo.

El proceso de aprendizaje será muy simple. El estudiante deberá comprender y analizar cada uno de los acuerdos y tratados que Colombia tiene firmados con el resto del mundo.



**Objetivo general**

- Reconocer la historia de los diferentes acuerdos y Tratados de Libre Comercio firmados por Colombia.
- Analizar los principales Acuerdos y TLC con países como los Estados Unidos y con bloques comerciales como la Unión Europea.

### Componente motivacional

Este tema le sirve para conocer y analizar los diferentes acuerdos comerciales que ha firmado Colombia. Adicional a esto, permite conocer los diferentes acuerdos, es importante conocer las oportunidades y a amenazas que representa cada uno de ellos.

### Desarrollo temático

#### Acuerdos comerciales de Colombia con el resto del mundo

En este módulo se conocerán los diferentes acuerdos que Colombia ha firmado a lo largo de su trayectoria comercial con el resto del mundo. Importante aclarar, como se hizo en la introducción que como acuerdo, se contemplan todas las formas de hacerlo. Acuerdos de Alcance Parcial, Acuerdos de Complementación Económica, Tratados de Libre Comercio, zonas de libre comercio y demás. De ellos diremos, sus variables económicas, principales productos de importación, exportación, si se trata de un acuerdo vigente, negociado o en proceso de negociación.

### Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá



Imagen 1. Canadá

Fuente: <http://www.e-mapas.com/mapa/Canada/31.html>

En el vínculo <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=16157> encontrará el perfil económico de este país, su comercio exterior, principales productos de exportaciones – importaciones y el comercio bilateral entre ambas partes, inversiones. Este tratado de Libre Comercio, en adelante TLC, entra en vigor el 15 de agosto de 2013.

Como vemos en este documento, los principales productos que le exportamos a este país son bienes primarios. Entre ellos, tenemos café, aceites, crudos de petróleo, flores, carbón, y en menor medida, bienes intermedios o manufacturas.

A su vez, importamos de ellos productos que se producen en nuestro país, sobre todo primarios agrícolas, donde este país es muy fuerte en productos tales como maíz, hortalizas, cebadas. Otros productos, no menos importantes son papel, medicamentos, carne de animal porcino, fertilizantes y vehículos para transporte de mercancías. Es un país con un sector agroindustrial fuerte, competitivo.

### Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América



Imagen 2. Mapa U.S.A.

Fuente: [http://www.e-mapas.com/mapa/Estados\\_Unidos/195.html](http://www.e-mapas.com/mapa/Estados_Unidos/195.html)

En el enlace <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14853> encontrará el perfil económico de este país, su comercio exterior, principales productos de exportaciones – importaciones y el comercio bilateral entre ambas partes, inversiones. Este es quizás el TLC más importante, que más polémica genera entre los diferentes grupos de interés. Industriales, sector agrícola, gobierno, consumidores y otros.

El actual TLC con Estados Unidos firmado el 15 de mayo de 2012 se remonta a los años 90 del siglo pasado, con el ATPA (Ley de preferencias Arancelarias Andinas). Eran preferencias unilaterales mediante las que Colombia logró exportar gran cantidad de productos (aproximadamente 5600) con cero arancel al mercado norteamericano. Posteriormente, en la primera década de los años 2000, la ley de preferencias unilaterales se llamó ATPDEA, donde nuevos productos que antes en la vigencia del ATPA no estaban exentos de aranceles. Por el contrario, ahora si podían ingresar al mercado norteamericano productos tales como algunos textiles y confecciones, calzados, y atunes. Queda contemplado en el marco del ATPDEA que no habría más prorrogas unilaterales por parte de Estados Unidos y que de querer conservarlas sería mediante un acuerdo, y ahora Colombia también debe dar preferencias arancelarias a los productos procedentes de Estados Unidos.

Por otra parte, en el marco del TLC, hay nuevos temas que se negociaron que no trataron en tiempos de ATPDEA tales como acceso a mercados, normas de origen, servicios, contratación pública, solución de diferencias, temas de propiedad intelectual, fortalecimiento de capacidades comerciales, entre otros.

Dentro de la labor del gobierno nacional por buscar el mayor beneficio para el país y los diferentes sectores, logró dentro de su proceso de negociación varios avances. Cero arancel para más del 80% de los bienes que se producen en el país, nuevos productos que no estaban beneficiados en el marco del ATPDEA se incluyeron, posibilidades importantes para exportar servicios, normas de origen flexibles para el productor

colombiano, mecanismos de protección a la industria como salvaguardias para proteger con altos aranceles los productos más sensibles como arroz, papa, maíz, cuartos traseiros de pollo con aranceles por encima de un 70% y con altos periodos de desgravación arancelaria. Ya cumplido un primer año de vigencia son varias las posiciones al respecto de los primeros resultados.

### Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia



Imagen 3. México

Fuente: <http://www.e-mapas.com/mapas/Mexico/MX.html>

En el enlace <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=11963> encontrará toda la información del acuerdo, texto final del acuerdo, perfil económico, comercio exterior, comercio bilateral.

Este acuerdo de integración, tuvo sus orígenes en 1994, cuando México, Colombia y Venezuela decidieron crear el Grupo de los tres o G3. Esta iniciativa buscaba liberalizar el comercio entre estos tres países. Los sectores que tuvieron mayor dinamismo fueron textiles y confecciones y el sector automotriz.

Para nadie es un secreto que este último sector está muy bien desarrollado y es muy competitivo en México. La desgravación arancelaria de este sector duró aproximadamente 10 años, periodo en el cual el acceso a los vehículos de carga y personas producidos en este país ingresan con cero arancel en nuestro país.

También se señala, el retiro por parte de Venezuela de esta agrupación en el año 2006, por motivos ideológicos de parte de su ex-mandatario Hugo Chávez. El motivo del retiro de Venezuela era su descontento con los dos países restantes México y Colombia, pues, cada día promovían más prácticas neoliberales y que iban en contra del modelo socialista venezolano. Sumado a esto, está la decisión de Colombia en el año 2003 de iniciar conversaciones con los Estados Unidos para firmar un Tratado de Libre Comercio.

### Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras



Imagen 4. Guatemala, Honduras y el Salvador

Fuente: <http://proceso.hn/2012/09/27/Term%C3%B3metro/El.Tri.C/57969.html>

En el enlace <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=14515> se puede observar, el texto final, la lista de desgravación, preferencias arancelarias, los indicadores económicos de estos tres países, los productos que más exportamos a ellos y los productos que más importamos de ellos. Este tratado de Libre Comercio entre Colombia, Guatemala, Honduras y el Salvador entró en vigor en el año 2012.

No se puede ocultar que son 3 economías mucho más pequeñas que Colombia y que sus estructuras productivas de varios renglones de la economía son menos fuertes que las nuestras. La población entre estos tres países es inferior a 30.000.000 cifra muy por debajo de la población colombiana y la sumatoria del producto interno bruto es de USD 86.500.000.000, cifra muy inferior a la presentada por Colombia con un PIB de USD 300.000.000.000. Por lo anterior, se esperaba que la protección de sus industrias fuera elevada, ya que comparten productos en común con los nuestros. Sin embargo, su posición estratégica y su cercanía con los Estados Unidos hacen atractivo este TLC para el empresario colombiano. Bien pueden funcionar las alianzas estratégicas con empresarios de estos tres países.

### Acuerdo Comercial entre Colombia y Costa Rica (Suscrito)



Imagen 5. Costa Rica

Fuente: [http://www.e-mapas.com/mapas/Costa\\_Rica/CR.html](http://www.e-mapas.com/mapas/Costa_Rica/CR.html)

En el enlace <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=3432> encontrará el texto final del acuerdo, perfil económico de este país, su comercio exterior, principales productos de exportaciones – importaciones y el comercio bilateral entre ambas partes, inversiones.

Este es uno de los Tratados de Libre Comercio más recientes que ha firmado Colombia (22 de mayo de 2013), sin embargo, no ha sido aprobado por los congresos de ambos países.

Así, con las diferencias de población y tamaño, Costa Rica tiene menos población que la ciudad de Bogotá y es 20 veces más pequeña que nuestro país, tienen estructuras productivas muy similares en los sectores agroindustrial, metalmecánico, lácteos y plásticos, por lo que hay un 4% del universo arancelario que quedó excluido del acuerdo, mientras que el 70% quedará liberalizado de forma inmediata y un 26 % con rangos de desgravación de entre 3 y 15 años.

Se esperaba que Colombia, aprovechara más este tratado en el área de inversión y así los empresarios colombianos tuvieran una posición más favorable para aprovechar el TLC con Estados Unidos, dado que éste país tiene en vigor un TLC con Costa Rica.

Este es un caso donde se realiza un TLC de índole más complementaria, se desarrolla más un comercio de tipo intraindustrial. Sectores y productos similares, iguales.

## Acuerdo Comercial entre Panamá y Colombia (negociación en curso)



Imagen 6. Panamá

Fuente: <http://www.e-mapas.com/mapa/Panama/146.html>

En el enlace <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=1252> encontrará el acuerdo final entre estos dos países, perfil económico de este país, su comercio exterior, principales productos de exportaciones – importaciones y el comercio bilateral entre ambas partes, inversiones.

Al igual que con Costa Rica, existen las diferencias de tamaño y población de país. El total de su población es la mitad de la población de Bogotá. Sin embargo, a diferencia de Costa Rica, Panamá es un país que no tiene un sector productivo fuerte o reconocido, con algunas excepciones en agroindustria. A parte, por supuesto, de la gran infraestructura que tiene en el tema de exportación de servicios. Vale la pena mencionar, que existe una preocupación por parte de los sectores de textiles, confecciones y calzado, toda vez que los niveles de contrabando y de importaciones regulares podrán incrementarse por este TLC. Como se puede ver, desde el punto de vista de mercado, no es un país atractivo, sin embargo, es un país estratégico como plataforma para exportar al resto de los países centroamericanos. Es un importante centro de distribución internacional. Además desde el punto de vista de inversión es muy atractivo.

## Comunidad Andina de Naciones



Imagen 7. Comunidad Andina

Fuente: [http://www.comunidadandina.org/images/somosCAN\\_mapa2.jpg](http://www.comunidadandina.org/images/somosCAN_mapa2.jpg)

En [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org) encontrará toda la información de perfiles de países, mercado, comercio bilateral, decisiones, normas y demás. De estos tres países, el mayor flujo de comercio se realiza con Ecuador y Perú y en menor medida, Bolivia. De estos tres, el único que decidió firmar TLC con los Estados Unidos fue Perú, aspecto importante para Colombia, en lo que tiene que ver en el aprovechamiento de las normas de origen para exportar al país del Norte. Estos tres países junto a Colombia, conforman la Comunidad Andina de Naciones. La salida de nuestro socio natural, Venezuela en el año 2006, quién también formaba parte de este bloque comercial.

Podemos señalar acá que con Venezuela se tiene un Acuerdo de Alcance Parcial, (AAP) y que en la actualidad el comercio bilateral está muy reducido fundamentalmente por el retiro de Venezuela de la CAN, la limitación de la entrada de productos colombianos a este país, también, por el no pago a los exportadores colombianos. En años anteriores las cifras en dólares eran cercanas a los USD 6.000.000 millones, hoy no llegan ni a la mitad.

### CAN - Mercosur



Imagen 8. Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay

En el enlace <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=13228> encontrará el texto del acuerdo, accesos a mercados, preferencias arancelarias, lista de desgravación, normas de origen y demás.

El acuerdo de Complementación Económica entre la CAN y el MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay). Son países con un fortalecido sector agroindustrial, para el caso de los 3 primeros países, estos son muy competitivos en productos como cárnicos, leche, granos y alimentos en general. Lo mismo podemos decir del sector de los textiles, las confecciones y el calzado, sectores muy competitivos, para el caso de Brasil, y en menor medida, Argentina, a excepción de los productos de cueros.

Con estos cuatro países, se muestran desgravaciones arancelarias a largo plazo y una gran cantidad de nuestros productos se encuentran allí. Por eso, no existe una liberalización comercial notoria, marcada entre estos dos bloques comerciales.

### Acuerdo Colombia-Chile



Imagen 9. Chile

Fuente: <http://www.e-mapas.com/mapa/Chile/37.html>

En este enlace <https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=11952> podrá encontrar toda la información referente al acuerdo, perfil económico y comercial, normas de origen, desgravación arancelaria, preferencias arancelarias y demás.

Con el país austral tenemos el Acuerdo de Libre Comercio No. 24, desde el año 1994, iniciando con un Acuerdo de Complementación Económica y desde el año 2006 ya es considerado como un Acuerdo de Libre Comercio. Hoy en día más del 90% de los productos que Colombia exporta a este país ingresan con cero aranceles.

### Acuerdo comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú



Imagen 10. Europa

Fuente: <http://mapasinteractivos.didactalia.net/comunidad/mapasflashinteractivos/recurso/paises-de-la-union-europea-toporopa/8187ea58-df9f-4f4b-8a37-b6b57cc44fa1>

Es el último de los Acuerdos de Libre Comercio que tiene nuestro país firmado, apenas el 1 de Agosto del año pasado (2013). Sin duda, es uno de los más controversiales, toda vez que hay grandes países en sectores muy

fuertes tales como lechero, cárnico, agro-industrial, plásticos, y demás. En el enlace <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=18028> encuentra el perfil de la Unión Europea, el texto del acuerdo, la lista de desgravación, normas de origen, preferencias arancelarias y demás.

Otro de los TLC que en estos días se están negociando o ya finalizaron y falta su aprobación por parte de los países integrantes, son los TLC con Corea del Sur, Israel, Turquía, Japón, y la Alianza Pacífico. Con estos últimos cuatro, las negociaciones todavía están en curso, mientras que para Corea del sur está suscrito como sucede con Costa Rica (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f.).



Figura 1. Síntesis del tema

Fuente: Propia.

El anterior gráfico no es más que el resumen o los resultados de los acuerdos comerciales que tiene Colombia con los diferentes países y bloques comerciales.

Por una parte, los aspectos positivos y por otra los negativos. Todo dependerá del país que se trate, del sector o producto y de las condiciones de acceso que hemos recibido y otorgado.

En la página de MinComercio ([www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)), están en detalle todos los acuerdos con sus textos finales, las preferencias arancelarias recíprocas, la lista de desgravación arancelaria, y otros temas como origen, inversiones, servicios, propiedad intelectual.

2

## Unidad 2

Desarrollo de cada una de  
las unidades temáticas



Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry

## Introducción

El comercio internacional es actualmente la clave para el crecimiento económico de las naciones, especialmente por los efectos de la globalización. Las organizaciones creadas por las naciones para regular el comercio de forma equitativa, son de vital importancia para los países que están encaminados a la liberalización del comercio. Dentro de estas organizaciones está la Organización Mundial de Comercio - OMC que ayuda en este proceso de intercambio de bienes y servicios, tanto para países industrializados como para países en vía de desarrollo.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la institución internacional que regula el comercio internacional, apoya una política de liberalización del comercio, ayuda a los diferentes países miembros a resolver conflictos sobre el comercio. Nació mayoritariamente de las negociaciones en la Ronda de Uruguay de 1986 y 1994 y del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Se rigen por los gobiernos de la OMC, que fueron pactados y acordados por los países miembros. Es dirigida para el beneficio de ellos mismos y actualmente posee 153 miembros.

Es de vital importancia conocer los acuerdos que los países miembros han establecido con el fin de obtener ventajas competitivas y establecer equitativamente Tratados de Libre Comercio; entre estos acuerdos están los referentes a los bienes: acceso a mercados, agricultura, medidas no arancelarias, obstáculos técnicos al comercio, medidas de salvaguardia, propiedad intelectual. Los servicios: solución de diferencias y lo referente al programa de desarrollo de Doha.

A nivel internacional el órgano encargado de promover y regular el libre comercio es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. De la misma forma, se han implementado políticas de protección de la industria como un paso más para liberar el comercio. Sin embargo, son más de 100 países los integrantes, por lo cual son muchos los problemas que deben afrontar. No todos pueden solucionarse al mismo tiempo. Esto ocasiona conflictos internos y quejas de los mismos países.

Dentro de esta unidad se contextualiza sobre el organismo que a nivel mundial promueve y regula el comercio internacional que es la Organización Mundial del Comercio, dentro del desarrollo de la unidad se enfatiza en sus principales acuerdos con los países miembros que se ha acogido para el comercio internacional de bienes, servicios y propiedad intelectual; así también en la solución de diferencias y programa de desarrollo de Doha.

A nivel nacional la entidad que regula y promueve el comercio exterior es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se especifican sus objetivos, las leyes que lo regulan. Para la promoción y fortalecimiento del comercio exterior, desarrollo empresarial y turismo. Cuenta con dos organismos importantes que son el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior y el Consejo Superior de Comercio Exterior.

Con el objetivo de complementar y reforzar el aprendizaje esta unidad, se adjuntan unas lecturas complementarias y actividades referentes a las funciones y procedimientos de la Organización Mundial del Comercio y del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.



**Figura 1. Mapa conceptual organismos que orientan a la política**

**Fuente: Propia.**

Estudiar los principales organismos que orientan la Política comercial a nivel internacional y nacional.

### Componente motivacional

La importancia de conocer los organismos que orientan la Política comercial incide en el buen desempeño de las relaciones internacionales, en el desarrollo político, comercial, cultural a nivel mundial. Por eso, es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones. Determinar los diferentes acuerdos establecidos por los países para regular y fortalecer el comercio internacional para el crecimiento y desarrollo económico de las naciones.

En el mismo contexto a nivel nacional existe una entidad que promueve y regula la internacionalización de la economía, determina aspectos referentes a las políticas comerciales adoptadas para el fortalecimiento del comercio exterior de bienes y servicios; este organismo es el Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Sus inicios se dieron a partir de la Constitución Nacional de 1991, así inicia un fortalecimiento en Colombia de la liberación del comercio.

### Desarrollo de cada una de las unidades temáticas

#### Organismos que orientan la Política comercial

##### Organización Mundial del Comercio

La Organización Mundial del Comercio fue creada en 1993 para promover y aplicar el libre cambio a nivel mundial, tiene como fin controlar y administrar los acuerdos de libre cambio, supervisar las prácticas comerciales mundiales y juzgar los litigios comerciales que los estados miembros presente. A continuación se describe el marco que proporciona la OMC con el respecto al comercio internacional, especialmente en bienes, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias y programa de desarrollo Doha.

La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones, y todo lo que hace la OMC es el resultado de esas negociaciones. Su núcleo está constituido por los acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos.

La OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio. La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986- 1994 — la llamada Ronda Uruguay — y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Es un sistema multilateral de comercio porque la mayor parte de los países –incluidos, casi todos los principales países comerciantes, son miembros del sistema, algunos no lo son. Es por lo que se utiliza el término multilateral en lugar de global o mundial para describir el sistema. Los principios del sistema de comercio son:

- No discriminatorio.
- Más libre, deben reducirse los obstáculos mediante negociaciones.
- Previsible respecto a los aranceles y los compromisos de apertura de los mercados - se consolidan en la OMC.
- Más competitivo, más ventajoso para los países menos adelantados.

A continuación se resumen los principales acuerdos celebrados por los países miembros para la liberación de comercio de bienes y servicios, y solución de diferencias.

Estructura básica de los Acuerdos de la OMC, adecuación de las seis esferas principales, Acuerdo general sobre la OMC, bienes, servicios, propiedad intelectual, diferencias y exámenes de las políticas comerciales.

<b>Acuerdo General</b>	<b>Acuerdo por el que se establece la OMC</b>		
	<b>Bienes</b>	<b>Servicios</b>	<b>Propiedad Intelectual</b>
<b>Principios básicos</b>	<b>GATT</b>	<b>AGCS</b>	<b>ADPIC</b>
<b>Pormenores adicionales</b>	Otros acuerdos sobre bienes y sus anexos.	Anexos sobre servicios.	
<b>Compromisos de acceso a los mercados</b>	Listas de compromisos de los países.	Listas de compromisos de los países y exenciones del trato NMF	
<b>Solución de referencias</b>	<b>Solución de diferencias</b>		

Cuadro 1. Estructura básica de los Acuerdos de la OMC.

## Bienes

### Acceso a mercados

De acuerdo a la OMC se entiende por acceso de las mercancías a los mercados las condiciones y las medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por los miembros para la entrada de determinadas mercancías a sus mercados. Los compromisos arancelarios respecto de las mercancías se establecen en las listas de concesiones de cada miembro relativas a las mercancías. Las listas representan compromisos de no aplicar derechos arancelarios superiores a los tipos consignados en la listas, esos tipos están consolidados. Las medidas no arancelarias se abordan en el marco de acuerdos específicos de la OMC. Los miembros de la OMC tratan de mejorar continuamente el acceso a los mercados, a través del programa de trabajo ordinario de la OMC y de negociaciones, tales como las iniciadas en la Conferencia Ministerial de Doha en noviembre de 2001. En la reunión del 31 de enero de 1995 el Consejo General estableció el Comité de acceso a los Mercados de la OMC, con el siguiente mandato:

#### El Comité de acceso a los mercados:

a) En relación con las cuestiones de acceso a los mercados no abarcadas por ningún otro órgano de la OMC:

- Supervisará la aplicación de las concesiones relativas a los aranceles y las medidas no arancelarias.
- Servirá de foro para la celebración de consultas sobre asuntos relacionados con los aranceles y las medidas no arancelarias.

b) Supervisará la aplicación de los procedimientos de modificación o retiro de las concesiones arancelarias.

c) Se asegurará de que las listas anexas al GATT se mantengan al día y de que se recojan sus modificaciones, incluidas las resultantes de cambios en la nomenclatura arancelaria.

d) Llevará a cabo la actualización y análisis de la documentación relativa a las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias, de conformidad con el calendario y los procedimientos acordados por las partes contratantes del GATT en 1984 y 1985 (IBDD 31S/256 y 257, e IBDD 32S/100 y 101).

e) Supervisará el contenido y el funcionamiento de la Base Integrada de Datos y el acceso a la misma.

f) Rendirá informe periódicamente — y en todo caso no menos de una vez al año — al Consejo del Comercio de Mercancías.

## Agricultura

El Acuerdo de la OMC sobre la Agricultura se negoció en la Ronda Uruguay que se celebró entre 1986 y 1994 y constituye un primer paso significativo para implantar una competencia más leal y lograr que este sector sufra menos distorsiones. Los gobiernos miembros de la OMC acordaron mejorar el acceso a los mercados y reducir las subvenciones con efectos de distorsión en la agricultura. En general, estos compromisos se aplicaron progresivamente a lo largo de un periodo de seis años desde 1995 (diez años en el caso de los países en desarrollo). El Comité de Agricultura supervisa la aplicación del Acuerdo. Dentro de este acuerdo se encuentran los siguientes aspectos relevantes:

- Autoriza a los gobiernos para que puedan presentar ayudas en sus economías rurales, preferiblemente por medio de políticas que ocasionen menos distorsiones al comercio.

- Los países en desarrollo no tienen que reducir sus subvenciones ni sus aranceles en la misma forma que los países desarrollados, y se les concede un plazo adicional para cumplir sus obligaciones. Hay disposiciones especiales que se refieren a los intereses de los países cuyo abastecimiento de alimento depende de las importaciones, y países menos adelantados.

- En el acuerdo se incluyeron disposiciones de paz destinadas a reducir la probabilidad de que surjan diferencias o impugnaciones con respecto a las subvenciones agrícolas durante un periodo de 9 años.

- El acuerdo no limita a los países en cuanto a las decisiones sobre políticas de importación y exportación de alimentos. Pero, las reglamentaciones se deben basar en principios científicos, es decir, que los países solo deben aplicar en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales. Adicionalmente, no deben discriminar, de manera arbitraria o injustificable, a los países en donde prevalezcan condiciones idénticas o similares.

- Los miembros de la OMC reducían las exportaciones subvencionadas, pero ofreciendo ayuda a los países pobres que tienen gran dependencia del suministro de alimentos baratos y subvencionados procedentes de los principales países industrializados.

Los miembros acordaron iniciar las negociaciones para continuar el proceso de reforma un año antes del final del periodo de aplicación, es decir, a más tardar al final de 1999. Esas conversaciones, que son distintas de la labor ordinaria del Comité, comenzaron en 2000 y se incorporaron al programa de negociación ampliado, que se estableció en la Conferencia Ministerial de 2001, celebrada en Doha (Qatar).

### Medidas no arancelarias

La Organización Mundial del Comercio tiene un Portal Integrado de Información Comercial (I-TIP) es una ventanilla única que permite consultar toda la información sobre medidas de Política comercial recopilada por la OMC. El I-TIP recoge información sobre más de 25.000 medidas arancelarias y no arancelarias que afectan al comercio de mercancías, así como información sobre el comercio de servicios, los acuerdos comerciales regionales y los compromisos de adhesión de los miembros de la OMC.

I-TIP mercancías ofrece información completa sobre las medidas no arancelarias aplicadas por los miembros de la OMC al comercio de mercancías. Recoge las medidas de ese tipo notificadas por los miembros, que pueden ser obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias o medidas antidumping y compensatorias, así como información sobre las preocupaciones comerciales específicas planteadas en las reuniones de los comités de la OMC.

La base de datos integrada de Comercio de Servicios es una iniciativa conjunta de la OMC y el Banco Mundial que consiste en información sobre los compromisos contraídos por los miembros en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

de la OMC (AGCS), los compromisos sobre servicios previstos en acuerdos comerciales regionales, medidas aplicadas y estadísticas relativas a servicios.

### Obstáculos técnicos al comercio

Los reglamentos técnicos y las normas sobre productos pueden variar de un país a otro. La existencia de demasiados reglamentos y normas diferentes plantea dificultades a productores y exportadores. Si los reglamentos se establecen de manera arbitraria, pueden utilizarse como pretexto a efectos proteccionistas. El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio trata de garantizar que los reglamentos técnicos y las normas, así como los procedimientos de prueba y certificación, no creen obstáculos innecesarios al comercio, pero al mismo tiempo otorga a los miembros el derecho de aplicar medidas para lograr objetivos legítimos de política, como la protección de la salud y seguridad humanas o la preservación del medio ambiente.

### Medidas de salvaguardia

Un Miembro de la OMC puede adoptar una medida de salvaguardia (es decir, restringir temporalmente las importaciones de un producto) para proteger a una rama de producción nacional específica de un aumento de las importaciones de un producto que cause o amenace causar daño grave a esa rama de producción. Siempre se pudo recurrir a estas medidas en el marco del GATT (artículo XIX). No obstante, no se utilizaron con frecuencia, al preferir algunos gobiernos proteger las ramas de producción mediante medidas de zona gris (acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones de productos tales como los automóviles, el acero y los semiconductores).

El Acuerdo de la OMC sobre Salvaguardias aportó innovaciones al prohibir las medidas de zona gris y establecer plazos para todas las medidas de salvaguardia (cláusula de extinción).

El Comité de Salvaguardias vigila la aplicación general del Acuerdo y presenta anualmente al Consejo del Comercio de Mercancías un informe sobre esa aplicación. Un miembro afectado por una medida de salvaguardia podrá pedir al Comité que averigüe si la medida cumple los requisitos de procedimiento del Acuerdo. A petición de los miembros, el Comité podrá ayudar en las consultas o examinar las propuestas de medidas de retorsión. El Comité vigila la eliminación progresiva de las medidas de zona gris notificadas y examina todas las notificaciones de salvaguardias.

### Propiedad intelectual

El acuerdo de la OMC sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. En este acuerdo se define los derechos de propiedad intelectual como aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado. Habitualmente, los derechos de propiedad intelectual se dividen en dos sectores principales:

**. Derecho de autor y derechos con él relacionados:** los derechos de los autores de obras literarias y artísticas (por ejemplo, libros y demás obras escritas, composiciones musicales, pinturas, esculturas, programas de ordenador y películas cinematográficas) están protegidos por el derecho de autor por un plazo mínimo de 50 años después de la muerte del autor. También están protegi

dos por el derecho de autor y los derechos con él relacionados (denominados a veces derechos conexos) los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes (por ejemplo, actores, cantantes y músicos), los productores de fonogramas (grabaciones de sonido) y los organismos de radiodifusión. El principal objetivo social de la protección del derecho de autor y los derechos conexos son fomentar y recompensar la labor creativa.

. **Propiedad industrial:** conviene dividir la propiedad industrial en dos esferas principales, una de ellas se caracteriza por la protección de signos distintivos, en particular marcas de fábrica o de comercio (que distinguen los bienes o servicios de una empresa de los de otras empresas) e indicaciones geográficas (que identifican un producto como originario de un lugar cuando una determinada característica del producto es imputable fundamentalmente a su origen geográfico).

. La protección de esos signos distintivos tiene por finalidad estimular y garantizar una competencia leal y proteger a los consumidores, haciendo que puedan elegir con conocimiento de causa entre diversos productos o servicios. La protección puede durar indefinidamente, siempre que el signo en cuestión siga siendo distintivo. Otros tipos de propiedad industrial se protegen fundamentalmente para estimular la innovación, la invención y la creación de tecnología. A esta categoría pertenecen las invenciones (protegidas por patentes), los dibujos y modelos industriales y los secretos comerciales

El objetivo social es proteger los resultados de las inversiones en el desarrollo de nueva tecnología, con el fin de que haya incentivos y medios para financiar las actividades de investigación y desarrollo. Un régimen

de propiedad intelectual efectivo debe también facilitar la transferencia de tecnología en forma de inversiones extranjeras directas, empresas conjuntas y concesión de licencias.

La protección suele prestarse por un plazo determinado (habitualmente 20 años en el caso de las patentes). Si bien los objetivos sociales fundamentales de la protección de la propiedad intelectual son los indicados supra, cabe también señalar que los derechos exclusivos conferidos están por lo general sujetos a una serie de limitaciones y excepciones encaminadas a establecer el equilibrio requerido entre los legítimos intereses de los titulares de los derechos y de los usuarios.

## Servicios

Los servicios de arquitectura a telecomunicaciones por correo vocal y transporte espacial, constituyen el componente mayor y más dinámico de las economías de los países desarrollados y en desarrollo. No solo revisten importancia por sí mismos sino que además son insumos esenciales en la producción de la mayoría de las mercancías. Su inclusión en la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales llevó al establecimiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Desde enero de 2000 son objeto de negociaciones comerciales multilaterales.

. Lista de servicios: durante las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994), los países participantes contrajeron compromisos en materia de acceso a los mercados y, a su vez, presentaron listas de exenciones respecto de una serie de sectores de servicios. Estos compromisos y exenciones figuran en las listas originales de servicios.

## Solución de diferencias

El procedimiento previsto por la OMC para resolver los desacuerdos comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio. Se plantea una diferencia cuando un gobierno miembro considera que otro gobierno miembro está infringiendo un acuerdo o un compromiso que había contraído en el marco de la OMC. Los Acuerdos de la OMC son obra de los propios gobiernos miembros, los acuerdos son el resultado de las negociaciones de los miembros. La responsabilidad de la solución de las diferencias recae asimismo en última instancia en los gobiernos miembros a través del Órgano de Solución de Diferencias.

El procedimiento de solución de diferencias es la piedra angular del sistema multilateral de comercio y una contribución excepcional de la OMC a la estabilidad de la economía mundial. Sin un medio de solución de diferencias el sistema basado en normas sería menos eficaz, puesto que no podrían hacerse cumplir las normas. El procedimiento de la OMC hace hincapié en el imperio de la ley y da mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho. Lo importante es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas. En enero de 2008 sólo en 136 de los 369 casos planteados se había llegado al final del procedimiento del grupo especial. En cuanto al resto, en la mayoría de los casos se había notificado su solución extrajudicial o seguían siendo objeto de un prolongado proceso de consultas, algunos desde 1995.

Las diferencias que surgen en la OMC se refieren esencialmente a promesas incumplidas. Los miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que otros miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos.

Surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos.

En el antiguo GATT existía ya un procedimiento de solución de diferencias, pero no preveía plazos fijos, era más fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en muchos casos pasaba mucho tiempo sin que se llegara a una solución concluyente. El Acuerdo de la Ronda Uruguay estableció un procedimiento más estructurado, con etapas más claramente definidas. Implantó una mayor disciplina en cuanto al tiempo que debía tardarse en resolver una diferencia, con plazos flexibles para las diversas etapas del procedimiento. En el Acuerdo se hace hincapié en que para que la OMC funcione eficazmente es esencial la pronta solución de las diferencias. Se establecen con gran detalle el procedimiento y el calendario que han de seguirse al resolver las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente, 15 meses de haber apelación. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que un caso es urgente (por ejemplo, si se trata de productos perecederos) se acelera en la mayor medida posible su solución.

Por otro lado, el Acuerdo de la Ronda Uruguay hace también que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución. Con arreglo al anterior procedimiento del GATT, las resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una sola objeción podía bloquear la adopción. Actualmente la resolución se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; es decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás miembros de la OMC (incluido su adversario en la diferencia).

. **Órgano de Solución de Diferencias:** el OSD está integrado por todos los gobiernos miembros, que están representados generalmente por embajadores o funcionarios de rango equivalente. El presidente actual es el Excmo. sr. Jonathan Fried (Canadá).

### Programa de Desarrollo de Doha

Doha es la ronda de negociaciones comerciales más reciente entre los miembros de la OMC. Tiene por objeto lograr una importante reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio y de normas comerciales revisadas. El programa de trabajo abarca unas 20 esferas del comercio. La Ronda se denomina también semioficialmente el Programa de Doha para el Desarrollo, ya que uno de sus objetivos fundamentales es mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo.

La Ronda se inició oficialmente en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001. La Declaración Ministerial de Doha establecía el mandato para las negociaciones, entre ellas las relativas a la agricultura, los servicios y un tema de propiedad intelectual, que habían comenzado antes. En Doha, los Ministros aprobaron también una decisión sobre el modo de abordar los problemas con que tropiezan los países en desarrollo para aplicar los actuales Acuerdos de la OMC. La labor de la OMC consiste en ayudar a que el comercio fluya con mayor facilidad y previsibilidad, en beneficio de todos. Esta labor tiene dos facetas, la reducción de los obstáculos al comercio cuando sea posible, y la elaboración de las normas que regulan el mantenimiento de los obstáculos al comercio y otras políticas comerciales. Ambas son el resultado de rondas de negociaciones celebradas por los gobiernos desde los años 40. A continuación se describen los aspectos importantes del Programa de Desarrollo Doha.

**Agricultura:** el objetivo es lograr un mayor acceso a los mercados, eliminar las subvenciones a la exportación, reducir la ayuda interna causante de distorsión, resolver una serie de cuestiones de interés para los países en desarrollo y atender a preocupaciones no comerciales, como la seguridad alimentaria y el desarrollo rural.

**Acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA):** su objetivo es Reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria (imposición de aranceles más elevados para proteger la industria de transformación y de aranceles más bajos para las materias primas),

así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

**Servicios:** el objetivo es mejorar el acceso a los mercados y fortalecer las normas. Cada gobierno tiene derecho a decidir qué sectores desea abrir, y en qué medida, a las empresas extranjeras, y a establecer restricciones a la participación extranjera en el capital. A diferencia de lo que ocurre en la agricultura y el AMNA, las negociaciones sobre los servicios no se basan en un texto de modalidades. En lo esencial se llevan a cabo de dos maneras: negociaciones bilaterales y/o plurilaterales (en las que solo participan algunos Miembros de la OMC) y, negociaciones multilaterales entre todos los miembros de la OMC para establecer las normas y disciplinas necesarias.

**Facilitación del comercio:** su objetivo es agilizar los procedimientos aduaneros y facilitar el movimiento, el despacho de aduana y la puesta en circulación de las mercancías. Se trata de una adición importante a la negociación general puesto que reduciría la burocracia y la corrupción en los procedimientos aduaneros y haría que el comercio fuera más rápido y más barato.

**Normas:** aquí están abarcados los derechos antidumping, las subvenciones y medidas compensatorias, las subvenciones a la pesca, y los acuerdos comerciales regionales. Su objetivo aclarar y mejorar las disciplinas previstas en el Acuerdo Antidumping y el Acuerdo sobre Subvenciones; y aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC con respecto a las subvenciones a la pesca, habida cuenta de la importancia de este sector para los países en desarrollo.

**Medio ambiente:** se trata de las primeras negociaciones importantes sobre comercio y medio ambiente en el marco del GATT/OMC. Tienen dos componentes principales:

o Liberalización del comercio de bienes ambientales. La cobertura propuesta por los miembros de la OMC incluye, turbinas eólicas, tecnologías de captación y almacenamiento de carbono, paneles solares.

. Acuerdos sobre el medio ambiente. Mejorar la colaboración con las secretarías de los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y lograr una mayor coherencia entre las normas comerciales y las normas ambientales.

**Indicaciones geográficas:** registro multilateral para los vinos y las bebidas espirituosas, esta es la única cuestión de propiedad intelectual que forma parte definitivamente de las negociaciones de Doha. El objetivo es facilitar la protección de los vinos y las bebidas espirituosas en los países participantes. Las negociaciones comenzaron en 1997 y se incorporaron a la Ronda de Doha en 2001.

**Solución de diferencias:** su objetivo es mejorar y aclarar el entendimiento sobre solución de diferencias, el acuerdo de la OMC que se ocupa de las diferencias jurídicas. Estas negociaciones tienen lugar en el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) en Sesión Extraordinaria. Excepcionalmente no forman parte del todo único de la ronda de Doha.

### Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Inicialmente se creó el Ministerio de Comercio exterior mediante el artículo de la Ley de 1991, lo cual dispuso que era el organismo encargado de dirigir, coordinar, ejecutar y vigilar la política exterior en coordinación con los planes y programas de desarrollo.

De igual forma, esta ley incorpora al Instituto Colombiano de Comercio exterior al Ministerios. Con la Ley 790 de 2002, art. 4, se fusionaron los Ministerios de Desarrollo Económico y de Comercio Exterior, conformando el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y con el decreto 210 del 2003, se establecen la normatividad que regirá este órgano institucional.

La misión del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es apoyar la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, así como la gestión turística de las regiones del país, con el fin de mejorar su competitividad, su sostenibilidad e incentivar la generación de mayor valor agregado, lo cual permitirá consolidar su presencia en el mercado local y en los mercados internacionales, cuidando la adecuada competencia en el mercado local, en beneficio de los consumidores y los turistas, contribuyendo a mejorar el posicionamiento internacional de Colombia en el mundo y la calidad de vida de los colombianos.

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.

Dentro de sus objetivos estratégicos sectoriales se encuentran:

. **Internacionalización de la economía:** aumentar y diversificar el comercio exterior de bienes y servicios y los flujos de inversión extranjera directa.

. **Desarrollo empresarial:** fortalecer un ambiente propicio para que Colombia tenga una estructura productiva de bienes y servicios sólida, competitiva e innovadora, que contribuya a la generación de empleos formales y sostenibles

. **Turismo de clase mundial:** hacer de Colombia un destino turístico de clase mundial mediante el desarrollo sostenible y el mejoramiento de la competitividad regional.

. **Gestión administrativa:** ser modelo en gestión administrativa para apoyar con eficiencia el trabajo de las áreas misionales, contribuyendo al desarrollo sostenible del sector y al progreso de los colombianos.

### Normas que regulan la entidad

• Decreto 210 del 3 de febrero de 2003: por el cual se determinan los objetivos y la estructura orgánica del Ministerio del Comercio, Industria y Turismo, y se dictan otras disposiciones.

• Resolución 1926 del 05 de septiembre de 2005: por la cual se reglamenta la tramitación interna a que deben someterse las actuaciones administrativas relacionadas con el ejercicio del Derecho de Petición.

• Decreto 4269 del 23 de noviembre de 2005: por el cual se modifica la estructura del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y se dictan otras disposiciones.

- Decreto 2785 del 17 de agosto de 2006: por el cual se modifica la estructura del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y se dictan otras disposiciones.

### Comercio exterior

La misión de Colombia ante la Organización Mundial de Comercio además de ejercer la representación permanente del país, promueve los intereses de Colombia en los asuntos comerciales y conexos que se ventilan en el Foro Multilateral de la Política Comercial. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo define la posición de Colombia en la negociación, la que se construye en consulta con las diferentes entidades del sector público involucradas, los representantes del sector privado y de la sociedad civil.

Bajo este contexto y en materia de Comercio exterior el Ministerio cuenta con Un Consejo Superior de Comercio Exterior, el cual 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. Sus funciones fueron definidas mediante el Decreto 2553 de 1999; las cuales se relacionan a continuación:

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.

Por otro lado está el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior. Con el Decreto 210 del 3 de febrero de 2003, se determina los Consejos Superiores y Organismos Asesores del sector de comercio, industria y turismo, entre los incluye al Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior; asigna a la Subdirección de Prácticas Comerciales la función de Actuar como Secretaría Técnica del Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior; asigna al Viceministro de Comercio Exterior la función de Presidir el Comité de Asuntos Arancelarios, Aduaneros y de Comercio Exterior.

Mediante el Decreto 3303 del 25 de septiembre de 2006 se atribuye al Comité 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 sobre los aspectos del régimen aduanero y arancelario y en particular sobre:

- Política aduanera acorde con el modelo de desarrollo económico y las prácticas del comercio internacional.
- Control y evaluación de la aplicación de medidas arancelarias y aduaneras por parte de las entidades encargadas de su ejecución y sobre la adopción de los correctivos a que hubiere lugar.
- Política de 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 re-exportación, donación o venta.

- Adopción de la política arancelaria.
  - Establecimiento y variación de los aranceles y demás tarifas arancelarias aplicables a las importaciones.
  - Variaciones en la metodología, criterios, objetivo y composición del mecanismo de estabilización de precios previsto en la Ley 7ª de 1991.
  - Pertinencia de las solicitudes presentadas en relación con las modificaciones al arancel de aduanas, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos.
  - 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.
- 2.** Estudiar y hacer las recomendaciones pertinentes al Consejo Superior de Comercio Exterior y al Gobierno Nacional, conforme a las leyes que regulan la materia sobre:
- El comportamiento de los regímenes de importación, exportación.
  - La adopción de los sistemas de valoración aduanera.
  - El establecimiento de sistemas que permitan un control eficaz de las operaciones de aforo, para evitar la subfacturación y de otras prácticas que afecten la producción nacional.
- 3.** Asesorar al Gobierno Nacional en materia de devolución de impuestos relacionados con las operaciones de comercio exterior, niveles, modalidades y requisitos.

4. Recomendar al Gobierno Nacional sobre la adopción de medidas de salvaguardia provisional conforme a las normas que regulan la materia, y recomendar al Consejo Superior de Comercio Exterior sobre la adopción de medidas de salvaguardia definitivas.

También se define como miembros del Comité los siguientes:

- El Viceministro de Comercio Exterior, quien lo presidirá.
- El Viceministro Técnico de Hacienda y Crédito Público.
- El Viceministro de Desarrollo Empresarial del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- El Viceministro de Agricultura y Desarrollo Rural.
- El Viceministro de Minas y Energía.
- El Subdirector General del Departamento Nacional de Planeación.
- El Director de Aduanas Nacionales.
- Los (2) Asesores del Consejo Superior de Comercio Exterior.

### **Desarrollo empresarial y turismo**

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es una entidad del Estado que apoya la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, así como la gestión turística de las regiones del país, con el fin de mejorar su competitividad, su sostenibilidad e incentivar la generación de mayor valor agregado, lo cual permitirá consolidar su presencia en el mercado local y en los mercados internacionales.

El 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. Este plan tiene objetivos estratégicos:

- Internacionalización de la economía: aumentar y diversificar el comercio exterior de bienes y servicios y los flujos de inversión extranjera directa.
- Transformación productiva: fortalecer un ambiente propicio para que Colombia tenga una estructura productiva de bienes y servicios sólida, competitiva e innovadora, que contribuya a la generación de empleos formales y sostenibles
- Turismo de clase mundial: hacer de Colombia un destino turístico de clase mundial mediante el desarrollo sostenible y el mejoramiento de la competitividad regional.
- Gestión administrativa: ser modelo en gestión administrativa para apoyar con eficiencia el trabajo de las áreas misionales, contribuyendo al desarrollo sostenible del sector y al progreso de los colombianos.



Figura 2. Ejes estratégicos sectoriales

Fuente: Propia, adaptada del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

### Ejemplos, ejercicios o casos de aplicación práctica

Colombia de una manera lenta y con una política comercial muy criticada y con aras de una mejora continua, ha utilizado los instrumentos de política comercial para obtener un mejor juego internacional en los mercados externos; un ejemplo, son las medidas que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha tomado y que se ven reflejadas en el acuerdo firmado con la Comunidad Europea, como se expone a continuación, y que se encuentra en las lecturas complementarias sobre el comercio bilateral entre Colombia y la Comunidad Europea,

Extracto de la revista "Doing Business" de EuroCámaras; Edición No. 76 – Junio 2013 "Informe especial: TLC Colombia – Unión Europea; Oportunidades: De la teoría a la práctica" por Ramón Eduardo Guacaneme Pineda

### La Unión Europea y el comercio

La Unión Europea (UE), con más de sesenta años de historia, es el proceso de integración regional más exitoso en el mundo.

Con una población de 508 millones de habitantes tras la entrada de Croacia en julio de 2013 (7% de la población mundial) y 28 países miembros, es la economía más grande del mundo (25% del PIB mundial en 2012 con € 12,6 trillones). El PIB per cápita en 2011 del bloque europeo fue de US\$34.848, casi cinco veces el de Colombia (US\$7.104).

Asimismo, es líder en inversión extranjera directa, siendo el mayor receptor y donante con un stock de € 2.964 billones y € 4.152 billones respectivamente.

Por otra parte, la UE es el socio comercial más importante para los países en desarrollo y la mayor potencia comercial representando un 20% del comercio mundial.

La Unión Europea es también el principal donante de ayuda al desarrollo, que con un valor de € 53 billones en el 2011 es más del 50% de toda la ayuda mundial.

### Comercio bilateral entre Colombia y la Unión Europea

La UE y Colombia mantienen una relación comercial fuerte y dinámica, con un aumento considerable del comercio en la última década. Para la UE, Colombia es su quinto socio comercial en Latinoamérica. La UE es la tercera fuente de importaciones de Colombia, quien principalmente importa de la UE maquinaria y equipos de transporte. La UE es también el segundo mayor mercado de exportación de Colombia.

Las importaciones de productos colombianos en la UE se concentran en los sectores agrícolas, de los combustibles y de la minería. Para Colombia, la UE es el segundo socio comercial después de EE.UU, representando casi 15% del comercio colombiano con

el mundo. El comercio entre ambos países alcanzó niveles de más de € 14.000 millones en el 2012. Con la entrada en vigor del Acuerdo Comercial UE-Colombia el pasado 1 de agosto, se espera que estos flujos comerciales aumenten abriendo oportunidades de negocios para ambas partes.

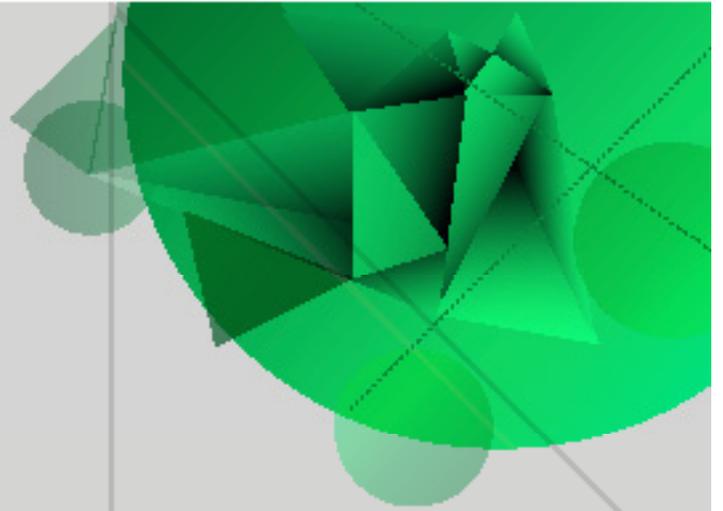
La UE es el segundo inversionista en Colombia con una inversión acumulada 2001-2012 de USD 9.068 millones, cercano al nivel de inversión de EEUU. Durante 2001-2012, Reino Unido y España fueron los principales inversionistas europeos en Colombia, totalizando más del 20% del total de la IED mundial en Colombia y casi la totalidad de la IED europea en Colombia. Colombia, por su parte, tiene una inversión acumulada en Europa de USD 5.137 millones durante el mismo periodo.

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha aumentado notablemente en Colombia en la última década. Entre 2001 y 2012, se multiplicó por seis para llegar a un nivel de USD 15.823 millones en el año 2012 y a un total acumulado entre 2001 y 2012 de USD 89.120 millones, incluyendo el sector petróleo y las utilidades.

3

## Unidad 3

Instituciones políticas colombianas que participan en la Política comercial



Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry

# Introducción

Esta semana 5 que corresponde a estadísticas de Política comercial estará enfocada en conocer las principales estadísticas de nuestro país en materia de comercio exterior, exportaciones, importaciones, inversión extranjera en los últimos 5 años.

Se verá la evolución de nuestra balanza comercial, nuestros principales socios comerciales, los productos que más se importan, se exportan y la procedencia y el destino de los mismos. Así mismo, veremos los renglones económicos donde la inversión extranjera directa ha tenido mayor incidencia en nuestro país, al igual que se mostrarán los renglones económicos y países donde se está produciendo inversión extranjera directa por parte de las empresas colombianas en el exterior.

Adicional, como se observa en el mapa conceptual se hablará de cada una de las instituciones y organizaciones que tienen relación directa con la Política Comercial en nuestro país, empezando por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Proexport, El Banco de la República, La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.

En el proceso de aprendizaje el estudiante conocerá de forma clara y concreta cada una de las instituciones que participan en la Política comercial de Colombia.



Cuadro 1. Estadísticas de Política comercial

Fuente: Propia.

**Objetivo general**

- Conocer las instituciones colombianas que participan directa e indirectamente de la Política comercial colombiana.
- Analizar e interpretar las cifras de inversión extranjera, importaciones y exportaciones de Colombia en los últimos 5 años.

### Componente motivacional

Este tema es de vital importancia porque relaciona las diferentes unidades temáticas con la realidad de la Política comercial en Colombia. De la misma manera, usted amigo estudiante llega a conocer los principales rubros de exportación, importación, destinos de nuestras exportaciones, origen de nuestras importaciones y también la inversión extranjera directa que ha habido en nuestro país en los últimos 5 años.

### Desarrollo temático

Instituciones políticas colombianas que participan en la Política comercial

En primera medida, se tiene al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como principal órgano directriz y ejecutante de la Política comercial de nuestro país y es el responsable de la firma de los tratados de libre comercio, con quien se debe negociar, de qué manera se debe negociar, cuáles sectores de la industria proteger, cuales liberalizar y tiene 3 ejes principales en donde se materializa su misión, visión y objetivo principal; comercio exterior, desarrollo empresarial y turismo.

Hace relación a los diferentes acuerdos y tratados que tiene firmado nuestro país, así como a los compromisos internacionales

adquiridos en rondas multilaterales en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

Así como el Ministerio firma los diferentes tratados y acuerdos es el responsable de vigilarlos, monitorearlos y hacer revisiones periódicas y analizar sus avances y las dinámicas propias de cada una de ellas y es precisamente en este eje donde se encuentran las diferentes disposiciones legales de protección al sector empresarial y agrícola de nuestro país o los mecanismos para proteger la industria nacional. Se encuentran aquí mismo, los procedimientos y trámites para importar y exportar en Colombia.

Desarrollo empresarial. Referente a este eje hace alusión al fortalecimiento empresarial y productivo y competitivo del aparato productivo de nuestro país.

Dentro de su trabajo tiene que evaluar la productividad y competitividad de cada sector. De la misma manera, evaluar los diferentes subsectores dentro de un gran macro sector como puede ser la cadena productiva algodón, textil, confecciones o la cadena productiva, cuero, calzado y sus manufacturas, y otras muy parecidas.

Se encuentran acá mismo, la institucionalidad para la competitividad y la innovación evidenciada en el Sistema Nacional de competitividad e innovación, enmarcado dentro de la política de competitividad y los diferentes documentos Conpes que la fortalecen, así como una estrategia sectorial, evidenciada en el programa de transformación productiva, Clusters, encadenamientos productivos.

Turismo. En este eje se materializan todos los documentos, directrices, esfuerzos y resultados de este eje que en los últimos 3 gobiernos ha sido de carácter prioritario.

A continuación, se verá la misión (razón de ser del organismo), la visión (en qué se quiere convertir o llegar a ser) y el objetivo principal que responden a las necesidades, dinámicas y exigencias de tener un comercio internacional de bienes y servicios muy activa como la de nuestro país.

### **Misión**

“La misión del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es apoyar la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, así como la gestión turística de las regiones del país, con el fin de mejorar su competitividad, su sostenibilidad e incentivar la generación de mayor valor agregado, lo cual permitirá consolidar su presencia en el mercado local y en los mercados internacionales, cuidando la adecuada competencia en el mercado local, en beneficio de los consumidores y los turistas, contribuyendo a mejorar el posicionamiento internacional de Colombia en el mundo y la calidad de vida de los colombianos”.

### **Visión**

“En 2014 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y su sector serán un eje fundamental del desarrollo económico del país, logrando que se alcancen exportaciones de bienes y servicios por US\$58.800 millones, capte inversión extranjera directa por US\$13.200 millones, reduzca los niveles de informalidad en 70.000 empresas y genere US\$4.000 millones producto de la visita de 4 millones de visitantes del extranjero”.

Objetivo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

“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”.

La anterior información (Misión, Visión y Objetivo) es tomada textualmente de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=13>. Y la página oficial para que pueda conocer más y saber sus resultados es <http://www.mincit.gov.co/>

Por su parte Proexport es la entidad encargada de promocionar la inversión extranjera directa, y las exportaciones tanto de bienes como de servicios en Colombia y en el exterior.

Es ese gran facilitador para el sector exportador del país con la consecución de futuros clientes en el exterior, con la realización de ferias tanto nacionales como internacionales especializadas. Así mismo ha sido la gestora de grandes campañas publicitarias, como también, la promotora de la inversión extranjera en nuestro país, buscando en el sector empresarial aliados estratégicos para internacionalizar más las empresas. Así, incentivar y posicionar el turismo de nuestro país ante los visitantes extranjeros, que nuestro país esté en la mente, dentro de las principales opciones de turismo de los extranjeros. Y no solamente el turismo convencional de playas, sino también el turismo étnico, el turismo ecológico. De la misma manera, posicionar a nuestro país con el turismo de negocios que es llamado el turismo corporativo.

Ligado al turismo como actividad exportadora de servicios, también encontramos el turismo de salud, que es todo el que se genera alrededor o paralelo a la exportación de servicios de salud como cirugías, cirugías estéticas, operaciones, tratamientos odontológicos y todo lo que implique tratamientos estéticos y/o quirúrgicos. Otros subsectores de turismo que nuestro país ha desarrollado mucho son los BPO.

Dentro de las principales campañas están, Colombia es pasión; Colombia, Realismo Mágico, Colombia, el riesgo es que te quieras quedar.

Las diferentes oficinas que tienen alrededor del mundo, se convierten en embajadores comerciales de nuestros empresarios. De la misma manera, son los enlaces perfectos para los empresarios del mundo que desean hacer negocios en Colombia. Por ejemplo, Proexport Colombia cuenta con 18 oficinas

localizadas en Norte América, Centro y Sur América, Europa y Asia. Para tener mayor información de la localización de ellas, visite el enlace:

<http://www.proexport.com.co/proexport/red-de-oficinas>

En su página oficial [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co) los empresarios encontrarán noticias sobre estudios de mercado, posibilidades de exportación en mercados internacionales, últimas noticias sobre ferias especializadas a nivel mundial, memorias de los últimos eventos realizados tanto en nuestro país como en las diferentes oficinitas a nivel mundial. Es un portal muy interesante de visitar con información valiosa.

En tercer lugar, como entidad de apoyo a la labor realizada por el Ministerio de comercio, Industria y Turismo, y Proexport se encuentran la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y el Banco de la República.

Respecto a la primera, podemos mencionar que esta institución tiene como finalidad hacer reglamentaciones en materia de Importaciones, exportaciones al igual que sobre el Transporte relacionado con operaciones de comercio exterior. Por otra parte, está plasmada toda la normatividad aduanera vigente, así como los aplicativos necesarios como poderlas realizar. Leyes, decretos, resoluciones, circulares, jurisprudencia y doctrina. Está también, el proyecto de ley para modificar el actual decreto 2685, como también, el Estatuto Aduanero.

En esta misma página web: [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co) se pueden encontrar cifras de importaciones y exportaciones, medios de transporte, aduanas, puertos, tipos de carga, ciudades, etc.

Finalmente, está el Banco de la República, una entidad muy importante encargada de regular y establecer las normas en lo relacionado con la canalización de las divisas que ingresan y salen del país por concepto de exportación de bienes y servicios, importación de bienes, operaciones cambiarias para los usuarios de Zona Franca y todo el marco regulatorio en materia de inversión extranjera.

En el enlace que se muestra a continuación, usted podrá consultar todas las normas relacionadas con operaciones cambiarias, cartillas, formularios, temas cambiarios y otros relacionados: <http://www.banrep.gov.co/es/operaciones-cambiaras>

Dentro de las normas más importantes en materia de inversión extranjera están:

Decreto 2080 del 2000 - Régimen General de Inversiones de Capital del Exterior en Colombia y de Capital colombiano en el exterior - y la resolución externa 8 de 2000.

En las siguientes páginas se mostrarán cifras relacionadas con las exportaciones, importaciones, inversión extranjera, con la finalidad de conocer muy bien la dinámica de nuestro comercio exterior con todos los 15 TLC vigentes al primer semestre del 2014, así mismo de saber quiénes son nuestros mayores consumidores, y quienes son nuestros mayores proveedores.

Exportaciones tradicionales							
Año	Café	Carbón	Petróleo y sus derivados	Ferrocarril	Total exportaciones tradicionales	Exportaciones no tradicionales	Total exportaciones
2005	1,470,660	2,598,187	5,558,959	737,783	10,365,589	10,824,849	21,190,439
2006	1,461,235	2,912,973	6,328,254	1,107,045	11,809,507	12,581,468	24,390,975
2007	1,714,343	3,494,544	7,317,855	1,680,278	14,207,021	15,784,311	29,991,332
2008	1,883,221	5,043,330	12,212,578	863,680	20,002,810	17,623,072	37,625,882
2009	1,542,697	5,416,385	10,267,502	725,934	17,952,519	14,893,808	32,846,327
2010	1,883,557	6,015,184	16,501,625	967,338	25,367,704	14,345,632	39,713,336
2011	2,608,365	8,396,866	28,420,665	826,621	40,252,517	16,662,422	56,914,939
2012	1,909,997	7,805,190	31,558,933	881,169	42,155,289	17,969,877	60,125,166
2013	1,883,906	6,687,897	32,481,354	680,124	41,733,281	17,088,589	58,821,870

Tabla 1. Exportaciones tradicionales, Fuente: Propia, adaptada de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/exportaciones>

\*Si usted desea ver las cifras desde el año 1992, remítase a la fuente.

En la anterior gráfica se muestran las exportaciones de bienes clasificadas por tradicionales y no tradicionales, encontrándose en el primer grupo café, carbón, ferroníquel y petróleo. Hacen parte del segundo grupo todos los demás productos que no pertenecen al primero.

Para el caso del café, se puede evidenciar un aumento paulatino durante los años 2005 al 2008 al pasar de exportar USD miles 1.470.660 a exportar USD miles 1.883.557, y con un importante repunte para el año 2011 aproximado del 40% logrando exportar USD miles 2.608.365, pero a partir de la fecha las exportaciones también han venido disminuyendo en una cifra cercana al 30%, al exportar solo USD miles 1.883.906

Referente al carbón se observa una situación similar, durante el periodo 2005 - 2011 se puede ver un aumento constante mostrándose marcadamente para el periodo 2010 - 2011 y a partir de ahí se ve una disminución en las exportaciones de casi USD 2.000 millones o también, con una disminución de un 20% en promedio.

En el caso del petróleo y sus derivados desde el año de estudio ha mostrado un comportamiento positivo, especialmente, para el 2013, último año de las mediciones, donde muestra que en solo 3 años, las exportaciones de este importante producto se duplicaron o crecieron en un 100%. Indudablemente la inversión extranjera que ha tenido nuestro país en este sector refleja el buen desempeño en las exportaciones, al igual que el nuevo direccionamiento estratégico de Ecopetrol.

Relativo a las exportaciones no tradicionales, el comportamiento no ha sido el mejor ya que las cifras de 2008 al 2013 son similares, presentándose inclusive unas disminuciones y leves alzas. Ha sido un comportamiento relativamente estable.

Dentro de los productos no tradicionales más representativos están las perlas finas y oro de fundición, hierro y acero, exportaciones de flores, y de vehículos. Es importante resaltar el gran avance que se dio durante el periodo 2010 - 2012, pero especialmente 2010 - 2011 donde el incremento es cercano al 30%. En la siguiente tabla se muestran las cifras de exportaciones por destino, a partir del año 2008.

Principales destinos de las exportaciones colombianas									
AÑO	UE	NAFTA	CAN	Mercosur	Venezuela	China	Japón	Resto	Total
2008	4,789,714	14,996,161	2,288,776	806,406	6,091,560	442,953	371,562	7,671,495	37,625,882
2009	4,698,726	13,800,222	2,135,777	687,460	4,049,561	949,726	336,296	6,188,558	32,846,327
2010	5,019,132	17,934,813	3,045,857	1,148,134	1,422,877	1,752,272	511,058	8,879,193	39,713,336
2011	8,867,979	23,288,489	3,372,687	1,634,712	1,724,805	1,989,061	527,963	15,509,243	56,914,939
2012	9,050,655	23,135,366	<b>3,617,842</b>	1,613,204	2,555,961	3,343,081	360,240	16,448,816	60,125,166
2013	9,230,116	19,712,838	3,392,428	2,065,247	2,255,826	5,102,171	387,855	16,675,388	58,821,870

Tabla 2. Principales destinos de las exportaciones colombianas

Fuente: Propia, adaptado de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/exportaciones>

Se puede apreciar en la gráfica que nuestros principales destinos de exportación por tradición son: la Unión Europea, NAFTA y CAN. Venezuela fue un importante socio comercial para Colombia hasta el año 2008, fecha en la cual, las exportaciones fueron suspendidas por parte del gobierno venezolano.

Por otra parte, la Unión Europea, muestra un incremento para el periodo señalado y las exportaciones al NAFTA tuvieron su mejor momento para el año 2011, fecha en la cual empezaron a disminuir nuestras exportaciones. Cabe señalar, de los 3 países que la componen, el 90% corresponden a exportaciones para Estados Unidos, mientras que el resto están repartidas entre Canadá y México.

Las exportaciones a la CAN están concentradas en Ecuador y Perú, y en un menor porcentaje a Bolivia. Otros mercados que han empezado a tomar importancia ha sido el de China que ya sobrepasa los USD 5.000 millones. Mercosur no ha sido un destino de gran importancia, sin embargo ha aumentado notablemente. Del 100% que se exporta a este bloque regional, el 80% están destinadas a Brasil y en menor medida a Argentina, mientras que las de Uruguay y Paraguay no son representativas.

A continuación se presentan los orígenes de nuestras importaciones al igual que los productos de cada uno de ellos.

País de origen	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Estados Unidos	16,336,673	14,178,350	13,548,918	10,437,149	9,456,398	11,433,938
China	10,362,789	9,822,351	8,176,440	5,477,437	3,715,171	4,548,798
México	5,495,958	6,452,741	6,059,027	3,856,674	2,297,888	3,125,980
Brasil	2,590,480	2,851,317	2,740,248	2,369,637	2,146,578	2,328,416
Argentina	1,733,545	2,396,303	1,871,900	1,509,263	1,042,724	920,378
Alemania	2,206,909	2,266,532	2,147,273	1,611,427	1,338,394	1,557,401
Japón	1,478,804	1,677,312	1,437,709	1,156,643	825,386	1,152,717
Otros países	16,415,170	16,457,243	15,574,585	11,735,744	10,358,741	12,084,764
<b>Total importado</b>	<b>56,620.327</b>	<b>56,102.148</b>	<b>51,556.490</b>	<b>38,153.974</b>	<b>31,181.279</b>	<b>37,152.392</b>

\*Cifras en USD miles /CIF

Tabla 3. Origen de las importaciones

Fuente : Propia, adaptado de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/importaciones>

Se aprecia que en apenas 5 años nuestras importaciones han aumentado cerca de un 50% al pasar de USD miles 3.7152.392 a USD miles 56.620.327 para el año 2013.

China, México y Brasil se han convertido en tres importantes proveedores de nuestras importaciones.

Dentro de los principales productos que nuestro país ha venido importado están máquinas (bienes de capital), combustibles y aceites minerales, vehículos, productos farmacéuticos, productos químicos para la industria, confecciones, alimentos.

En <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/importaciones> podrá encontrar las cifras de importaciones, por origen, y por producto importado.

## Balanza comercial colombiana

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2005	21,190	19,799	1,391.5
2006	24,391	24,534	-143.0
2007	29,991	30,816	-824.3
2008	37,626	37,152	473.5
2009	32,846	31,181	1,665.0
2010	39,713	38,154	1,559.4
2011	56,915	51,556	5,358.4
2012	60,125	56,102	4,023.0
2013	58,822	56,620	2,201.5

\*Cifras: USD Miles, Tabla 4. Balanza comercial colombiana,

Fuente: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-externo/balanza-comercial>

o grupo de países, y es lógico que se presente algún déficit en determinados productos o para determinados bloques comerciales.

Podemos mencionar tan solo unos casos como el de China, país al cual estamos exportando la mitad de lo que este país nos provee (USD miles 5.102.171 vs 10,362,789), con la agravante del tipo de productos que se traen. Fundamentalmente exportamos commodities a la China, y este país nos provee máquinas, vehículos automotores, confecciones, calzado y productos que también se elaboran en nuestro país.

Referente a la inversión extranjera directa en Colombia se muestra la trayectoria desde el año 2008.

Flujos de inversión extranjera directa en Colombia según actividad económica											
USD millones											
Año		Total	Sector petrolero	Subtotal resto de sectores	Minas y canteras (incluye carbón)	Manufacturera	Electricidad, Gas y Agua	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Servicios financieros y empresariales
2008		10.596	3.405	7.192	1.798	1.748	156	380	1.049	853	1.095
2009		7.137	2.428	4.709	3.025	621	-977	262	594	348	720
2010		6.746	2.785	3.961	1.755	692	37	296	227	-442	1.228
2011		13.405	5.062	8.344	2.455	852	380	416	2.302	1.695	280
2012		15.650	5.389	10.261	2.316	1.983	819	175	1.420	2.023	1.500
2013 p	I Trim	3.681	920	2.761	757	432	68	9	572	384	432
	II Trim	4.621	2.152	2.469	886	492	144	66	237	444	51
	III Trim	4.950	1.057	3.892	674	1.126	166	121	308	689	649
		13.251									

Tabla 5. Flujos de inversión extranjera directa en Colombia según actividad económica

Fuente: Propia.

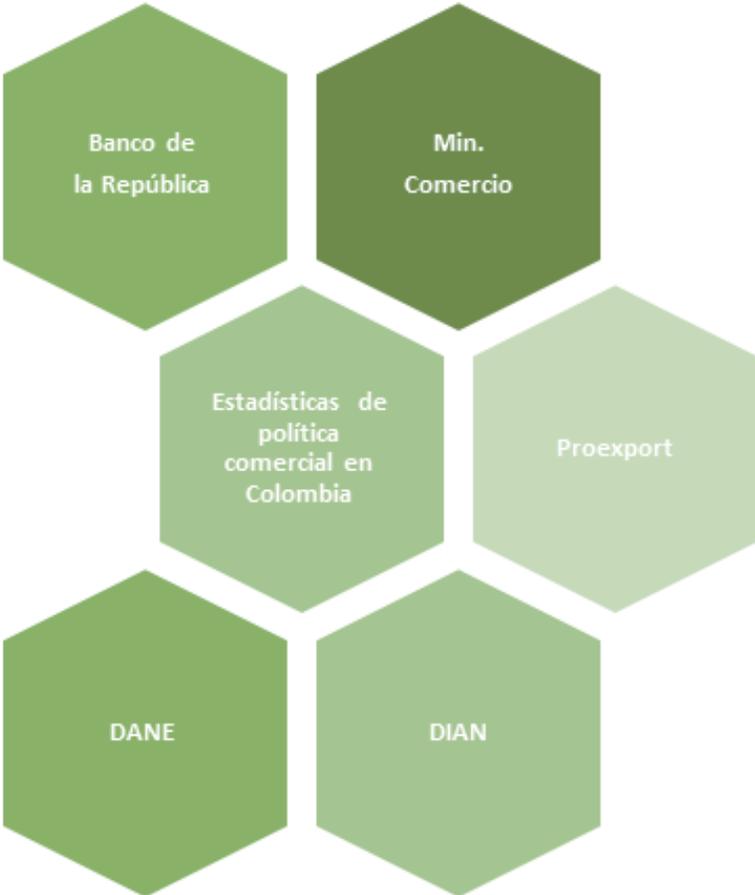
Se evidencia que desde el año 2008, la inversión extranjera, ha tenido una dinámica muy importante con algunas excepciones donde ha disminuido.

Indudablemente, el sector petrolero, y el de minas y canteras, manufacturas y comercio restaurantes y hoteles son los sectores más importantes.

#### ■ Ejemplos, ejercicios o casos de aplicación práctica

Una manera de aprendizaje, es entrar a las diferentes fuentes de información y hacer análisis de las estadísticas bien sea en la página del DANE, Banco de la República, Proexport.

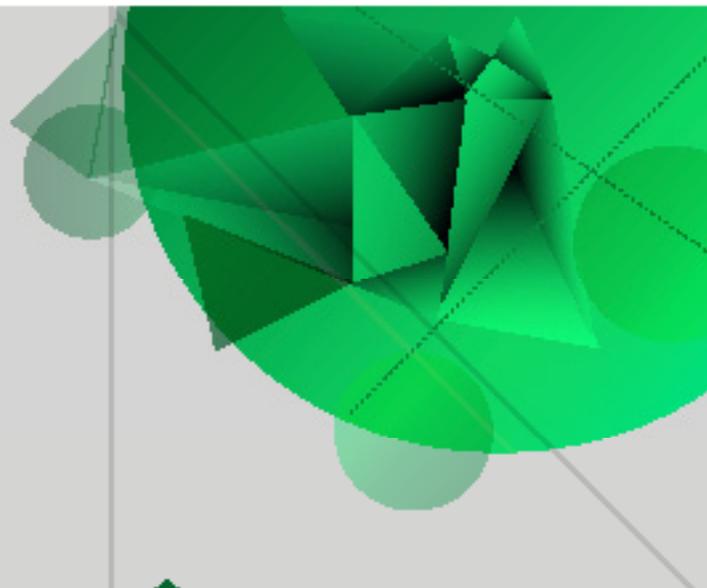
Síntesis de cierre del tema



# 3

## Unidad 3

Liberación del comercio



Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry

# Introducción

En el crecimiento acelerado de la economía mundial en los últimos años, ha tenido una contribución relevante la aceleración del comercio internacional, fruto de los avances tecnológicos y de las medidas optadas por las diferentes naciones para reducir las barreras comerciales. Una mayor liberalización del comercio, tanto en los países en desarrollo como en los industriales, ayudaría a reducir la pobreza extrema y a la vez beneficiaría a los propios países industriales.

En esta dinámica de liberación del comercio tiene unos antecedentes. Desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, por lo cual el sistema de intercambio mundial se ha beneficiado de ocho rondas de liberalización multilateral, además de la liberalización unilateral y regional. De hecho, la última (llamada Ronda Uruguay y concluida en 1994) condujo a la fundación de la Organización Mundial del Comercio, encargada de administrar el creciente número de acuerdos comerciales multilaterales.

El resultado de esta liberación del comercio trae un análisis desde el punto de vista de la política económica, donde surgen los aportes del neoliberalismo, la posición del capitalismo y las escuelas que están en contra y a favor de la liberación del comercio. Estos aportes realizados por las diferentes escuelas hacen énfasis respecto a las ventajas y desventajas de la liberación del comercio que inciden en la mejora de los niveles de vida en el mundo entero, el crecimiento y desarrollo económico de los países en desarrollo, el crecimiento o decrecimiento de los ingresos causados por el libre comercio, entre otros.

Bajo este esquema es importante conocer no solo los antecedentes que han llevado a los estados a fortalecer el intercambio de bienes, servicios y tecnologías; y establecer mecanismos de Política comercial que regulen este intercambio; si no también analizar las ventajas, desventajas y consecuencias que ha tenido la liberación del comercio y cómo impacta en el proceso de globalización mundial.

Dentro del proceso de aprendizaje de esta unidad, que se refiere a la liberación del comercio, se enfatiza en primera instancia los antecedentes principales de la liberación del comercio, donde se hace una breve reseña histórica desde el mercantilismo hasta la conformación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) GATT y la Organización Mundial del Comercio.

Una segunda parte se contextualiza de forma general las ventajas y desventajas de las escuelas del libre comercio, y el proceso de un sistema capitalista al neoliberalismo.

Una tercera parte enfatiza en los argumentos que las escuelas presentan en contra de la liberalización del comercio, las consecuencias, ventajas y desventajas expuestas por estas escuelas.

Para una mejor contextualización sobre la liberación del comercio y el proceso que han llevado los países, se adjuntan unas lecturas y actividades las cuales refuerzan el aprendizaje en los temas expuestos en esta unidad.



Cuadro 1. Liberación del comercio, Fuente: Propia

Estudiar el proceso de liberación del comercio realizado por las diferentes naciones a nivel mundial.

- Determinar los antecedentes de la liberación del comercio internacional.
- Identificar las ventajas y desventajas expuestas por las escuelas a favor liberación del comercio internacional.
- Conocer los argumentos expuesto por las escuelas en contra de la liberación del comercio internacional.

### Componente motivacional

Algunos países en desarrollo han abierto sus economías para aprovechar al máximo las oportunidades de desarrollo económico que ofrece el libre comercio, pero ese no es el caso en muchos otros países. El libre comercio es importante pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Adicional a esto, la historia muestra como las naciones han unido sus esfuerzos para mejorar la competitividad a nivel mundial mediante el libre comercio e incrementando la comercialización de productos nacionales, se va generando más empleo, se moderniza el aparato productivo, mejora el bienestar de la población y se promueve la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.

Bajo este proceso aparecen las escuelas que están a favor y en contra del libre comercio, se analiza como las economías han experimentado de un capitalismo al neoliberalismo y su proceso de globalización. De otro punto de vista es esencial conocer las consecuencias, ventajas y desventajas del libre comercio, ya que permite comprender el dinamismo de la economía mundial y la adopción de políticas comerciales implementadas por algunas naciones.

### Desarrollo temático

Desarrollo de cada una de las unidades temáticas

Liberación del comercio

#### ¿Qué es la liberalización?

La "liberalización" según se utiliza para describir cuestiones comerciales y de carácter económico, no se encuentra relacionada con la utilización que se hace comúnmente de los términos "liberal" o "conservador" en la actualidad. La liberalización económica se refiere al proceso por el cual un país abre sus mercados a fuerzas externas como una forma de lograr una mayor integración en la economía mundial. El término surgió a fines del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX, y ponía énfasis en la preeminencia del individuo y la libertad. Un componente de esta filosofía lo constituyó el libre mercado, y la prioridad otorgada al mercado.

*Friedman, M. (1962). Capitalismo y libertad, p.5.*

*University of Chicago Press, Chicago.*

## Antecedentes de la liberación del comercio

Dentro de la evolución del ser humano la actividad de comercio internacional ha tenido una relevancia desde la perspectiva económica y social; pero fue a partir del siglo XVI que empezó a adquirir mayor importancia con la creación de los imperios coloniales europeos y el comercio se convierte en un instrumento de política imperialista. Con este nuevo esquema se presentan nuevos elementos a considerar que paulatinamente se van consolidando como las reglamentaciones administrativas del comercio y la presencia de los poderes públicos en estas actividades comerciales aumentaron y revistieron formas cada vez más complejas y diferentes.

Durante los siglos XVI y XVII la concepción del comercio internacional, conocida como mercantilismo, argumentaba que la riqueza de un país se medía en función a la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata.

Para los siglos XVII y XVIII el comercio internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los estados nacionales, los dirigentes descubrieron que al promocionar el comercio exterior podrían aumentar la riqueza y, por lo tanto, el poder de su país. Durante este periodo aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional.

El siglo XIX, fue un largo periodo de rápido crecimiento comercial, los años treinta del siglo XX, caracterizados por la convulsión de la gran guerra y por la fortísima a depresión iniciada a finales de la década anterior, son años en que las corrientes comerciales se reducen. La segunda mitad del siglo XX, con presencia dominante de la economía norteamericana, es testigo de un crecimiento considerable del comercio que, en términos generales, ha ido por delante de la producción total. Puede decirse, sin temor a equivocarse, que la segunda mitad del siglo XX constituye, con altibajos, un largo periodo de desarrollo abierto, por lo menos para los países industrializados (Herederó, 2001).

A partir de la mitad del siglo XX se constituye uno de los motores de crecimiento y desarrollo económico, la consolidación de la integración económica de los países; mediante la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, el objetivo principal del acuerdo era una mayor liberalización del comercio mundial a través de la cooperación internacional. Este sistema de intercambio mundial se ha beneficiado de ocho rondas de liberalización multilateral, además de la liberalización unilateral y regional. De hecho, la última (llamada Ronda Uruguay y concluida en 1994) condujo a la fundación de la Organización Mundial del Comercio, encargada de administrar el creciente número de acuerdos comerciales multilaterales. A continuación en el cuadro se resumen las rondas de negociaciones celebradas al amparo del GATT - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

## Cuadro 1. Rondas de negociación celebradas al amparo del GATT

Ronda	Fecha de negociación	Países participantes	Volumen de comercio afectado (1)	Contenidos de las negociaciones.	Resultado de las negociaciones	Problemas planteados
Ginebra	1947	23	10.000	Aranceles: producto a producto.	45.000 concesiones arancelarias.	No-agricultura.
Annecy	1949	33	---	Aranceles: producto a producto.	Nuevas reducciones arancelarias.	---
Torquay	1950	34	---	Aranceles: producto a producto.	Concesiones arancelarias suplementarias.	---
Ginebra	1956	22	2.500	Aranceles: producto a producto.	---	---
Dillon	1960-61	45	4.900	Aranceles: producto a producto.	Revisión de aranceles la creación de la CE. Nuevas concesiones.	Complejidad, tratado de Roma.
Kennedy	1964-67	48	40.000	Aranceles: rebaja lineal. Barreras no arancelarias.	Reducción media de aranceles productos industriales: 35%. Aranceles productos agrícolas: 20%	Siguen fuera del GATT agricultura y textiles. Proliferan acuerdos regionales.
Tokio	1973-79	99	155.000	Aranceles: rebaja general no lineal. Barreras no arancelarias.	Derechos arancelarios medios para productos industriales: 4.7%. Acuerdos no arancelarias.	Siguen fuera agricultura y textiles. Proliferan acuerdos regionales.
Uruguay	1986-94	120	3.7 billones de \$ USA	Aranceles: fórmula mixta. Barreras no arancelarias. Inclusión de materias no comerciales tradicionales.	Rebaja arancelaria media: 38%. Nuevas disciplinas materias no arancelarias. Nuevas materias cubiertas. Creación de la OMC.	Inversiones. Normas sociales. Sistemas de distribución. Competencia. Normas ambientales. Sistemas jurídicos.

Tabla 1. Rondas de negociación. Fuente: Velera Parache, F. & Díaz, M. (1998).

Dentro de la historia de la liberación del comercio, que se consolidó con las rondas anteriormente mencionadas, la Lic. Florencia Montilla (2007), resume de manera práctica los hechos que marcaron cada una de estas etapas: "Para el año de 1945, algunos países iniciaron negociaciones para reducir y consolidar los aranceles aduaneros y comenzar así a eliminar las medidas proteccionistas vigentes desde los años 30. De estas negociaciones surgieron normas para el comercio internacional y una reducción de aranceles que afectaba a la quinta parte del comercio mundial. En 1947 se firma el GATT y el grupo de países adherentes se había ampliado a 23 (12 países industrializados y 11 en desarrollo). En noviembre del mismo año tuvo lugar la Conferencia de La Habana, en aquella conferencia se ratificaría la Carta de la Organización Internacional del Comercio, pero se encontró con la oposición del Congreso de los Estados Unidos.

En 1950 el gobierno de Estados Unidos vuelve a ratificar su oposición a la Carta de La Habana, lo que prácticamente dio por terminadas las negociaciones para la formación de la Organización Internacional del Comercio. El GATT fue el único resultado de los acuerdos, es así que desde 1948, hasta 1994 las reglas aplicables a gran parte del comercio mundial fueron establecidas por dicho acuerdo. Como resultado final de la Ronda de Uruguay se firma en Marrakech el acuerdo que da origen a la Organización Mundial del Comercio (Organización Mundial de Comercio) que tiene sede en la ciudad de Ginebra, Suiza".

La Organización Mundial del Comercio es el resultado de la Ronda de Uruguay (1986-1993). La creación de la OMC, el 1º de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial. La OMC es una organiza

ción basada en normas e impulsada por sus miembros. Es decir, todas las decisiones son adoptadas por los gobiernos miembros y las normas son el resultado de las negociaciones entre éstos, su principal objetivo es “eliminar obstáculos del comercio para que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible”. Dentro de sus acuerdos reintegraron al sector agrícola y textil, introdujeron nuevas normas respecto al comercio de servicios y a la propiedad intelectual involucrada en las transacciones comerciales. Esta organización también cumple la tarea de solucionar las diferencias que pudieran surgir de la interpretación de los contratos y los acuerdos celebrados.

Dentro de este proceso de liberación comercial expuesto por Caicedo (2002) este no se dio uniformemente en algunos sectores de la producción, inclusive en los países industrializados. Entre ellos están la agricultura y algunos servicios como los siguientes:

- Los productos bastantes referenciados y los bienes con gran componente científico se incluyeron reducciones arancelarias importantes.
- Para los productores intensivos en mano de obra, como los textiles y las confecciones, los aranceles permanecieron altos, presentando un régimen comercial con elevado grado de incertidumbre.
- En el caso de los automóviles y el acero se obtuvieron reducciones arancelarias bajo presión de los Estados Unidos. Mientras que en el caso de los productores petroquímicos los aranceles fueron más laxos.

Por otro lado, a partir de la década de 1970, los países desarrollados implementaron unas políticas proteccionistas en las relaciones con los países subdesarrollados, específicamente, en la exclusión de industrias

provenientes de los países incluidos en el Sistema General de Referencias, cuando ocasionaran perjuicios a los productores locales de los países desarrollados. Los argumentos para este proteccionismo se fundamentaron en los siguientes aspectos:

- Los perjuicios a los productores locales, sobre todo en aquellos bienes intensivos en mano de obra derivados de la competencia, y los perjuicios para los trabajadores el recibir bajos salarios, estrategia implementada por los productores para reducir los costos de producción y poder competir.
- Tratar de ajustar el desequilibrio comercial que se genere entre los países desarrollados al intensificar su comercio interindustrial e intraindustrial.
- La falta de reciprocidad y uniformidad de las medidas de liberación comercial, lo cual impedía la entrada de productos extranjeros.

Estas medidas tomadas por las diferentes naciones, en materia de política comercial ocasionaron efectos sobre los precios relativos, específicamente en la distribución de los flujos comerciales entre los países. Esas medidas proteccionistas actúan según el tipo de producto, por ejemplo para los productos agrícolas: las políticas de subsidios y protección a los productores agrícolas han tenido efectos depresivos en los precios internacionales, vinculados con el incremento de la oferta agrícola, sobre todo de los países desarrollados y el crecimiento más lento de la demanda.

Los productos manufacturados con alta composición de trabajos, son afectados por las restricciones cuantitativas de las importaciones. Y los productos nuevos, con alto contenido tecnológico son afectados por

Estas medidas tomadas por las diferentes naciones, en materia de política comercial ocasionaron efectos sobre los precios relativos, específicamente en la distribución de los flujos comerciales entre los países. Esas medidas proteccionistas actúan según el tipo de producto, por ejemplo para los productos agrícolas: las políticas de subsidios y protección a los productores agrícolas han tenido efectos depresivos en los precios internacionales, vinculados con el incremento de la oferta agrícola, sobre todo de los países desarrollados y el crecimiento más lento de la demanda.

Los productos manufacturados con alta composición de trabajos, son afectados por las restricciones cuantitativas de las importaciones. Y los productos nuevos, con alto contenido tecnológico son afectados por las políticas comerciales estratégicas de los países más desarrollados que impusieron un límite de precios de este tipo de productos en el mercado obstaculizaron su entrada.

## Escuelas del libre comercio

### Neoliberalismo

El neoliberalismo se referencia a una política económica específicamente en el ámbito macroeconómico donde se argumenta que la intervención del Estado se debe reducir al mínimo y defender el libre mercado capitalista como fortalecimiento del crecimiento económico de un país. Sus características principales son: las políticas monetarias restrictivas con el objetivo de disminuir la inflación, las políticas fiscales restrictivas para disminuir el gasto público. La liberalización cuyo único fin es incentivar el crecimiento, así como la distribución de la riqueza en el país. Por otro lado, está la privatización que considera que los agentes privados tienden

hacer más productivos y eficientes que los públicos y pueden ser los encargados de generar la riqueza, y la desregulación que considera que demasiadas reglas y trámites inhiben para una actividad económica eficaz.

Dentro de este contexto la economía política de la política comercial, se enfatiza en analizar con métodos económicos, la toma de decisiones que los países respecto al comercio internacional; teniendo en cuenta los intereses de una región, específicamente los ciudadanos y los sectores industriales. Dentro de este proceso neoliberalista de internacionalización y globalización, hay una serie de enfoques que favorecen la liberación del comercio y otras que están en contra de este proceso.

Los argumentos en favor del libre comercio, tal como los expone Caicedo (2002), se refieren a una posición neoliberalista del comercio internacional, aquí se exponen a continuación:

- La eficiencia como justificación del libre comercio es simplemente el reverso del análisis de costo-beneficio del arancel. Las regiones que regularmente manejan los mecanismos de arancel como medida proteccionista hacen que sus industrias nacionales se tornen ineficientes frente a la competencia internacional.
- Una región puede obtener ganancias de acuerdo con las negociaciones, las cuales presentarán la especialización de sus industrias; además, obtendrá beneficios adicionales por las economías de escala que pueda lograr.

- Los mercados protegidos, además de fragmentar la producción internacional, originarán una sobre oferta de productos. Por otra parte, al reducir la competencia aumenta los beneficios de los productores locales.
- Los países que tienen fuertes medidas proteccionistas están en desventaja, pues sus gobernantes pueden ser manipulados permanentemente por intereses sectoriales.
- Fijar aranceles a productos importados de regiones poderosas puede hacer que el producto baje de precio, ya que los competidores extranjeros, en su afán de ampliar el mercado protegido, buscarán por todos los medios reducir sus precios para poder entrar en el mercado protegido.

El neoliberalismo dio apertura a muchas puertas entre los países, generó temas de inversión y tratados internacionales tanto bilaterales y multilaterales que proporcionan múltiples beneficios para el desarrollo interno y externo de los países basados en la ventaja comparativa.

## Modelo neoliberal en Latinoamérica

### El proceso de liberación

#### Del capitalismo al neoliberalismo

En el siglo XVI nace el capitalismo en Europa como régimen económico social, se considera como un sistema que funciona bajo las leyes del mercado, basado en la libre empresa y en la iniciativa individual. Desde Europa, y en concreto desde Inglaterra, el sistema capitalista se fue extendiendo a todo el mundo, siendo el sistema socioeconómico

co casi exclusivo en el ámbito mundial hasta el estallido de la I Guerra Mundial, tras la cual se estableció un nuevo sistema socioeconómico, el comunismo, que se convirtió en un orden muy opuesto al capitalista.

Dentro de las características básicas del medio básicas del capitalismo encontramos:

- Los medios de producción son de propiedad privada.
- La actividad económica aparece organizada y coordinada por la interacción entre compradores y vendedores que se produce en el mercado.
- Tanto los propietarios de la tierra y el capital como los trabajadores, son libres y buscan maximizar su bienestar, por lo que intentan sacar el mayor partido posible de sus recursos y del trabajo que utilizan para producir.
- El control del sector privado por parte del sector público debe ser mínimo.

El neoliberalismo surge a mediados de la Segunda Guerra Mundial donde se retoman ideas de orden natural, específicamente como los valores supremos para alcanzar el bienestar social, teniendo en cuenta que lo natural es el individuo, no la sociedad; lo natural es la voluntad, el interés y la libertad de cada individuo, no la voluntad general; lo natural es lo económico y el andamiaje principal para lograr la libertad individual. Para el neoliberalismo la libertad económica es la condición necesaria para lograr la libertad individual (Von Mises, 2002).

Según Pipitone, cuando la Organización de Países Exportadores de Petróleo cuadruplicó los precios del petróleo para contrarrestar el crecimiento inflacionario y la baja del dólar. El aumento del desempleo, del gasto público, de la caída de los salarios y el progresivo debilitamiento de las organizaciones sindicales y la existencia de un ingobernable gasto público, evidenciaron la crisis del esquema keynesiano. Ante esta crisis comienzan a fortalecerse las ideas liberales, donde se hace necesario un Estado fuerte capaz de limitar la influencia de las organizaciones sindicales y que además controlara la política monetaria, absteniéndose de intervenir en la economía. Para este fin era necesario realizar ajustes estructurales reduciendo, por un lado, los gastos del Estado, y en particular los gastos sociales y poner en práctica reformas fiscales para estimular la inversión y también debilitar el poder de las organizaciones laborales.

Desde principios de los ochentas, los Estados capitalistas líderes en América del Norte y Europa Occidental han venido promoviendo y forzando la aplicación de políticas neoliberales y la realización de cambios institucionales. Los Estados periféricos y semiperiféricos y bajo la presión de los Estados capitalistas líderes y de las instituciones monetarias internacionales, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, han adoptado ajustes estructurales, terapias de choque, o reformas económicas, para reestructurar sus economías de acuerdo con los requerimientos de la economía capitalista neoliberal (Zurita Campos, 2013).

Dentro de este proceso se generó una acentuada desigualdad global en el ingreso y en la distribución de la riqueza, que ha conducido a muchos países casi a la miseria. Este proceso del capitalismo neoliberal, ha teni-

do un efecto en el progreso social y en el desarrollo económico de las naciones en sus procesos de globalización que todavía se está determinando.

## Escuelas en contra de la liberalización del comercio

Los argumentos contra el libre comercio, están expuesto en su mayoría por los neoes-  
tructuralistas, dentro de los aportes expuestos están los citados por Caicedo (2002):

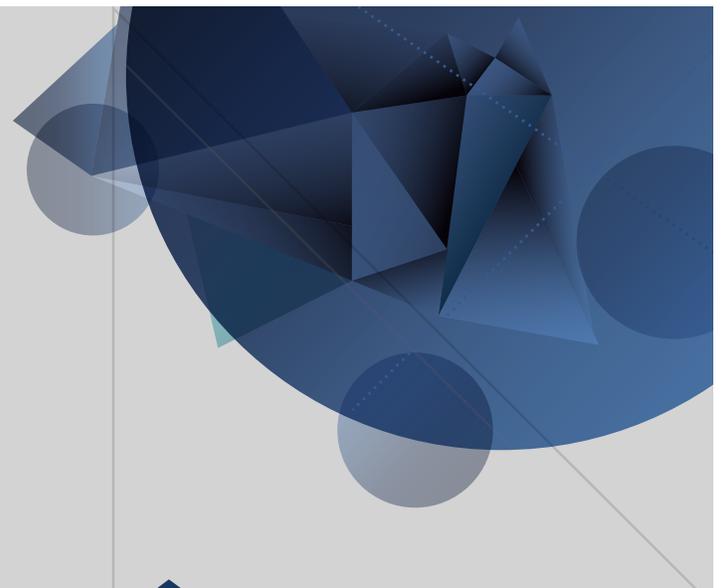
- El libre comercio también atenta contra la industria nacional, pues al reducir su mercado, las empresas deben reducir su producción o cerrar, incrementando el desempleo.
- Las eficiencias de los mercados de capital y del trabajo hacen que los procesos de reconversión para obtener mayor competitividad sean muy lentos.
- Con el libre comercio la región está sujeta a todas las externalidades tecnológicas del mercado internacional, entendidas estas como los avances tecnológicos de las industrias con las cuales se compiten. En la medida que ellas avancen y el país no lo haga, habrá pérdidas de competitividad para el país.
- El libre comercio favorece la supervivencia de las grandes corporaciones, mientras provoca la desaparición de las pequeñas y medianas empresas que no pueden competir. Estas situaciones siempre se ven reflejadas en un deterioro del bienestar social, lo que amplía las brechas sociales.

A medida que se transforman y sufren reestructuraciones profundas las economías se generan nuevas formas de organización social, las cuales reaccionan a las exigencias de un nuevo mercado competitivo e interdependiente; esos cambios se generan en un contexto de gobernabilidad democrática, lo que da espacio a afrontar el paradigma neoliberal. Dentro de este proceso el cuestionamiento y el desarrollo de un paradigma de desarrollo diferente es fundamental para el proceso de liberación del comercio, estructurado en el estructuralismo y la teoría de la dependencia.

# 4

## Unidad 4

Proceso de integración  
económico



Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry

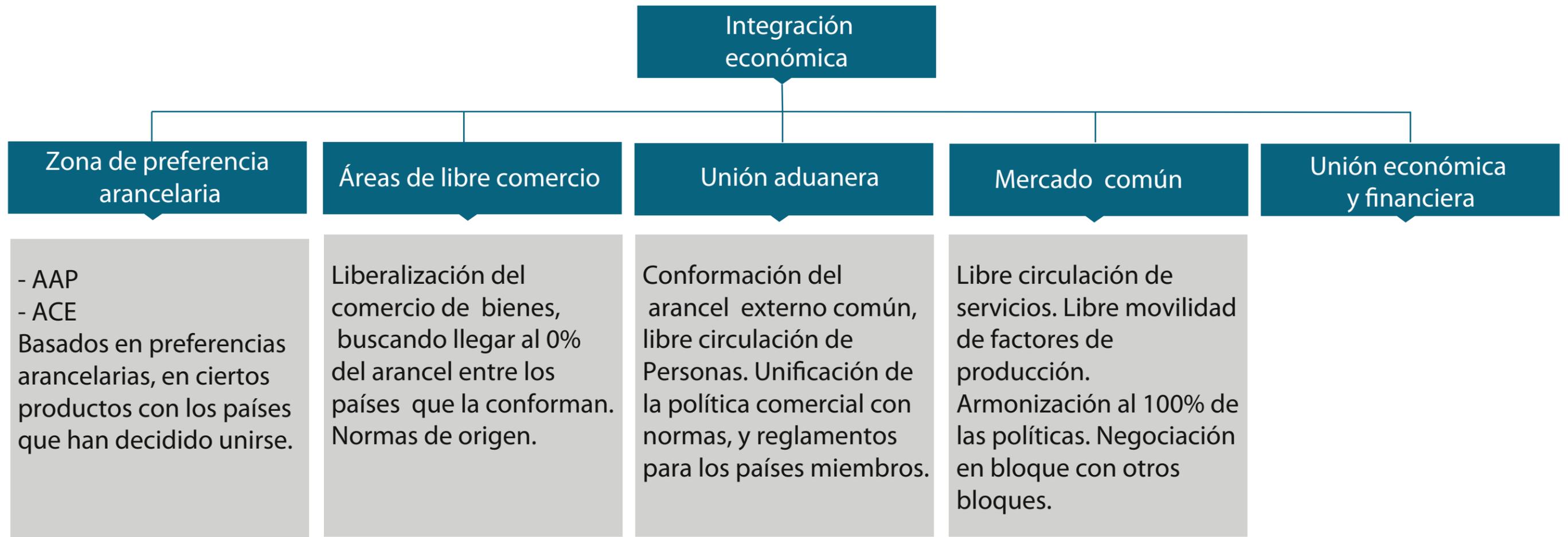
# Introducción

El propósito fundamental de esta cartilla es la de mostrar y explicar detalladamente cada una de las diferentes etapas con sus características de la integración económica que conforman los países.

El estudiante va comprendiendo las dificultades que tienen los países para ir construyendo bloques económicos cada vez más consolidados, pasando de temas netamente arancelarios a temas de política económica, financiera, comercial y temas de cooperación entre los diferentes actores de un mismo bloque económico

Lo anterior se explicará para cada una de las etapas con ejemplos de bloques comerciales.

El estudiante encontrará los antecedentes que llevan a los países a integrarse con los demás, las etapas iniciales del proceso de integración económica y también verán algunas críticas y posturas de cada una de ellas con ejemplos claros de la actualidad.



Cuadro 1. Integración económica

Fuente: Propia.

**Objetivo general**

- Demostrar la importancia o no importancia del proceso de integración económica por la que atraviesan los países en su crecimiento comercial y desarrollo económico

### Componente motivacional

Al estudiante le sirve para conocer la relación existente entre la teoría del libre comercio con sus supuestos de mayor progreso económico y competitivo de los países a través del proceso integrador económico.

Le ayudará en el análisis y en la comparación procesos integradores en Europa y Asia, en contraste con los que se ven en América Latina.

### Desarrollo temático

#### Proceso de integración económica

##### Historia - Antecedentes

El hombre siempre ha sentido la necesidad de ir en busca de más, más territorio, ampliar sus fronteras de poder conquistando nuevos países, ampliando su mercado nacional por mercados internacionales y en general tener una expansión global de sus actividades; tanto militares como económicas.

Una de las características más comunes que se encuentra en la historia universal es el auge y expansionismo de los países, expansionismo militar, económico y comercial e inclusive cultural. Aquí se puede mencionar el expansionismo de los territorios conquistados por Alejandro Magno, el imperio otomano, el imperio carolingio, y demás.

Se han visto casos de conquista de territorios por parte del imperio de aquel momento. Paralelamente, otra de las características es el enfrentamiento militar (guerras) que están muy ligadas al primer ejemplo. Se pueden acá mencionar como unas de las más importantes la Primera y Segunda Guerra Mundial.

Posterior a la culminación de las mismas, está la reconstrucción de los países, de sus economías completamente devastadas y es aquí donde los mismos (los países) encuentran en la integración una respuesta, alternativa o solución a su necesidad de crecer económicamente, tener un crecimiento de la mano de obra de su población, generar ingresos y aumentar la capacidad de poder adquisitivo y en general crear los escenarios ideales para generar bienestar a la mayoría de la población.

Relacionado con lo anterior, los países han visto en los postulados del libre comercio, el mecanismo ideal para lograr lo anterior. El libre comercio traerá beneficios para los países, importarán los bienes que carecen, o cuyos costos de producción sean altos y se especializarán en los bienes y servicios que mejor producen y los exportará a los demás países. La complementación de las economías será fundamental para el crecimiento de los países.

Otra de las causas de la integración de los países tiene sus orígenes en causas políticas para empezar a unificar criterios, pensamientos, lineamientos y a partir de allí a buscar la integración de los mismos.

Como ejemplos de lo anterior, podemos citar la creación de la Comunidad del Acero y del Carbón que fue un tratado entre Alemania, Francia e Inglaterra que pasaría más tarde a ser la Comunidad Económica y Europea para llamarse hoy en día Unión Europea.

Acá se aprecia la voluntad política de los países de integrarse después de la guerra y la necesidad de complementarse económicamente.

En América Latina podemos mencionar la conformación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980 que también fue constituida por el Tratado de Montevideo. Podemos apreciar en Asia, asociaciones como ASEAN y APEC como asociaciones basadas en voluntades políticas y económicas.

Siguiendo con lo anterior, se empezarán a mencionar las diferentes etapas o grados de integración que existen con sus características. De la misma manera, se evidenciará que los nuevos acuerdos (a partir de los años 200) involucran elementos o temas integradores en otras esferas a las netamente comerciales o arancelarias. Tenemos temas de cooperación, medio ambiente, equidad social, temas culturales y demás .

## Zonas de preferencia arancelarias

Es la primera etapa de integración que conforman los países.

Está fundamentada en una rebaja arancelaria con los países con los cuales han decidido conformar zonas de preferencias de ciertos productos. Estas preferencias arancelarias no se harán extensivas a los países que no la conforman.

En esta primera etapa encontramos los Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos de Complementación Económica, en estos casos pueden participar dos o más países.

La Asociación Latinoamericana de Integración en sus inicios es un caso como ejemplo y a su vez todos los subacuerdos subregionales que están vigentes. En la sección 6.3.1 se darán casos de estos acuerdos igual para cada una de las demás etapas. Es importante aclarar que por el hecho de ser AAP O ACE no quiere decir que no involucren otros temas. Quiere decir lo anterior que estos acuerdos se van perfeccionando y negociando y avanzando en temas adicionales a los inicialmente arancelarios.

## Áreas de libre comercio

Las Áreas de Libre Comercio están conformadas generalmente por varios países en los cuales buscan una mayor liberalización del comercio, tanto es así que buscan que la totalidad de los bienes que comercialicen entre si tengan arancel 0% entre los países que la conforman. Sin embargo cada país es autónomo en establecer el arancel que cobrará a la mercancía procedente de otros países que no conforman el Área de Libre Comercio. Así pues, cada país establece su propia política comercial.

Puede acá haber una excepción con los países de menor desarrollo económico donde su desgravación arancelaria será más lenta y podrán tener unos aranceles mayores para proteger sus industrias de los demás productos provenientes de los demás países miembros de la Zona de Libre Comercio.

Acá es importante mencionar que las restricciones al comercio (barreras no arancelarias) también se empiezan a eliminar.

Esta conformación de zona de libre comercio puede llegar a tomar varios años. Por otra parte, estas preferencias arancelarias se dan si cumplen con unas normas de origen y los porcentajes acordados entre los países miembros para catalogar como originaria una mercancía. Esto lo que busca es estimular la participación de materias primas, insumos y bienes intermedios de la región y generar valor agregado regional.

### **Unión aduanera**

La unión aduanera a diferencia de la zona de libre comercio tiene algunas características importantes. La primera diferencia es que existe un arancel externo común unificado para terceros países, o indicios de una política comercial unificada. Otra de las características es la libre circulación de personas.

También se armonizan criterios de entrada de productos, vistos buenos, reglamentaciones. Empiezan a armonizarse para que sea una sola la reglamentación que se exija para cualquiera de los países.

Podemos ver a este nivel, que los países deben ir cediendo terreno para empezar a trabajar de manera grupal, en consenso, de manera armónica, pensando más como un grupo o bloque de países que de manera individual.

### **Mercado común**

En esta etapa adicional a la Unión Aduanera, se busca la libre circulación de los servicios, y la libre circulación de los factores de producción.

Ya acá podemos ver un avance muy importante en este proceso. Libre circulación de bienes, servicios, factores de producción, y libre circulación de capitales, No hay aduanas, no hay cobro de aranceles.

La negociación que realicen con otros bloques se realizará en bloque, y se espera que en el mercado común todas las políticas tanto internas como externas deban estar ya al 100% armonizada. Inclusive las políticas macroeconómicas están dentro de estas.

En esta etapa podemos ver que se pueden presentar al interior de los países diferencias de conceptos referentes a este hecho, máxime si hay asimetrías entre los países. Ya a este nivel, los países con menor grado de desarrollo que tenían algunos beneficios en las etapas anteriores de tener desgravamientos arancelarias mayores y aranceles diferenciados frente a los más desarrollados, ya no gozan de esto.

La competitividad entre empresas empieza a ser más fuerte, ya que no existen barreras de ninguna clase y todos los países miembros son catalogados como iguales desde el punto de vista económico, productivo, comercial, y financiero.

No es nada fácil llegar a este estado de cooperación – desarrollo por parte del bloque.

Quizás la Unión Europea en su momento cuando pasaba por esta etapa se llegó a consolidar como todo un mercado común.

## Unión económica y financiera

Las políticas económicas y monetarias están ya armonizadas y consolidadas.

El gran avance en esta etapa es que existe una única moneda y un banco central. Se acaban las monedas locales de cada país, lo mismo que los bancos centrales de cada miembro.

Y para que ello existiera, para el caso de la Unión Europea, caso único, que todos los países que decidieron adoptar la moneda única debieron cumplir con unas exigencias macroeconómicas y fiscales.

Quizás esta es la última etapa del proceso de integración, donde ya varios estudiosos del tema formulan una integración económica y política total. A todos los avances, se le suman, el adoptar una sola legislación para todos los temas políticos, económicos, y sociales. Una sola constitución.

Como se ha visto hasta ahora hemos descrito las características más importantes de cada una de las etapas que conforman la integración económica.

El escalonamiento del primer al último pedáneo, es un proceso que depende fundamentalmente de la voluntad política, y de los acuerdos internos entre las partes. De la manera como se lleven a cabo, del respeto por los compromisos dependerá su éxito

Como se ha visto hasta el momento, entre más se va avanzando, los países van cediendo autonomía, y las normas van dejando de ser nacionales, para convertirse en normas, principios, leyes, comunitarias, supranacionales.

Sin lugar a dudas, la Unión Europea, es el ejemplo más importante de la integración económica donde ha pasado por todas las etapas y se ha mantenido a pesar de las dificultades que ellos generan.

Tener una sola moneda para los países que la han adoptado no es tarea fácil, máxime si hay diferencias económicas tan grandes de países como Alemania, Francia, España y países que adoptaron la moneda, con desarrollo económico mucho menor como Grecia, Malta y Portugal.

Es acá donde la actual crisis que vive la Eurozona, puede llegar a replantear las diferentes posiciones o tesis de la conveniencia o no de esta adopción y que algunos países vuelvan a sus antiguas monedas.

Otro punto muy importante es que los nuevos bloques comerciales están involucrando temas adicionales y/o conexos a los netamente arancelarios y comerciales. Dentro de los principales tenemos, cooperación internacional, desarrollo social, derechos humanos, medio ambiente, defensa, drogas.

A continuación se mostrarán los principales bloques comerciales mundiales. Se empezarán a mostrar los más avanzados, con sus características propias.

## Unión Europea

Página oficial: <http://europa.eu/index.es.htm>

Es una zona conformada por 27 países, donde paulatinamente desde sus inicios en el año 1957 se han ido involucrando los países.

Es el ejemplo más grande de lo que es una Unión económica y financiera.

## Unión económica y financiera

Las políticas económicas y monetarias están ya armonizadas y consolidadas.

El gran avance en esta etapa es que existe una única moneda y un banco central. Se acaban las monedas locales de cada país, lo mismo que los bancos centrales de cada miembro.

Y para que ello existiera, para el caso de la Unión Europea, caso único, que todos los países que decidieron adoptar la moneda única debieron cumplir con unas exigencias macroeconómicas y fiscales.

Quizás esta es la última etapa del proceso de integración, donde ya varios estudiosos del tema formulan una integración económica y política total. A todos los avances, se le suman, el adoptar una sola legislación para todos los temas políticos, económicos, y sociales. Una sola constitución.

Como se ha visto hasta ahora hemos descrito las características más importantes de cada una de las etapas que conforman la integración económica.

El escalonamiento del primer al último peldaño, es un proceso que depende fundamentalmente de la voluntad política, y de los acuerdos internos entre las partes. De la manera como se lleven a cabo, del respeto por los compromisos dependerá su éxito

Como se ha visto hasta el momento, entre más se va avanzando, los países van cediendo autonomía, y las normas van dejando de ser nacionales, para convertirse en normas, principios, leyes, comunitarias, supranacionales.

Año	Evento	Descripción
1951	Creación de la CECA - Comunidad Europea del Carbón y del Acero.	Es el primer hecho histórico de la hoy Unión Europea. Constituida por Francia, Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos e Italia.
1957	Tratado de Roma.	Creación de la Comunidad Económica Europea. Libre Movilidad de bienes, personas y servicios.
1992	Tratado de La Unión Europea, en Maastrich.	A partir de esta fecha se habla de Unión Europea. Política comercial común, política exterior y de seguridad común.
1993	Mercado único.	A la libre circulación de personas, servicios y mercancías, bien la libre circulación de capitales.
1999	Adopción del Euro.	Abolición de las monedas de los países y adopción de una única moneda el Euro.
2004	Establecimiento de una constitución para Europa.	Simplificación del proceso de decisión democrático y el funcionamiento de Europa.
2007	Firma del Tratado de Lisboa.	Aumento de la democracia, la eficiencia y la transparencia. Aumentar la capacidad de enfrentar temas globales como seguridad, cambio climático y desarrollo sostenible.

Tabla 1. Acontecimientos más importantes de la Unión Europea

Fuente: <http://europa.eu/about-eu/eu-history/>

## Estados miembros de la Unión Europea

 imprimir

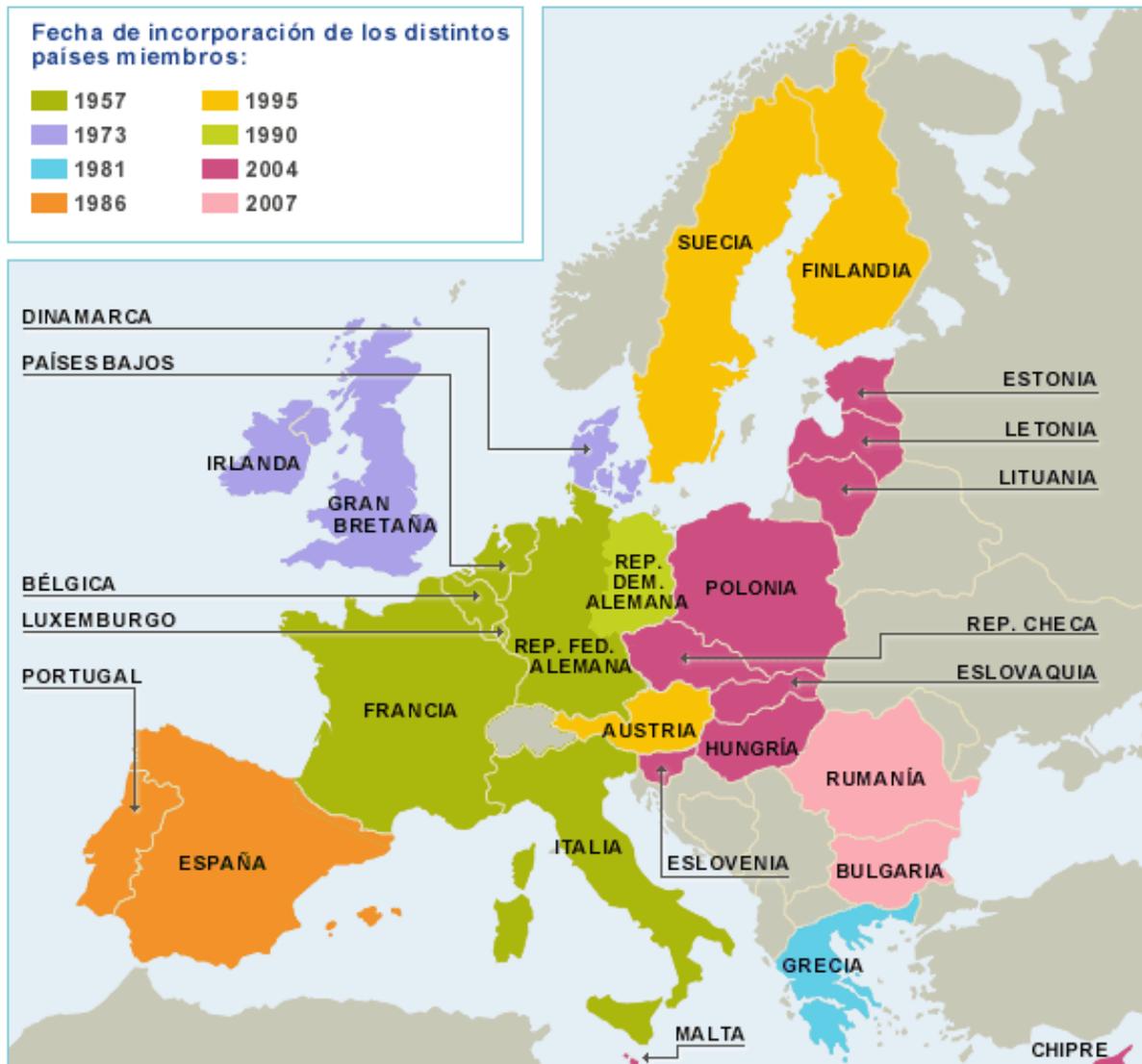


Imagen 1. Unión Europea

### NAFTA – North American Free Trade Agreement

#### Tratado de Libre Comercio entre los países de Norte América

**Página oficial:** <http://www.naftanow.org/>

Este es el segundo bloque comercial más grande del mundo. Es el Acuerdo de Libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México.

Su creación es mucho más reciente que la Unión Europea, inicia en 1994 y sus alcances son principalmente de índole comercial. Libre circulación de personas, servicios, mercancías, libre facilidad de circulación de flujos de capital.

Existe una mayor igualdad entre estas tres economías, muy a pesar que la economía de los Estados Unidos es la más grande el mundo y no es fácil compararla con las otras dos.

Podemos decir que no son tan distantes económicamente, como si puede ocurrir en Europa, donde en el mismo bloque están Alemania, Inglaterra, Francia e Italia, con Eslovenia, Rumania, Grecia y Hungría.

Son varias las posiciones encontradas sobre los beneficios o no beneficios que han tendido los países. Las varias posiciones que hay entre los defensores del libre comercio y las organizaciones y asociaciones en contra de él.

Por un lado está la diferencia de economías entre Estados Unidos y Canadá con México. Esto ya puede suponer que las empresas de Estados Unidos son mucho más competitivas que las mexicanas y que las de Canadá y que por lo tanto, varios puestos de trabajo de estos dos países se verán eliminados.

Así mismo, se puede evidenciar el gran auge del proceso de maquilas que ha tenido México desde la entrada en vigor de este TLC e implicando pérdidas de puestos de trabajo de compañías canadienses y en mucho mayor medida estadounidenses.

Finalmente, están los convencidos que el NAFTA ha logrado mayores niveles de productividad, creación de más de 20 millones de puestos de trabajo y miles de empresas se crean en torno a este gran tratado.



Imagen 2. NAFTA

Fuente: <http://www.cardenista.org/sites/default/files/styles/large/public/field/image/tlcan.jpg>

## APEC (Asian Pacific Economic Council)

### Conjeto Económico Asia Pacífico

Página oficial: <http://www.apec.org/>

Conformado por el grupo de países que tienen acceso al océano pacífico.

Al igual que el NAFTA es de más reciente creación, data de 1989. Y opera más como un consejo de cooperación pero no está catalogado como un bloque comercial donde se busque la eliminación arancelaria como principio básico. Aunque por supuesto ha sido importante la liberalización comercial, la liberalización de inversiones en los otros países y la facilidad de hacer negocios.

Sin embargo, es catalogado como el mayor conjunto de países al cual todo país desea pertenecer. Ya que entre sus países miembros produce más del 45% de los bienes y servicios a nivel mundial (Periódico Económico y Financiero de México).

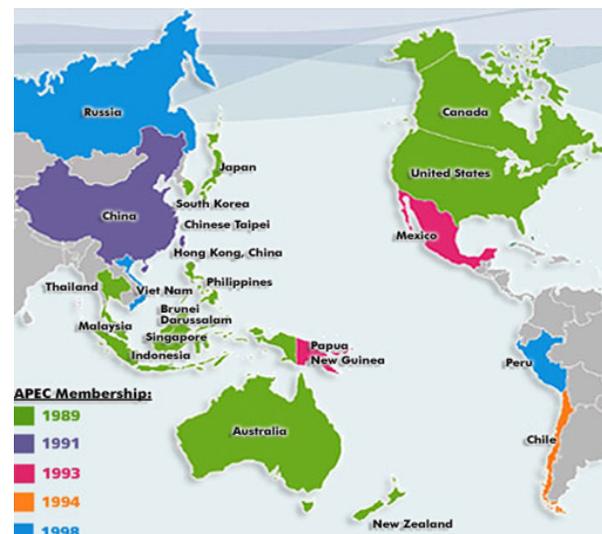


Imagen 3. APEC

Fuente: <http://image.slidesharecdn.com/guerrafria-110902212151-phpapp01/95/>

APEC, ha sido un bloque comercial que ha ido más allá de lo estrictamente comercial y arancelario. Cada vez involucra temas como cooperación técnica y económica y política anticorrupción, desarrollo sostenible, facilitación de comercio, entre otras.

Es la gran apuesta a la que Colombia está buscando ingresar junto con otros países de América Latina.

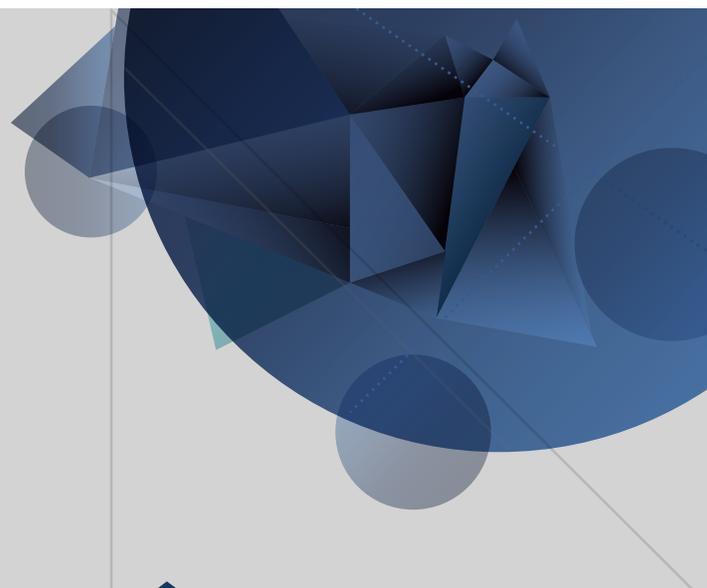
Otros de los bloques comerciales que podemos mencionar están:

- Mercosur (Mercado Común Del Sur) <http://www.mercosur.int/>
- CAN (Comunidad Andina de Naciones) [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)
- ALADI (Asociación Lationamericana de Integración) [www.aladi.org](http://www.aladi.org)
- ASEAN (Asociación de las Naciones del Sudeste asiático) [www.asean.org](http://www.asean.org)
- CARICOM (Mercado Común del Caribe) [www.caricom.org](http://www.caricom.org)
- Asociación Europea de libre Comercio [www.efta.org](http://www.efta.org)

# 4

## Unidad 4

Sectores de la Política  
comercial



Política Comercial

Autor: Rodrigo Echeverry

# Introducción

El propósito de esta semana es la de mostrar a los estudiantes los principales sectores objeto de comercio internacional.

Son muy útiles por cuanto nos permiten conocer la dinámica, comportamiento y quienes son los mayores exportadores / productores y quienes los mayores importadores / consumidores.

Por otra parte, conocer las diferentes clasificaciones mundiales en materia de productos y / sectores.

El estudiante podrá conocer las diferentes modalidades o criterios de clasificación de productos que dicho de paso puede ser por productos, categoría de productos o categoría por actividades comerciales. Lo anterior le permitirá hacer comparaciones y diferentes análisis en su actividad como estudiante y profesional.



Cuadro 1. Sectores de Política comercial

Fuente: Propia.

**Objetivo general**

- Analizar y desarrollar la capacidad de comparar las diferentes clasificaciones internacionales de productos y servicios de comercio internacional y emitir criterios técnicos profesionales.

## Componente motivacional

Este tema le sirve en la vida, para que conozca y sepa interpretar estadísticas, cifras y tendencias desde diferentes maneras en relación a los sectores económicos de la política comercial.

## Desarrollo temático

### Sectores de la Política comercial

La diversidad de productos y las características de los mismos hace que existan diferentes formas de poderlo agrupar en sectores. Adicionalmente, los países, las instituciones y organismos internacionales tales como la Organización Mundial del Comercio OMC, Banco Mundial, FMI, Unctad, CEPAL, las diferentes asociaciones de países como NAFTA, Mercosur, Unión Europea, ASEAN, APEC, CAN.

Los sectores económicos son las diferentes categorías o clases en que pueden clasificarse un grupo de productos o bienes que tienen unas características comunes o semejantes. Los servicios son parte de un sector económico clasificados a su vez en subcategorías que posteriormente se verán con más precisión.

Esto es muy importante al momento de hacer análisis, de conocer comportamientos y

tendencias de los productos, estadísticas y demás. La dinámica de los sectores o productos tiene comportamientos diferentes ya que depende de la oferta de productos, de la demanda, de precios internacionales, del comportamiento de la industria y de la dinámica competitiva que exista.

A nivel de Política comercial es muy importante, porque establece los parámetros o criterios bajo los cuales independientemente de las diferencias económicas y del tamaño de los países estos clasifican sus sectores económicos en productos (servicios) con la finalidad de facilitar estadísticas, comparativas y diferencias de la manera más objetiva, uniforme y precisa.

La conferencia sobre el Comercio y el desarrollo de la Organización de Naciones Unidas tiene una categorización de los sectores que se verán a continuación. Es la clasificación estándar de comercio internacional. En nuestro país le corresponde al DANE hacer esa clasificación que se verá posteriormente.

### Clasificación internacional de comercio internacional

La clasificación que se verá a continuación es la clasificación uniforme para el comercio internacional CUCI Rev 3, aunque en la actualidad la revisión más reciente es la CUCI Rev 4, sin mayores diferencias frente a su predecesora.

## **Productos**

Productos alimenticios y animales vivos

- Animales vivos no incluidos en el capítulo 03.
- Carne y preparados de carne.
- Productos lácteos y huevos de aves.
- Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados.
- Cereales y preparados de cereales.
- Legumbres y frutas.
- Azúcares, preparados de azúcar y miel.
- Café, té, cacao, especias y sus preparados.
- Pienso para animales (excepto cereales sin moler).
- Productos y preparados comestibles diversos.

## **Bebidas y tabacos**

- Bebidas.
- Tabaco y sus productos.
- Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles
- Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir.
- Semillas y frutos oleaginosos.
- Caucho en bruto (incluso el caucho sintético y regenerado).
- Corcho y madera.
- Pasta y desperdicios de papel.
- Fibras textiles (excepto las mechas (tops) y otras formas de lana peinada) y sus desperdicios (no manufacturadas en hilados, hilos o tejidos).
- Abonos en bruto, y minerales en bruto (excepto carbón, petróleo y piedras preciosas).

- Menas y desechos de metales.

- Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.

## **Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos**

- Hulla, coque y briquetas.
- Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos.
- Gas natural y manufacturado.
- Corriente eléctrica.

## **Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal**

- Aceites y grasas de origen animal.
- Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados.
- Aceites y grasas de origen animal o vegetal, elaborados; ceras de origen animal o vegetal; mezclas o preparados no comestibles de grasas o aceites de origen animal o vegetal, n.e.p.

## **Productos químicos y productos conexos, n.e.p.**

- Productos químicos orgánicos.
- Productos químicos inorgánicos.
- Materias tintóreas, curtientes y colorantes.
- Productos medicinales y farmacéuticos.
- Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería; preparados de tocador y para pulir y limpiar.
- Abonos.
- Plásticos en formas primarias.
- Plásticos en formas no primarias.
- Materias y productos químicos, n.e.p

### **Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material**

- Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curtidas.
- Manufacturas de caucho, n.e.p.
- Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles).
- Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón.
- Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, n.e.p., y productos conexos.
- Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.
- Hierro y acero.
- Metales no ferrosos.
- Manufacturas de metales, n.e.p.

### **Maquinaria y equipo de transporte**

- Maquinaria y equipo generadores de fuerza.
- Maquinarias especiales para determinadas industrias.
- Máquinas para trabajar metales.
- Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de máquinas, n.e.p.
- Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos.
- Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido.
- Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y sus partes y piezas eléctricas (incluso las contrapartes no eléctricas, n.e.p., del equipo eléctrico de uso doméstico).

- Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores).
- Otro equipo de transporte.

### **Artículos manufacturados diversos**

- Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado, n.e.p.
- Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares.
- Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos análogos para contener objetos.
- Prendas y accesorios de vestir.
- Calzado.
- Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, n.e.p.
- Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, n.e.p., relojes.
- Artículos manufacturados diversos, n.e.p.

### **Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cuci**

- Paquetes postales no clasificados según su naturaleza.
- Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza.
- Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal.
- Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro).
- Oro monetario.
- Monedas de oro y monedas en circulación.

La clasificación anterior es tomada de <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14&Top=2&Lg=3>

Otra clasificación que existe es por clasificación industrial y es la clasificación ISIC Rev 4 por sus siglas en inglés (clasificación internacional industrial estándar de todas las actividades económicas). Puede encontrar más información en <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27&Lg=1>

Una tercera clasificación internacional que existe es la clasificación CIIU. Es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas. La más reciente es la revisión 4 adaptada para Colombia. Esta clasificación es igualmente de Naciones Unidas, específicamente de la Comisión de Estadísticas de este organismo. Lo que busca es la uniformidad y facilidad de comparación con estadísticas nacionales e internacionales.

Esta clasificación internacional está enfocada o hace referencia a las actividades productivas y no a productos como se vio en la anterior clasificación. Es una clasificación adoptada por la gran mayoría de los países.

### **Actividad económica**

Dada la extensión de esta clasificación y que no es el objeto de esta unidad, en el link que se adjunta usted podrá ver la clasificación por actividad productiva

[http://camara.ccb.org.co/documentos/11510\\_ciudane4.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/11510_ciudane4.pdf)

Finalmente, pero no menos importante está la clasificación Internacional que existe y que Colombia adopta es la utilizada para la clasificación objeto de comercio internacional de productos y es la del Sistema Armonizado de Codificación y descripción de las mercancías, conocido simplemente como Sistema Armonizado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), con sede en Bruselas, Bélgica.

Esta clasificación está conformada por secciones, capítulos, partidas y subpartidas arancelarias.

Lo más importante acá es:

1. Empezar a leer las secciones que son 21 y son los grandes grupos donde se clasifican los diferentes productos.
2. Posteriormente, están los capítulos que son 98 y se encuentran de los productos más simples, menos complejos o elaborados a los más complejos y elaborados.
3. Seguidamente están las partidas a 4 dígitos y las subpartidas a 6.
4. Se aclara que Colombia, quien adoptó en sistema de Clasificación Andino de Mercancías (NANDINA) que tiene su clasificación a 8 dígitos y el de Colombia es a 10 dígitos.

En la página de la DIAN ustedes pueden mediante la descripción de la mercancía, encontrar la subpartida arancelaria.

Esta clasificación arancelaria, será muy importante en sus clases de procesos de importaciones y procesos de exportaciones.

A nivel Colombia, el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE) hace una clasificación por productos o por sectores como se vio en la semana 5.

Así tenemos, por exportaciones tradicionales y no tradicionales, en las primeras se encuentran el café, carbón, petróleo y sus derivados, el ferroníquel y los demás productos serán las no tradicionales. No sucede de manera similar en las importaciones.

Así mismo está la clasificación de las exportaciones por sectores (Clasificación Internacional CIIU Rev 3). Existen 5 grandes sectores:

1. Sector agropecuario, ganadería, caza y silvicultura.
  2. Sector minero. En este sector se incluyen fundamentalmente minerales, como carbón, oro y ferroníquel.
  3. Sector industrial. El sector industrial está conformado por los productos y subproductos que se ven a continuación.
- Productos alimenticios y bebidas.
  - Productos de tabaco.
  - Fabricación de productos textiles
  - Fabricación de prendas de vestir.
  - Cuero y sus derivados; calzado.
  - Industria maderera.
  - Papel, cartón y sus productos.
  - Actividades de edición e impresión.
  - Fabricación de productos de la refinación del petróleo.
  - Fabricación de sustancias y productos químicos.
  - Fabricación de productos de caucho y plástico.

- Otros productos minerales no metálicos.
- Fabricación de productos metalúrgicos básicos.
- Productos elaborados de metal.
- Fabricación de maquinaria y equipo.
- Fabricación de maquinaria de oficina.
- Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos.
- Fabricación de equipos de telecomunicaciones.
- Fabricación de instrumentos médicos.
- Fabricación de vehículos.
- Fabricación de otros tipos de transporte.
- Fabricación de muebles; industrias manufactureras.

A su vez el Banco de la República, hace una clasificación en su balanza comercial:

### Sectores:

Exportaciones no tradicionales (resto de exportaciones).

Bienes.



Figura 1. Sectores

Fuente: Propia.

Estos son los tres grandes sectores donde están clasificados todos los productos y en la página anterior están los subsectores que pertenecen a estos grupos.

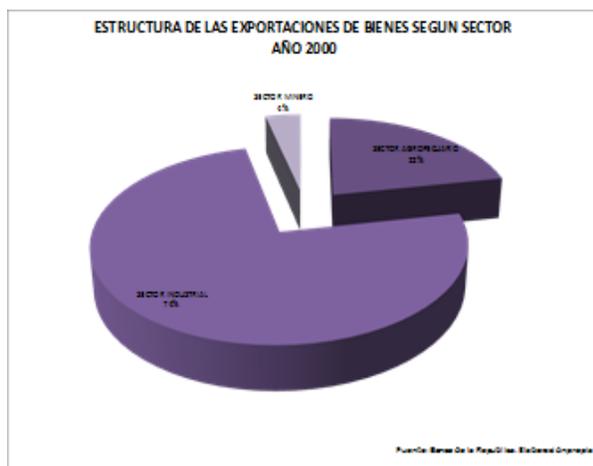


Figura 2. Estructura de las exportaciones de bienes por sector, año 2000

Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

Estos son los tres grandes sectores donde están clasificados todos los productos y en la página anterior están los subsectores que pertenecen a estos grupos.

	Millones USD	Participación %
Sector agropecuario	1354,5	22.0%
Sector industrial	4610,8	74.0%
Sector minero	223,5	4.0%
Total	6188,8	100.0%

Tabla 1. Estructura de las exportaciones de bienes por sector, año 2000

Fuente: Propia.

Para este primer periodo de análisis se visualiza que más de un 70 % de nuestras exportaciones se encontraron en el sector industrial con una participación media del sector agropecuario y en menor medida el sector minero.

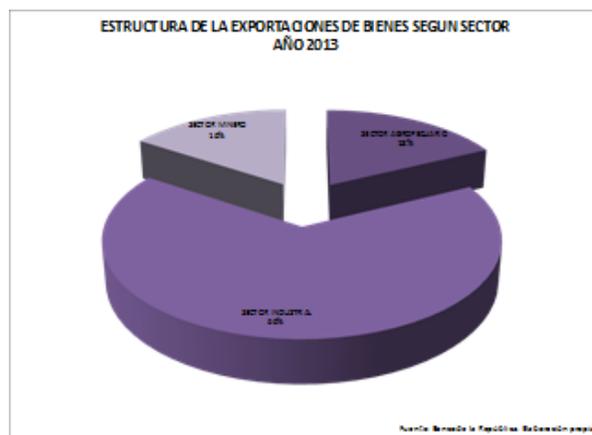


Figura 3. Estructura de las exportaciones de bienes por sector, año 2013

Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

Estos son los tres grandes sectores donde están clasificados todos los productos y en la página anterior están los subsectores que pertenecen a estos grupos.

	Millones USD	Participación %
Sector agropecuario	2980,8	18.0%
Sector industrial	11149,4	66.0%
Sector minero	2638,4	16.0%
Total	16768,5	100.0%

Tabla 2. Estructura de las exportaciones de bienes por sector, año 2013

Fuente: Propia.

Para este periodo, se ve una disminución de un poco más del 10% con referencia al sector industrial en el periodo anterior y una disminución menor también en el sector agropecuario. Los diferentes Tratados de Libre Comercio, han influenciado mucho para ver una disminución de la participación del sector agrícola en el país. Los principales países o regiones proveedores son Estados Unidos, Canadá y México.

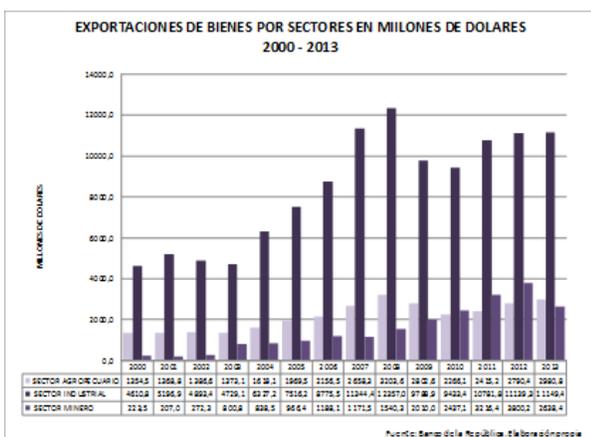


Figura 4. Exportaciones de bienes por sectores en millones de dólares, 2000 - 2013

Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

Se visualiza el comportamiento para el periodo 2002 – 2013 de los tres sectores que representan las exportaciones de bienes. Continúa la tendencia que el sector industrial sea el más representativo de los tres y por otra parte se evidencia el gran aumento que ha tenido el sector minero a partir del año 2003.



Figura 5. Estructura de las exportaciones de bienes del sector agropecuario, año 2013, Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

	Millones USD	Participación %
Banano	763,9	26,0%
Flores	1334,6	45,0%
Otros	882,3	29,0%
Total	2980,8	100,0%

Tabla 3. Estructura de las exportaciones de bienes del sector agropecuario, año 2013

Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

Ya entrando en materia específicamente en el sector agropecuario para el año 2013, el sector floricultor concentra casi la mitad de las exportaciones seguidos de otros y del banano. Se aclara acá que no se incluye el café por cuanto es producto tradicional, Pueden encontrarse frutas, hortalizas y productos pecuarios.

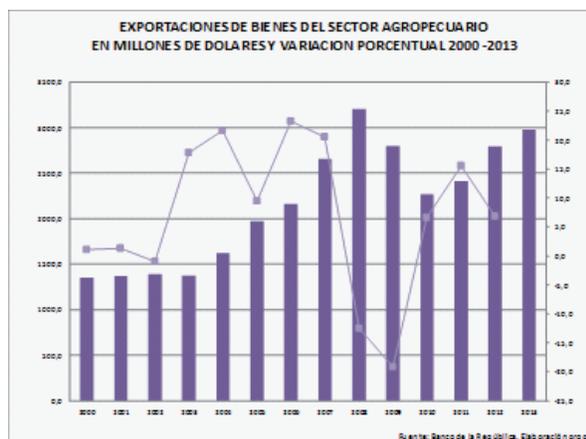


Figura 6. Exportaciones de bienes del sector agropecuario en millones de dólares y

variación porcentual 2000 - 2013, Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

Año	Millones USD	Variación porcentual anual
2000	1354,5	
2001	1368,8	1,1
2002	1386,6	1,3
2003	1373,1	-1,0
2004	1618,1	17,8
2005	1969,5	21,7
2006	2156,5	9,5
2007	2658,3	23,3
2008	3203,6	20,5
2009	2802,6	-12,5
2010	2266,1	-19,1
2011	2415,2	6,6
2012	2790,4	15,5
2013	2980,8	6,8

Tabla 4. Exportaciones de bienes del sector agropecuario en millones de dólares y

variación porcentual 2000 - 2013, Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

## Sector industrial

Sector	Millones de USD	Participación porcentual
Alimentos, bebidas y tabaco	1607,4	14,42 %
Hilados y tejidos	288,2	2,58 %
Confecciones	682,5	6,12 %
Productos plásticos y de caucho	283,7	2,54 %
Cuero y sus manufacturas	324,8	2,91 %
Madera y sus manufacturas	85,0	0,76 %
Artes gráficas y editorial	487,0	4,37 %
Industria química	3715,0	33,32 %
Minerales no metálicos	409,3	3,67 %
Industria metales comunes	1014,3	9,10 %
Maquinaria y equipo	912,1	8,18 %
Material de transporte	875,0	7,85 %
Aparatos de óptica, cine y otros	93,5	0,84 %
Otras industrias	371,7	3,33 %
<b>Total</b>	<b>11149,4</b>	<b>100,00</b>

%

Tabla 5. Estructura de las exportaciones de bienes del sector industrial a 2013, Fuente: Propia.

Dentro del sector industrial sobresalen los subsectores de industria química, alimentos y bebidas y en menor medida la industria de metales comunes. Entre estos tres subsectores suman más del 50%. Indudablemente los TLC se han convertido en unos catalizadores. Gran parte de la industria química puede estar relacionada con la inversión extranjera que se ha dado en estos 3 subsectores.

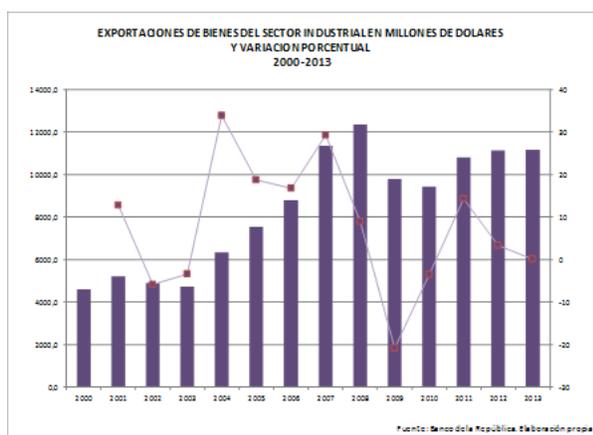


Figura 7. Exportaciones de bienes del sector industrial en millones de dólares y

Año	Millones de USD	Variación porcentual
2000	4610,8	
2001	5196,9	12,71
2002	4893,4	(5,84)
2003	4729,1	(3,36)
2004	6327,2	33,79
2005	7516,2	18,79
2006	8775,5	16,75
2007	11344,4	29,27
2008	12357,0	8,93
2009	9788,9	(20,78)
2010	9433,4	(3,63)
2011	10781,8	14,29
2012	11139,3	3,32
2013	11149,4	0,09

Tabla 6. Exportaciones de bienes del sector industrial en millones de dólares y

variación porcentual 2000 - 2013, Fuente: Propia.

variación porcentual 2000 - 2013, Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

## Sector minero

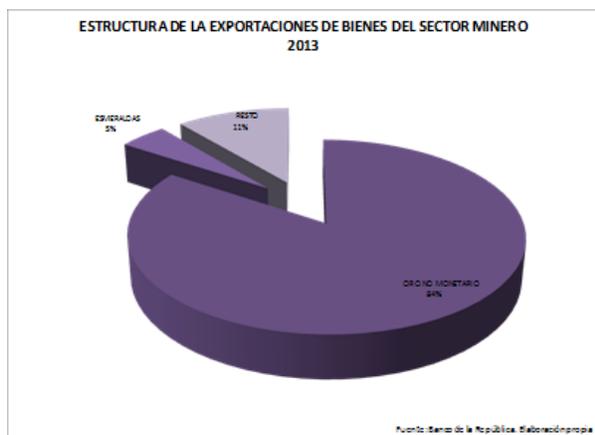


Figura 8. Estructura de las exportaciones de bienes del sector minero, 2013

Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

	Millones USD
Oro no monetario	2222,9
Esmeraldas	122,9
Resto	292,6
Total	2638,4

Tabla 7. Estructura de las exportaciones de bienes del sector minero, 2013

Fuente: Propia.

Indudablemente el subsector que más importancia tiene, es el de oro no monetario, que son las exportaciones de oro que no constituye fuente de reserva de los bancos centrales, ni como instrumento financiero. Estas exportaciones, están concentradas en pocas empresas multinacionales tales como Anglo Gold Ashanti, C.I GOLDEX y por supuesto J. Gutiérrez.

Este sector ha tenido un comportamiento hacia el alza debido a los altos precios del oro a nivel mundial y al mejoramiento de las condiciones jurídicas y de seguridad que tanto las aquejaba.

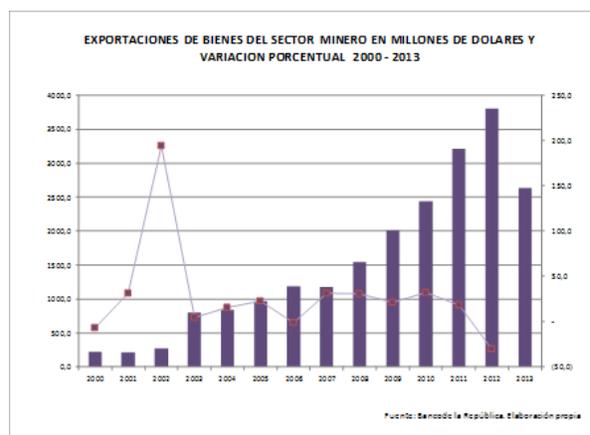


Figura 9. Exportaciones de bienes del sector minero en millones de dólares y

variación porcentual, 2000 - 2013, Fuente: Propia, adaptado de Banco de la República.

Año	Millones de USD	Variación porcentual
2000	223,5	
2001	207,0	(7,4)
2002	272,3	31,5
2003	800,8	194,1
2004	838,5	4,7
2005	966,4	15,3
2006	1188,1	22,9
2007	1171,5	(1,4)
2008	1540,3	31,5
2009	2010,0	30,5
2010	2437,1	21,3
2011	3216,4	32,0
2012	3800,2	18,2
2013	2638,4	(30,6)

Tabla 8. Exportaciones de bienes del sector minero en millones de dólares y

variación porcentual, 2000 - 2013, Fuente: Propia.

Se puede observar que el sector de la minería (excluyendo petróleo y carbón) ha tenido un auge muy importante desde el primer periodo del gobierno de Álvaro Uribe Vélez. Su bandera de la seguridad democrática, sumado al mejor clima inversionista jurídico con exenciones tributarias, ha hecho que las exportaciones de este estuvieran creciendo desde el 2002 hasta el año 2012 y de este año hasta el 2013 se empezara a ver una

disminución de las mismas. Pasando a otro sector muy importante diferente de la clasificación ya realizada por productos o actividad económica, llegamos al sector de los servicios.

Proexport a su vez hace una clasificación de los sectores económicos en 4 grandes macrosectores. Se muestran a continuación los subsectores en el macrosector de servicios y entretenimiento, dado que es el sector que no se ha desarrollado.

1. Macro sector agroindustrial.
2. Macro sector manufacturas e insumos.
3. Macro sector prendas de vestir.
4. Macro sector servicios y entretenimiento.

- Artesanías y regalos.
- Audiovisuales.
- Courriers.
- Editorial e industria gráfica.
- Educación y conocimiento.
- Ingeniería y servicios de construcción.
- Joyerías y piedras preciosas.
- Juguetes y artículos promocionales.
- Papel y cartón.
- Servicios de salud.
- Servicios turístico sol y playa.
- Servicios software.

Proexport como entidad promotora de las exportaciones no tradicionales, e inversión extranjera ha realizado una labor muy importante en la diversificación de la oferta exportable tradicional y ha venido impulsando y promoviendo importantes subsectores dentro de los que se destacan:

- Servicios turísticos.
- Servicios de salud.
- Servicios de software.
- Servicios BPO.

Según la revista Dinero, en el año 2012, las exportaciones colombianas en este sector fueron de USD 5.1 billones.

Para nadie es un secreto que el sector de los servicios a nivel mundial cada vez adquiere mayor importancia y participación dentro del comercio mundial de bienes y servicios. Se cree que hoy el sector de los servicios puede llegar a representar un porcentaje entre el 30% – 40% del total de exportaciones en países como Estados Unidos, Reino Unido, Singapur, Suiza, México, Países Escandinavos y en nuestro vecino Panamá este porcentaje es superior al 70%.

En este enlace [http://www.wto.org/spanish/tratop/s/serv\\_s/serv\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop/s/serv_s/serv_s.htm) usted encontrará la clasificación de los servicios.

Los países más desarrollados día a día, ven que la exportación de sus productos tradicionales está siendo reemplazada por la fabricación en otros países de menores costos, como China, Vietnam, Rusia, Brasil México y en general los países CIVETS y BRICS y los asiáticos. Ante este panorama, están focalizados a ser más competitivos en la exportación de servicios.

Dentro de los principales subsectores de los servicios tenemos:

- Servicios de transporte.
- Servicios financieros.
- Servicios de educación.
- Servicios de salud.
- Servicios turísticos.

Ejemplos, ejercicios o casos de aplicación práctica.

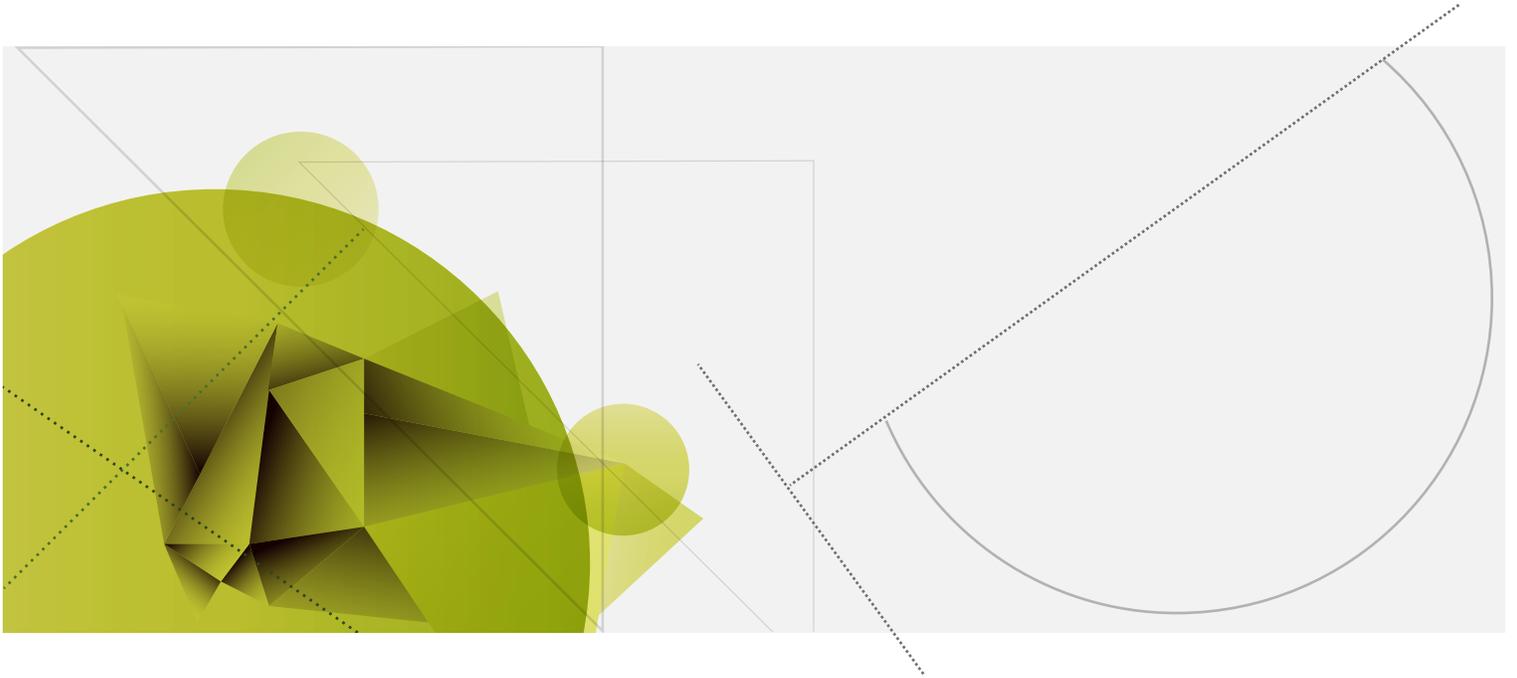
El mejor ejemplo es la clasificación que se puede ver en la página del DANE. En el título históricos, se presentan las exportaciones colombianas, por productos, por capítulos del arancel, por clasificación CIUU rev 3 y por agregación de actividad económica cuici. En históricos, encontrará estas diferentes clasificaciones.

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

# Bibliografía

- [www.asean.org](http://www.asean.org)
- <http://www.apec.org/>
- <http://www.mercosur.int/>
- [www.wto.org](http://www.wto.org)
- <http://www.naftanow.org/>
- [http://europa.eu/index\\_es.htm](http://europa.eu/index_es.htm)
- <http://www.unasursg.org/inicio/organizacion/organos>
- <http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=931&conID=11518>
- <http://unctad.org/es/Paginas/Statistics.aspx>
- <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=14&Top=2&Lg=3>
- <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27&Lg=1>
- <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-exterior/muestra-trimestral-de-comercio-exterior-de-servicios>
- [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/serv\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/serv_s.htm)
- <http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/CategoryDetail.asp?idcategory=195>
- <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/servicios.html>
- <http://www.expansion.com/diccionario-economico/union-economica-y-monetaria-europea.html>
- <http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-mercado-comun.html>
- [www.asean.org](http://www.asean.org)

Esta obra se terminó de editar en el mes de noviembre  
Tipografía Myriad Pro 12 puntos  
Bogotá D.C.,-Colombia.



**AREANDINA**  
Fundación Universitaria del Área Andina

MIEMBRO DE LA RED  
**ILUMNO**