

**LAS PREFERENCIAS COMERCIALES Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS
EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LOS ESTADOS UNIDOS: EL CASO
DEL ATPA Y EL ATPDEA.**

AUTORES:

CRISTIAN MAURICIO AMAYA

MARTHA JOHANA MENDEZ

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA
2004**

**LAS PREFERENCIAS COMERCIALES Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS
EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LOS ESTADOS UNIDOS: EL CASO
DEL ATPA Y EL ATPDEA.**

AUTORES:

CRISTIAN MAURICIO AMAYA

MARTHA JOHANA MENDEZ

Trabajo presentado para optar por el Título de Economista

Director

HECTOR ALIRIO MENDEZ

Economista

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA
2004**

DEDICATORIA

A Dios por darme fortaleza y sabiduría.
A mi madre por su apoyo y comprensión.
A mis hermanos por su paciencia.
A Henry por su colaboración y confianza.

Martha

A Dios, a mis Padres y Maestros por
su infinito apoyo, condescendencia y
generosidad.

Cristian

AGRADECIMIENTOS

Por el valioso conocimiento aportado y constante interés en la realización de esta investigación a Héctor Alirio Méndez, Director del proyecto.

Por su asesoría y disposición durante el desarrollo del trabajo a Héctor Alfonso Otero e Isaac Guerrero, profesores de la Escuela de Economía.

Los mas sinceros agradecimientos al excelente grupo humano del Departamento de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, por todo su apoyo, comprensión y fraternidad durante este proceso, en especial al Dr. Pedro Enrique Olaya Díaz por su confianza y orientación y por su generosa amistad.

TABLA DE CONTENIDO

	PAG
INTRODUCCION	10
1. MARCO TEORICO	14
1.1 CONCEPCIONES GENERALES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL	16
1.2 MARCO REFERENCIAL	20
1.2.1 Modelo Heckscher-Ohlin	21
1.2.2 Economías de Escala, Competencia Imperfecta y Comercio Internacional	27
1.2.3 Restricciones al Comercio Internacional	30
1.2.3.1 Barreras Arancelarias	31
1.2.3.2 Barreras no Arancelarias	33
1.3 INTEGRACIÓN ECONÓMICA	35
2. DESARROLLO EXPORTADOR COLOMBIANO: EXPERIENCIAS Y EXPECTATIVAS	40
2.1 DE 1830 A 1910: INICIO Y DESARROLLO DE LA DINÁMICA EXPORTADORA	41
2.2 EL SIGLO XX Y LOS SISTEMAS PREFERENCIALES DE COMERCIO EXTERIOR	53

2.2.1	El SGP y su Eficacia como Mecanismo de Apoyo Comercial	59
2.2.2	La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA: Limites y Alcances del Apoyo Comercial Estadounidense	64
2.3	EL HORIZONTE COMERCIAL COLOMBIANO: EL TLC Y EL ALCA	65
2.3.1	El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos	67
2.3.2	El Área de Libre Comercio para las Américas ALCA	70
3.	LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS ATPA - ATPDEA Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS 1992-2003	72
3.1	NATURALEZA DEL ATPA Y ATPDEA	73
3.1.1	Sectores Beneficiados y Productos Excluidos del ATPA	74
3.1.2	Criterios de Clasificación para Productos ATPA	75
3.1.3	Criterios de Elegibilidad para Países ATPA	76
3.1.4	Productos Beneficiados por ATPDEA	78
3.2	RESULTADOS DEL ATPA-ATPDEA	80
3.2.1	Resultados del ATPA sobre el Sector Exportador Colombiano	85
3.2.2	Resultados del ATPDEA sobre el Sector Exportador Colombiano	98
3.3	LIMITACIONES DEL ATPA – ATPDEA	113
3.3.1	Elegibilidad de los Productos	115
3.3.1.1	Normas de Origen ATPDEA para confecciones	117
3.3.1.2	Normas de Origen para el Atún	118
3.4	PERSPECTIVAS DEL ATPA – ATPDEA SOBRE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS	121
4.	CONCLUSIONES	131
	BIBLIOGRAFIA	135
	ANEXOS	144

LISTA DE CUADROS

		PAG
CUADRO N° 1	Exportaciones per. Capita Promedios Trianuales	45
CUADRO N° 2	Exportaciones por Mercados Principales 1913	46
CUADRO N° 3	Composición de las Exportaciones según su Valor.	50
CUADRO N° 4	Niveles de Exportación por Destino	52
CUADRO N° 5	Comercio Exterior y Flujos de Capitales.	55
CUADRO N° 6	Importaciones de los Países de la OCDE y su Relación con el GSP.	62
CUADRO N° 7	Exportaciones Totales hacia EEUU de los Países ATPA (1992-1999)	81
CUADRO N° 8	Grado De Participación de las Importaciones Países ATPA en el Total de Importaciones de EEUU (1992-1999)	82
CUADRO N° 9	Exportaciones Colombianas a los Estados Unidos 1992-2003.	86
CUADRO N° 10	Importaciones Colombianas desde los Estado Unidos 1992-2003	88
CUADRO N° 11	Exportaciones Colombianas a los Estados Unidos bajo ATPA	91

CUADRO N° 12	Exportaciones bajo ATPA desde los Países Andinos hacia Estados Unidos.	91
CUADRO N° 13	Grado de Aprovechamiento de las Preferencias Arancelarias ATPA por parte de Colombia	92
CUADRO N° 14	Principales Productos Exportados Bajo ATPA a Estados Unidos (Promedio 1998-2002)	94
CUADRO N° 15.	Situación del Sector Floricultor antes de ATPA	97
CUADRO N° 16.	Situación del Sector Floricultor Periodo ATPA	97
CUADRO N° 17.	Importaciones Totales de Flores de EEUU y Participación Colombiana	98
CUADRO N° 18.	Grado de Aprovechamiento del ATPDEA por parte de Colombia (Millones de Dólares)	100
CUADRO N° 19.	Exportaciones Totales a Estados Unidos - países ATPDEA.	104
CUADRO N° 20.	Aprovechamiento de ATPDEA Primer Trimestre 2003 y 2004.	105
CUADRO N° 21.	Principales Proveedores de Flores y Follajes a Estados Unidos. 2002-2003	108
CUADRO N° 22.	Principales Proveedores de Prendas de Vestir a Estados Unidos.	109
CUADRO N° 23.	Importaciones de Prendas de vestir de Estados Unidos, países ATPDEA.	110
CUADRO N° 24.	Grado de Aprovechamiento del ATPDEA en las Exportaciones de Petróleo.	112
CUADRO N° 25.	Índice de Concentración de las Exportaciones Colombianas hacia los Estados Unidos	113
CUADRO N° 26	Productos Exportados a Estados Unidos (1998-2002) y su calificación ATPA	114
CUADRO N° 27.	Barreras no Arancelarias que Impone Estados Unidos a las Exportaciones Colombianas	120

CUADRO N° 28.	Productos Potenciales bajo ATPDEA	123
CUADRO N° 29.	Posibles Nichos del Mercado del Atún en EE.UU.	125
CUADRO N° 30.	Importaciones de Calzado de EEUU.	126
CUADRO N° 31.	Importaciones totales de Textiles y Confecciones de EEUU 2001	127
CUADRO N° 32.	Exportaciones de Textiles y Confecciones de los países ATPA a EEUU .	128
CUADRO N° 33.	Importaciones de Prendas de Vestir de EEUU.	129
CUADRO N° 34.	Exportaciones Países ATPDEA Prendas de Vestir.	130

LISTA DE GRAFICOS

		PAG
GRAFICO N° 1	Exportaciones e Importaciones Colombianas 1967-1997.	59
GRAFICO N° 2	Exportaciones Colombianas Bajo GSP (1997-1998-1999)	63
GRAFICO N° 3	Comportamiento de las Exportaciones hacia los Estados Unidos Países ATPA (1992-1999)	81
GRAFICO N° 4	Participación de los Países ATPA en las Exportaciones hacia EE.UU. 1992.	83
GRAFICO N° 5	Participación de los Países ATPA en las Exportaciones hacia EE.UU. 1999	84
GRAFICO N° 6	Exportaciones a Estados Unidos (1992-2003)	87
GRAFICO N° 7	Total de Importaciones provenientes de Estados Unidos 1992-2003	89
GRAFICO N° 8	Exportaciones Colombianas bajo ATPA 1992-2001	93
GRAFICO N° 9.	Exportaciones de Flores Periodo ATPA	96
GRAFICO N° 10.	Comportamiento de las Exportaciones Colombianas bajo ATPDEA.	100
GRAFICO N° 11.	Comportamiento de las Exportaciones de Flores bajo ATPDEA.	101
GRAFICO N° 12.	Comportamiento de las Exportaciones de Cigarrillo de Tabaco Rubio bajo ATPDEA	102

GRAFICO N° 13.	Comportamiento de las Exportaciones de Pantalones de Algodón para Hombres y Niños excepto los de Punto bajo ATPDEA	103
GRAFICO N° 14.	Participación en las Importaciones de EE.UU procedentes de los Países ATPDEA. Primer Trimestre 2004.	104
GRAFICO N° 15.	Exportaciones Colombianas hacia los Estados Unidos Primer Trimestre 2003 Y 2004.	106
GRAFICO N° 16.	Exportaciones de Flores Primer Trimestre 2004.	107
GRAFICO N° 17.	Exportadores de Prendas de Vestir a EEUU. 2001.	130

LISTA DE ANEXOS

		PAG
ANEXO 1	MESAS DE NEGOCIACION TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS 2004.	144
ANEXO 2	PRODUCTOS COBIJADOS ATPA-ATPDEA 1992-2006.	159

RESUMEN

TITULO: “LAS PREFERENCIAS COMERCIALES Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA ESTADOS UNIDOS: EL CASO DEL ATPA Y EL ATPDEA”^{*}

AUTORES: MARTHA JOHANNA MENDEZ RODRIGUEZ Y CRISTIAN MAURICIO AMAYA MARTINEZ^{**}

PALABRAS CLAVES: COMERCIO INTERNACIONAL, VENTAJA COMPARATIVA, PREFERENCIAS ARANCELARIAS, BARRERAS NO ARANCELARIAS E INTEGRACION,

CONTENIDO:

Los mecanismos preferenciales de comercio internacional, otorgados a los países económicamente más débiles, no parecen haber estado a la altura de las expectativas que suscitaron en éstos como instrumento para garantizar su acceso a los mercados de los países desarrollados. Dado que la globalización y la integración comercial son dos de las características más relevantes de la economía mundial contemporánea; examinar la forma en que los países se han insertado a esta tendencia, específicamente en lo referente al desarrollo de fortalezas relacionadas con su capacidad exportadora, es de suma importancia, más aún cuando las negociaciones comerciales con otros países, hacen parte de la agenda diaria de la economía nacional. El ATPA y su ampliación ATPDEA, constituyen un laboratorio de análisis óptimo para sondear el horizonte exportador colombiano.

En la presente investigación se describe, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos del comercio internacional, particularmente sustentándose en el modelo Heckscher-Ohlin de las proporciones de los factores; el discreto comportamiento de las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos y la ausencia de una verdadera base diversificada de éstas, durante el periodo de vigencia de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA y su ampliación en el año 2002 a la Ley de Promoción Andina y Erradicación de Drogas, ATPDEA, estableciendo de forma exploratoria y descriptiva, el insignificante grado de aprovechamiento de las ventajas comerciales que estas leyes proclamaban, como apoyo del gobierno norteamericano a las naciones víctimas del flagelo del narcotráfico, entre ellas Colombia; así como también, examinando las barreras arancelarias y no arancelarias que el gobierno estadounidense impone a los productos importados, las cuales limitan ostensiblemente la dinámica exportadora nacional.

* Tesis de Grado.

** Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Director: Hector Alirio Mendez. Economista.

ABSTRACT

TITLE: "THE COMMERCIAL PREFERENCES AND THE BEHAVIOR OF THE COLOMBIAN EXPORTATIONS TOWARDS THE UNITED STATES OF AMERICA: THE CASES ATPA AND ATPDEA"*

AUTHORS: MARTHA JOHANNA MENDEZ RODRIGUEZ Y CRISTIAN MAURICIO AMAYA MARTINEZ**

KEY WORDS: INTERNATIONAL COMMERCE, COMPARATIVE ADVANTAGE, TARIFF PREFERENCES, NON TARIFF BARRIERS AND INTEGRATION.

CONTENT:

The preferential mechanisms of the international commerce given to the countries that have weak economy systems did not fill the expectations that everyone had about them as instruments to accede the economies of the developed countries. Taking in notice that the globalization and the commercial integration are some of the most relevant characteristics of the global economy now days; its very important to consider the way in which the countries had adapted this tendency, specially the referent to the develop of the strength of their exportation capability, in a special way, when the commercial negotiations with other countries are involve in the agenda of their national economy. The ATPA and the extension of the ATPDEA are part of a tool to inquire into the future of the Colombian exportations.

This investigation describe the discreet behavior of the Colombian exportation towards the United States of America and the absence of a diversificated base of their selves, during the period of validity of the Andean Trade Preference Act, ATPA and the extension in 2002 to the Andean Trade Promotion and Drugs Eradication Act, ATPDEA based in the application of the theory and the basic concepts of the international commerce, specially the ones supported in the Heckscher-Ohlin model, establishing in a descriptive and explorative way, the insignificant grade of exploitation of the commercial advantages of the acts as support of the American government to the countries victims of the narcotraffic like Colombia, also examining the American tariff barriers and the non tariff barriers, that limit the ostensibly national exportations dynamic

* Thesis

**Human Science Faculty. Economy and Administration School. Director: Héctor Alirio Méndez. Economist.

INTRODUCCION

El comercio internacional se ha constituido en los últimos tiempos como la herramienta mas eficiente de crecimiento económico; “la competitividad cobra mayor sentido como estrategia de las naciones y de las empresas en la medida en que se internacionalizan las economías; es un elemento decisivo dentro de un mundo globalizado, en el que se afirma cada vez mas, la tendencia a crear uniones económicas y aduaneras mas amplias que el mercado nacional, y organismos que faciliten las transacciones comerciales”¹. Mas aún, se ha convertido en el epicentro del debate económico, dado su papel en la generación de divisas y empleo para los países que en el se sustentan; “ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y le ha impreso a este un sello tan especial, que no faltan economistas que consideran o definen a la economía como la ciencia que se ocupa del estudio del comercio o que al menos hace de este, el centro de las actividades”.²

Ante las limitaciones de sus economías internas, los países enfocan sus esfuerzos en consolidar estrategias comerciales que les permitan acceder a mercados mas amplios, fortalecer sus estructuras productivas y generar empleo; **la mas común de estas estrategias son los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, que buscan establecer condiciones preferenciales para el acceso de productos nacionales a mercados extranjeros. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Comisión del Pacífico Sur y la Unión Europea, entre muchos otros, son ejemplos de negociaciones**

¹ DANE, Productividad, Competitividad e Internacionalización de la Economía. Cano Giraldo Editores, página 1. Bogotá 1996

² TORRES Gaitan, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Siglo XXI. México 1977. Página 10.

internacionales en las que se fijan normas comerciales preferenciales para un número reducido de países y obtener así, mejores condiciones económicas sobre el resto de la economía mundial.

Desde los 50's, América Latina ha hecho parte de esta tendencia con una serie de acuerdos comerciales que vieron su primer fruto importante en 1960 con la consolidación del mercado común centroamericano, que buscaba integrar económicamente esa parte del continente. A este acuerdo le prosiguieron tratados como la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, en 1980; la Iniciativa para la Cuenca del Caribe en 1984; el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, en 1991; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, en 1992; y mas recientemente el tratado bilateral entre Estados Unidos y Chile en el 2003.

Colombia no ha sido ajena a esta dinámica, y ya en 1969 hacía parte del Pacto Andino junto con Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela; posteriormente en 1994 configuró con Venezuela y México el Grupo de los tres, G3; asimismo, en 1992 fue designada al igual que Bolivia, por el Gobierno de los Estados Unidos, como elegible para ser beneficiario de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA, la cual constituyó para nuestro país, el lazo comercial mas importante de la última década con el mercado estadounidense.

El objetivo principal de ATPA fue la estimulación y creación de alternativas de empleo para evitar la producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y el aumento de comercio entre los países andinos y los EU, basados en el principio de la responsabilidad compartida en el problema mundial del narcotráfico.

La ley de preferencias ATPA venció el pasado 4 de diciembre de 2001, sin embargo, el congreso de los EU amplió desde el 1 de agosto del 2002, las beneficios, instaurando la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA. Esta ley otorga oportunidades hasta el año 2006 no solo a los

artículos anteriormente cobijados³, sino también a productos como confecciones, petróleos y sus derivados, calzado, cuero y atún, entre otros.

El nuevo ATPDEA abarca sectores sumamente sensibles para la producción exportable nacional como es el caso de las confecciones y manufacturas de cuero. “Estos sectores tienen un enorme potencial en Colombia con exceso de capacidad instalada, preparada para reaccionar en el corto plazo e incrementar las exportaciones. En estos productos, la estructura del aparato productivo colombiano es bastante diversa en función del tamaño de las empresas; distintas dimensiones conviven y articulan sus procesos productivos contribuyendo de forma eficiente a la generación de valor, tanto en las grandes industrias como en las pymes”⁴.

Es indispensable entonces, realizar investigaciones que se enfoquen en el análisis de los acuerdos comerciales con los Estados Unidos, como la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA y su ampliación ATPDEA, teniendo en cuenta el momento coyuntural por el que atraviesa la economía latinoamericana, a portas del establecimiento del Acuerdo de Libre Comercio para las Américas ALCA, en el cual más de 30 países del continente se enfrentarán en igualdad de condiciones comerciales pero con diferencias productivas sumamente importantes.

Es así como, el trabajo en su primera parte abarca concepciones generales sobre el comercio internacional, analizando, en su parte principal, la teoría sobre la proporción de los factores, a su vez se describen los planteamientos de las economías de escala y el marco conceptual aplicado al escenario de la integración, como base para la aproximación analítica del comportamiento de las exportaciones colombianas durante el periodo 1992-2003; posteriormente, se exponen las relaciones comerciales entre Colombia y Estados Unidos; en tercer lugar se presentan las generalidades y beneficios que la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA y su ampliación ATPDEA ofrecen al sector exportador

³ Entre los productos cobijados se destacan: los artículos de cobre, las flores cortadas, los colorantes y pigmentos, las joyas y piedras preciosas, los vegetales comestibles, el azúcar, los plásticos, el zinc, los artículos de madera, y los preparados para vegetales. La lista completa se encuentra en www.mincomex.gov.co

⁴ BOTERO, Jorge Humberto, Ministro de Comercio Exterior en: Seminario Se le Mide al ATPA, más de 6326 oportunidades de exportación a los Estados Unidos. Bogotá. 2002.

colombiano, asimismo se explora el comportamiento de las exportaciones nacionales en los últimos 11 años; Finalmente se esbozan las conclusiones y recomendaciones respectivas.

1. MARCO TEORICO

A pesar de los distintos enfoques del pensamiento económico, la preocupación central de esta ciencia ha permanecido a través del tiempo; el bienestar de la sociedad se ha constituido como el eje fundamental de disertaciones y modelos económicos que buscan ofrecer herramientas que generen crecimiento económico, entendido este, como un aumento sostenido en el Producto Nacional Bruto (PNB) total y en el PNB per cápita⁵. Hace ya unos cien años Alfred Marshall⁶ propuso una definición de economía que expresaba bien esta perspectiva: "La ciencia económica examina aquella parte de la acción social e individual que está más estrechamente ligada al logro y empleo de los requisitos materiales del bienestar." Característico de esta visión es la separación entre lo material y lo no material, así como el énfasis puesto en los aspectos productivos; la idea de que existe una acción social, por otra parte, tiende a oscurecer el proceso de elección racional que es base del pensamiento económico moderno.⁷

Ya influido por varias décadas de pensamiento neoclásico, Lionel Robbins, en 1932, propuso una definición que tuvo amplia difusión y fue aceptada por una buena parte de los pensadores de la disciplina: "La economía es la ciencia que

⁵ Tomado de: SACHS, Jeffrey y Felipe Larrain. Macroeconomía en la Economía Global. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. México. 1994. Pág. 546.

⁶ Marshall sugirió que los economistas empezaran con un estudio preliminar de la demanda, procedieran a las actividades y la oferta, y luego regresaran a la demanda. Esto, arguyó, permitiría apreciar las interconexiones complejas entre las necesidades y las actividades. Forzado a elegir entre la supremacía de las necesidades o de las actividades en el análisis económico, Marshall optaría por las actividades; esto refleja su afinidad con la economía clásica, la cual enfatizó la oferta, y el contraste con Jevons y Menger, quienes enfatizaron la demanda. Tomado de: LANDRETH, Harry y David Colander. Historia del Pensamiento Económico. Compañía Editorial Continental, S.A. México. 1998. Pág. 287.

⁷ Tomado de <http://www.eumed.net>.

estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos."⁸ Este último argumento ha trascendido debido, principalmente, a que afirma que su objeto de estudio es la actividad humana y, por tanto, es una ciencia social, del mismo modo, se justifica en el deseo humano de satisfacer sus propios fines mediante el uso de recursos de naturaleza escasa, que deben ser utilizados racionalmente para obtener niveles de beneficio óptimos.

Así pues, desde sus inicios, la economía ha buscado ofrecer respuestas a los múltiples desafíos que la sociedad ha enfrentado a través de los años; la riqueza de las naciones, la política y la tributación, la población, el capital, el empleo, el interés y el dinero, entre otros, han sido los ejes centrales del racionamiento económico, racionamiento que en cada caso, ha intentado establecer la forma más óptima de administrar los recursos escasos con que cuenta el ser humano, teniendo en cuenta las diferentes variables que inciden en su comportamiento y lo llevan a tomar decisiones.

Uno de los factores que ha permanecido en cada razonamiento económico, ha sido indudablemente el comercio, debido a su carácter fundamental en la compensación de los recursos entre los entes económicos; tal es la importancia que el comercio ha desarrollado en la ciencia económica, que muchos autores asumen los asuntos comerciales como el fin último del análisis económico⁹; mas aun, "los actos de intercambio es probable que constituyan con mucho, la mayor parte de los fenómenos sujetos a investigación económica. Desde luego, no es exagerado afirmar que el estudio del cambio abarca las nueve décimas partes de la esfera del economista".¹⁰

⁸ *Ibíd.*

⁹ G.R Hicks y A.G. Hart definen la economía diciendo que es la ciencia que se ocupa de los asuntos comerciales, entendiendo el comercio en su sentido más amplio. Citado por: TORRES Gaitan, Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional*, Siglo XXI editores, México, 1972. Pág. 10.

¹⁰ *Ibíd.* Pág. 12.

De igual forma, dentro de este mecanismo de intercambio, el comercio internacional es de suma importancia; este tipo de comercio se ha convertido en el epicentro del debate económico, dado su papel en la generación de divisas y empleo para los países que en él se sustentan; “ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y le ha impreso a este un sello tan especial, que no faltan economistas que consideran o definen a la economía como la ciencia que se ocupa del estudio del comercio , o que al menos hace de este, el centro de las actividades”¹¹.

Bajo estos lineamientos, economistas y académicos han tratado de definir la economía internacional como la rama que estudia la relación económica entre países, analiza el intercambio de bienes y servicios entre un país y el resto del mundo, además de las políticas aplicadas para regular dichas relaciones y su correspondiente efecto sobre el bienestar general¹².

De esta forma, el objetivo de la primera parte de la investigación es describir el modelo teórico de las proporciones factoriales, sumado al análisis de las economías de escala, las barreras comerciales y la integración como proceso imperante de comercio. Para ello, en primera medida, se examina las generalidades del comercio internacional a través de la historia.

1.1 CONCEPCIONES GENERALES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional ocupa un capítulo trascendente en la estructura económica de cualquier país; a través de la historia civilizaciones enteras han sustentado su economía en el intercambio de bienes entre países para contrarrestar sus debilidades y aprovechar sus fortalezas. Es así como los primeros antecedentes del comercio internacional se encuentran en las

¹¹ Tomado de: TORES. Op.cit, Pág. 10.

¹² TORRES. Op.cit, Pág.11.

transacciones del Mediterráneo de la baja edad media, en las cuales, Génova, Venecia y Pisa fueron importantes puestos comerciales a razón de las cruzadas¹³.

A finales del siglo XV, se produjo un gran avance hacia la formación del mercado mundial con el nuevo proceso de colonización emprendido por Portugal y España; posteriormente a mediados del siglo XVI se ampliaron las fronteras comerciales, cuando las potencias europeas penetraron las costas del pacífico “haciendo entrar en la corriente internacional no sólo nuevas mercancías, sino sobre todo un elemento reactivador de la circulación monetaria, los metales preciosos”¹⁴.

En los siglos XVII y XVIII el mercantilismo¹⁵ invadió el análisis económico, desde dos puntos centrales: el comercio de mercancías y el movimiento internacional de los metales. “los pensadores de esta época sostuvieron hipótesis e ideas bastante uniformes. Las teorías y las políticas propuestas y aplicadas fueron, además coherentes: la teoría del superávit de la balanza comercial concordaba con la recomendación de una política comercial proteccionista”¹⁶.

El mercantilismo fue perdiendo fuerzas, para abrir espacio a las ideas liberales, que para finales del siglo XVIII se arraigaron en todas las esferas de la sociedad, transformando profundamente las relaciones económicas entre las naciones. Durante esta época se edifica la teoría de la especialización internacional, “en la cual el comercio es la fuente o raíz de la división del trabajo y el tamaño del

¹³ Tomado de: TAMAMES, Ramón. Introducción a la Economía Internacional. Editorial Orbis, S.A. Madrid. 1983. Pág. 11.

¹⁴ *Ibid.* Pág. 13.

¹⁵ El mercantilismo fue una teoría que sirvió de base al pensamiento económico vigente entre los años 1500 y 1800. Esta teoría sostenía que la riqueza de un país se medía por la cantidad de caudales que poseía, generalmente en forma de oro. De acuerdo con esto, un país debía exportar más de lo que importaba. Al darse este fenómeno se presentaba un superávit comercial, lo que se consideraba una herramienta para consolidar el poder de los gobiernos centrales de los estados-naciones que se fueron creando. Tomado de: CAICEDO, Alex Yamil. Economía Internacional: Perspectiva Latinoamericana. TecnoPress Ediciones Ltda. Bogotá. 2002.

¹⁶ OYARZUN de Laiglesia, Javier. Sinopsis de la Historia del Pensamiento sobre Economía Internacional. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UCM. 1994. Pág.12.

mercado gobierna cuan profunda vaya a ser esa división y especialización de tareas”¹⁷.

A pesar de la gran importancia del librecambio en las relaciones económicas mundiales, este enfoque solo permanece aproximadamente hasta 1870, cuando el orden económico internacional inicia un nuevo proceso de transformación “incluso en el Reino Unido, donde hubo movimientos importantes para sustituir el free trade (comercio libre) por el fair trade (comercio leal) sobre una base de reciprocidad y pensando cada vez mas en un sistema de preferencias imperiales”¹⁸

Entrado el siglo XX y ante la primera guerra mundial, aparece un nuevo sistema económico, el socialismo, a su vez los países coloniales inician análisis y críticas sobre los desequilibrios entre los niveles de desarrollo. Posteriormente con la gran depresión, el librecambio quedaría progresivamente sustituido por el bilateralismo, esta nueva forma de relación económica buscó fortalecer las relaciones entre los países.

A finales de la década de los ochenta e inicio de los noventa, la globalización¹⁹ transformó los escenarios políticos, económicos y sociales. Esta nueva dinámica

¹⁷ SCHWARTZ, Pedro. El Comercio Internacional en la Historia del Pensamiento Económico. IUDEM. Documento de Trabajo. 2001. Pág.12.

¹⁸ TAMAMES. Op. cit, Pág.19.

¹⁹ La globalización es una teoría entre cuyos fines se encuentra la interpretación de los sucesos que en la actualidad tienen lugar en los campos del desarrollo, la economía mundial, los escenarios sociales y las influencias culturales y políticas. Es un conjunto de propuestas teóricas que destaca en especial dos grandes tendencias: los sistemas de comunicación mundial y las condiciones económicas, en particular las relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales. Uno de los supuestos esenciales de la globalización es que cada vez más naciones dependen de condiciones integradas de comunicación en el sistema financiero internacional y de comercio. Por tanto, se tiende a generar un escenario de mayor intercomunicación entre los centros de poder mundial y sus transacciones comerciales. Los efectos y las influencias derivados de los aspectos integradores se pueden estudiar desde dos perspectivas: la sistémica o del ámbito externo de los países y la subsistémica o de las condiciones internas de los países. Con respecto a los procesos de globalización que tiene lugar en la actualidad, en la esfera económica existen dos aspectos medulares relacionados con el área de la política económica internacional: la estructura del sistema económico mundial y la manera que ésta está cambiando. Tomado de: REYES, Giovanni. Integración en

comercial permitió el desarrollo de tecnologías, que generaron descentralización productiva, economías de escala y reducción del factor trabajo en los procesos productivos; en segundo lugar acentuó los acuerdos internacionales sobre libertad de movimientos de mercancías y servicios y a su vez profundizó la desregulación de los mercados internacionales de capitales. Finalmente fortaleció los procesos de integración económica tales como el Tratado de Libre Comercio Norteamericano TLC, y el Mercado Común del Cono Sur Americano MERCOSUR.

Los nuevos escenarios de integración, conformados durante los noventa se congregan en un nuevo estilo de unificación social, descrita por numerosos autores como el segundo regionalismo, “esta estrategia no solamente revaloriza la dimensión externa de la integración regional, (.....) sino que además privilegia la oportunidad que brinda la convergencia de la políticas económicas de los países miembros a fin de mejorar su competitividad con su apertura a la competencia externa y a la inversión extranjera”²⁰.

De manera general, el comercio internacional ha sido elemento esencial de análisis durante todas las épocas, para el desarrollo de las naciones. La importancia que se le ha otorgado a este tipo de comercio ha aumentado en los últimos tiempos, debido principalmente, al contexto de la economía mundial, en el cual impera la libre movilidad de las mercancías y servicios. Es así como el comercio internacional se ha constituido en la actualidad como la herramienta mas eficiente de crecimiento económico; “la competitividad cobra mayor sentido como estrategia de las naciones y de las empresas en la medida en que se internacionalizan las economías; es un elemento decisivo dentro de un mundo globalizado, en el que se afirma cada vez mas, la tendencia a crear uniones

América Latina y el Caribe e Incorporación en los mercados Internacionales, en: Comercio Exterior. Vol. 52. Numero II. México. Noviembre 2002.

²⁰ GARAY, Luis Jorge. América Latina ante el Reordenamiento Económico Internacional. Universidad Nacional, Colombia, 1994. Pág. 71.

económicas y aduaneras mas amplias que el mercado nacional, y organismos que faciliten las transacciones comerciales”²¹ .

1.2 MARCO REFERENCIAL

El eje central de nuestra investigación es la descripción del comportamiento de las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos durante el periodo de vigencia de ATPA y su reciente ampliación ATPDEA.

En este sentido, los planteamientos de Heckscher-Ohlin, nos brindan las directrices para determinar el patrón de comercio internacional entre dos naciones, basándose en los factores productivos que cada una de estas posee; por su parte, la teoría de las economías de escala nos permite incluir en el análisis los fundamentos de la competencia imperfecta, característica primordial de la economía mundial vigente; del mismo modo, la descripción de los diferentes mecanismos arancelarios y no arancelarios aplicados por los países en las relaciones comerciales internacionales, aporta una visión mas profunda acerca de los limitaciones y alcances de las preferencias otorgadas para el libre acceso al mercado; finalmente, los planteamientos de la integración comercial, reconocida como principio de la tendencia económica actual, sustentan las medidas económicas y políticas adoptadas por los países, cada vez con mas fuerza.

Particularmente, nos proponemos examinar el grado de aprovechamiento de los beneficios otorgados por esta Ley del gobierno estadounidense al sector exportador colombiano, partiendo en primera instancia, del análisis de las relaciones comerciales que históricamente han sostenido estos dos países, y en segundo término, de la exposición de las características mas relevantes de este

²¹ DANE, Productividad, Competitividad e Internacionalización de la Economía. Cano Giraldo Editores, Bogotá. 1996. Pág. 1.

mecanismo arancelario preferencial con sus respectivos resultados para Colombia.

Sin lugar a dudas, la globalización y la integración comercial son dos de las características más relevantes de la economía mundial contemporánea. Examinar la forma en que los países se han insertado a esta tendencia, específicamente en lo referente al desarrollo de fortalezas relacionadas con su capacidad exportadora, es de suma importancia, más aun cuando las negociaciones comerciales con otros países, hacen parte de la agenda diaria de la economía nacional. El ATPA y su ampliación ATPDEA, constituyen un laboratorio de análisis óptimo para sondear el horizonte exportador colombiano.

1.2.1 Modelo Heckscher- Ohlin

Los clásicos Smith, Ricardo y Mill analizaron los determinantes de la ventaja comparativa, fundamentando su cuerpo teórico en la diferenciación en la productividad de la fuerza laboral entre los países, sin embargo no ampliaron su análisis hacia las variables explicativas de los diferentes grados de productividad.

Es en la corriente neoclásica, bajo los aportes de Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que se profundizó en los elementos de la ventaja comparativa y el efecto que el comercio internacional tiene sobre las remuneraciones de los factores; su objetivo era explicar la participación relativa de los distintos países en las importaciones mundiales, a partir de las diferencias en las dotaciones de los factores de producción. Para ello iniciaron con una estructura de mercado de competencia perfecta y su hipótesis básica fue que “un país exportará el bien cuya producción exija el uso intensivo del factor relativamente abundante y de bajo costo con que

cuenta el país e importará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y costoso de que dispone el país”²².

Según Heckscher y Ohlin la ventaja comparativa de una nación depende de la utilización, en forma intensiva de los factores que posee en abundancia. El teorema Heckscher-Ohlin descansa en dos ideas básicas: la diferencia en los requerimientos de factores de los productos y la heterogeneidad en la dotación de factores entre los países²³.

Estos autores afirman que “la composición o estructura de los artículos en el comercio de las naciones puede explicarse en gran medida con base en las cantidades de los diversos factores productivos que poseen, con respecto a las otras naciones. La teoría pronostica que la lista de exportaciones de un país incluye artículos cuya producción requiere de una cantidad relativamente grande de factores productivos que posee en relativa abundancia, en tanto que su lista de importación incluye artículos cuya producción requiere de una cantidad grande de factores productivos que son relativamente escasos en ese país”²⁴.

Los supuestos del modelo H-O son los siguientes²⁵:

- La movilidad de los factores es perfecta en lo interno y nula en lo externo.
- Hay dos mercados principales: el de artículos acabados y el de los servicios de los factores, ambos están interconectados.
- Las cantidades de los factores de que está dotado cada país son fijas y se emplean por completo.
- Sólo intervienen dos países, dos factores o grupos de factores y dos mercancías.

²² SALVATORE, Dominick. Economía Internacional. Mc Graw-Hill. Edición 4ª. Colombia. 1997. Pág. 126.

²³ CHACHOLIADES, Miltiades. Economía Internacional. McGraw Hill. Edición 2ª, México, 1992. Pág. 90.

²⁴ INGRAN. Op. cit, Pág. 103.

²⁵ *Ibid.*, Pág. 138

- Las técnicas de producción de los bienes idénticos son las mismas en cada país.
- Las funciones de producción para los dos bienes son lineales y homogéneas, por lo tanto no hay rendimientos variables de los factores en relación a la escala.
- Cada país tiene una dotación de factores distinta a la del otro país.

El modelo Heckscher-Ohlin se puede dividir en cuatro proposiciones básicas²⁶. La primera corresponde a la explicación de la ventaja comparativa; en general el país exporta el bien intensivo en el factor abundante que posea, es decir, si la nación posee capital en grandes cantidades exportará bienes intensivos en capital, en forma contraria si la nación es intensiva en trabajo exportará productos que conlleven considerables cantidades de este factor.

El segundo teorema fue desarrollado por Stolper y Samuelson²⁷, estos autores consideran que al aumentar el precio relativo de un bien se incrementará, en términos de ambos bienes, la remuneración real del factor que de forma intensiva es utilizado en la producción, disminuyendo a su vez la retribución real del otro factor. Debe resaltarse que a su vez se produce un efecto de magnificación, es decir el incremento en la remuneración del factor es mayor que el generado en el precio relativo del bien.

En tercer lugar, se considera la igualación de los precios de los factores, este postulado asegura que “incluso en la ausencia de migración de factores entre países, el libre comercio conduce a la igualación de las retribuciones reales de los factores entre países”²⁸. Esta equivalencia es resultado del comercio internacional, el cual genera un incremento en la remuneración del factor que es utilizado

²⁶ CHACHOLIADES. Op. cit, Pág. 91.

²⁷ Ibid. Pág. 91.

²⁸ Ibid. Pág. 92.

intensivamente, que será a su vez el factor abundante en determinado país, en segunda instancia se producirá una disminución en el precio del factor escaso en la segunda nación, de esta forma las retribuciones de los factores iniciaran su proceso hacia la paridad.

Posterior a la igualación en los precios relativos de los factores, se supone que la expansión de los mismos continúa de manera intensiva, el ingreso real de estos factores se desplaza en la misma dirección en que lo hace el movimiento de sus precios, por tanto “el comercio eleva el ingreso real de los dueños del factor abundante en cada país, disminuyendo el ingreso real de los propietarios del bien escaso”²⁹

No obstante, Ohlin concluyó que “el comercio internacional tiende a igualar el precio de los factores en los países comerciantes pero reconoció muchos obstáculos prácticos que obstruyen la igualación completa”³⁰ entre las barreras más reconocidas se encuentran: la existencia temporal de capacidad productiva sin uso y la utilización de ciertos factores en determinados usos específicos sin posibilidades alternas.

Finalmente se encuentra el teorema de Rybczynski, “el cual asegura que al aumentar el factor intensivo, se debe incrementar la producción del bien que utiliza este factor para absorber la oferta extra, de igual forma la producción del otro bien debe disminuir en términos absolutos”³¹. A su vez, a medida que se acentúa el factor intensivo, la frontera de posibilidades de producción para el bien que utiliza este factor se amplía.

En este modelo, la demanda de bienes esta determinada por las preferencias del mercado y la distribución de la propiedad de los factores de producción, esta

²⁹ Ibid. Pág. 95.

³⁰ INGRAN, Op. cit, 113.

³¹ CHACHOLIADES. Op cit, Pág. 94.

demanda, a su vez establece los requerimientos de los factores de producción, la oferta y demanda de los mismos fijan sus precios en una situación de competencia perfecta, por lo tanto el monto de los factores , junto con la tecnología, precisan el precio de los bienes terminados, y finalmente la diferencia en los precios relativos de los bienes entre países constituye la ventaja comparativa y el patrón comercial³².

La conclusión general del modelo Heckscher-Ohlin es que “cuando se establece un comercio relativamente libre entre países que disponen de una dotación diferente de factores, los precios de las mercancías tenderán a nivelarse y esta nivelación a su vez influirá hacia la unificación del precio de los servicios de los factores”³³.

Para efectos de la presente investigación se considerará, acorde con los autores Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que la ventaja comparativa de un país esta en función de la utilización en forma intensiva, de los factores que posee en abundancia; de esta forma se explicará que la composición de las exportaciones de una nación obedecerán a productos con altos niveles del factor productivo abundante presente en el país, asimismo, las importaciones indicarán las desventajas comparativas, es decir corresponderán a artículos intensivos en el factor escaso.

El modelo desarrollado por Heckscher y Ohlin (H-O) considera entre sus postulados básicos la existencia de factores relativamente abundantes en determinadas regiones del mundo, en este sentido, el precio de los mismos serán menores en estas zonas; asimismo a “causa de esta distribución natural de los factores, la población tendrá la oportunidad de lograr determinada especialización y conocimiento que le dará superioridad con respecto a otros competidores”³⁴. En

³² Marco teórico de equilibrio general del modelo Heckscher-Ohlin. Tomado de: SALVADORES. Op. cit, Pág. 129.

³³ TORRES. Op. cit, Pág. 141.

³⁴ *Ibid.* Pág. 138.

la presente investigación se adoptará la anterior premisa como centro teórico para fundamentar la estructura analítica del fenómeno objeto de estudio.

En cuanto a los supuestos básicos del modelo, su respectivo análisis permitirá ampliaciones acordes con su aplicabilidad empírica al caso de estudio. En primera instancia se considera que la libre movilidad interna de los factores y la nula movilidad internacional de los mismos corresponde a la sustentación teórica sobre la igualación de los precios de los factores, teorema que no se incluye en el análisis de la presente investigación.

En segundo lugar se reconoce la existencia de dos mercados, el de artículos acabados y el de servicios de los factores, en este caso, el estudio examina profundamente las transacciones de los bienes terminados, enfocando su análisis a la predicción del patrón de comercio y subsecuente comportamiento, teniendo en cuenta las condiciones especiales de intercambio.

En cuanto al supuesto sobre la estática de las cantidades de los factores y su óptima utilización, para efectos del presente trabajo, se contempla la subutilización de los factores en el proceso productivo, atendiendo a las características a priori de la estructura productiva nacional, asimismo se considera que las proporciones de los factores no son fijas, puesto que están determinadas por aumentos en la oferta laboral, incrementos en el capital, o nuevas exploraciones naturales.

En cuarto punto, no solo se considerarán dos productos, y dos factores como supone inicialmente el modelo, sino una gama amplia de artículos, y entre los factores se amplía la esfera, comprendiendo el trabajo, el capital, la tierra y el conocimiento tecnológico como elementos esenciales para el desempeño del proceso productivo. En este marco se atenderá la premisa básica sobre el análisis del comercio entre dos países.

De igual forma se rechaza el planteamiento sobre la equidad en el uso de tecnologías en los dos países, puesto que en el mundo contemporáneo, es evidente la brecha tecnológica existente entre los países subdesarrollados y las grandes potencias, realidad que se reafirma en los países analizados por esta investigación.

Finalmente en el presente análisis se retoma los rendimientos crecientes a escala como proceso productivo óptimo que a su vez atiende los requerimientos del comercio internacional actual, en este escenario las funciones de producción estarán determinadas por incrementos mayores en la producción, acordes con aumentos en los insumos.

En el modelo H-O la demanda de bienes esta determinada por las preferencias del mercado, lo cual se retoma como explicación hacia la demanda de las exportaciones analizadas, la dinámica que oriente esta demanda, a su vez establecerá las necesidades de los factores productivos, cuya oferta y demanda fijan sus precios, que junto con la tecnología, determinan el precio de los bienes terminados. La diferencia en los precios relativos de los bienes entre países constituye la ventaja comparativa y el patrón comercial. De esta forma el modelo H-O se constituye en el marco teórico adecuado para analizar el comportamiento de las exportaciones colombianas en el periodo comprendido entre 1992 y el 2003.

1.2.2 Economías de Escala, Competencia Imperfecta y Comercio Internacional

Aunque los modelos clásicos de comercio internacional se fundamentaron en la competencia perfecta y los rendimientos a escala constante, las transacciones mundiales contemporáneas se desarrollan entre industrias que se caracterizan por poseer economías de escala.

Los rendimientos crecientes a escala se refieren “a los procesos en los cuales la producción crece en mayor proporción que el incremento en los insumos o factores de producción”³⁵. Los rendimientos crecientes a escala tienen como resultado fronteras de producción convexas a su origen.

En este contexto, es indispensable diferenciar entre la estructura de las economías de escala o rendimientos crecientes a escala, que se refiere a la disminución en los costos medios de producción a medida que aumenta la productividad de la empresa; y las economías externas, que son aquellas en las cuales se reducen los costos promedios de producción a medida que aumentan la productividad en el total de la industria³⁶.

En las economías de escala el comercio internacional actúa como elemento clave para que cada nación produzca un rango de bienes y obtenga otros, sin afectar la diversidad de los productos que vende en el mercado. En este tipo de economías se reconoce la importancia del *comercio intraindustrial*,³⁷ en el cual la competencia mundial hace que cada empresa produzca bienes diferenciados, de este modo, los consumidores pueden obtener muchas otras variedades por medio de importaciones.

En este tipo de comercio se desarrollan mayores avances en la tecnología, puesto que es más fácil producir variedades, además se potencializa los beneficios de las economías de escala, que a su vez mejoran la productividad; generando

³⁵ CHACHOLIADES, Op. cit . Pág. 171.

³⁶ KRUGMAN, Paúl y Maurice Obstfeld. Economía Internacional Teoría y Política. McGraw-Hill. España. 1995. Pág. 158.

³⁷ El comercio intraindustrial se define como la comercialización de bienes similares entre diferentes países, en este tipo de comercio se debe enfrentar el problema de competir con el productor internacional dentro de la propia región, lo que atenta contra el productor nacional. Tomado de: Caicedo. Op cit. Pág. 49.

ganancias para los consumidores, puesto que pueden obtener muchas opciones a precios mas bajos, mejorando la calidad de vida.

Según Helpman, Krugman y Lancaster los modelos de comercio intraindustrial se basan principalmente en la diferenciación de productos, de esta forma, se considera que el comercio será mayor entre economías de magnitudes semejantes en las cuales las proporciones de los factores productivos sean análogos.

A su vez afirman que “en presencia de comercio todos los países están en capacidad de aprovechar en la misma medida las economías de escala y es factible que el país pequeño venda a menor precio el mismo bien que el país grande”³⁸

En este esquema de comercio intraindustrial es posible que todos los factores puedan ser utilizados mediante las economías de escala para satisfacer todas las necesidades. Asimismo, en los últimos tiempos el comercio intraindustrial se ha relacionado con el incremento de la comercialización de partes o componentes de un bien, las multinacionales en la actualidad producen diversas partes de un producto en países diferentes para disminuir al máximo sus costos.

De manera general se puede afirmar que el comercio interindustrial refleja de manera real el aprovechamiento de las ventajas comparativas, puesto que cada país exporta los bienes intensivos en el factor abundante que posea; de forma contraria en el comercio intraindustrial, la ventaja comparativa no tiene mayor importancia, porque “aunque los países tengan la misma proporción de factores, sus empresas continúan produciendo productos diferenciados”³⁹.

³⁸KRUGMAN, Op cit. Pág. 176.

³⁹ Ibid. Pág. 160.

En conclusión, el modelo del comercio interindustrial estará presente en aquellos países que posean grandes diferencias en su dotación de factores; en tanto el comercio intraindustrial adquirirá mayor valor para aquellas naciones con similares proporciones, tanto en tamaño como en estructura productiva, y es allí donde las economías de escala serán aprovechadas en su máxima expresión, reduciendo los costos productivos a medida que aumenta la productividad.

Aunque el modelo H-O se fundamenta en las economías de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala, el presente trabajo examinará las economías de competencia imperfecta y los rendimientos crecientes a escala como elementos básicos de análisis, esta orientación obedece al reconocimiento de las características de las transacciones comerciales internacionales vigentes, las cuales operan bajo el escenario del proceso globalizador en el cual se busca la máxima reducción en los costos productivos por medio de los mayores volúmenes de producción.

1.2.3 Restricciones al Comercio Internacional.

Un sistema comercial internacional de perfecto librecomercio, es decir, una situación en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre países sin ninguna medida de obstáculo, no se ha presentado de manera explícita, en la historia económica. Se han reconocido momentos de mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, no obstante, en todos los tiempos han existido mecanismos impuestos por los países en contra del libre movimiento tanto de productos como de servicios. Este tipo de disposiciones se han denominado políticas proteccionistas.

Con esta clase de disposiciones comerciales, en ocasiones, se pretende proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otras veces se adoptan estas políticas para fomentar la industrialización mediante un

proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados domésticamente. De igual forma el proteccionismo se ha fundamentado como el elemento principal para el desarrollo de las *industrias nacientes*, esto es, industrias que no podrían competir con las de otros países que se han desarrollado con anterioridad.

De este modo, la política comercial influye sobre el comercio internacional mediante medidas arancelarias y no arancelarias, cuyo objetivo es el mismo, promover o salvaguardar la industria nacional, y a su vez obtener ingresos para el Estado.

1.2.3.1 Barreras Arancelarias

El comercio internacional ha sido, a través del tiempo, una fuente esencial para aumentar la riqueza de las naciones y el bienestar de sus ciudadanos, aunque la libertad comercial ha sido ampliamente difundida, desde los clásicos hasta los más recientes defensores del proceso de globalización, en todas las épocas han existido diversas limitaciones y regulaciones a los flujos de comercio entre las naciones.

El grado de intervención y restricción de los intercambios comerciales ha ido variando a lo largo del tiempo, aunque alcanzó su máximo punto durante los años 30, cuando la economía internacional enfrentó su peor crisis. Posteriormente las autoridades económicas han abogado por una liberalización del comercio internacional como medio para alcanzar mayores niveles de crecimiento y a su vez mejorar su competitividad.

La barrera comercial más importante es el **arancel** “que es un impuesto o derecho de aduana que grava bienes comercializados cuando cruzan una frontera

nacional”⁴⁰ ; pueden existir aranceles a las importaciones, que son las más comunes, o aranceles a las exportaciones, que son aplicados generalmente por países que exportan bienes primarios. Existen tres formas de aplicar un arancel⁴¹:

- El arancel ad valorem: este impuesto se define como un porcentaje fijo del valor del bien importado o exportado, incluyendo o excluyendo los costos de transporte.
- El arancel específico: este gravamen se especifica legalmente como una cantidad fija de dinero por unidad física importada o exportada.
- El arancel compuesto: este caso es una combinación entre un arancel ad valorem y un arancel específico.

Un arancel a las importaciones siempre incrementa el precio interno de los productos importados, como resultado, los consumidores disminuyen su demanda por estos bienes, esto se conoce como efecto consumo, a su vez se fortalece la producción interna, en este caso, el arancel causa un efecto producción donde los productores nacionales incrementan la fabricación de bienes y sus ingresos; el arancel redistribuye el ingreso de los consumidores internos a los productos domésticos , y el ingreso del factor abundante del país al factor de producción escaso.

El país puede incrementar su bienestar a un nivel superior del otorgado por el libre comercio, cuando impone un arancel óptimo, este arancel se define como “la tasa de arancel que maximiza el beneficio neto resultante del mejoramiento en las condiciones comerciales del país versus el efecto negativo que ocasiona la reducción en el volumen del comercio. Es decir se parte de la posición de libre comercio, a medida que el país aumenta su tasa arancelaria, su bienestar se

⁴⁰ SALVATORE, Op cit Pág. 243.

⁴¹ CHACHOLIADES. Op cit. Pág. 164.

incrementa a un máximo, y después disminuye a medida que la tasa arancelaria supera el nivel óptimo”⁴²

En este caso, el aumento de la tasa arancelaria genera respuestas negativas por parte de los socios comerciales, quienes por su parte, incrementan las tarifas arancelarias, disminuyendo el volumen de comercio.

1.2.3.2 Barreras No Arancelarias al Comercio

Las barreras no arancelarias son aquellas medidas que restringen o impiden las importaciones a través de las medidas o acciones gubernamentales distintas a la aplicación de un arancel⁴³. Entre ellas se encuentran las restricciones cuantitativas o cuotas, los subsidios, restricciones voluntarias a las exportaciones, las normas de origen y prohibiciones para la importación de un conjunto determinado de productos, y las normas técnicas y administrativas, entre las que se destacan las normas de seguridad, normas sanitarias y las normas de rotulación.

La más importante de las barreras comerciales no arancelarias es la cuota “ que es una restricción cuantitativa directa sobre la cantidad de un bien que se permite importar o exportar”⁴⁴. Las cuotas de importación son normalmente utilizadas para proteger ciertos sectores de la economía doméstica; una cuota eleva el precio de los productos importados, por lo tanto genera una disminución en la demanda de los mismos, aumentando la producción interna de esta clase de bienes.

Bajo este escenario, el gobierno tiene la facultad de subastar las licencias, sin embargo la Organización Mundial del Comercio (OMC) estableció en el *Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación* que estos

⁴² SALVATORE. Op cit, Pág. 244.

⁴³ TUGORES, Juan. Economía Internacional e Integración Económica. Mc Graw-Hill. Edición 2ª. España. 1995. Pág. 56.

⁴⁴ SALVATORRE. Op cit. Pág. 278.

procedimientos deben ser sencillos, transparentes y previsibles y que los países deben notificar el establecimiento de nuevos procesos para estos trámites o la modificación de los ya existentes.

Las restricciones voluntarias a las exportaciones hacen referencia al caso, en el que un país importador induce a otro a reducir sus exportaciones de un bien de manera voluntaria⁴⁵; en caso de una negativa por parte del país exportador, la nación importadora debe aplicar mayores restricciones comerciales; esta barrera no arancelaria es usualmente aplicada cuando las exportaciones amenazan cierto sector nacional.

Asimismo, las normas de origen tienen como objetivo establecer los criterios para la determinación del origen de una mercancía. El primer acuerdo unificado de la Organización Mundial del Comercio sobre este tema 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 razonable⁴⁶. Estas normas son uno de los componentes más importantes de los Tratados de libre Comercio.

Otra forma de restringir el comercio es mediante las normas técnicas “que son disposiciones o medidas gubernamentales basadas en la reglamentación internacional vigente, con el fin de 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”⁴⁷.

Dichas normas son especificaciones técnicas que determinan las características de un producto según dimensiones, ingredientes, calidad, rendimiento o

⁴⁵ Ibid. Pág. 281.

⁴⁶ www.omc.org.co

⁴⁷ SALVATORE. Op cit. Pág.284.

seguridad. Pueden regular la terminología, los métodos de prueba, el empaque, el etiquetado o marcaje. Los bienes exportables deben cumplir estas exigencias. Aunque esta clase de restricción comercial es muy común, los gobiernos de los países donde se aplican estas normas deben evitar que se conviertan en un obstáculo al comercio.

Aunque en la descripción teórica aplicada a la investigación se incluyó tanto las barreras arancelarias como no arancelarias, su operacionalización se fundamentará en las barreras no arancelarias (BNA), como elemento básico para comprender los alcances del otorgamiento de beneficios arancelarios por parte del gobierno de Estados Unidos al sector exportador colombiano.

En este sentido se examinará las más importantes BNA aplicadas sobre los productos nacionales, esta temática se incluye en el trabajo atendiendo a la preocupación por las limitaciones que esta clase de prácticas comerciales generan en el comportamiento de las exportaciones colombianas durante el periodo de estudio⁴⁸.

1.3 INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración económica ha sido ampliamente analizada a través de los tiempos, sin embargo, en las últimas décadas, ante el inminente proceso de globalización, tanto la teoría como la práctica, referente a este tema ha avanzado de forma vertiginosa, los países buscan aumentar sus niveles de crecimiento a través de la

⁴⁸ Aproximadamente el 75% de los productos primarios y bienes manufacturados de origen agropecuario, y el 25% de los bienes manufacturados de origen industrial son afectados por cierto tipo de restricciones no arancelarias en Estados Unidos. La Organización Mundial del Comercio estima que el 16.7% de todas las importaciones estadounidenses se ve afectado por medidas no arancelarias, lo que se considera una disminución con respecto a los niveles anteriores a la Ronda de Uruguay, aunque sigue siendo el más alto entre los países desarrollados. Tomado de: Departamento Nacional de Planeación. Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos. Dirección de Estudios Económicos. Documento 229. 2003.

creación de comercio y protagonismo mundial mediante cualquier esquema de integración.

Una aproximación teórica al concepto de integración fue realizada por Gunnar Myrdal, según este autor, la integración es un proceso económico y social que destruye las barreras entre los participantes en las actividades económicas. Para F. Hartog, que proporciona una definición un tanto mas restringida aunque semejante, la integración es una forma mas avanzada de cooperación, distinta del término armonización que se refiere a una consulta mutua sobre cuestiones importantes de política económica⁴⁹.

Cohen-Orantes, definen la integración de países en desarrollo como “el proceso mediante el cual dos o mas gobiernos adoptan con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para intensificar su interdependencia y obtener beneficios comunes. Esta autor enfatiza los siguientes conceptos: la noción de proceso implica que el conjunto de actividades que vinculan a los países, tienen continuidad en el tiempo; en segundo lugar el proceso tiene un objetivo que es promover la interdependencia económica de los países, por lo tanto el proceso constituye un devenir dotado de valor intrínseco”⁵⁰.

Bajo los anteriores conceptos, se puede esgrimir que la integración económica se concibe como un proceso que representa diversas medidas cuyo fin es suprimir la discriminación entre unidades económicas de los diferentes países que participan en el proceso.

Asimismo se consideran como razones primordiales para la integración el deseo de ampliar los mercados, lo que a su vez permite una mejor asignación de los

⁴⁹ Tomado de: WIONCZEK, Miguel. Integración de la América Latina, Experiencias y Perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México.1972. Pág. 35.

⁵⁰ CETRE, Moisés. Integración Económica e Industrialización, Evolución y Perspectivas de Centroamérica. Universidad Industrial de Santander. Colombia.1998. Pág.13.

recursos tanto reales como financieros, en segundo lugar la integración busca aumentar la competencia⁵¹.

De esta forma, la teoría de la integración económica se encarga de los diversos esquemas de integración, las medidas que se requieren para su correcto funcionamiento y la solución de los conflictos que se presentan en las áreas integradas.

La teoría de la integración económica analiza las variables presentes en las diversas formas de integración⁵², es así como en un área de libre comercio los aranceles son abolidos entre los países miembros, sin embargo cada país mantiene sus propias tarifas con los países no participantes del acuerdo. En el caso de una unión aduanera se suprimen todos los elementos discriminatorios, y se establece una barrera arancelaria común en contra de los países no vinculados al proceso.

Una forma mas profunda de integración se presenta en el mercado común, en el cual se suprimen todas las restricciones a los movimientos de factores. Aunque en la unión económica también se suprimen todas las barreras al movimiento de factores, se diferencia del mercado común, porque debe existir un grado de armonización de las políticas económica, monetaria, fiscal, social y anticíclica.

Finalmente el mayor grado de profundización se encuentra en la integración económica total que reconoce la unificación de todas las políticas y requiere el establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones deben ser cumplidas por todos los miembros.

⁵¹ Ibid. Pág. 12

⁵² Tomado de: WIONCZEK. Op cit, Pág. 35.

Al adoptar cualquier forma de liberalización comercial se pueden presentar dos efectos⁵³: creación de comercio o desviación de comercio; el primero, ocurre cuando un país miembro inicia la importación de bienes de un país miembro del proceso, que anteriormente estaba produciendo localmente, de forma ineficiente, en este caso no se perjudica las exportaciones de ningún país puesto que la producción inicial era domestica, por ello se crea comercio entre los países miembros.

La desviación de comercio se presenta cuando, un país reemplaza su importación de bienes de países no miembros a importaciones de estados vinculados al proceso integrador, de modo que se destruye el anterior patrón comercial. En un sistema no discriminatorio, el que no es miembro conservaría las ventas porque es el productor eficiente, de forma contraria, en el caso de reducción arancelaria el país no perteneciente al bloque comercial pierde las ventas ante los productores menos eficientes que hacen parte del acuerdo, con lo cual se reduce la eficiencia mundial.

En general, según Giovanni Reyes, la integración económica ofrece cinco ventajas generales, en lo externo, otorga un mayor poder de negociación e incrementa la capacidad de atracción de recursos internaciones y de inversión. En lo interno ofrece un mayor aprovechamiento de economías de escala en la producción, ampliaciones en el mercado efectivo y menor vulnerabilidad económica, en especial debido a factores externos.

Ante el imperante orden económico internacional, la integración económica entre países se ha convertido en una herramienta esencial para la inserción en el mercado mundial, de este modo, los países abogan por todo tipo de acuerdo que contribuya en el crecimiento de sus exportaciones y en el fortalecimiento de su competitividad.

⁵³ Tomado de: INGRAM. Op cit Pág. 110.

Bajo esos lineamientos, la investigación demarca la relación comercial entre Estados Unidos y Colombia, durante el periodo de vigencia de ATPA y ATPDEA, como una forma de integración inicial, con la posibilidad posterior de ampliar sus alcances hacia un acuerdo de libre comercio.

De este modo, siguiendo los parámetros teóricos se adoptó el concepto integración de Gunnar Myrdal, puesto que en el caso de estudio, las preferencias arancelarias otorgadas a Colombia se delimitaron bajo un marco de asistencia social y económica contra la lucha del narcotráfico. Sin embargo como se menciono anteriormente las políticas aplicadas desde sus inicios demostraban el interés del gobierno estadounidense por un Acuerdo de Libre Comercio con la nación colombiana.

De igual forma se considera primordial aplicar el análisis teórico de Giovanni Reyes sobre los beneficios de los procesos de integración, puesto que en el material de estudio se presume una ampliación de los volúmenes de exportación por parte de Colombia.

2. DESARROLLO EXPORTADOR COLOMBIANO: EXPERIENCIAS Y EXPECTATIVAS

A través de su historia, Colombia ha exportado diferentes productos, que en algunos casos, han sido partícipes de importantes bonanzas comerciales: desde los bienes tradicionales, como el café, el petróleo y los bananos, hasta las mercancías menos convencionales, como la tagua, el añil y los sombreros, han experimentado periodos de auge en cuanto al volumen de ventas en el exterior; sin embargo, lejos de convertirnos en fuente de una fructífera oferta de productos, el comportamiento del sector exportador colombiano desde sus inicios, ha sido en términos generales discreto; no tuvimos la capacidad de desarrollar el dominio de mercados internacionales importantes, desde hace décadas el café y el petróleo continúan sosteniendo nuestra estructura exportadora, y mas grave aún, no hemos consolidado con suficiente firmeza, nuestras ventajas comparativas frente a países con los cuales buscamos establecer en la actualidad, mecanismos comerciales de gran envergadura.

Parecería inconcebible que un país con tantos recursos naturales no haya podido desplegar una dinámica exportadora de grandes dimensiones, que lo posicionara gradualmente en el mercado internacional. No obstante, factores cruciales como la debilidad de nuestro comercio exterior, su baja capacidad exportadora y su insuficiente facultad para atender la demanda del mercado exterior, es otras palabras, “nuestra débil inserción al mercado mundial”⁵⁴, han dado como resultado un lánguido comportamiento exportador.

⁵⁴ Ver Ocampo José Antonio. Colombia y la Economía Mundial. Fedesarrollo, Colciencias, TM Editores, 2da edición, Bogotá 1998.

El objetivo de esta parte de la investigación, es mostrar la dinámica que nuestro país ha desarrollado en materia de comercio exterior, desde su consolidación como República en 1830, enfocándose especialmente en sus relaciones con los Estados Unidos, revisando su comportamiento durante el siglo XX, en respuesta a los mecanismos de preferencia comercial otorgados, y finalmente, examinar los retos comerciales a los cuales nos estamos enfrentando en la actualidad, como el Tratado de Libre Comercio y el Área de Libre comercio para las Américas, ALCA.

Inicialmente el capítulo aborda el periodo comprendido entre 1830 y 1910, haciendo énfasis en la forma en que nuestro país comenzó a emprender su camino hacia el mercado internacional; posteriormente, se realiza un acercamiento al flujo comercial colombiano del siglo XX, describiendo los acontecimientos más relevantes del siglo, en cuanto al comercio exterior de nuestro país; y por último, se expone la estructura de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y el Área de Libre Comercio para las Américas, ALCA, los cuales constituyen el futuro del comercio exterior de nuestro país.

2.1 DE 1830 A 1910: INICIO Y DESARROLLO DE LA DINÁMICA EXPORTADORA.

El periodo comprendido entre 1830 y 1910 marcó para nuestro país una ardua transición hacia el capitalismo⁵⁵; posterior a su independencia, Colombia tuvo la necesidad de cambiar sus costumbres económicas, centradas en un limitado mercado local, para intentar ingresar a una economía de mercado ampliado que le permitiera acrecentar su producción, basándose en tecnología y bienes de capital,

⁵⁵ A pesar de esto, aun a finales del siglo XIX y comienzos del XX no era fácil encontrar en el país, formas de trabajo asalariado o redes mercantiles extensas que vincularan a los productores a un mercado ampliado. Tomado de: OCAMPO. Op, cit. Pág. 21.

y a su vez, mejorar los niveles de consumo de sus clases dirigentes, las cuales vieron en las exportaciones y las inversiones extranjeras, alternativas perfectas para solventar las importaciones de los bienes extranjeros necesarios para la construcción de una República.

De estas dos opciones, puede afirmarse que las exportaciones tuvieron un relativo pero inestable mayor éxito que la inversión extranjera, sin embargo, resulta ineludible reconocer que “el crecimiento del sector exportador colombiano durante el siglo XIX y principios del XX, fue verdaderamente desalentador”.⁵⁶

En términos generales, durante el siglo XIX la economía mundial desarrolló una serie de factores determinantes para su consolidación capitalista, como afirma Ocampo, a partir de la Revolución Industrial, la economía mundial aceleró su ritmo de desarrollo (acumulación de capital, cambio tecnológico, crecimiento del intercambio mercantil, etc); del mismo modo, fue articulando proporciones crecientes del globo terrestre a su zona de influencia económica, a través de sus redes mercantiles y de la movilidad internacional del capital y de la fuerza de trabajo; y finalmente, originó grandes transformaciones políticas, que reflejaban su propia dinámica económica y que a su vez la afectaron: la lucha contra los sistemas esclavistas, de la que fue líder la burguesía inglesa a comienzos del siglo XIX, la expansión de la frontera norteamericana, la unificación alemana, la repartición de Asia y África a fines del siglo XIX, entre otros.⁵⁷

Por su parte, durante este periodo de tiempo, en toda América Latina se generalizó el pensamiento de que el avance económico estaba estrechamente ligado a una integración mas directa a la economía mundial, mediante la exportación de productos y la importación de capitales; sin embargo, para lograr este objetivo existían notables limitaciones, del lado de la oferta los obstáculos

⁵⁶ Ibid. Pág. 21.

⁵⁷ Tomado de: Ibid. Pág. 22

seguían siendo considerables, y la debilidad política de muchos de los Estados nacientes constituía una gran desventaja, asimismo, “el respeto a la independencia latinoamericana por parte de las potencias extranjeras parecía ambivalente”⁵⁸.

Durante la década de 1860 por ejemplo, España intentó de forma fallida reestablecer su autoridad sobre República Dominicana y las islas del Pacífico situadas frente a las costas del Perú; Francia por su parte, intervino en México para apoyar a Maximiliano de Habsburgo como emperador, y junto con Gran Bretaña y los Países Bajos, participaron en diferentes disputas territoriales con Estados latinoamericanos independientes, y por supuesto Estados Unidos, como potencia económica continental, se apoderó del Caribe iniciando con la expropiación de Panamá a Colombia en 1903, la ocupación de Nicaragua en 1912 y la posterior toma de Haití y República Dominicana; Puerto Rico cambió el yugo español por la soberanía norteamericana, y Cuba estuvo cerca de terminar de la misma forma. “Estados Unidos, siguiendo una tradición establecida por las potencias europeas, se apoderó de las aduanas de diversas Repúblicas para asegurar el pronto pago de su deuda externa, y para reducir la posibilidad de nuevas intervenciones europeas.”⁵⁹

Muy a pesar de estas limitaciones, América Latina experimentó entre mediados del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial, el surgimiento de nuevos productos de exportación que respondían a la demanda fomentada por la Revolución Industrial; los patrones coloniales de exportación fundamentados en los metales preciosos fueron opacados por productos de origen agrícola, sin que esto significara la decadencia del sector minero en la región. No obstante, la diversificación de las exportaciones coincidió con el declive de productos tradicionales, por lo que su concentración siguió siendo muy alta. “En la mayoría de los países un solo

⁵⁸ BULMER-THOMAS, Víctor. La Historia Económica de América Latina desde la Independencia, Fondo de Cultura Económica, 2da edición. México 1998. Pág. 63.

⁵⁹ *Ibíd.* Pág. 65

producto representaba más de 50% de las exportaciones en 1913; los dos bienes más importantes sumaban más del 50% del total en 18 Repúblicas, más del 70% en trece de ellas, y más de 90% en otras tres naciones.”⁶⁰

Del mismo modo, era necesario que el crecimiento de las exportaciones fuera sostenido durante un periodo prolongado para que tuviera oportunidad de ser exitoso. Próximos a la Primera Guerra Mundial, más del 70% de los países latinoamericanos mantenían exportaciones per cápita por debajo de los US\$20, y el 40% no sobrepasaba los US\$10 (Ver Cuadro N°1). A pesar de que el promedio estadounidense no era muy superior al de América Latina, es claro que “este país había dejado de buscar el desarrollo guiado por las exportaciones en el sentido usual del término desde mediados del siglo XIX, concentrándose en cambio en su vasto mercado interno, con el rápido crecimiento de la productividad laboral en el sector no exportador.”⁶¹

Cuadro N° 1. Exportaciones Per Cápita en Dólares. (Promedios Trianuales)

País	1850	1870	1890	1912
Argentina	10,3	16,5	32,4	62,0
Bolivia	5,5	8,6	12,4	18,6
Brasil	5,0	8,6	9,6	14,2
Chile	7,8	14,2	20,3	44,7
Colombia	1,9	6,6	5,7	6,4
Costa Rica	11,4	21,2	37,9	27,1
Cuba	22,2	44,3	55,7	64,7
Ecuador	2,0	4,1	4,6	7,9
El Salvador	3,2	7,3	6,8	8,3
Guatemala	1,7	2,5	7,5	7,2

⁶⁰ Ibid. página 79

⁶¹ Ibid. Página 88

Haití	4,8	6,5	10,1	6,1
Honduras	4,9	3,6	8,1	4,7
México	3,2	2,3	4,4	10,7
Nicaragua	3,7	3,5	10,1	10,8
Paraguay	1,3	5,8	8,5	8,6
Perú	3,7	10,1	3,3	9,4
Puerto Rico	13,7	9,6	11,0	40,1
Rep. Dominicana	3,4	5,0	8,1	15,5
Uruguay	54,9	46,6	44,6	50,3
Venezuela	3,3	6,8	8,3	10,5
América Latina	5,2	8,9	11,7	20,4
Estados Unidos	7,0	10,0	13,7	24,4

Fuente: BULMER-THOMAS, 1998. Año Base: 1882.

Ahora bien, en cuanto a destinos, durante este periodo de tiempo el principal mercado para las exportaciones de casi todos los países latinoamericanos seguía siendo Gran Bretaña; en 1913 este país representaba un importador de primer nivel para América Latina y el principal mercado para Argentina, Bolivia, Chile y Perú; Francia por su parte, era fundamental para las ventas externas de Ecuador, Haití y Venezuela; y Alemania, para Guatemala, Paraguay y Uruguay; sin embargo, para este año, el principal mercado de exportación latinoamericano era primordialmente Estados Unidos, once de los veintiún países lo consideraban su principal mercado, Honduras, Panamá y Puerto Rico le vendían mas del 80% de sus exportaciones; Cuba y México, mas del 70%, y para Brasil y Colombia constituía un socio esencial dada la gran demanda norteamericana de café (Ver Cuadro N° 2).

Cuadro N° 2: Exportaciones por Mercados Principales. 1913.

País	Exp. por valor	EE.UU (%)	Gran Bretaña (%)	Alemania (%)	Francia (%)	Total (%)
América	1588,2	29,7	20,7	12,4	8,0	70,8
Argentina	510,3	4,7	24,9	12,0	7,8	49,4
Bolivia	36,5	0,6	80,8	8,5	4,9	94,8
Brasil	315,7	32,2	13,1	14,0	12,2	71,5
Chile	142,8	21,3	38,9	21,5	6,2	87,9
Colombia	33,2	44,5	13,5	7,1	2,0	67,1
Costa Rica	10,5	49,1	41,3	4,8	0,9	96,1
Cuba	164,6	79,7	11,2	2,8	1,0	94,7
Ecuador	15,8	24,3	10,3	16,6	34,1	85,3
Salvador	9,3	29,7	7,4	17,9	21,4	76,4
Guatemala	14,5	27,1	11,1	53,0	0,1	91,3
Haití	11,3	8,8	7,1	37,2	44,2	97,3
Honduras	3,2	86,9	1,8	5,3	0,2	94,2
México	148,0	75,2	13,5	3,5	2,8	95,0
Nicaragua	7,7	35,3	12,9	24,5	22,9	95,6
Panamá	5,1	94,1	1,3	4,3	0,3	99,9
Paraguay	5,5	-	-	22,0	0,6	28,1
Perú	43,6	33,2	37,2	6,7	3,5	80,6
Puerto Rico	46,2	84,6	-	-	-	84,6
Rep. Dominicana	10,5	53,5	2,5	19,8	8,5	84,1
Uruguay	71,8	4,0	11,2	19,5	17,4	52,1
Venezuela	28,3	29,4	7,6	19,3	34,7	91,0

Valor de las exportaciones en millones de dólares
Fuente: BULMER-THOMAS, 1998.

En todo este proceso, Colombia se caracterizaba por encontrarse en una paradoja crucial, por un lado, su naciente burguesía concebía la expansión exportadora como la única vía para el desarrollo económico de la nación, y por el otro, su particular articulación a la economía mundial restringía radicalmente las posibilidades de un desarrollo estable de las exportaciones, “tendiendo a generar formas de producción – especulación, que obedecían, a su vez, a una serie de condiciones internas cuya existencia es indisociable de su articulación a la economía internacional,”⁶² condiciones internas relacionadas estrechamente con la conservación de características propias de la economía colonial del siglo XVII y XVIII.⁶³

Los años posteriores a 1820 trajeron para Colombia el inicio de un proceso de apertura de su comercio exterior con los países que identificaron perspectivas de mercados en las nuevas Repúblicas. “Inglaterra y, en menor medida, Francia y Estados Unidos, sustituyeron a España como principales socios comerciales.”⁶⁴ No obstante, antes de mediados de siglo, la apertura proyectada fue bastante restringida; la creciente exportación de frutos, por encima de los niveles coloniales, no alcanzó a compensar la caída en la producción y exportación de oro, y teniendo en cuenta que la población aumento 80% en este periodo, puede afirmarse que “el comportamiento exportador colombiano se empantanó e incluso retrocedió, como lo muestra la disminución de las exportaciones por habitante en más de un 40% en relación con los niveles de fines de la Colonia”.⁶⁵

⁶² Ocampo desarrolla profundamente todo el concepto de producción- especulación en los capítulos 1 y 2 de su obra Colombia y la Economía Mundial, 1830-1910.

⁶³ Para Ocampo, la economía colonial puede definirse por tres características básicas: primero, por su articulación débil al mercado mundial; segundo, por el subdesarrollo del mercado interno; y tercero, porque a pesar de su atraso mercantil, contenía algunos elementos básicos del desarrollo capitalista, en particular el impulso expansivo típico de los procesos de acumulación de capital. Tomado de: OCAMPO. Op, cit. Pág. 25

⁶⁴ TOVAR PINZON, Hermes. Historia Económica de Colombia. Fedesarrollo, Siglo Veintiuno Editores, Segunda Edición. Bogotá 1988. Pág. 112.

⁶⁵ *Ibid.* página 113.

Para mediados de siglo, el país pudo encontrar características favorables en los mercados internacionales, principalmente para productos como el tabaco, la quina, los sombreros, el añil, los cueros y otras mercancías, que en determinados momentos contribuyeron de forma importante en la generación de divisas. “Asimismo, el oro, a pesar de su pérdida de protagonismo dentro del conjunto de bienes exportados, tuvo un crecimiento relativamente continuo desde la década del sesenta y cierta resistencia a los efectos de los ciclos económicos europeos, lo que generó un efecto suavizador del ciclo exportador”.⁶⁶

Para finales del siglo XIX y principios del XX, las exportaciones colombianas presentaron múltiples oscilaciones, que se desarrollaron en función del comportamiento de los precios internacionales; sin embargo, a principios de los años veinte, confluyeron algunos factores en el país que mejoraron tanto la situación del sector externo como de las finanzas gubernamentales, otorgando cierta estabilidad. El aumento en el precio y en el volumen del café remitido al exterior, junto con la entrada de divisas provenientes de la indemnización de Panamá, por un total de US\$25 millones, y el auge financiero norteamericano, dieron como resultado “la superación de las limitaciones estructurales que caracterizaban la economía colombiana en los decenios anteriores, gracias a la expansión del gasto público, la mayor capacidad para importar y el incremento de la demanda interna derivada de los mayores ingresos cafeteros”.⁶⁷

Así pues, puede afirmarse que la historia del comercio exterior colombiano después de su independencia pasó por tres etapas particulares: la primera de 1820 a 1850 fue de verdadero estancamiento, tanto en términos absolutos de crecimiento cuantitativo, como en términos relativos, debido a que a medida que

⁶⁶ MELO, Jorge Orlando. Historia Económica de Colombia. Fedesarrollo, Siglo Veintiuno Editores, Segunda Edición, Bogotá 1988, página 142.

⁶⁷ BEJARANO, Jesús Antonio. Historia Económica de Colombia, Fedesarrollo, Siglo Veintiuno Editores, Segunda Edición, Bogotá 1988, página 195.

se conservaban los niveles de exportaciones con respecto a las últimas décadas de la Colonia, la población creció en un 100%, es decir, las exportaciones reales por habitante disminuyeron en un 42%.⁶⁸

En la segunda etapa Colombia disfrutó de treinta y dos años de expansión exportadora (1850 – 1882), en los cuales las exportaciones reales per cápita aumentaron en un 120%, superando a partir de 1860 los niveles alcanzados al final de la Colonia. Este crecimiento dependió básicamente del comportamiento de productos diferentes al oro, que en su mayoría nunca habían sido exportados durante el periodo colonial, alcanzando una expansión real de 7.6% anual, incluyendo algunas fases de desarrollo acelerado.⁶⁹

Y finalmente, de 1882 a 1910, el país sufrió de constantes periodos de altibajos; después de una fuerte depresión en la década de los ochenta, prosiguió una bonanza en los 90' y otra grave depresión en el primer decenio del siglo XX; en general, durante esta fase desapareció la tendencia creciente de las exportaciones reales por habitante contrastando radicalmente con la etapa inmediatamente anterior.⁷⁰

Cabe resaltar que el desarrollo exportador nacional del siglo XIX y comienzos del XX, contó con características muy particulares; en primer lugar, el país tuvo una variada gama de artículos, que no necesariamente se tradujo en un sector exportador diversificado; en todos los periodos, los tres principales productos representaron entre un 60% y un 75% del valor total exportado.⁷¹

⁶⁸OCAMPO José Antonio, Colombia y la Economía Mundial, 1830-1910, Fedesarrollo, Colciencias, TM Editores, 2da edición, página 48, Bogotá 1998.

⁶⁹ Ibid. Páginas 14 y 48

⁷⁰ Ibid. Páginas 14 y 48

⁷¹ Ibid. Página 49

En segundo lugar, la mayor parte de las expansiones exportadoras estuvo ligada a coyunturas de precios internacionales excepcionales, que duraban muy corto tiempo, el café producido en los Santanderes, por ejemplo, entró en un periodo de crisis a comienzos del siglo XX, generando de paso el estancamiento de las haciendas cafeteras de Cundinamarca y Antioquia. Por último, puede afirmarse que casi todas las economías regionales del país vivieron en algún momento los beneficios de las bonanzas exportadoras, a pesar de su fugaz avance.

En cuanto a la composición de las exportaciones, éstas pueden clasificarse según la importancia relativa de los diferentes artículos de la siguiente forma: productos principales – oro, café, tabaco y quina-, productos secundarios – plata, cueros, algodón, caucho, tagua, sombreros, bananos, palo brasil y ganado -, y productos marginales – añil, cacao, palo mora, dividivi, azúcar, madera y platino.⁷²

El cuadro N° 3 nos muestra los niveles de exportación logrados en los diferentes productos.

Cuadro N° 3. Composición de las Exportaciones según su Valor

Productos	1834/ 39	1840/ 45	1854/ 58	1864/ 70	1870/ 75	1875/ 78	1878/ 81	1881/ 83	1888/ 91	1898	1905	1906/10
Oro	2.413,0	2.413,0	2.113,8	2.227,8	2.218,5	2.423,7	2.608,0	2.886,0	3.275,0	332,6	1.721,1	3.178,0
Plata	22,0	42,5	162,8	157,1	370,7	376,9	646,4	766,2	993,2	1.016,3	373,7	494,5
Café	24,8	60,7	258,5	595,6	1.637,1	2.252,5	2.931,2	2.607,4	4.170,4	9.383,0	4.822,3	5.776,7
Tabaco	86,6	118,5	1.769,0	2.757,3	2.115,7	1.341,1	1.025,2	179,3	833,4	1.581,8	404,1	469,0
Quina	0,8	0,2	620,4	350,8	1.466,6	1.765,2	371,9	4.763,4	33,7	5,7	16,2	-
Cueros	101,9	149,8	253,6	112,6	456,3	580,3	963,3	1.200,8	855,9	1.061,1	1.433,1	1.404,5
Algodón	155,3	52,9	7,0	426,5	244,8	146,5	62,3	26,9	132,3	82,1	9,7	18,1
Añil	0,2	-	0,4	38,9	334,5	37,4	12,7	6,7	3,1	-	-	-
Caucho	0,1	-	53,9	192,5	278,4	194,6	315,9	488,3	325,8	431,9	224,4	517,0
Tagua	-	0,4	3,7	29,6	101,0	317,3	373,6	174,6	271,8	219,4	105,1	378,1

⁷² Esta clasificación obedece al periodo de duración en el cual, los diferentes productos representaron una proporción substancial de las exportaciones; en el caso de los productos principales, superior al 10%, y en el caso opuesto, los productos marginales, cercano al 2% o apenas superior a 1%. Ocampo. Op cit. 1998.

Cacao	35,4	42,0	22,2	12,8	3,2	17,4	65,0	-	195,6	218,2	137,8	196,3
Sombreros	9,1	25,2	605,0	232,2	300,7	172,8	74,5	79,9	75,8	2,9	122,0	625,5
Bananos	-	-	-	-	-	-	-	-	6,0	72,9	167,0	971,4
Palo												
Brasil	115,4	133,7	178,7	39,6	29,3	8,5	22,6	22,5	6,1	0,8	1,8	-
Palo												
Mora	35,9	45,4	77,1	41,8	54,4	14,4	40,4	154,7	41,1	31,5	11,1	-
Dividivi	3,1	39,0	28,3	49,7	94,5	96,9	62,2	136,8	113,4	93,0	104,6	125,6
Azúcar	38,1	9,9	7,6	2,7	45,1	22,8	20,4	-	22,9	12,3	0,2	36,7
Madera	13,3	1,3	12,3	7,9	35,6	17,3	31,8	-	123,0	130,0	26,2	96,9
Animales												
vivos	80,8	63,7	26,3	1,9	22,2	108,1	669,8	546,3	207,6	821,7	2.048,2	-
Platino	3,7	15,3	24,5	0,1	0,3	2,7	1,6	-	2,7	4,8	83,1	165,7
Otros	122,1	93,0	127,9	116,6	179,3	209,1	290,3	1.390,4	476,3	652,1	404,4	1.087,8
TOTAL	3.261,6	3.306,5	6.353,0	7.394,0	9.988,2	10.105,5	10.589,1	15.430,2	12.165,1	16.154,1	12.216,1	15.541,8

Miles de pesos oro

Fuente: Ocampo, 1998.

Año Base: 1882.

A pesar de esta aparente multiplicidad de productos exportados, solamente el café y los cueros experimentaron una expansión prolongada; la historia de los demás productos puede resumirse en una continua serie de fracasos caracterizados por la incapacidad de mantener niveles de exportación significativos; adicionalmente, “en todos los periodos, los tres productos de exportación más importantes representaron siempre entre un 60 y un 75% del total y los cinco más importantes una proporción nunca inferior al 77%.”⁷³

Los destinos de nuestras exportaciones en este periodo de tiempo sufren una limitante fundamental debido a las deficiencias estadísticas de la gran mayoría de la información disponible; sin embargo, Ocampo sintetiza en un gran esfuerzo investigativo, las cifras correspondientes a la historia del destino de las exportaciones colombianas durante el periodo de tiempo señalado.

⁷³Ibíd. Página 104

En el Cuadro N° 4 pueden apreciarse los niveles de exportación de nuestro país a lo largo de del siglo, esta información es el resultado de cotejar las cifras declaradas en las aduanas y puertos nacionales, y los datos de importaciones de productos colombianos de los diferentes países compradores.

Cuadro N° 4. Niveles de Exportación por Destino.

	1854	1866	1871	1876	1886	1888	1892	1897	1905	1908
	58	70	75	79	87	91				10
Gran Bretaña	2.291,4	1.703,9	3.510,5	3.763,2	3.304,0	5.713,0	5.966,9	4.040,6	1.706,4	3.340,3
Francia	97,8	1.018,7	1.194,3	2.487,2	1.544,5	1.659,2	1.520,9	2.450,8	585,1	564,3
Alemania	935,4	2.984,9	2.390,5	2.140,4	1.102,8	1.996,9	1.450,9	1.999,6	1.408,5	1.639,3
EE.UU	587,7	528,9	1.338,6	2.301,0	3.255,5	5.402,2	4.855,5	4.704,6	5.569,2	8.786,9
Otros	1.548,5	999,7	1.094,3	1.867,6	3.242,7	3.376,2	2.273,3	3.586,0	3.045,7	1.432,5
TOTAL	5.460,8	7.236,1	9.528,2	12.559,4	12.449,5	18.147,5	16.067,5	16.781,6	12.314,9	15.763,3

Total de las exportaciones – incluye dinero
Miles de pesos oro
Fuente: Ocampo, 1998. Año Base: 1882

Como puede apreciarse, Estados Unidos se convirtió gradualmente en el socio comercial más importante para nuestro país, representando desde 1885 más del 25% del destino de nuestras exportaciones y llegando en 1910 a concentrar el 55% de ellas.

Entre los productos mas vendidos a este país se encontraban los metales preciosos, el tabaco y especialmente el café, el cual desde 1903 fue exportado por encima del 50% de su producción total al mercado estadounidense, superando para 1910 el 70%. Asimismo, Estados Unidos fue el receptor de productos como los cueros, el caucho, el cacao, los palos de tinte, bananos y sombreros, y durante la primera década del siglo XX, de la tagua.

2.2 EL SIGLO XX Y LOS SISTEMAS PREFERENCIALES DE COMERCIO EXTERIOR.

Durante el siglo XX se presentaron acontecimientos de suma importancia para el desarrollo económico de nuestro país, fundamentalmente en lo que respecta al comercio exterior. La gran depresión de 1929, la Segunda Guerra Mundial, el Sistema Generalizado de Preferencias, entre otros, produjeron notables efectos sobre la estructura económica de Colombia, que había consolidado en las primeras décadas del siglo un desarrollo exportador exitoso con base en la economía cafetera del occidente del país. “Los esfuerzos de industrialización, que comenzaron en forma tímida a fines del siglo pasado se habían consolidado lentamente, gracias a la ampliación del mercado interno generado por la bonanza exportadora”.⁷⁴

Avances tan importantes como la ampliación de las redes ferroviarias y de carreteras, generaron una integración importante del mercado y rompieron las limitaciones geográficas a las comunicaciones en el país. Esta evolución tuvo un componente estatal fundamental en los años veinte, sustentados en el incremento de los recaudos aduaneros, los ingresos recibidos como indemnización por la independencia de Panamá y el acceso al mercado internacional de capitales en escalas que el país no conocía.⁷⁵

No obstante los progresos desarrollados, la gran depresión de 1929 generó graves efectos sobre el mercado cafetero y los flujos de capital; los precios del grano se desplomaron, “llegando en 1933 a niveles de US 10.5 c/lb, apenas una fracción de su nivel de bonanza (28,5 c/lb en 1926)”⁷⁶. La crisis internacional trajo consigo adicionalmente, la caída de los precios de los productos industriales, que

⁷⁴ *Ibíd.* Pág.209.

⁷⁵ Tomado de: *Ibíd.* Página 209

⁷⁶ *Ibíd.* Página 210

constituían el grueso de las importaciones nacionales, generando una baja del 23% en los términos de intercambio de Colombia entre 1925-9 y 1930-4. “Aunque las cantidades exportadas de petróleo y banano también retrocedieron, el dinamismo del café y del oro compensaron con creces la caída de ambos productos, las exportaciones reales de Colombia aumentaron incluso en los años mas agudos de la crisis.”⁷⁷

(Ver Cuadro N° 5)

Cuadro N° 5. Comercio Exterior y Flujos de Capitales, 1925-1944.

	1925-9	1930-4	1935-9	1940-4
Valores (miles de dólares anuales)				
Exportaciones efectivas. FOB	93,6	64,2	76,5	106,1
Importaciones. CIF	129,9	50,0	86,7	85,1
Flujo neto de capitales e intereses	39,1	-18,9	12,3	5,7
Cambio en reservas	2,8	-4,7	2,1	26,7
Índices (1925-9 = 100)				
Términos de intercambio	100,0	77,2	65,8	66,3
Exportaciones Reales	100,0	125,4	156,0	162,8
Poder de compra de las exportaciones	100,0	92,1	99,9	115,6
Importaciones reales	100,0	51,0	81,3	68,1

Las exportaciones efectivas excluyen 80% del petróleo, 60% del oro y platino y 50% del banano
Fuente: Ocampo – Montenegro, 1988. Año Base: 1918.

El colapso del sector externo colombiano en los años treinta estuvo ligado así a los desarrollos del mercado internacional de capitales, el cual fue fundamental para financiar la expansión de las obras públicas de la década del veinte. Dada la magnitud de la situación, el país se vio abocado en 1932 a dejar de pagar el 43% de la deuda externa, aunque mantuvo el pago de los intereses respectivos hasta 1935. logrando a principios de la Segunda Guerra Mundial un arreglo sobre la

⁷⁷ Ibid. Página 210

deuda nacional reduciendo los intereses, capitalizando solamente la mitad de aquellos que no se habían pagado y estableciendo un fondo para amortizar la deuda, mediante el sistema de compras en el mercado abierto.

Estas medidas le permitieron al país reactivar la economía, elevando las importaciones reales, la inversión directa al sector petrolero y el crédito comercial, sin embargo, “el poder de compra de las exportaciones aumentó muy poco, por el contrario, y contribuyó apenas en forma marginal a la recuperación del sector externo”⁷⁸; a pesar de ello, el comportamiento de productos como el café y el oro, mostraron un gran desempeño hasta finales de los treinta, especialmente en los mercados estadounidense y alemán, lo que tuvo una respuesta comercial de estos países en 1940, traducida en la implantación del Acuerdo Interamericano de Café, que establecía sistemas de cuotas para los países exportadores, garantizado por la participación del principal país consumidor, Estados Unidos, como parte integral del convenio. “En el caso colombiano, la cuota asignada representaba un 80% de las exportaciones promedio del país en los cinco años anteriores y cerca del 20% de la cuota total asignado dentro del Acuerdo para el primer año cafetero.

Así, las exportaciones colombianas transcurrieron durante este periodo de tiempo entre los embates de las crisis de precios, los vaivenes de los términos de intercambio, y las oscilaciones del poder de compra de las ventas externas.

Posterior a este periodo, “la economía colombiana adoleció de una permanente restricción de divisas desde finales de la década del cincuenta, como resultado de la dependencia de las ventas externas de café, que en esos días se hacían a precios bajos, y la existencia de un sistema cambiario poco flexible”⁷⁹. Para mediados de siglo, el país inició el proceso de modificación de su modelo

⁷⁸ *Ibíd.* Página 214.

⁷⁹ GARAY, Luis Jorge. Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967 – 1996. Departamento Nacional de Planeación-Colciencias-Consejería Económica y de Competitividad, Ministerio de Comercio Exterior- Ministerio de Hacienda y Crédito Público- Proexport. Tomo 1. Bogotá 1998. Pág. 321.

sustitutivo de importaciones, implementando medidas como el incremento de sus niveles arancelarios y sus restricciones cuantitativas, principalmente en bienes de consumo, artículos suntuarios y equipo de transporte, elevando de esta forma el nivel de protección de su economía.

El modelo mixto de sustitución de importaciones – promoción de exportaciones, motivó la implantación de un Régimen general de Cambios y de Comercio Exterior que ejerció control sobre las importaciones y la política cambiaria, generando resultados satisfactorios en cuanto al crecimiento industrial y la diversificación de exportaciones; “durante el periodo de 1967 a 1974, el crecimiento del PIB evidenció tasas superiores al 6% anual y la industria manufacturera presentó las mayores tasas de crecimiento registradas en los últimos treinta años(7.0% anual en promedio)”⁸⁰ ; sin embargo, esta dinámica no modificó la gran dependencia de la industria a la demanda doméstica.

En la década de los ochenta, Colombia enfrentó desequilibrios fiscales y macroeconómicos producto de la caída en los precios del café y en los niveles de exportación de productos intermedios, empeorados por la crisis de la deuda latinoamericana y la contracción de los mercados internacionales. Ante estos factores, el país tomó algunas medidas de desliberalización del comercio exterior que produjeron repuntes en la actividad manufacturera, la inversión, el acceso al crédito externo y el comportamiento de las exportaciones. Sin embargo, “pese a la reducción del ritmo de crecimiento de las importaciones (10% respecto de 1983 y 33% respecto de 1982) y a la recuperación en las exportaciones de café, y no obstante las medidas implantadas, hacia finales de 1984 el nivel de reservas internacionales había descendido US\$ 3.835 millones con respecto al nivel de 1981”⁸¹ . El final del decenio estuvo caracterizado por el inicio de la eliminación de

⁸⁰ Ibid. Pág. 326.

⁸¹ Ibid. Página 335.

la protección a la industria, específicamente en el control de importaciones, la rebaja en la dispersión arancelaria y la agilización de trámites administrativos.

“Los cambios iniciados a comienzos de la década de los noventa con la tarificación de las restricciones para-arancelarias y el desmonte de la licencia previa, y las reformas institucionales marcaron el final del modelo mixto y el inicio del modelo de apertura”⁸². A pesar de que el diseño inicial del programa de apertura económica establecía un lapso de cuatro años para la desgravación arancelaria, esta se llevo a cabo en dos años, lo que produjo un aumento substancial de las importaciones al tiempo que las exportaciones caían fuertemente; con un proceso de revaluación en marcha, las ventas al exterior no lograron dinamizarse ni diversificarse, mientras que las importaciones, gracias a la disminución de las restricciones cuantitativas, crecieron tanto en bienes de capital como en bienes de consumo, en un 19.8% y 100% respectivamente.⁸³

“Pese a las sucesivas modificaciones ocurridas a lo largo de las últimas tres décadas del siglo XX, en Colombia las restricciones arancelarias han mantenido una estructura de protección en cascada, con aranceles bajos para materias primas y bienes de capital y altos para los bienes finales en correspondencia con el criterio de tipo de bien, heredado del modelo sustitutivo de importaciones”.⁸⁴

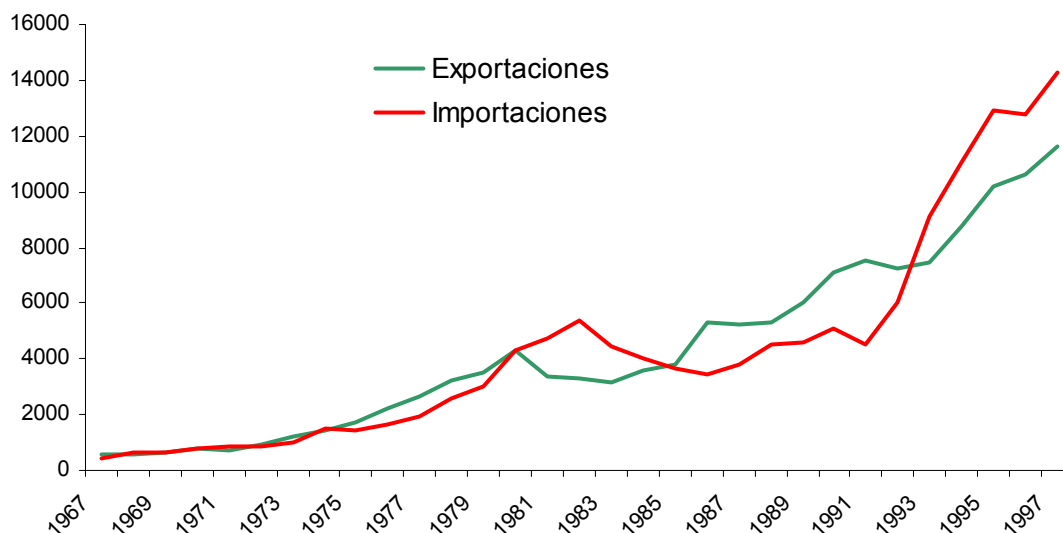
En el gráfico N° 2 puede apreciarse el comportamiento del sector externo colombiano en el periodo de tiempo examinado.

⁸² Ibid. Página 353.

⁸³ Los bienes de capital crecieron en este porcentaje entre 1990 y 1996, mientras que los bienes de consumo pasaron de un crecimiento del 33% en este periodo de tiempo, a un 100% entre 1992 y 1993 Tomado de: Ibid. Pág. 353.

⁸⁴ Ibid. Página 354.

Grafico N° 1. Exportaciones e Importaciones Colombianas, 1967 – 1997



Val

ores en millones de dólares
Fuente: Banco de la República
Año Base:1982.

2.2.1 El SGP y su eficacia como mecanismo de apoyo comercial

En materia de comercio exterior, y primordialmente en lo que se refiere a los mecanismos de apoyo y preferencia comercial internacional, el establecimiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en 1971, fue un paso fundamental, que constituyó una excepción al principio de no discriminación (cláusula de nación más favorecida) establecido en el artículo I del GATT, así como al principio de reciprocidad. Dicha excepción fue adoptada por un período inicial de diez años, hasta que en 1979, mediante la "Cláusula de Habilitación", se convirtió en permanente; Colombia, por supuesto, hace parte del grupo de países beneficiarios de este sistema, dada su condición de desarrollo económico.

Los objetivos del SGP eran incrementar los ingresos por exportaciones de los países en desarrollo (PED), promover su industrialización y acelerar sus tasas de

crecimiento económico; constituye un "sistema generalizado de preferencias no recíproco y no discriminatorio en favor de los países en desarrollo"⁸⁵. No obstante, siempre fue claro que el SGP era un instrumento de política comercial autónomo y no convencional; por ello, las preferencias arancelarias concedidas no suponían ningún compromiso de consolidación de aranceles.

El SGP se articuló en torno a diferentes esquemas que agrupan las preferencias otorgadas por los diferentes países desarrollados. Prácticamente todos los esquemas fueron aprobados entre 1971 y 1972, salvo los de Estados Unidos (1976) y Canadá (1974), y son periódicamente revisados y renovados desde entonces. Los esquemas son listas de países, productos y preferencias en forma de reducción o eliminación de aranceles y de condiciones y restricciones para su concesión, y deben aplicarse, en principio, a todos los PED, aunque en la práctica existe una serie de procedimientos restrictivos de calificación como la llamada "graduación", que excluye de las preferencias a determinados países o sectores teniendo en cuenta su renta per cápita y la "competitividad" o "especialización" de cada país en un determinado sector.

Las preferencias consisten, según los casos, en una franquicia arancelaria total para los productos incluidos en los esquemas o en una reducción de los tipos arancelarios. Otros mecanismos restrictivos son las reglas de origen⁸⁶, expresadas a menudo en un nivel mínimo exigido de valor añadido en el país de exportación (por ejemplo, 35% en el caso de Estados Unidos). "La complejidad administrativa

⁸⁵ Resolución 21(II) aprobado en la UNCTAD II de Nueva Delhi 1968.

⁸⁶ Una norma de origen tiene por finalidad el cumplimiento de una cierta transformación considerada como suficiente o deseable para que un bien objeto de comercio entre países miembros de una zona integrada pueda catalogarse como originario de la región, y así ser elegible para un trato preferencial que facilite su acceso al mercado comunitario. Tomado de: KRUGMAN, Paúl y Otros. Las Américas: Integración Económica en Perspectiva. Departamento Nacional de Planeación- Banco Interamericano de Desarrollo. Santafé de Bogotá. Colombia. 1996. Pág.247.

que introduce la gestión de estas normas ha privado el SGP de transparencia y, por consiguiente, ha creado gran incertidumbre en torno a su utilización”⁸⁷.

No obstante el establecimiento de este mecanismo, “las preferencias comerciales a los países en desarrollo, no parecen haber estado a la altura de las expectativas que suscitaron en éstos, como mecanismo para garantizar su acceso a los mercados de los países desarrollados”⁸⁸. Lo cierto es que sus efectos parecen haber sido en general desalentadores. De hecho, si se exceptúan los países del Sudeste de Asia, la cuota de los PED en las exportaciones mundiales no ha aumentado desde la implantación del SGP, sino que ha disminuido de forma sostenida, las exportaciones del conjunto de América Latina, por ejemplo, han pasado del 5,6% del total mundial en 1970 al 3,7%. en 1994.

Resulta bastante evidente entonces, que la contribución del SGP a la consecución de los objetivos formulados en el texto de la resolución que estableció sus principios y sus objetivos ha sido prácticamente nula: el incremento de las exportaciones de los países beneficiarios inducido por el SGP puede cifrarse en entre un 1% y un 3%, su aportación a la industrialización de los PED resulta un tanto dudosa en la medida en que los mecanismos de modulación de las preferencias han recaído fundamentalmente sobre los productos con un mayor grado de transformación. En síntesis, puede afirmarse que “el SGP no ha cambiado de manera significativa la pauta del comercio internacional”⁸⁹.

El cuadro N° 6 nos muestra el comportamiento de las importaciones de los países de la OCDE que conceden preferencias procedentes de los países beneficiarios del SGP. Claramente, puede observarse como la proporción de importaciones

⁸⁷ MARTÍN, Ivan. El Sistema Generalizado de Preferencias: las razones de una frustración. Boletín Económico de Información Comercial Española, n° 2605. Reproducido en SECOMEX, Semanario de Comercio Exterior n° 498 1999. pp. 27-36.

⁸⁸ *Ibid.* Página 4.

⁸⁹ *Ibid.* Página 1.

beneficiaria de las preferencias, no alcanza en la mayoría del tiempo analizado, al menos la tercera parte.

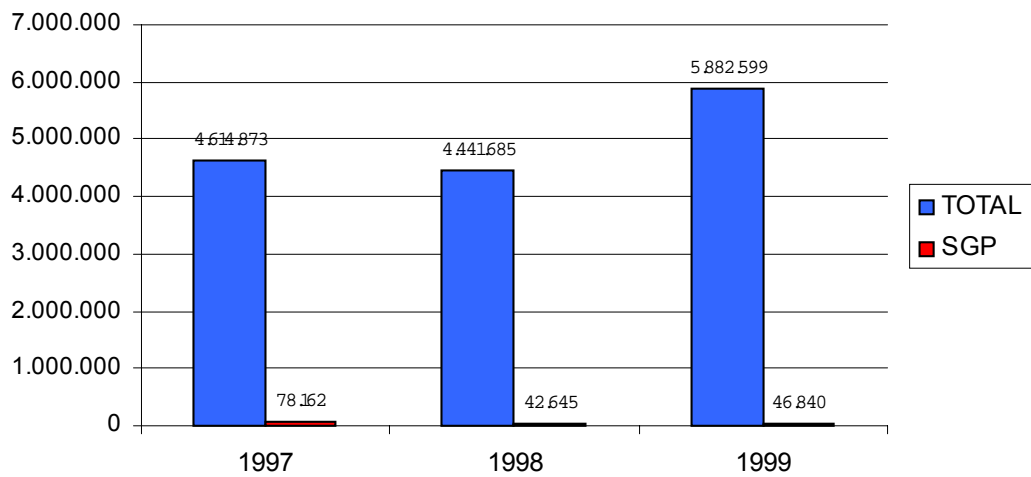
Cuadro N° 6. Importaciones de los Países de la OCDE y su Relación con el SGP.

	Total	Sujetas a arancel	Cubiertas por el SGP	Beneficiarias del SGP
1976	146,4	74,0	23,7	10,2
1977	160,7	82,4	26,8	12,4
1978	167,4	89,5	33,5	15,0
1979	224,5	124,0	42,4	20,3
1980	308,8	178,7	55,4	25,4
1981	314,4	179,4	54,2	26,5
1982	295,0	179,1	54,7	26,6
1983	275,4	177,5	56,7	27,9
1984	281,4	187,7	69,6	34,0
1985	284,1	189,1	73,2	35,6
1986	269,0	179,0	81,6	35,9
1987	308,9	201,5	107,7	47,5
1988	372,9	275,5	172,5	72,7

Valores en miles de millones de dólares
Fuente: OCDE 1990. Año Base: 1982.

En el caso particular colombiano el panorama no mejora, las exportaciones hacia los Estados Unidos por ejemplo, bajo el Sistema Generalizado de Preferencia no han alcanzado al menos el 1% del total exportado, dejando en entredicho la eficiencia de este mecanismo de apoyo comercial. El Gráfico 3 ofrece un panorama parcial de este comportamiento.

GRÁFICO N° 2. Exportaciones Colombianas Bajo SGP. Miles de Dólares.



Valores en miles dólares

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos

Año Base: 1998.

En conclusión, el SGP no ha logrado generar los efectos proyectados al momento de su implantación, tanto para los países desarrollados, en los cuales el incremento marginal del comercio atribuible al SGP no pasa del 0.5% de sus importaciones⁹⁰, como para los países en desarrollo, en donde a pesar de los efectos dinámicos que este Sistema pueda tener sobre la inversión extranjera, no se han desarrollado efectos comerciales internacionales eficientes. De hecho, “puede decirse que, a partir de 1981, aunque se han seguido renovando regularmente los diferentes esquemas de preferencias, el SGP se ha estancado como instrumento de cooperación comercial con los países en desarrollo, perdiendo toda importancia salvo tal vez para el grupo de cerca de cincuenta Países Menos Desarrollados identificado por Naciones Unidas, para los que constituye en realidad un mecanismo más de ayuda oficial al desarrollo directo”⁹¹.

⁹⁰ OCDE 1992

⁹¹ MARTIN. Op Cit. Página 8.

2.2.2 La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA: Límites y Alcances del Apoyo Comercial Estadounidense.

Otro mecanismo que constituía un avance significativo en el desarrollo exportador de los países andinos específicamente, entre los que se incluían Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador, fue la promulgación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA – Andean Trade Preference Act -, establecida por el Congreso de los Estados Unidos, bajo el mandato del Presidente George Bush ⁹². Esta Ley constituía el componente comercial del Programa estadounidense de Guerra contra las Drogas, y su objetivo era, por un lado, fomentar alternativas al cultivo y producción de coca, a través de un mayor acceso de diferentes productos andinos a este importante mercado, y por el otro, estimular la inversión extranjera en sectores no tradicionales diversificando al mismo tiempo la base de exportaciones de los países andinos.⁹³

En medio de circunstancias tan complejas como nuestros niveles de desempleo y pobreza, sumado a un progresivo crecimiento de extensiones de tierra dedicadas a la siembra de cultivos ilícitos ; el ATPA representaba para Colombia una alternativa inmejorable de progreso según proexport; tanto así que al momento de culminarse su periodo de vigencia, los gobiernos de los países andinos adelantaron una estampida diplomática en Washington, que buscaba ampliar las preferencias otorgadas, logrando en agosto del 2002 la promulgación de una nueva ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA, la cual extiende los beneficios arancelarios adicionalmente a 700 productos hasta Diciembre de 2006.

⁹² El ATPA entró en vigencia el 4 de diciembre de 1991 y se fijó su fecha de expiración para el 4 de diciembre del año 2001.

⁹³ Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA. Ministerio de Comercio Exterior – Cámara de Comercio de Bogotá, 1992.

Sin embargo, puede afirmarse que los resultados de estos mecanismos de apoyo comercial no se han percibido plenamente, peor aún, los objetivos establecidos en su promulgación, se encuentran lejos de haberse cumplido satisfactoriamente. Colombia, por ejemplo, durante el 2000, el año mas favorable, tan solo ha abarcado el 18.4% del total de exportaciones y los cuatro países andinos en su conjunto, solo han exportado U\$1.855.294 (miles de millones)⁹⁴; asimismo, el problema del narcotráfico ha cobrado mayor fuerza en los últimos diez años, al igual que las crisis sociales derivadas del desempleo y el subdesarrollo de estas naciones.

Los efectos de la Ley ATPA-ATPDEA en nuestro país, así como su naturaleza, sus limitaciones y sus perspectivas, son el objeto de estudio del tercer capítulo de esta investigación, que intenta describir la forma en que este mecanismo preferencial de apoyo al comercio binacional, ha influenciado en el sector exportador colombiano.

2.3 EL HORIZONTE COMERCIAL COLOMBIANO: TLC Y ALCA

El porvenir de Colombia vacila hoy entre los esfuerzos por lograr una inserción positiva en los circuitos globales que marcarán el siglo XXI y el peligro de que el país se vea crecientemente aislado de la comunidad mundial. Las perspectivas nacionales en cuanto a su desarrollo exterior, conservan una marcada tendencia a la consolidación de acuerdos comerciales de diferente índole, que reciben al mismo tiempo, percepciones escépticas provenientes de diferentes sectores productivos, dada nuestra experiencia de apertura económica a principios de la década de los noventa.

⁹⁴Fuente: Secretaria General de la Comunidad Andina. 2002.

Es claro que la integración comercial ha perdido en cierta medida, el ilusionismo y entusiasmo de otros tiempos y los países se han concentrado mucho más en salvaguardar sus intereses legítimos. Visto como un proceso socioeconómico, la integración se ha desmitificado y ha perdido atributos antes adjudicados; el incremento de los flujos comerciales no necesariamente genera desarrollo económico, “la dimensión social de la integración sigue subvaluada, en aras de un florecimiento hiperconcentrado de la riqueza.”⁹⁵ La integración puede del mismo modo, incrementar los desequilibrios y crear fantasías de crecimiento, y también, causar estragos en sectores productivos desamparados frente a la competencia transnacional.

Sin embargo, la integración comercial tiene también la capacidad de generar efectos positivos en las economías de los países involucrados; en su sentido mas positivo genera fuentes de trabajo y mejora la calidad de vida de las personas, amplía la base exportadora e incentiva la inversión extranjera, todo en función de la forma en que se establezcan las reglas de juego, y teniendo en cuenta las diferencias fundamentales de los países inmersos en este tipo de procesos. Hoy cuando Colombia se enfrenta a retos comerciales tan importantes como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, y el Área de Libre Comercio para las Américas, es fundamental que se establezcan los mecanismos necesarios para disminuir los riesgos y potencializar las ventajas económicas que estos acuerdos puedan generar; de la cordura en las negociaciones y la conciencia de nuestras limitaciones, dependerán los efectos comerciales que obtengamos de estos convenios.

⁹⁵ CHARRY SAMPER, Hector. Colombia: Entre la Inserción y el Aislamiento. Siglo del Hombre Editores, IEPRI- Universidad Nacional. Bogotá 1997. Página 46.

2.3.1 El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

Históricamente, Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de Colombia, en los últimos años este mercado ha pasado de importar US 2.5 billones en 1992, a US 5.1 billones en 2002, tiempo en el cual, nuestro país ha buscado posicionar productos y consolidar su relación comercial, mediante mecanismos bilaterales que generen mejores condiciones de mercado. Uno de estos mecanismos es el Tratado de Libre Comercio que se viene negociando a partir de este año.

El momento actual se presenta para Colombia como el mejor para avanzar en el objetivo de suscribir un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. El Congreso de ese país aprobó en agosto de 2001 la llamada Autoridad de Promoción Comercial TPA por sus siglas en inglés-, más comúnmente conocida como “fast-track”, otorgando al Presidente de esa nación, hasta el año 2005, la autoridad necesaria para negociar acuerdos comerciales de manera más ágil que el procedimiento ordinario.

El momento es también determinante, si se observa la dinámica de las relaciones comerciales que se presenta en América, especialmente con los Estados Unidos, país que, además de los Tratados de Libre Comercio establecidos con Canadá, México y Chile, adelanta actualmente negociaciones con los países centroamericanos -CAFTA- y próximamente con Panamá, en lo que se puede determinar como una clara política de captación de intereses con miras al ALCA.

El 8 de agosto de 2003, el Representante Comercial del USTR (Ministerio de Comercio de los Estados Unidos), Robert Zoellick, se reunió en Bogotá con el Presidente Uribe y su equipo de Ministros, así como con el sector privado colombiano. En esta visita, Zoellick anunció la disposición del gobierno norteamericano para iniciar la negociación comercial con Colombia, lo cual

representó un avance importante en las conversaciones tendientes a iniciar la negociación de un TLC con Estados Unidos.

A mediados del mes de octubre del mismo año, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros Ministerios efectuó una visita al equipo negociador de los Estados Unidos, con el fin de clarificar de manera preliminar algunos temas relativos a la negociación, teniendo como fundamento, el TLC firmado por ese país con Chile.

El 18 de noviembre, en el marco de la VIII Reunión Ministerial del ALCA, llevada a cabo en la ciudad de Miami, se anunció oficialmente el lanzamiento de las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y los cuatro países andinos beneficiarios de la Ley ATPDEA, es decir Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Los dos primeros, iniciaron el proceso en el segundo trimestre de 2004 y los seguirán Bolivia y Ecuador en la medida de sus capacidades. Se estima que las negociaciones estarían culminando a finales de este mismo año, para llevar a consideración del Congreso de Estados Unidos y de Colombia el texto del Tratado en los primeros meses del 2005.

Colombia ha estructurado un equipo de negociación que tiene la responsabilidad de defender los intereses nacionales frente a las posiciones del Gobierno estadounidense. “En los temas de mayor importancia, las negociaciones siguen las instrucciones precisas del Presidente de la República, las cuales son adoptadas por el consejo superior de Comercio Exterior, previa consulta y concertación con el sector privado y la sociedad civil. En materias de menor importancia, los negociadores toman las decisiones dentro del muy estricto y limitado mandato fijado por las instancias superiores. Una vez se tiene el consenso del sector público sobre un determinado interés y posición, este es concertado con el sector privado para ser llevado a la mesa de negociación”⁹⁶

⁹⁶ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Oficina de comunicaciones. Las 100 preguntas del TLC. Bogotá, Junio de 2004, Página 17.

El Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Jorge Humberto Botero, es el coordinador general del equipo negociador, Juan Ricardo Ortega, Viceministro de esta misma cartera, es el coordinador de las negociaciones internacionales y Hernando José Gómez, es el jefe del equipo negociador; adicionalmente cerca de 100 funcionarios de diferentes Ministerios y Entidades gubernamentales componen los grupos temáticos de la negociación.

Dentro del esquema se han puesto en marcha diferentes mesas temáticas de negociación, las cuales son: acceso a mercados, agricultura, servicios, inversión, subsidios “antidumping” y derechos compensatorios, políticas de competencia, derechos de propiedad intelectual, solución de diferencias y compras del sector público. En el anexo 1 puede verse de forma clara las diferentes mesas de negociación, los temas y asuntos tratados, así como también la posición que Colombia y Estados Unidos tiene frente a los mismos en el proceso de negociación del TLC.

Indiscutiblemente, enfrentarse a la potencia económica mas poderosa del mundo en un proceso de negociación es una tarea compleja que sin embargo, ya iniciamos; “si Colombia se hubiera marginado de las negociaciones bilaterales con Estados Unidos, la desviación de comercio que se habría generado estaría jugando fuertemente en contra nuestra, lo cual, sumado a la terminación de las preferencias del ATPDEA a finales de 2006, nos demuestra a las claras la inmensa relevancia de esta negociación”⁹⁷.

En esencia de lo que trata toda negociación es de ceder parte del mercado interno a cambio de ganar parte del externo. Y la evaluación adecuada de sus resultados para el país se tiene que desprender fundamentalmente de la creación de nuevos empleos bien remunerados y estables, y de su impacto sobre la distribución de la

⁹⁷ CANO, Carlos Gustavo, Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural. La agricultura de Colombia en el TLC en xxx

riqueza y el equilibrio entre las regiones, condensado con las cifras globales sobre crecimiento del producto nacional y las exportaciones.

2.3.2 El Área de Libre Comercio para las para las Américas, ALCA.

Durante la cumbre de las Américas celebrada en Miami en diciembre de 1994, los jefes de estado de 34 países americanos manifestaron su intención de iniciar negociaciones para la creación de una zona de libre comercio para las Américas, para el año 2005; posterior a esta se han efectuado reuniones en Denver – Estado Unidos, Cartagena - Colombia, Belo Horizonte - Brasil, San José – Costa Rica, Toronto – Canadá, y Buenos Aires – Argentina, que han buscado avanzar en la concertación de los diferentes temas que componen el acuerdo.

El marco general del ALCA está representado por los acuerdos del GATT culminados en la Ronda de Uruguay, y por la OMC, es decir, que no existe incompatibilidad entre la áreas de libre comercio y las obligaciones de los Estados miembros de la OMC. Los temas de negociación son fundamentalmente los definidos en función de los intereses del sector privado de las Américas. Las negociaciones se centran sobre los aranceles y las barreras no arancelarias que afectan el comercio de bienes y servicios, la agricultura, los servicios, los subsidios, las inversiones, los derechos de propiedad intelectual, las compras del Estado, las barreras técnicas al comercio, las reglas de origen, el dumping y los derechos compensatorios, los procedimientos y estándares fitosanitarios, la resolución de controversias y las políticas de competencia. “Lo importante es que éstas áreas de negociación se conecten con los temas sociales de tal manera que la eventual expansión del comercio alivie la extrema situación de pobreza y de desempleo de gran parte de los habitantes del Hemisferio Occidental”⁹⁸

⁹⁸ FRANCO, Andrés. “Colombia y el ALCA 2005, las dificultades de un proyecto económico”, en Colombia: entre la inserción y el aislamiento, Socorro Ramírez y Luis Alberto Restrepo, Coordinadores. IEPRI, Universidad Nacional, Siglo del Hombre Editores, Bogota 1997, página 81.

Dentro de la organización de las negociaciones se ha definido una presidencia que rotará cada 18 meses o bien, al terminar una reunión ministerial, el orden establecido es Canadá, Argentina, Ecuador, Brasil y Estados Unidos. Los ministros responsables del área de comercio, tienen a su cargo la supervisión de las negociaciones, y sus viceministros, conforman el Comité de Negociaciones Comerciales, el cual orienta el trabajo de los grupos de negociación, de los comités y de los grupos de trabajo. Este comité tiene poder de decisión sobre la estructura del acuerdo y sobre los temas institucionales; además es responsable de asegurar la participación de todos los países miembros y la transparencia de las negociaciones; también supervisa las tareas de la Secretaria Administrativa y la identificación e implementación de medidas que faciliten negocios.

Múltiples posiciones se han sentado en torno al ALCA; desde las tesis de colapso total en las economías latinoamericanas, hasta las que aseguran el inicio de la prosperidad económica y social en el continente, lo que está claro es que un proyecto de integración genuina de los pueblos deberá mejorar las condiciones laborales, educativas y de salud de los países mas vulnerables, basándose en la complementariedad y solidaridad económica, y no solo en la competitividad y eficiencia de los negocios, asimismo, la integración debe ser una respuesta a las crisis latinoamericanas como las de la deuda externa y no un factor que agriete aun mas la estructura fiscal de las naciones involucradas.

3. LA LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS ATPA-ATPDEA Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LOS ESTADOS UNIDOS.

La integración comercial internacional y la cooperación con aquellos países que no han alcanzado un nivel de desarrollo avanzado, ha sido desde hace décadas, parte estructural de los pronunciamientos de los gobiernos estadounidenses; en este sentido, uno de los mecanismos implementados con el fin de jugar el doble papel de atacar problemas comunes y al mismo tiempo abrir nuevos mercados fue la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA, y su ampliación en el 2002, a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Droga, ATPDEA.

Estas Leyes de preferencia arancelaria, fueron consideradas en su momento como un gran logro de los países andinos que buscaban mayor colaboración de parte de los Estados Unidos para atacar problemas tan coyunturales como el tráfico de drogas, el desempleo y el débil desarrollo exportador, mediante el otorgamiento de ventajas y un tratamiento especial en el plano comercial. Según la teoría HECKSCHER-OHLIN, estos mecanismos preferenciales generan la creación de flujos comerciales, sustentados básicamente en las ventajas comparativas de las naciones, así como también en la diferencia de dotación de los factores productivos, propios de cada país.

Aunque la Ley de Preferencias ATPDEA se mantendrá vigente hasta el 2006, puede afirmarse que el desempeño exportador de los países beneficiados no ha

estado acorde con las expectativas creadas como mecanismo para garantizar su acceso al mercado estadounidense. Estos mecanismos suponen la apertura comercial de los países andinos basándose en un principio de reciprocidad, que no permite con suficiente amplitud, la consolidación de su tejido industrial y empresarial, y que de paso implanta el abandono de un cierto proteccionismo diferencial para amparar su desarrollo incipiente.

El presente capítulo busca examinar la naturaleza, los resultados, las limitaciones y las perspectivas, de las leyes ATPA-ATPDEA, para conocer el grado de aprovechamiento de los beneficios otorgados a nuestro país, por el gobierno de Estados Unidos durante la vigencia de estas leyes de preferencia arancelaria.

3.1 NATURALEZA DEL ATPA Y EL ATPDEA

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA –Andean Trade Preference Act- constituyó el componente comercial del programa de la guerra contra las drogas que el entonces presidente de Estados Unidos George Bush expidió el 4 diciembre de 1991, después de su aprobación por el Congreso norteamericano el 26 de noviembre del mismo año, y que se hizo efectiva a partir de julio de 1992 cuando se designó a Colombia y Bolivia como países elegibles para ser beneficiarios de esta ley.

Este programa de comercio unilateral, similar a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe “CBI”, fue diseñado básicamente para promover el desarrollo económico mediante la participación del sector privado en los cuatro países andinos –Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Una de sus metas fundamentales fue fomentar alternativas para el cultivo y la producción de coca, ofreciendo mayor acceso al mercado estadounidense para diversos productos de la región (Ver Anexo N°2). “El objetivo principal de ATPA es la estimulación y creación de alternativas de empleo para evitar la producción y tráfico ilícito de drogas a través de la

diversificación y aumento del comercio entre países andinos y los Estados Unidos”⁹⁹ mediante eliminación de barreras arancelarias y establecimiento de normas de origen menos restrictivas que las aplicadas en el SGP y varios acuerdos comerciales suscritos por los Estados Unidos.

Asimismo el ATPA buscaba estimular la inversión en sectores no tradicionales y diversificar la base exportadora de los países andinos; la misión primaria del programa era la expansión de la franquicia aduanera de los Estados Unidos a través de un acta establecida por el congreso que otorgaba condiciones especiales a más de 6100 productos. Este esquema se basaba en el principio de la responsabilidad compartida dado que el problema mundial de la drogas requiere cooperación de los países consumidores proporcional a los esfuerzos realizados por las naciones andinas en la lucha contra el tráfico y la producción de drogas ilícitas.

La ley ATPA venció el pasado 4 de diciembre del 2001 después de una vigorosa campaña por parte de los países andinos beneficiados para prorrogar su ampliación. La expiración del ATPA aplicó solo para los productos que se beneficiaban con arancel cero y no para los productos con arancel reducido. El Congreso de los Estados Unidos amplió desde el 1 de agosto de 2002 y hasta el año 2006 las preferencias del ATPA bajo la designación de Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA.

3.1.1 Sectores Beneficiados y Productos Excluidos del ATPA

Dentro de los sectores beneficiados por la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas se encontraban básicamente el agrícola, el eléctrico, el plástico, el de cerámica, el químico y petroquímico, el de muebles y producción en madera,

⁹⁹ Ley de Preferencias Arancelarias Andinas. ATPA. Cámara de Comercio de Bogotá- Ministerio de Comercio Exterior.

juguetería, joyería, metalmecánica y autopartes. Estos sectores representaban una importante proporción del universo arancelario colombiano de ese entonces y constituían una gran oportunidad para desarrollar ampliamente la industria nacional.

Los productos excluidos de la ley fueron el petróleo y sus derivados, los textiles y confecciones incluidas en el Acuerdo Multifibras¹⁰⁰, la mayoría de las manufacturas de cuero, el calzado, el ron y aguardiente de caña, relojes y su partes, si estas vienen de países excluidos del trato de Nación mas Favorecida, y atún enlatado.

Existieron ciertos productos con condiciones especiales como algunas categorías de textiles y confecciones entre ellas las artesanías elaboradas a mano o las fabricadas con fibra de seda o vegetales excepto algodón, determinados productos de cuero tuvieron una desgravación parcial equivalente a una quinta parte de las tarifas NMF; en calzado solo algunas partes como la capellada y el azúcar exportado dentro de la cuota, los otros tipos de azúcar paga arancel.

3.1.2 Criterios de calificación para productos ATPA

Para recibir los beneficios de la ley ATPA los productos debían cumplir ciertas condiciones, en primer lugar se exigía que la mercancía fuera importada directamente desde un país beneficiario al territorio aduanero de los Estados

¹⁰⁰ Desde 1974 hasta el final de la Ronda Uruguay el comercio de textiles se rigió por [el Acuerdo Multifibras \(AMF\)](#), que sirvió de marco a acuerdos bilaterales o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes por los que se limitaban las importaciones de países en los que el rápido aumento de esas importaciones representaba un grave perjuicio para las ramas de producción nacionales. La característica más destacada eran los contingentes, que estaban en conflicto con la preferencia general del GATT por los aranceles aduaneros en vez de las restricciones cuantitativas. Había también excepciones del principio del GATT de igualdad de trato para todos los interlocutores comerciales, ya que se especificaban las cantidades que el país importador aceptaría de los distintos países exportadores. Tomado de: www.omc.org.com

Unidos, esta requería ser producida en un país favorecido, es decir, manufacturada o transformada sustancialmente en artículos de comercio nuevo y distinto en el país beneficiario según determine el servicio de aduana estadounidense.

Del mismo modo al menos el 35% del valor gravable del artículo importado debía contener materiales producidos en el país beneficiario del ATPA o en cualquiera de los 23 países del ICC, y el costo directo de operaciones procesamiento debían haber sido llevadas a cabo en uno o mas de estos países, el costo o valor de los materiales producidos en los Estados Unidos debía ser considerado, pero únicamente hasta un máximo de un 15% del valor gravable del artículo importado. El costo o valor de los materiales importados a un país beneficiario de un país no beneficiario debía ser incluido al calcularse el 35% del requisito del valor gravable si los materiales eran sustancialmente transformados en un artículo nuevo y distinto de comercio.

3.1.3 Criterios de Elegibilidad para Países ATPA

Las condiciones que debían cumplir cada país para ser beneficiario de las preferencias arancelarias otorgadas por parte del gobierno de los Estados Unidos eran las siguientes¹⁰¹:

- El país no debía ser comunista.
- No debía haber nacionalizado, expropiado o de cualquier otra forma reducir propiedades de los ciudadanos estadounidenses.
- No debía haber anulado un acuerdo vigente o los derechos de propiedad intelectual de ciudadanos estadounidenses.
- No debía haber establecido restricciones que limiten la propiedad o el control de la misma.

¹⁰¹ CAICEDO. Op cit. Pág. 249.

- No debía desconocer decisiones de arbitraje a favor de los ciudadanos estadounidenses.
- No debía otorgar preferencias a países desarrollados que afecten negativamente el comercio de los Estados Unidos.
- Debía habilitar acciones orientadas a reconocer internacionalmente los derechos de los trabajadores.
- Debía participar en los acuerdos de la Ronda Uruguay y las negociaciones del ALCA u otros acuerdos de libre comercio.
- Debía proteger la propiedad intelectual.
- Debía aplicar ciertos principios en las compras gubernamentales y el compromiso de desarrollar reglas que aumenten la transparencia en esta área.
- Debía apoyar la lucha contra el terrorismo.

Asimismo, el presidente de los Estados Unidos tenía en cuenta otra serie de factores para la designación de elegibilidad dentro de los acuerdos preferenciales, entre ellos se destacaba:

- Las condiciones económicas del país
- Los niveles de vida de los habitantes
- El grado de cumplimiento con los compromisos de OMC y otros acuerdos multilaterales de comercio.
- El grado de uso de subsidios a las exportaciones u otras medidas que distorsionaran el comercio internacional.
- El grado de las medidas adoptadas para proteger su desarrollo económico.

3.1.4 Productos Beneficiados por ATPDEA

A raíz de la considerable desventaja que la región andina venía experimentando frente a países centroamericanos y del Caribe (CBTPA), en sectores claves como

el calzado, los textiles y las confecciones debido a la entrada en vigencia, a partir del año 2000, de preferencias otorgadas por el Congreso de los Estados Unidos, y teniendo en cuenta las ventajas comparativas de los países andinos en estos productos, se solicitó la ampliación de los beneficios que la ley de Preferencias Arancelarias Andinas ofrecía.

Dos proyectos de Ley fueron presentados en el Congreso de los Estados Unidos, en primer lugar el Senador Bob Graham presentó el 13 de marzo de 2001 un Proyecto de Ley en el Senado (S520), otorgando a la región andina beneficios como los de Centroamérica y el Caribe. El 29 de noviembre de 2001 este proyecto fue aprobado por el Comité de Finanzas y el 23 de mayo pasado por Plenaria del Senado.

Por su parte los Representantes Bill Thomas y Phillip Crane presentaron el 4 de octubre de 2001 en la Cámara de Representantes, el Proyecto de Ley Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (H.R. 3009), mucho más amplio que el del Senado, pues otorgaba mayores beneficios a los países beneficiarios del ATPA, con una mayor duración. Entre los puntos más importantes se encontraban la inclusión de insumos tanto regionales como de los Estados Unidos para las confecciones. El 16 de noviembre de 2001 fue aprobado en la plenaria de la Cámara. El 26 de abril de 2002 se presentó finalmente el proyecto de ley en Plenaria del Senado, como parte de un paquete denominado Omnibus Trade Bill, junto con los proyectos del TPA (Trade Promotion Authority, el cual permite la negociación directa del Presidente de algunos acuerdos de carácter comercial), el TAA (Health Care y Secondary Workers, el cual pretende dar beneficios laborales y de salud a algunos trabajadores desplazados por importaciones) y el SGP(Sistema General de Preferencias).

Esta ley, conocida como la Ley Comercial de 2002 (Trade Act), fue firmada por el Presidente Bush el 6 de agosto de 2002, la cual incluye en su Título XXXI la Ley

de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA. Se estableció su efecto retroactivo al 4 de diciembre de 2001 para los productos anteriormente cobijados por el ATPA, lo cual permitirá a los exportadores pedir el reintegro de los aranceles pagados después de esta fecha.

El 25 de septiembre, en el marco de la visita del Presidente Uribe a Washington, el Presidente Bush anunció que Colombia sería declarada elegible, lo cual se hizo formalmente el 31 de octubre de 2002. Paralelamente a la proclamación de elegibilidad, es la Aduana de los Estados Unidos quien debía emitir la lista taxativa de los nuevos productos cobijados por estas preferencias y determinar los procedimientos aduaneros para ello, lo cual fue publicado pocos días después.

Adicionalmente, la ley establecía que era necesario que la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (ITC - International Trade Commission) determinara que algunos de los nuevos productos incluidos en el ATPDEA (calzado, manufacturas de cuero, petróleos y sus derivados y relojes y sus partes) no eran sensibles a las importaciones de los países beneficiarios. Este informe se presentó, dejando excluidas de las preferencias 19 subpartidas de calzado.

3.2 RESULTADOS DEL ATPA-ATPDEA

Indudablemente, el mercado norteamericano compuesto de mas de 292 millones de compradores potenciales con un PIB per cápita de US\$ 37.554 y un crecimiento de 4.8% anual, constituye un objetivo primordial para cualquier país que desee insertarse a la economía mundial; el mantenimiento de un flujo comercial dinámico con este país, ha sido uno de los principales objetivos de Latinoamérica, situación que cobra mayor relevancia dada nuestra característica de productores de bienes primarios y receptores de manufacturas y tecnología.

En el periodo comprendido entre 1992 y el 2000 el mercado estadounidense ha sido de gran importancia para los países ATPA, particularmente Colombia ha mantenido su lugar como líder proveedor de bienes a dicho país, seguido de Ecuador que para el año 2000 alcanzaba niveles de exportación cercanos a US\$ 2.210 millones de dólares.

En el análisis total de la década (1990-2000), las exportaciones a Estados Unidos de los países beneficiarios del ATPA crecieron un 129% y las ventas estadounidenses a los países beneficiarios aumentaron un 75%. Las exportaciones totales de los países ATPA a los Estados Unidos mantuvieron un crecimiento promedio anual de 12%.

El cuadro número 7 y el gráfico 3, exponen el desempeño exportador de los países beneficiarios de ATPA con respecto a sus ventas hacia los Estados Unidos.

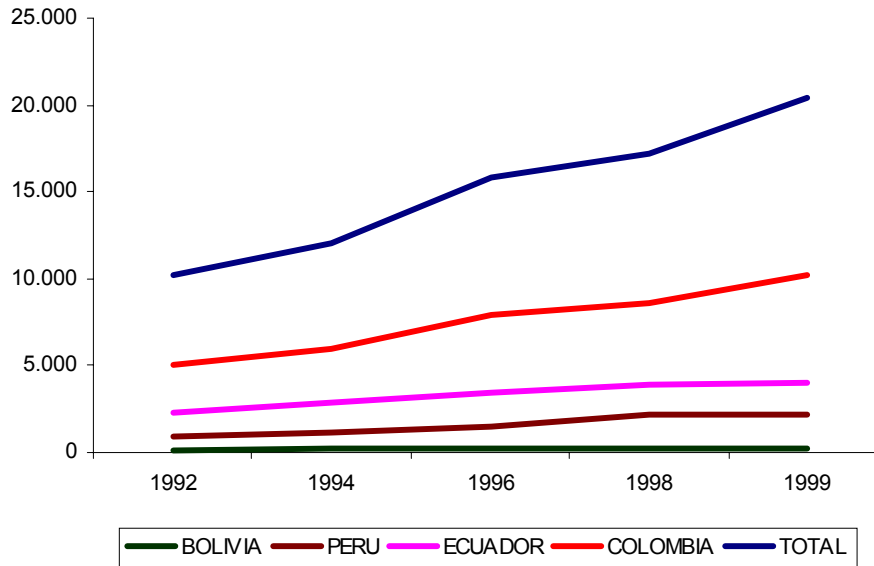
Cuadro N° 7. Exportaciones Totales hacia EEUU de los Países ATPA (1992-1999)

PAIS	1992	1994	1996	1998	1999	2000
BOLIVIA	162	260	275	224	224	190
PERU	738	841	1.261	1.975	1.928	1.995
ECUADOR	1.344	1.726	1.958	1.752	1.821	2210
COLOMBIA	2.837	3.171	4.424	4.656	6.259	6.968
TOTAL	5.081	5.998	7.918	8.607	10.232	11.365

Millones de Dólares

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos. Año Base: 1998

Grafico N° 3. Comportamiento de las Exportaciones hacia los Estados Unidos Países ATPA (1992-1999) Millones De Dólares.



Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Año Base:1998

Aunque Estados Unidos se ha consolidado como el principal destino de las exportaciones de los países beneficiarios del ATPA, estos solo alcanzan una participación muy débil dentro del total de importaciones de esta nación, los datos descritos en el Cuadro N° 8 muestran como en 1992 las importaciones provenientes de los países ATPA no alcanzaban al menos el 1% del mercado estadounidense, a su vez puede determinarse que las exportaciones de dichos países se componen de bienes de bajo valor agregado, lo que pone en evidencia el concepto de las ventajas comparativas dentro del comercio internacional de los países analizados.

Cuadro N° 8. Grado De Participación de las Importaciones Países ATPA en el Total de Importaciones de EEUU. (1992-1999) Millones De Dólares.

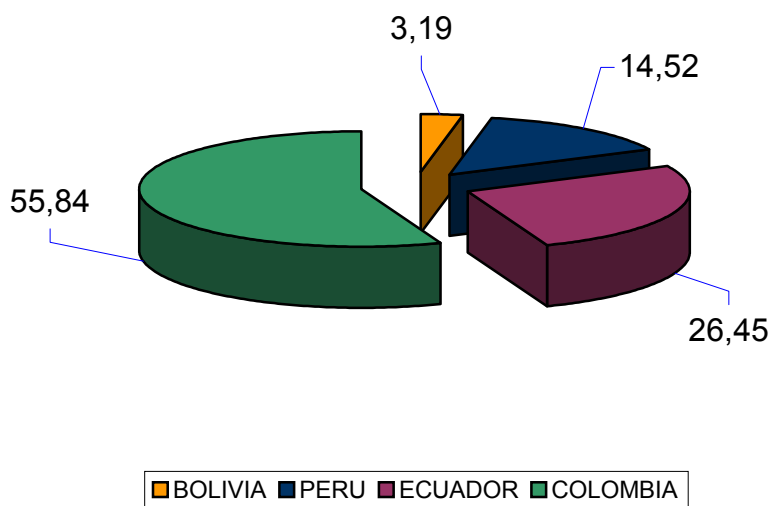
AÑO	IMPORTACIONES TOTALES EEUU	IMPORTACIONES PAISES ATPA	%
1992	532.665	5.081	0,95
1994	663.256	5.998	0,90
1996	795.289	7.918	1,00
1998	911.896	8.607	0,94
1999	1.024.618	10.232	1,00

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos. Año Base:1998

Si bien Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia, en su conjunto no alcanzan un grado significativo en el mercado estadounidense, se puede destacar que del total de exportaciones de estos países a dicho mercado, Colombia desde 1992 se convirtió en el mayor proveedor con un 56%, seguido de Ecuador con un 26%. Ver Gráfico 5.

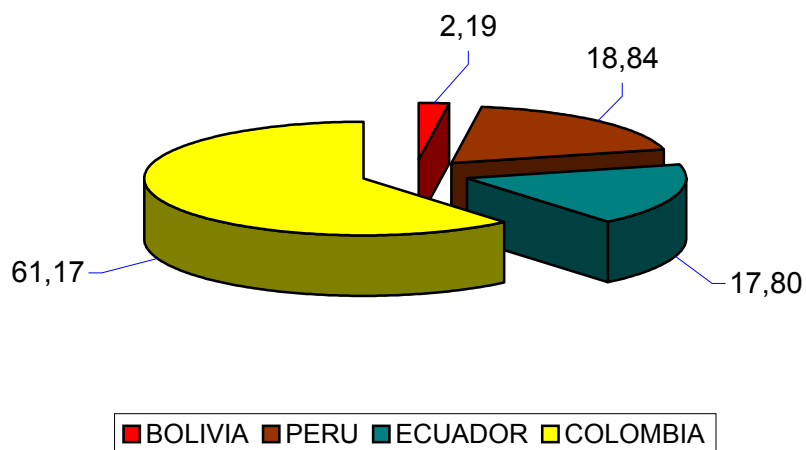
Esta situación se mantiene para el año 1999, donde Colombia consolida su participación en el total de exportaciones de los beneficiarios del ATPA hacia Estados Unidos, alcanzando un significativo 61%, para este año el segundo lugar corresponde a Perú, que provee cerca del 19% del total de las exportaciones de los cuatro países, en términos generales puede afirmarse que durante los últimos años de vigencia de esta Ley de Preferencias Arancelarias, Colombia y Perú han liderado el proceso con un total del 80% del total exportado. Ver Gráfico 6.

Grafico N° 5. Participación de los Países ATPA en las Exportaciones hacia EE.UU. 1992.



Fuente: Secretaria General de la Comunidad Andina

Grafico N° 6. Participación de los Países ATPA en las Exportaciones hacia EE.UU. 1999.



Fuente: Secretaria General de la Comunidad Andina

Como puede observarse el mercado de Estados Unidos es de suma importancia para los países beneficiarios de las preferencias arancelarias ATPA, sus exportaciones hacia este país, con relación a las exportaciones totales al mundo han aumentado de 33% en 1992 a casi el 40% en el 2000. El mercado del país del norte se ha constituido como el destino de los bienes tradicionalmente producidos por estos países, dentro de este marco, Colombia se destaca como el mayor proveedor, jalonado por productos como las flores y el café.

3.2.1 Resultados del ATPA sobre el Sector Exportador Colombiano

Aspectos como la ventaja comparativa y la diferenciación en la dotación de factores productivos, se ponen en evidencia al momento de analizar los flujos comerciales entre Estados Unidos y nuestro país. Claramente, nuestras exportaciones están fuertemente lideradas por mercancías en las cuales factores como la tierra y la mano de obra no calificada, tienen una gran participación, y en los que la tecnología no juega un papel preponderante; situación totalmente opuesta a las características productivas de nuestro socio comercial mas importante.

En el periodo comprendido entre 1992 y 2003 las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos presentaron un crecimiento de 120%, este país, junto con Venezuela se constituyeron como los principales destinos de los productos colombianos. Particularmente el mercado estadounidense recibió productos colombianos con una tasa promedio anual de crecimiento de 6%, pasando de registrar 2.553 millones de dólares en 1990 a 5.797 millones en el año 2003.

En síntesis puede afirmarse que el comportamiento de las exportaciones colombianas hacia su principal consumidor durante el lapso de tiempo analizado, se ha desarrollado de forma creciente, exceptuando los años 2001 y 2002, en los cuales se presentaron algunos leves descensos. El cuadro No 9 y el gráfico No 7,

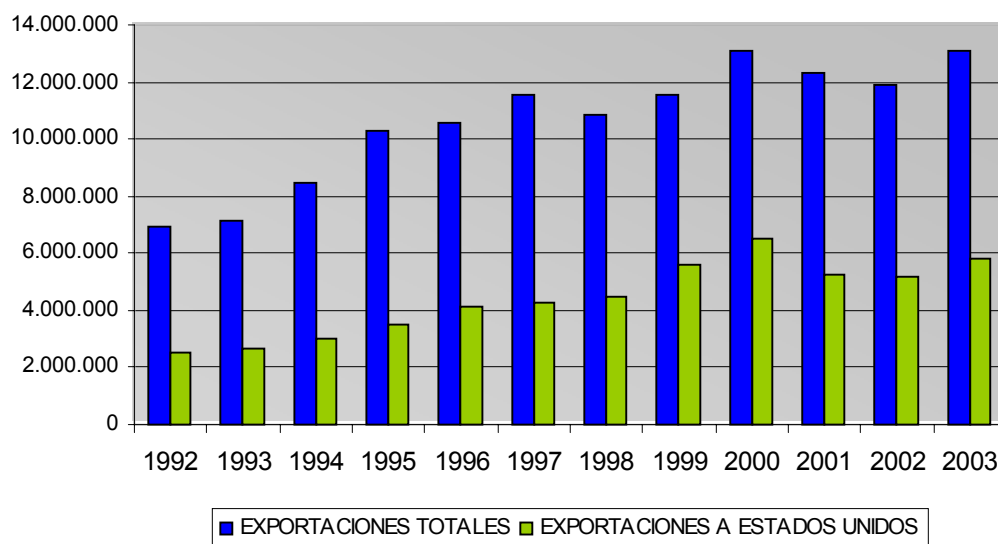
nos ofrecen un panorama general de esta dinámica. Sin embargo, nuestro país no alcanzó un posicionamiento suficientemente firme en el mercado estadounidense, a pesar de concentrar su flujo comercial en solamente algunos productos.

Cuadro N° 9. Exportaciones Colombianas a los Estados Unidos (1992-2003).
Miles de Dólares

AÑO	EXPORTACIONES TOTALES	EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS	%
1992	6.909.633	2.553.768	37,0
1993	7.110.893	2.653.471	37,3
1994	8.497.195	2.991.398	35,2
1995	10.287.519	3.526.566	34,3
1996	10.582.124	4.147.291	39,2
1997	11.549.028	4.262.311	36,9
1998	10.865.625	4.448.539	40,9
1999	11.568.654	5.615.502	48,5
2000	13.114.987	6.524.140	49,7
2001	12.301.489	5.255.029	42,7
2002	11.897.501	5.159.671	43,4
2003	13.092.191	5.797.576	44,3

Fuente: DANE-DNP. Año Base: 1998

Grafico N° 7. Exportaciones a Estados Unidos (1992-2003) Miles De Dólares



Fuente: DANE-DNP

En cuanto a las importaciones colombianas desde los Estados Unidos, éstas han crecido con una tasa promedio anual de 5 por ciento, pasando de 2.457 millones en 1992 a 5.159 millones de dólares en el año 2003¹⁰². En la tendencia de las importaciones desde Estados Unidos se identifican cuatro fases: la primera corresponde al periodo comprendido entre los años 1992 hasta 1997, caracterizado por tener una propensión creciente, los años siguientes, 1998 y 1999, inician la segunda etapa la cual se definió con una conducta descendiente, atendiendo al proceso de recesión enfrentado por la economía colombiana durante dicho periodo, en los años 2000 y 2001 se inicia un proceso de recuperación del escenario económico, marcado por un incremento en las importaciones, este es el tercer periodo y los dos últimos años, 2002 y 2003, tienen un comportamiento variado con una disminución de las importaciones para el primer año y un repunte para el segundo.

¹⁰² Cifras Proexport

La balanza comercial acumulada durante 1990-2003, registra un saldo de 4.002 millones de dólares. A partir de 1999 se presentan superávits comerciales de Colombia, comportamiento sustentado por una mayor dinámica de las exportaciones.

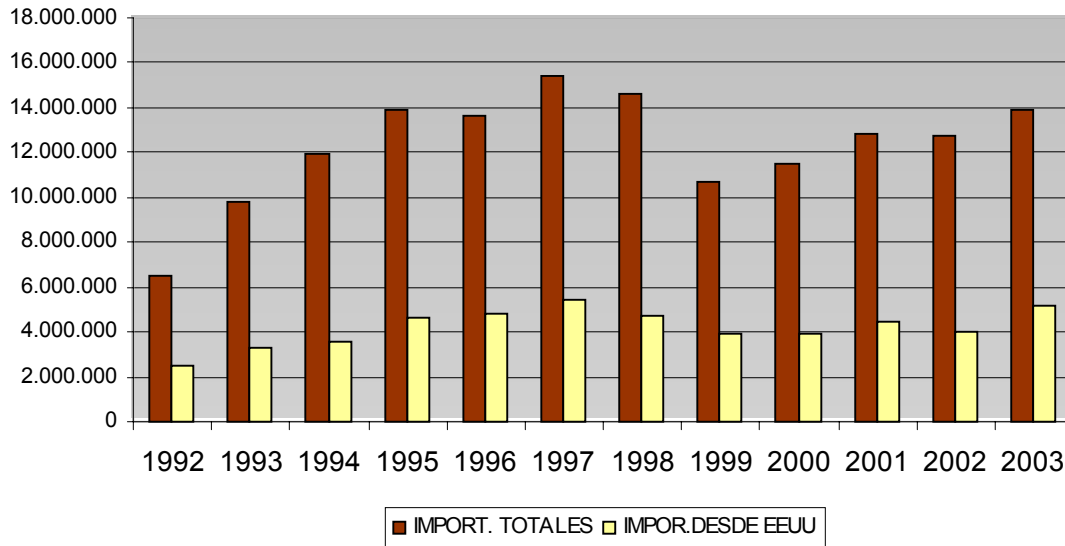
Cuadro N° 10. Importaciones desde Estados Unidos (1992-2003) Miles De Dólares CIF.

AÑO	IMPORT. TOTALES	IMPORTACIONES DESDE EEUU	%
1992	6.512.951	2.457.000	37,7
1993	9.831.916	3.272.000	33,3
1994	11.942.907	3.535.000	29,6
1995	13.860.545	4.670.000	33,7
1996	13.675.873	4.824.000	35,3
1997	15.378.859	5.393.000	35,1
1998	14.639.462	4.682.000	32,0
1999	10.659.120	3.952.000	37,1
2000	11.538.509	3.878.000	33,6
2001	12.820.624	4.414.000	34,4
2002	12.716.994	4.020.000	31,6
2003	13.880.636	5.159.000	37,2

Fuente: DANE-DIAN

Año Base: 1998

Grafico N° 8. Total de Importaciones provenientes de Estados Unidos 1992-2003. (Miles de Dólares)



Fuente: DANE-DIAN

Durante el periodo 1992-2000, las exportaciones en el marco del ATPA se incrementaron en US\$ 1.7 miles de millones, para 1994 las exportaciones bajo ATPA de los cuatro países alcanzaban 683.817 miles de millones, en los cuales Colombia participaba con un 60%, seguido por Perú con un 15%, es decir solo dos de los cuatro países abarcaban casi un 80% de las exportaciones bajo la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

Para el año 1999 Colombia nuevamente lideró el grupo de exportaciones ATPA, en esta oportunidad disminuyó su participación alcanzando un 45,5%, Perú mantuvo su segundo lugar con un 36.06%, y por su parte, Ecuador y Bolivia participaron con un 14.87% y un 3.51% respectivamente.

A pesar de liderar este proceso, Colombia alcanza en los años referenciados tan solo el 0.65% del mercado estadounidense de importaciones, y el grupo de países ATPA en conjunto, un insignificante 1.0%; claramente se evidencia la ausencia de

un impacto significativo en el desarrollo exportador de los países beneficiados. Según los lineamientos teóricos de la corriente neoclásica, el establecimiento de preferencias comerciales produce los mismo resultados que un proceso de integración económica, es decir, creación de comercio, sin embargo, en el caso de los países ATPA, no obstante el crecimiento del total exportado, la participación en el mercado estadounidense mantuvo ínfimos niveles.

Al examinar el desarrollo de las exportaciones por países, se identifica que en Bolivia, las exportaciones bajo ATPA entre 1992 y el 2000 se incrementaron en US\$ 81 millones lo que representó el 10.8% del incremento total de las exportaciones bolivianas en dicho periodo. En el caso colombiano, las exportaciones con preferencias se incrementaron en US\$ 761 millones, 12,7% del total suplementario de las exportaciones colombianas en dicho periodo.

Para Ecuador, en este mismo periodo de tiempo, el aumento de las exportaciones generadas bajo el ATPA fue de US\$ 131 millones, y para Perú de US\$ 725,3 millones, lo cual representó el 7,5% y el 21,3% del aumento de las exportaciones respectivamente.

En general las exportaciones del los países ATPA aumentaron constantemente durante el periodo, sin embargo los resultados arrojados no corresponden con las expectativas al momento de la promulgación de la ley, si bien es cierto que los países ATPA han incremento sus exportaciones, estas no han alcanzado los niveles esperados, asimismo el grado de diversificación sigue siendo muy bajo, situación que se espera sea revertida con el desarrollo de los beneficios ATPDEA que se mantendrán hasta el 2006.

Los efectos de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA en cuanto a volumen de exportaciones para Colombia desde su promulgación en 1991, han presentado una tendencia creciente, para el año 1993 nuestro país exportaba US\$

323 millones hacia Estados Unidos, que representaba un grado de aprovechamiento del 12%, sin embargo este nivel resulta ser muy discreto si se tiene en cuenta que cerca del 80% del universo arancelario colombiano cuenta con preferencias ante el mercado estadounidense; para los años siguientes, el grado de utilización del ATPA no varió significativamente, llegando a su máxima altura en 1998 cuando alcanzó un 16%.

Cuadro N° 11 . Exportaciones Colombianas hacia los Estados Unidos bajo ATPA (Miles de Dólares)

1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
323.000	411.642	499.262	560.546	605.472	709.889	797.305	911.000	840.790

Fuente: USITC- Third Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act, January 31, 200. Año Base: 1998.

Cuadro N° 12. Exportaciones bajo ATPA (Miles de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
BOLIVIA	91.840	84.100	105.791	68.955	69.630	61.492
COLOMBIA	411.642	499.262	560.546	605.472	709.889	797.305
ECUADOR	72.905	147.859	218.419	217.437	233.002	260.301
PERU	107.430	207.569	385.298	460.992	632.676	631.180
TOTAL	683.817	938.790	1.270.054	1.352.856	1.645.197	1.750.278

Fuente: USITC. Año Base: 1998

No obstante a que durante el periodo de tiempo de 1994 a 1999 la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones colombianas bajo ATPA hacia Estados Unidos alcanzó un nivel de 14,22%, 0,45 puntos porcentuales por encima de la tasa de crecimiento promedio anual de exportaciones totales hacia ese país, el grado de inserción a este mercado continuo siendo insignificante,

adicionalmente las flores mantuvieron su carácter de liderazgo en los productos exportados bajo ATPA, lo que demuestra la ausencia de dinamismo y diversificación del sector exportador nacional.

En el cuadro N° 13 se puede observar claramente como la falta de aprovechamiento de los beneficios otorgados, ha sido la constante durante el periodo de vigencia ATPA; en 1998, el año con mayor utilización de las preferencias arancelarias, Colombia tan solo alcanzó una tasa de 16,1% representada en US\$ 709 millones, que para el final del ATPA alcanzó casi US\$ 841 millones y un 16% de aprovechamiento.

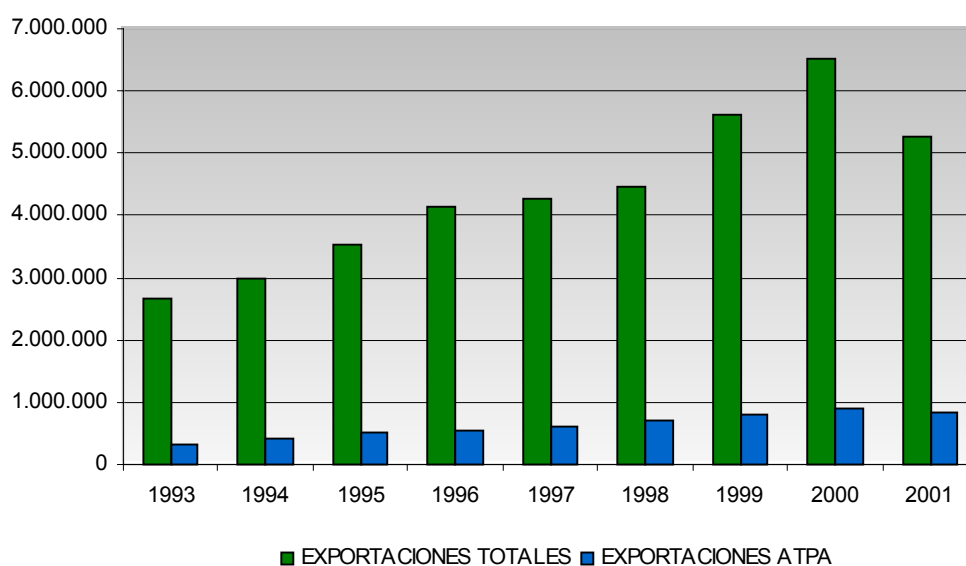
Cuadro N° 13. Grado de Aprovechamiento de las Preferencias Arancelarias ATPA por parte de Colombia (Miles De Dólares)

	EXPORTACIONES TOTALES A EEUU	EXPORTACIONES BAJO ATPA	% APROVECHAMIENTO
1993	2.653.471	323.000	12.1
1994	2.991.398	411.642	14.5
1995	3.526.566	499.262	14.3
1996	4.147.291	560.546	14.1
1997	4.262.311	605.472	14.2
1998	4.448.539	709.889	16.1
1999	5.615.502	797.305	14.2
2000	6.524.140	911.000	14.1
2001	5.255.029	840.790	16.0
TOTAL	39.424.247	5.658.906	14.2

Fuente: Para las exportaciones colombianas se utilizó los cálculos del DANE -USITC- Third Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act, January 31, 2001. Tomando como año base 1998.

El grafico N° 9 expone un paralelo entre las exportaciones totales hacia Estados Unidos y las exportaciones bajo ATPA, indicando el año 2000 como el de mayor dinamismo exportador tanto en el total de exportaciones, como en las correspondientes ATPA.

Grafico N° 9. Exportaciones Colombianas bajo ATPA 1992-2001. (Miles de Dólares)



Fuente: DANE

Entre los principales productos colombianos exportados a los Estados Unidos bajo el ATPA se encuentra los pigmentos para la fabricación de pinturas (Ver Cuadro N 14) que presenta un promedio de US\$ 204,5 millones durante todo el periodo, seguido de las flores, producto bandera de las exportaciones bajo este tipo de preferencia arancelaria, las flores sustentan las ventajas comparativas de la economía colombiana basadas en la mano de obra no calificada y el factor productivo tierra. Bajo estas condiciones la partida arancelaria n° 6 permite determinar que el escenario exportador colombiano en estos productos son

realmente alentadores, cuando se indica que el 99% de estos bienes entran al mercado estadounidense con cero arancel.

Cuadro N° 14. Principales Productos Exportados Bajo ATPA a Estados Unidos (Promedio 1998-2002) Millones de Dólares

PRODUCTO	Exportaciones bajo ATPA	x ATPA/ x TOTALES
Pigmentos para la fabricación de pinturas	204,5	20,1
Las demas flores y capullos frescos	203,0	20,0
Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos	150,8	14,8
Claveles cortados para adornos	109,3	10,7
Los demas aceites y demas productos de los alquitranes	45,5	4,5
Fueloils	171,2	3,2
Telas impregnadas, excepto los de la partida 59.02	24,6	2,4
Oro en las demas formas en bruto	13,9	1,4
Cigarrillos de tabaco rubio	10,1	1,0
Tubos de tipo para la extracción de petroleo o de gas	10,1	1,0
Crisantemos frescos, cortados para ramos o adornos	9,9	1,0
Bombones, caramelos, confites y pastillas	7,7	0,8
Las demas formas de oro semilabradas	7,2	0,7
Articulos de joyeria y sus partes	6,8	0,7
Fregaderos inodoros cisternas de	6,8	0,7

porcelana		
Resto	207,3	

Fuente: DANE. Año Base: 1998.

El desarrollo exportador alcanzado por Colombia durante el periodo de vigencia del ATPA, es una clara demostración de la teoría Heckscher y Ohlin de la ventaja comparativa, en la cual se expone que las naciones utilizan de forma intensiva el factor productivo más abundante con el que cuentan. Las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Colombia están sustentadas en la diferenciación de requerimientos en los factores productivos y la heterogeneidad en la dotación de estos mismos, entre los dos países.

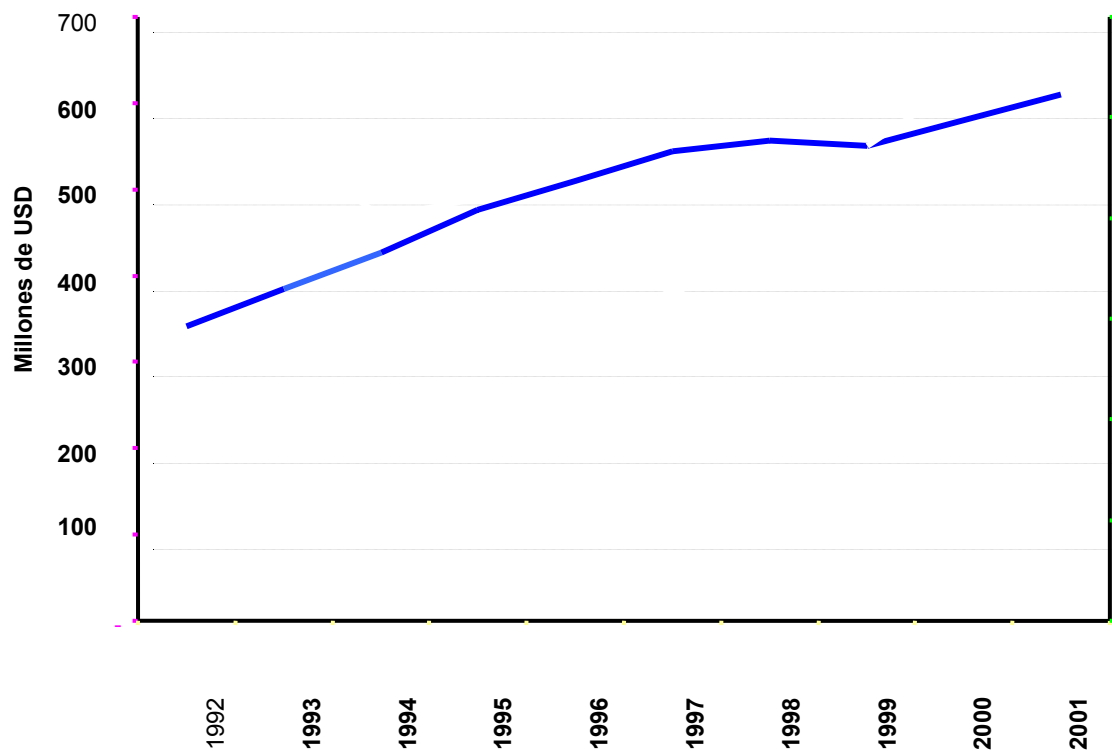
Del mismo modo, esta teoría define la estructura de los artículos intercambiados en el comercio internacional, en función de las cantidades de los diversos factores productivos con los que cuentan unas naciones con respecto a otras. Por otra parte, la teoría de la ventaja comparativa prevé que los artículos exportados por un país incluyen aquellos cuya producción requiere de una cantidad relativamente grande de factores productivos que posee en relativa abundancia, en tanto que los productos que importa corresponden a los artículos cuya producción requiere de una cantidad grande de factores productivos que son relativamente escasos en ese país, es así como en el caso del establecimiento de las preferencias arancelarias ATPA, los productos colombianos que aprovechan de manera más amplia estos beneficios son aquellos que utilizan más intensamente factores como la mano de obra o la tierra. (Ver cuadro N° 14)

Sin lugar a dudas el caso del sector floricultor, como ha sido mencionado, cobra una importancia relevante al momento de analizar las preferencias ATPA para nuestro país; en el gráfico N° 9 se puede observar como en 1992 Colombia exportaba US\$ 340 millones, alcanzando en el 2001 US\$ 610 millones, con un crecimiento cercano al 80%. Este comportamiento es una clara demostración

teórica de nuestras ventajas comparativas en cuanto a la utilización de los factores productivos abundantes, es decir tierra y mano de obra no calificada, adicionalmente Colombia cuenta con aspectos climáticos favorables a la producción floricultora que le aportan competitividad en el mercado internacional.

Flores

Grafico N° 9. Exportaciones de Flores Periodo ATPA



Fuente: Dane, DIAN – Cálculo de Asocolflores

La utilización intensiva de nuestros factores productivos se refleja con claridad en el aumento de las hectáreas cultivadas y los empleos generados en el periodo de tiempo analizado. Los cuadros 15 y 16 examinan la situación de este sector antes y después de ATPA, y permiten establecer como la floricultura nacional se

desarrolló en función de los mercados externos con altos niveles de calidad, que respondían a las exigencias internacionales, demostrado en el grado de participación de las flores colombianas en el mercado estadounidense (Ver Cuadro 17). El caso de este sector constituye una excepción en el desarrollo industrial nacional, debido a que su tejido empresarial ha avanzado en el establecimiento de una verdadera cultura gremial.

Cuadro N° 15 . Situación del Sector Floricultor antes de ATPA

	1982	1991	Variación
Hectáreas	1.0852	3.200	294%
Empleos	17.875	52.800	295%
US\$M Exportados	111.482	280.000	251%
M kilos Exportados	37.092	107.986	291.1%

Fuente: DANE-DIAN. Cálculos Asocolflores

Cuadro N° 16 . Situación del Sector Floricultor Periodo ATPA

	1992	2001	Crecimiento
Hectáreas	3.641	5.300	46%
Empleos	60.081	87.450	46%
US\$ Exportados	340.925	610.296	79%
Kilos Exportados	124.670	181.463	46%

Fuente: DANE-DIAN Calculos Asocolflores

Cuadro N° 17 .Importaciones Totales de Flores de EEUU y Participación Colombiana

	IMPORTACIONES TOTALES DE EEUU (MILES DE MILLONES DE US\$)	PARTICIPACION COLOMBIANA %
Claveles Miniatura	34153	95.7
Rosas Sweetheart	1309	6.8
Rosas Spray	5406	76.7
Rosas	206266	62.6
Crisantemos Pompon	61960	89.3
Cisantemos Standard	11669	80.0
Claveles Standard	57111	95.7
Anturios	500	5.5
Orquideas Dendrobium	2606	2.1
Orquideas excepto dendrobium	2023	2.4
Alstromeria	19367	95.5
Gypsophilla	21037	15.0
Lirios	12107	0.2
Snapdragons	1606	48.4
Las demas flores frescas cortadas	158410	25.2
TOTAL	595530	58.4

Fuente: Secretaria General de la Comunidad Andina.

3.2.2 Resultados del ATPDEA sobre el Sector Exportador Colombiano.

El ATPDEA fue anunciado en 2002, como un mecanismo fundamental para ejercer un impacto notable en el sector exportador colombiano, esta ampliación del ATPA se convertiría en una respuesta efectiva para la intensificación del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos, Colombia multiplicaría sus beneficios, teniendo en cuenta que sectores tan importantes en la economía nacional como las confecciones y el calzado serían incluidos dentro de los beneficiados.

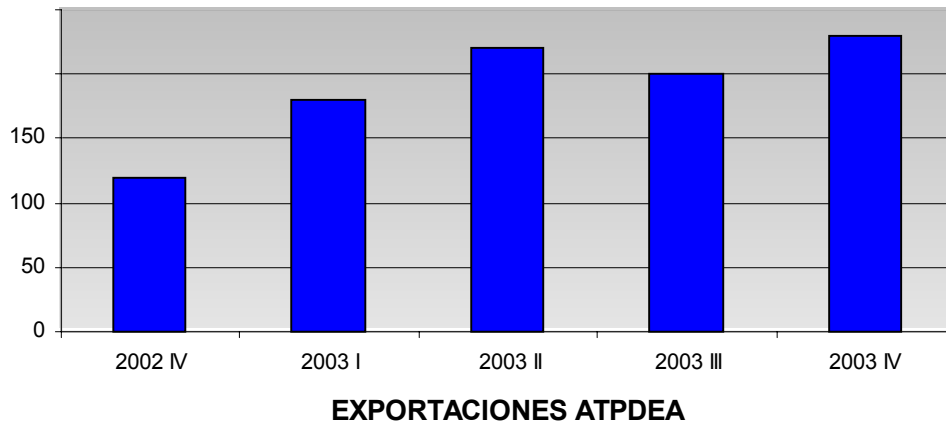
Efectivamente, las exportaciones colombianas hacia los Estados Unidos presentaron un incremento en el 2003, pasando de US\$ 5.159 millones a 5.797, en gran parte este aumento se adjudica a las preferencias otorgadas por parte del gobierno norteamericano bajo la denominación de ATPDEA. Es así como en el último año, 976 productos nacionales (sin incluir las ventas de los derivados de petróleo) por valor de 871.6 millones de dólares llegaron a ese mercado con cero arancel ó, en pocos casos, pagando un gravamen mínimo.

Estas exportaciones representan un grado de aprovechamiento del ATPDEA de 15 por ciento, el análisis a estas exportaciones permite concluir que productos como textiles y confecciones, que anteriormente no gozaban del alivio arancelario, registraron un crecimiento trimestral promedio de 31%, en términos nominales durante todo el año, aumentando sus ventas totales de 96 millones de dólares en el último trimestre de 2002 a 126 millones de dólares en igual lapso de 2003.

Cerca del 70 por ciento de las ventas de confecciones y textiles realizadas entre octubre y diciembre de 2003, se hicieron bajo los beneficios del ATPDEA. A su vez productos como flores, textiles, confecciones y cigarrillos, hasta muebles y porcelana de baño y productos de hierro y acero también lideran sus ventas bajo este sistema de preferencias arancelarias.

Teniendo en cuenta estos sectores, las regiones que más han aprovechado el ATPDEA son Antioquia, Atlántico, Bolívar, Cundinamarca, Risaralda, Santander y Valle del Cauca.

Grafico N° 10. Comportamiento de las Exportaciones Colombianas bajo ATPDEA. (Millones de Dólares)



Fuente: Proexport. Cifras con año base 1998.

Cuadro N° 18. Grado de Aprovechamiento del ATPDEA parte de Colombia (Millones de Dólares)

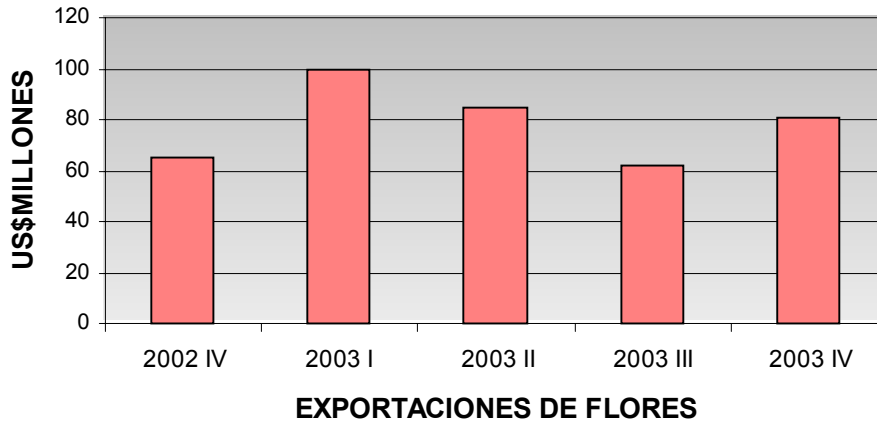
	2002	2003
Exportaciones Totales a Estados Unidos	5.159,6	5.797,5
Exportaciones bajo ATPDEA	1.061,4	871,6
% de Aprovechamiento	20.5	15.03

Fuente: Proexport. Cifras con año base 1998.

Los productos predominantes durante este corto periodo del ATPDEA han sido los siguientes:

Flores

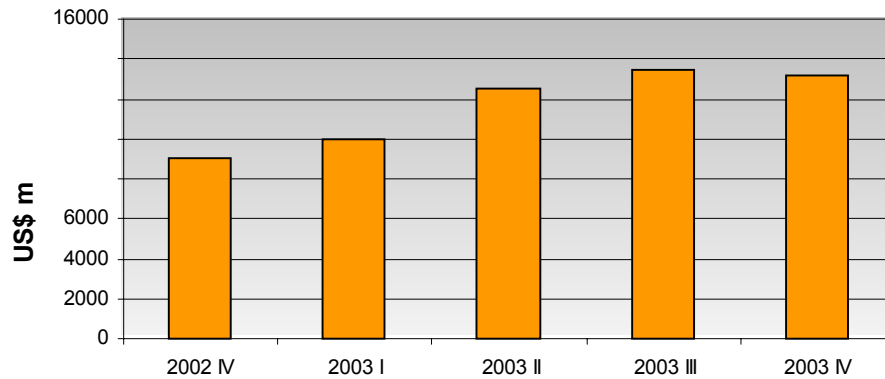
Grafico N° 11. Comportamiento de las Exportaciones de Flores bajo ATPDEA. Millones de Dólares.



Fuente: Proexport

El comportamiento de las flores demuestra el impacto que sobre las exportaciones colombianas tiene la celebración del Día de San Valentín en los Estados Unidos, por lo tanto se explica el repunte para el primer y segundo trimestre del 2003, decayendo secuencialmente por los meses de julio-agosto y septiembre del mismo año. Los departamentos que lideran la producción de flores en el país son indiscutiblemente Antioquia y Cundinamarca.

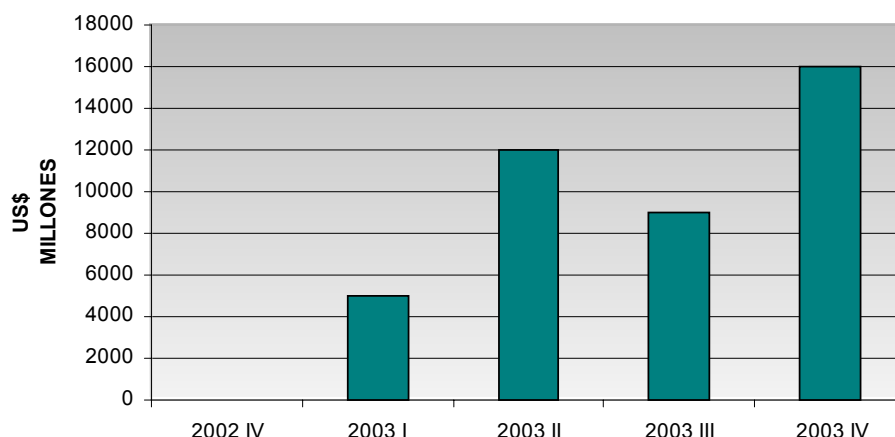
Grafico N° 11. Comportamiento de las Exportaciones de Cigarrillo de Tabaco Rubio bajo ATPDEA



Fuente: Proexport. Año base: 1998.

Las exportaciones de cigarrillo de tabaco rubio, realizadas alcanzaron un nivel de aprovechamiento del ATPDEA del 99 por ciento, reportando ventas por US\$ 50 millones durante 2003. En 2001 esas exportaciones fueron de US\$ 21.6 millones y en el 2002 de 40 millones de dólares. El departamento que concentra la producción de este producto es Cundinamarca.

Grafico N° 12. Comportamiento de las Exportaciones de Pantalones de Algodón para Hombres y Niños excepto los de Punto bajo ATPDEA.



Fuente: Proexport. Año Base: 1998.

Las confecciones han repuntado desde el primer periodo del 2003 y el cuarto periodo del mismo año, esta producción se ha concentrado principalmente en el departamento de Antioquia.

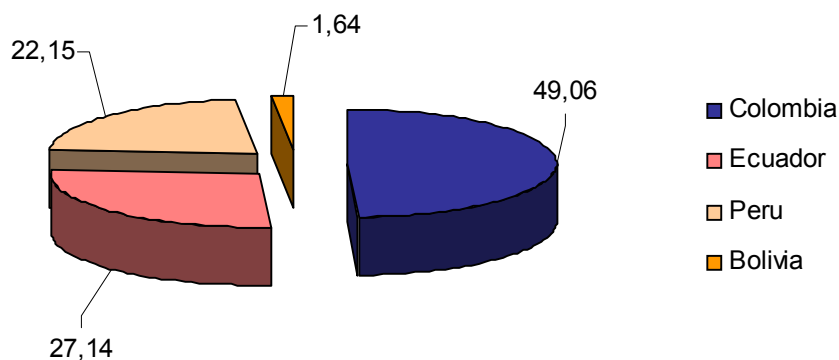
A pesar del discreto papel de las exportaciones colombianas en el mercado estadounidense, nuestro país ocupa el primer puesto en cuanto a ventas externas, entre las naciones beneficiarias por el ATPA – ATPDEA, lo cual le otorga una ventaja frente a estas mismas. El cuadro 19 y el gráfico 13, reúnen la información correspondiente a las ventas hacia Estados Unidos, de los países ATPA-ATPDEA.

Cuadro N° 19 . Exportaciones Totales a Estados Unidos -países ATPDEA. US\$ Millones.

PAIS	ENERO-MARZO 2003	ENERO -MARZO 2004
Colombia	1718	1730
Ecuador	701	957
Peru	581	781
Bolivia	44	58
Total	3045	3526

Fuente: USITC – Cálculos Proexport. Año Base: 1998

Grafico N° 13. Participación en las Importaciones de EE.UU. procedentes de los Países ATPDEA. Primer Trimestre 2004.



Fuente: USITC – Cálculos Proexport.

No obstante, el grado de aprovechamiento de los beneficios otorgados por la Ley, nos ofrece un panorama menos alentador, en este sentido, Colombia ocupa el tercer puesto superando tan solo a Perú, y teniendo por encima a Ecuador y Bolivia. Las exportaciones bajo ATPDEA provenientes de los países beneficiados fueron de US\$ 1.338 millones para el primer trimestre de 2003 y de US\$ 1.929 millones para el mismo periodo del 2004. Ver cuadro klm.

Cuadro N° 20. Aprovechamiento de ATPDEA Primer Trimestre 2003 y 2004.

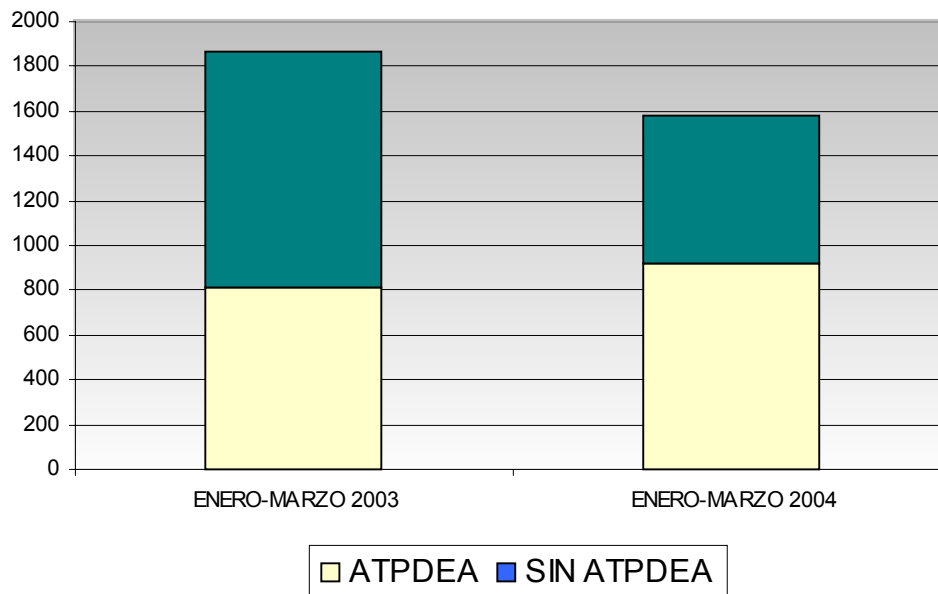
PAIS	EX. TOTALES ENERO-MARZO 2003	EX. ATPDEA ENERO-MARZO 2003	%	EX. TOTALES ENERO-MARZO 2003	EX. ATPDEA ENERO-MARZO 2004	%
COLOMBIA	1718	660	38	1730	918	53
ECUADOR	701	355	51	957	584	61
PERU	581	305	52	781	395	51
BOLIVIA	44	19	44	58	32	56
TOTAL	3045	1339	44	3526	1929	55

Fuente: USITC-Cálculos Proexport. Año Base 1998.

El comportamiento de las importaciones realizadas por Estados Unidos desde Colombia para el primer trimestre del año 2004, indican un modesto aumento de 0.6%, pasando de US\$ 1.718 millones en 2003 a US\$ 1.730 millones en 2004.

Teniendo en cuenta todos los países beneficiarios del ATPDEA, se identifica que Colombia es el primer exportador del grupo hacia los Estados Unidos, tanto en exportaciones totales como en las correspondientes a la nueva ley de preferencias. Para el primer trimestre del 2004 del total de las exportaciones realizadas por Colombia a Estados Unidos, el 53% ingresó bajo el ATPDEA (US\$ 918 millones) presentando una variación de US\$ 258 millones y un indicador de crecimiento de 39% en comparación con el período enero - marzo de 2003 en donde las exportaciones bajo esta preferencia alcanzaron los US\$ 660 millones.

Grafico N° 14. Exportaciones Colombianas hacia los Estados Unidos Primer Trimestre 2003 Y 2004.



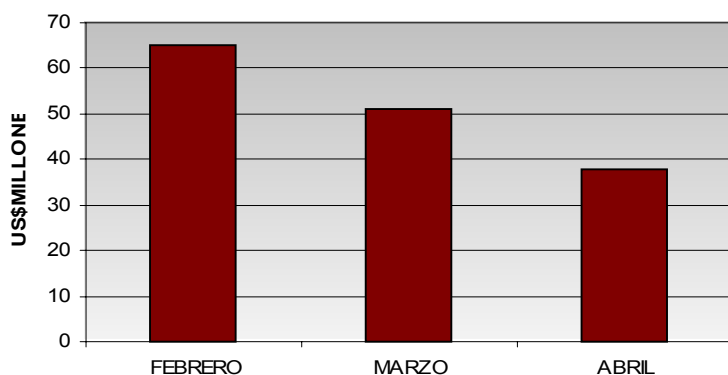
Fuente: USITC- Cálculos Proexport. Año Base: 1998

Continuando con el comportamiento presentado bajo ATPA, las flores mostraron un desempeño favorable al inicio del periodo ATPDEA; otros sectores como las confecciones y los derivados del petróleo, cobijado por la nueva Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, son analizados a continuación:

- **Flores**

El primer trimestre del año se constituye en uno de los periodos de mayor importación de flores de Estados Unidos, por la celebración del día de San Valentín. Las importaciones totales de flores y follajes realizadas por Estados Unidos para el primer trimestre de 2004, fueron de US\$ 450 millones presentando un crecimiento de 16% en comparación con el mismo período en el año 2003. En el caso de las importaciones provenientes de Colombia, se presentó un pico en el mes de febrero de US\$ 65 millones, disminuyendo a US\$ 38 millones para el mes de marzo, el total para el primer trimestre fue de US\$ 154 millones.

Gráfico N° 15. Exportaciones de Flores Primer Trimestre 2004.



Fuente: Proexport. Año Base 1998.

Las flores son el producto que Colombia más exporta bajo las preferencias ATPDEA, con un nivel de aprovechamiento del 99%. Los mayores proveedores de las importaciones fueron Colombia (34%), Holanda (20%), Canadá (15%), Ecuador (13%) y Costa Rica (4%). Estos cinco países representan el 87% del total de las importaciones de flores

Cuadro N° 21. Principales Proveedores de Flores y Follajes a Estados Unidos.

PAIS	ENERO-MARZO 2003 US\$ MILLONES	ENERO-MARZO 2004 US\$ MILLONES
COLOMBIA	127	154
CANADA	58	67
HOLANDA	83	92
ECUADOR	44	59
COSTA RICA	17	19
MEXICO	14	13
GUATEMALA	9	8
ISRAEL	5	6
CHINA	4	4
TAIWAN	4	3
SUBTOTAL	366	426
OTROS	23	24
TOTAL	389	450

Fuente:USITC- Calculos Proexport. Año Base 1998.

- **Prendas de Vestir**

Las importaciones totales de prendas de vestir realizadas por Estados Unidos para el primer trimestre de 2004, fueron de US\$ 15.892 millones presentando una leve disminución de 0.1% (US\$ 14 millones) en comparación con el mismo período del año 2003.

Cuadro N° 22. Principales Proveedores de Prendas de Vestir a Estados Unidos.

PAIS	ENERO-MARZO 2003 US\$ MILLONES	ENERO-MARZO 2004 US\$ MILLONES
CHINA	2143	2632
MEXICO	1723	1619
HONG KONG	818	837
INDONESIA	613	657
INDIA	683	640
HONDURAS	608	628
VIETNAM	615	556
GUATEMALA	457	472
FILIPINAS	524	469
BANGLADESH	510	445
SUB TOTAL	8695	8683
OTROS	7211	7209
COLOMBIA	113	140
TOTAL	15906	15892

Fuente: USITC- Cálculos Proexport. Año Base 1998.

Los mayores proveedores de las importaciones fueron China con una participación de 15% (US\$2.362 millones); México con 10% (US\$ 1.618 millones); Hong Kong con 5% (US\$ 836 millones); Indonesia con 4,1% (US\$ 656 millones) e India con 4% (US\$ 656 millones). Estos cinco países representan el 38,5% del total de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos.

La composición de los principales proveedores de prendas de vestir de Estados Unidos está variando, se encuentra un desplazamiento de los países de Centroamérica, que están siendo remplazados por países asiáticos como India e Indonesia. China continúa siendo el principal proveedor, con un crecimiento de 10% para el primer trimestre de 2004 con respecto al mismo periodo en el año

2003, mientras que México continúa perdiendo terreno ante la fuerte competencia asiática.

Nuevos países están posicionándose como proveedores de prendas de vestir, presentando crecimientos muy elevados, como es el caso de Madagascar, que para el primer trimestre de 2004 participó con US\$ 66 millones, mientras que en el primer trimestre del 2003 las importaciones provenientes de este país fueron de US\$ 25 millones. El desplazamiento de la inversión china hacia otros países de Asia, continúa siendo para este año, la estrategia de expansión de la industria de confecciones de China.

Durante el primer trimestre de 2004 las importaciones de prendas de vestir provenientes de los países ATPDEA fueron US\$ 315 millones de los cuales US\$ 269 millones ingresaron vía ATPDEA, registrando un aprovechamiento del 85% de estas preferencias.

Cuadro N° 23. Importaciones de Prendas de vestir de Estados Unidos, países ATPDEA.

PAIS	ENERO- MARZO 2003 US\$ MILLONES	ATPDEA 2003 US\$ MILLONES	ENERO- MARZO 2004 US\$ MILLONES	ATPDEA 2004 US\$ MILLONES
PERU	127	94	160	156
COLOMBIA	113	45	140	100
BOLIVIA	9	7	10	9
ECUADOR	4	2	5	4
TOTAL	253	147	315	269

Fuente: USITC- Cálculos Proexport. Año Base 1998.

Las importaciones totales de prendas de vestir provenientes de Colombia en marzo de 2004 fueron de US\$ 51.8 millones, mientras que para el mes de febrero

fueron de US\$ 45.5 millones. Para el primer trimestre de 2004, las importaciones de prendas de vestir fueron de US\$ 140 millones, frente a US\$ 113 millones para el mismo periodo en el año 2003, presentando un crecimiento de 24% en comparación con el mismo periodo del año anterior. El aprovechamiento del ATPDEA pasó de 40% para el primer trimestre de 2003, a 72% para el mismo período en el año 2004.

- **Petróleo y sus derivados**

Las importaciones totales de petróleo y sus derivados realizadas por Estados Unidos para el primer trimestre de 2004, fueron de US\$ 45.597 millones presentando un crecimiento en comparación con el mismo período del año anterior de 11%, es decir, US\$ 4.464 millones más. Los principales proveedores de petróleo y sus derivados para el primer trimestre de 2004 son: Canadá 25%, Venezuela 12%, México 10%, Arabia Saudita 9% y Nigeria 8%. Estos cinco países abarcan los 63% de las importaciones de petróleo y sus derivados realizadas por Estados Unidos.

Las importaciones de petróleo y sus derivados provenientes de los países ATPDEA alcanzaron durante el primer trimestre de 2004 un total de US\$ 1.323 millones de los cuales US\$ 1.127 millones ingresaron vía ATPDEA, registrando un aprovechamiento del 85% de estas preferencias.

Cuadro N° 24. Grado de Aprovechamiento del ATPDEA en las Exportaciones de Petróleo. Millones de Dólares.

PAIS	X ATPDEA ENERO-MARZO 2004	GRADO DE APROVECHAMIENTO %
COLOMBIA	603	46
ECUADOR	468	35
PERU	46	3.4
BOLIVIA	8.8	0.66
TOTAL	1127	85

Fuente: Proexport. Para las exportaciones se toma como año base 1998.

El mayor país exportador de petróleo y sus derivados bajo el ATPDEA es Colombia con US\$ 603 millones, seguido por Ecuador con US\$ 468 millones de los cuales, Perú por su parte exportó US\$ 46 millones Cabe resaltar que Bolivia registró exportaciones, cosa que no sucedió para el mismo período en el año 2003, alcanzando US\$ 8.8 millones.

Durante el primer trimestre de 2004, las importaciones de petróleo de Estados Unidos procedentes de Colombia han venido disminuyendo. En enero fueron de US\$ 299 millones, en febrero fueron US\$ 212 millones y en marzo fueron US\$ 187 millones. A lo largo del primer trimestre las importaciones de petróleo de Estados Unidos desde Colombia han disminuido un 22%. Esta situación se debe al número decreciente de barriles exportados por Colombia en lo que va corrido del año.

3.3 LIMITACIONES DEL ATPA - ATPDEA

Ahora bien, una vez determinado el lánguido comportamiento del sector exportador colombiano bajo las preferencias ATPA – ATPDEA, es necesario determinar que razones sustentaron tal situación.

Uno de los objetivos fundamentales de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA y su ampliación ATPDEA, es “la diversificación de las exportaciones y el desarrollo económico amplio e integral...”¹⁰³ sin embargo las exportaciones colombianas conservaron su concentración si se tiene en cuenta las líneas arancelarias. (Ver cuadro N° 25)

Cuadro N° 25. Índice de Concentración de las Exportaciones Colombianas hacia los Estados Unidos

	1983	1985	1988	1990	1993	1995
Primeros 100 ítems	93.01	93.56	94.57	96.57	96.64	97.76
Primeros 50 ítems	92.82	93.20	93.92	95.48	94.33	94.82
Primeros 20 ítems	88.54	88.69	89.21	91.49	87.59	88.05
Primeros 10 ítems	81.69	82.98	82.24	84.30	79.50	78.62
Primeros 5 ítems	70.31	74.57	72.87	72.80	63.19	65.37

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos
Cálculos: Patricia Correa. Año Base: 1998.

A pesar de que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones colombianas, son pocos los productos que han logrado llegar a ese mercado; entre 1998 y el 2002, sólo once productos representaron el 80% del total de exportaciones a ese país, y de estos, sólo cinco cuentan con preferencia arancelaria ATPA. Ver cuadro 26.

¹⁰³ Sección 3102. Determinaciones (2)

Cuadro N° 26. Productos Exportados a Estados Unidos (1998-2002) y su calificación ATPA.

Productos	ATPA	X a EEUU	X EU/ X totales
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	No tiene	2.595	48.8
Café sin tostar, sin descafeinar	Libre	368	6.9
Pigmentos para la fabricación de pinturas	Si tiene	204	3.8
Las demás flores y capullos frescos	Si tiene	203	3.8
Hullas Térmicas	Libre	187	3.5
Fueloils	Si tiene	171	3.2
Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos	Si tiene	150	2.8
Bananas o plátanos de frescos tipo Cavendish valery	Libre	144	2.7
Claveles cortados para adornos	Si tiene	109	2.1
Pantalones largos, cortos	No tiene	68	1.3
Combustibles		61	1.2
Otros		1055	19.9

Cifras en millones de dólares
Fuente: DANE – Mincomercio. Año Base 1998.

Por otro lado, No obstante la amplitud del universo arancelario beneficiado, el país no cuenta con una ventaja comparativa significativa en los sectores incluidos por la Ley, adicionalmente, existen países que producen estos mismos artículos a precios ostensiblemente mas competitivos que los nuestros y que no cuentan con amparos arancelarios.

Aunque el ATPA y el ATPDEA promueven un mayor acceso al mercado estadounidense por parte de los países andinos que sufren el flagelo del

narcotráfico, lo cierto es que las determinaciones de carácter no arancelario por parte de la Aduana de los Estados Unidos, limitan en gran medida el flujo comercial entre las naciones beneficiarias del acuerdo.

En este sentido, la estructura normativa no arancelaria que involucra tanto el ATPA como el ATPDEA, constituye un obstáculo primordial en el comercio bilateral, ésta se compone de esquemas como las condiciones de elegibilidad del país beneficiario, las normas de origen para los diferentes productos y las sanciones estipuladas ante las situaciones de triangulación, las cuales limitan el aprovechamiento de las preferencias Ley de apoyo comercial.

3.3.1 Elegibilidad de los Productos

Desde un punto de vista teórico, las barreras no arancelarias son aquellas que, al margen del arancel, restringen o evitan el ingreso de un producto a determinado mercado¹⁰⁴. Esta clase de política comercial debe ser aplicada bajo los lineamientos dispuestos por la Organización Mundial del Comercio.

Entre las barreras no arancelarias mas comunes se encuentran las restricciones cuantitativas o cuotas, 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. Sin embargo, existen muchas otras, como la aplicación de medidas técnicas y fitosanitarias¹⁰⁵.

Pese a que tanto el ATPA como su correspondiente ampliación ATPDEA eliminó las barreras de tipo arancelario para el ingreso de las exportaciones colombianas

¹⁰⁴ CAICEDO. Op cit. Pág. 155.

¹⁰⁵ *Ibíd.* Pág. 158.

al mercado de Estados Unidos, el gobierno norteamericano estableció una serie de restricciones de carácter no arancelario que limitan y reducen el comercio con este país.

En este contexto, el análisis particular de las normas de origen sujetas a la Ley de Preferencias Arancelarias y Erradicación de Droga ATPDEA, nos ofrece un panorama amplio sobre las condiciones comerciales vigentes entre Colombia y los Estados Unidos para describir los límites y alcances de la ley objeto de estudio. Para calcular el porcentaje de origen es necesario realizar la siguiente operación:

$$\frac{\text{Costos directos de procesamiento} + \text{insumos nacionales}}{\text{Valor tasado del artículo al ser importado}} = \text{exportaciones } \%$$

Las normas de origen tienen por finalidad el cumplimiento de una cierta transformación considerada como suficiente o deseable, para que un bien objeto de comercio entre países miembros de una zona integrada, pueda catalogarse como originario de la región, y así ser elegible para un trato preferencial que facilite su acceso al mercado comunitario¹⁰⁶. Los sectores que actualmente gozan de los beneficios ATPDEA, están sujetos a normas de origen que generan gran complejidad administrativa y que por lo tanto coartan el libre flujo comercial que inicialmente se plantea.

3.3.1.1 Normas de Origen ATPDEA para confecciones

En el caso de las confecciones, uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional, se han impuesto requisitos tanto en su origen como en su composición y cantidad. Las prendas de vestir deben ser fabricadas en uno o más países beneficiarios del ATPDEA de tejidos o componentes regionales andinos.

¹⁰⁶ KRUGMAN, Paúl y Otros. Las Américas: Integración Económica en Perspectiva. Departamento Nacional de Planeación- Banco Interamericano de Desarrollo. Santafé de Bogotá. Colombia. 1996. Pág.247.

Este capítulo de la Ley hace referencia a las prendas de vestir fabricadas en uno o más países beneficiarios del ATPDEA, de tejidos o de componentes de tejido formados o de componentes hechos a forma (knit to shape), en uno o más países beneficiarios del ATPDEA, de hilados totalmente formados en uno o más países beneficiarios del ATPDEA o en los EE.UU.

Estas prendas de vestir podrán ingresar al mercado estadounidense, por periodos anuales, comenzando el 1 de octubre del 2002 libre de aranceles hasta por un monto equivalente al 2%, en metros cuadrados, del total de prendas de vestir importadas por los EE.UU. del mundo. Este porcentaje se incrementará en cada uno de los cuatro periodos anuales siguientes en incrementos equitativos (0.75% por año) de tal manera que, para el periodo que comienza el 1 de octubre del 2006, el "porcentaje aplicable" no exceda el 5%.

Los periodos para el porcentaje de la cuota son:

Del 1/octubre/02 al 30/septiembre/03 2.00%

Del 1/octubre/03 al 30/septiembre/04 2.75%

Del 1/octubre/04 al 30/septiembre/05 3.50%

Del 1/octubre/05 al 30/septiembre/06 4.25%

Del 1/octubre/ 06 al 31/diciembre/ 06 5.00%

En este caso se da por sentado que la producción al finalizar el periodo ATPDEA, cumpla una meta de tan solo el 5% del total importado por los Estados Unidos; adicionalmente, las Confecciones deben ser elaboradas con telas que hayan sido totalmente formadas en Estados Unidos, de hilazas formadas en los Estados Unidos o en uno o más de los países ATPDEA. El tinturado y terminado de la tela, de tejido plano o de punto, deberá llevarse a cabo en los Estados Unidos, asegurando de paso, su participación en el proceso productivo.

Para el caso de los brassieres, una industria destacada del occidente colombiano, se establecen tres normas de origen ensamble o maquila, cuota o insumos regionales. Las prendas que se clasifican en subpartida 62.12.10, serán elegibles para tratamiento preferencial si el costo de las telas formadas en los Estados Unidos sin incluir adornos y accesorios, corresponde al menos al 75% (en promedio) del valor agregado de la tela declarada en la aduana, durante el periodo de un año precedente. Estas medidas le implantan mayores obstáculos administrativos y de desarrollo, a la industria de nuestro país.

Entre otras condiciones para el sector de confecciones se encuentran medidas como que los accesorios pueden ser de origen extranjero, mientras no excedan el 25% del costo de los componentes del producto. La entretela no puede representar más del 25% del costo de los componentes de la prenda. Las hilazas de terceros países no pueden exceder el 7% del peso total de la prenda.

3.3.1.2 Normas de Origen para el Atún

En el caso del atún, éste debe ser empacado al vacío en bolsas de aluminio u otro tipo de envase flexible, su contenido no debe exceder los 6.8 kilogramos. Este atún debe ser pescado por Barcos de Estados Unidos o de los países ATPDEA, el 75% de la tripulación, el capitán y los oficiales deben ser de un país beneficiario. Asimismo el 50% del capital de la compañía debe ser de nacionales o de organismos estatales de un país beneficiario.

El incumplimiento de estas medidas de protección norteamericana, por parte de los países beneficiarios del ATPA, generarán para estos últimos sanciones de distinta índole, entre éstas se encuentran: para los exportadores, si se determina, con base en pruebas suficientes, que un exportador ha incurrido en triangulación con respecto a prendas de vestir desde un país beneficiario del ATPA, se negarán

todos los beneficios arancelarios a dicho exportador y a cualquier sucesor del mismo por un período de 2 años.

En caso de reexpedición (transshipment), si el Presidente determina, sobre la base de evidencia suficiente, que un exportador ha realizado una reexpedición en relación con las prendas de vestir de un país beneficiario del ATPDEA, denegará todos los beneficios estipulados en la presente Ley a dicho exportador por un periodo de 2 años. Si el Presidente determina que un país no está tomando las acciones correspondientes para evitar tal trasbordo, podrá reducir la cantidad de prendas de vestir que podrían ser importadas a los EE.UU. desde dicho país tomando como referencia la cantidad de los productos multiplicada por tres.

El cuadro 27, sintetiza los tipos de barreras no arancelarias a las que están sujetos los productos nacionales en el mercado estadounidense.

Cuadro N° 27. Barreras no Arancelarias que Impone Estados Unidos a las Exportaciones Colombianas

CIUU	SECTOR	TECNOLOGICAS	PRECIOS	CUOTAS Y OTRAS
100	AGROP- SILVICULT-CAZA-PESCA			
111	Producción	X		X
121	Silvicultura	X		X
130	Pesca	X		
31	PROD-ALIMENT-BEBIDAS TABACO	Y		
311	fabricación de productos alimenticios	X	X	
312	Fabricación de otros productos alimenticios	X		
313	Bebidas	X	X	
314	Tabaco			

32	TEXTILES-PRENDAS DE VESTIR			
321	Textiles	X		
322	Prendas de Vestir	X	X	
323	Cuero y sus Derivados	X	X	
324	Calzado			
33	INDUSTRIA MADERERA			
331	Madera y sus Productos			
332	Muebles de Madera	X		
35	FABR. SUSTANCIAS QUIMICAS			
351	Químicos Industriales	X		
352	Otros Químicos			
353	Refinería de Petróleo	X	X	
354	Derivados del Petróleo			
355	Caucho			
356	Plásticos			
36	MINERALES NO METALICOS			
361	Barro, Loza	X		
38	MAQUINARIA Y EQUIPO			
381	Fabr. Petos metalicos maquinaria	X		
382	Constr. Maq. Exc. Electrica	X		
383	Maquinaria Electrica	X	X	
384	Equipo y material de transporte	X	X	
385	Equipo profesional y cientifico	X		
39	OTRAS INDUSTRIAS			
390	Otras industrias manufactureras	X		

Fuente: Elaboración DEE con base en WITS.

3.4 PERSPECTIVAS DEL ATPA – ATPDEA SOBRE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS

Siguiendo los parámetros teóricos de Gunnar Myrdal, al describir el concepto de integración, se considera que el ATPA y su ampliación ATPDEA se caracteriza por ser un proceso de contenido económico y social que en sus principios buscaba la diversificación de las exportaciones de los países que sufrían el flagelo del narcotráfico. A su vez los países beneficiarios exploraban las ventajas de esta clase de integración, que según el académico Giovanni Reyes, se fundamentan en un mayor poder de negociación comercial a nivel internacional y en el aprovechamiento de las economías de escala en la producción, y secuencialmente en la disminución de la vulnerabilidad económica frente a factores externos.

Teniendo en cuenta la actual dinámica de comercio internacional, la integración económica entre países se ha convertido en un instrumento esencial para la inserción en el mercado mundial, de este modo, los países abogan por diversos procesos que contribuyan con el crecimiento de sus exportaciones y en el fortalecimiento de su competitividad.

De este modo el ATPA representó un gran reto para el sector exportador colombiano, y su ampliación ATPDEA ha sido considerada como la antesala ante el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, aunque las cifras demuestran que el grado de aprovechamiento de dichas preferencias arancelarias no superaron el 16%, los exportadores vislumbraron nuevos horizontes tanto en acceso a mercados como en capacidad instalada.

En este sentido las entidades colombianas encargadas del desarrollo del comercio exterior, entre ellas MINCOMEX, PROEXPORT, BANCOLDEX, y el Departamento

Nacional de Planeación, junto con los aportes del sector exportador, realización unobservatorio sobre las exportaciones ATPA y ATPDEA, reconociendo los productos potenciales para los próximos años antes de la culminación de la ley (Ver Cuadro 28), entre ellos se destacan las flores, seguidas por las confecciones y los artículos de joyería, con estas proyecciones se sigue reafirmando la Teoría de la Ventaja Comparativa para el caso colombiano, nuestras exportaciones contienen en gran cantidad los factores productivos abundantes, es decir mano de obra no calificada, y recursos naturales.

Cuadro N° 28. Productos Potenciales bajo ATPDEA

Fuente: Proexport

1	Las demás flores y capullos f frescos
2	Rosas frescas
3	Cigarrillos de tabaco rubio.
4	Pantalones de algodón, para hombres o niños, excepto los de punto.
5	Pantalones de algodón, para mujeres o niñas, excepto los de punto.
6	Claveles miniatura frescos
7	Los demás azúcares en bruto de caña, sin adición de aromatizante ni Colorante.
8	Suéteres de las demás fibras sintéticas o fibras artificiales.
9	Chaquetas (sacos) de lana o de pelo fino, para hombres o niños, excepto los de punto
10	Suéteres de punto, de algodón.
11	Calcetines y artículos similares de punto, de algodón
12	Artículos de joyería y sus partes de los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaque).
13	Tubos de entubado o de producción para la extracción de petróleo o de gas.
14	Las demás baldosas y losas, de cerámica para pavimentación o revestimiento, barnizadas o esmaltadas.
15	Trajes de lana o de pelo fino, para hombres o niños, excepto los de punto.
16	"t-shirts" y camisetas interiores de punto, de algodón.
17	Puertas, ventanas y sus marcos, bastidores y umbrales, de aluminio.
18	Vestidos de baño, de punto, de fibras sintéticas, para mujeres o niñas
19	Chaquetas de fibras sintéticas, para hombres o niños, excepto los de punto.
20	Las demás medias de punto, de fibras sintéticas

Aunque es claramente reconocible la gama de productos tipo exportación hacia Estados Unidos bajo preferencias arancelarias, las proyecciones permiten incluir nuevos bienes, entre los cuales se destacan: el atún, el calzado y las confecciones.

Para el Atun, la ley ATPDEA dispuso la entrada libre de arancel solo para aquel que es empacado al vacío en bolsas de aluminio con un peso no superior a los 6.8 kilos, producto que representa el 3% del consumo de atún de los Estados Unidos (Ver Cuadro N° 29). Sin embargo, la producción de este producto en Colombia es casi inexistente, por lo es necesario adecuar esta industria a las nuevas condiciones.

En el cuadro N° 29 es posible observar el grado de las barreras arancelarias presente en otros acuerdos, en este caso la ley ATPDEA mantiene las máximas preferencias, bajo este escenario la producción y exportación colombiana de atún tendría grandes ventajas frente a otros competidores, sin embargo, como se menciona anteriormente, la industria atunera del país se encuentra en condiciones desfavorables y su adecuación implica extensas inversiones tanto del sector privado como oficial.

Cuadro N° 29. Posibles Nichos del Mercado del Atún en EE.UU.

producto	importaciones de eeuu millones de us\$ 2001	aranceles			
		NMF	MEXICO	CBTPA	ATPDEA
Los demás atunes no en aceite en envase herméticamente cerrado	274	35%	14%	14%	0
Atún no en aceite en recipiente cerrado con un contenido inferior a 6.8Kg con una cuota no superior al 20% del atún producido en EEUU en el año	50	6%	2.4%	2,4%	0

anterior					
Atún en aceite en envase herméticamente cerrado	10	12.5 %	5%	5%	0
TOTAL	334				

Fuente: Angela Maria Orozco, Consultora Internacional.

Para el sector Calzado y Cueros se espera alcanzar exportaciones del orden de US\$ 110¹⁰⁷ millones al mercado de los Estados Unidos, de esta manera el nuevo ATPDEA contribuiría a la generación de más de 9.000 empleos directos y de 27.000 empleos totales, principalmente en la pequeña y la mediana industria de estos sectores, aunque estas expectativas son alentadoras, se debe tener en cuenta que la industria del calzado colombiana se encuentra concentrada en pocas ciudades y su fuerza laboral es principalmente temporal.

A su vez se debe reconocer que nuestros exportadores se enfrentan a grandes competidores como lo son China e Italia que proveen el mercado estadounidense con cerca del 78% (Ver cuadro N° 30), seguidos por otros países latinoamericanos como Brasil y México que exportaron en el año 2002 cerca de US\$ 1.009 y US\$ 256 millones respectivamente. Para enfrentar competidores de la magnitud de China e Italia, Colombia tendría que construir una verdadera cadena productiva de cueros y brindar mayor apoyo a los empresarios de este sector, representados en su mayoría por pequeñas y medianas empresas.

¹⁰⁷ Proexport.

Cuadro N° 30. Importaciones de Calzado de EEUU. Millones de Dólares

PAIS	ENE-NOV 2001	ENE-NOV 2002
TOTAL	14.274	14.132
China	9.147	9.392
Italia	1.147	1.085
Brasil	1.093	1.009
Indonesia	668	674
Tailandia	300	258
Mexico	291	256
España	253	246
Centroamérica y caribe	79	69
Republica Dominicana	181	129
Reino Unido	139	101
Vietnam	121	202
Portugal	106	93
Korea	102	63
India	97	87
Hong Kong	79	61
Canada	73	64
Alemania	69	84
Taiwan	71	68

Fuente: Fuente: Angela Maria Orozco, Consultora Internacional. Año Base 1998.

En Textiles y Confecciones el mercado estadounidense importó cerca de US\$ 69.219 millones en el 2002, cuyo 78% corresponde a prendas de vestir tanto de punto como de tejido plano, siendo el 14% restante importaciones de textiles, en ambos productos Colombia posee una ventaja comparativa teniendo en cuenta la cantidad de microempresas dedicadas a esta labor, cuya mano de obra reduce en gran medida los costos.

Cuadro N° 31. Importaciones totales de Textiles y Confecciones de EEUU 2001. Millones de Dólares.

producto	ene-nov 2001	ener-nov 2002
Textiles	9.355	9.894
Prendas de vestir de punto	25.197	25.685
Prendas de vestir tejido plano	29.670	28.411
otros	4.534	5.229
TOTAL	68.756	69.219

Fuente: Fuente: Angela Maria Orozco, Consultora Internacional. Año Base: 1998.

Cuadro N° 32. Exportaciones de Países ATPA a EEUU . Millones de Dólares

producto	ene-nov 2001	ener-nov 2002
Textiles	28	26
Prendas de Vestir	698	677
Otros	21	22
TOTAL	747	725

Fuente: Fuente: Angela Maria Orozco, Consultora Internacional. Año Base: 1998.

No obstante la gran importancia que tanto las confecciones como los textiles representan para los exportadores nacionales, estos enfrentan grandes competidores identificados bajo los tratamientos preferenciales de la Cuenca del Caribe, es así como Centroamérica se ha convertido en el mayor proveedor de prendas de vestir al mercado estadounidense seguido de México y China, cuyos textiles son reconocidos por su calidad internacionalmente. (Ver Cuadro N° 33).

Teniendo en cuenta que solo el 1% del total de importaciones de prendas de vestir y textiles de Estados Unidos tuvo como origen los países ATPA, (Ver Grafico N° 20) las condiciones para Colombia no son las mejores puesto que nuestras exportaciones solo alcanzaron los US\$ 354 millones en el 2001(Ver Cuadro N° 34)

cuando iniciaba la ampliación de las preferencias para estos productos, de manera que se proyecta un crecimiento de 90% en las exportaciones de Confecciones.

Cuadro N° 33. Importaciones de Prendas de Vestir de EEUU. Millones de Dolares.

PAIS	ENE-NOV 2001	ENER-NOV 2002
TOTAL	54.863	54.090
Centroamérica y Caribe	8.789	8.650
México	7.538	7.089
China	6.052	6.481
Hong Kong	3.941	3.639
Hondura	2.253	2.271
Republica Dominicana	2.065	1.949
Indonesia	2.084	1.903
Korea	2.057	1.911
Bangladesh	1.820	1.673
Philipines	1.731	1.664
Tailandia	1.711	1.605
India	1.667	1.834
Taiwan	1.610	1.394
El salvador	1.504	1.526
Guatemala	1.502	1.521
Canadá	1.476	1.479
Italia	1.426	1.363
Sri lanka	1.388	1.301

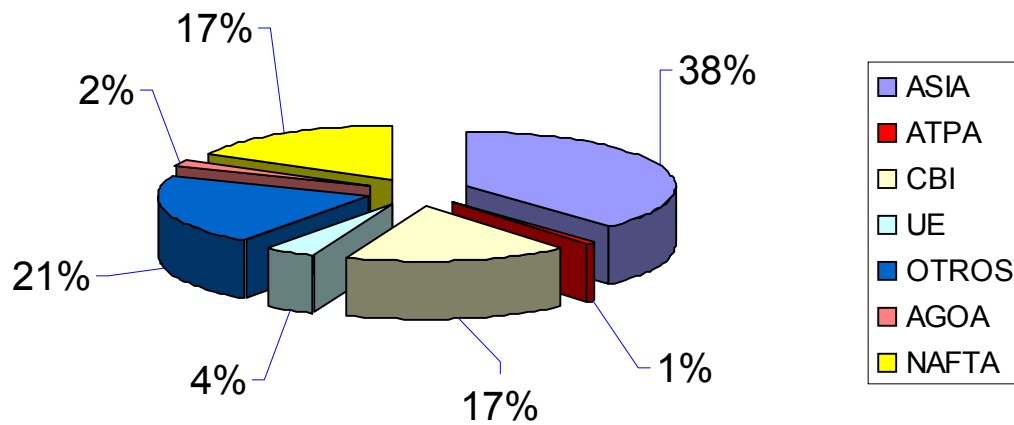
Fuente: Fuente: Angela Maria Orozco, Consultora Internacional. Año Base 1998.

Cuadro N° 34. Exportaciones Paises ATPDEA, Prendas de Vestir. 2001 Millones de Dólares.

PERU	385
COLOMBIA	354
ECUADOR	24
BOLIVIA	20
TOTAL	1.083

Fuente: Angela Maria Orozco, Consultora Internacional. Año Base 1998.

Gráfico N° 20 . Exportadores de Prendas de Vestir a EEUU. 2001.



Fuente: Fuente: Angela Maria Orozco, Consultora Internacional

4. CONCLUSIONES

Sin lugar a dudas, la globalización y la integración comercial son dos de las características más relevantes de la economía mundial contemporánea. Examinar la forma en que los países se han insertado a esta tendencia, específicamente en lo referente al desarrollo de fortalezas relacionadas con su capacidad exportadora, es de suma importancia, más aun cuando las negociaciones comerciales con otros países, hacen parte de la agenda diaria de la economía nacional.

Es indispensable entonces, realizar investigaciones que se enfoquen en el análisis de los acuerdos comerciales entre países con diferente dotación de factores productivos para establecer la dinámica comercial entre ellos. El desarrollo de una relación comercial estrecha con Estados Unidos ha sido históricamente, una preocupación constante del gobierno colombiano que con la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA y su ampliación ATPDEA, buscaba ampliar su flujo exportador con este país y a su vez contrarrestar problemáticas como el narcotráfico y el desempleo. Es así como el ATPA y su ampliación ATPDEA, constituyen un laboratorio de análisis óptimo para sondear el horizonte exportador colombiano.

En primer lugar puede concluirse que el comportamiento de las exportaciones colombianas durante la vigencia del ATPA y el periodo corrido del ATPDEA ha sido en términos generales discreto, la expectativa creada al momento de la implantación de estas leyes contrasta ampliamente con los resultados hasta ahora obtenidos, no obstante el crecimiento alcanzado en las exportaciones totales hacia Estados Unidos, la participación de Colombia y de los países beneficiados en general continúa siendo muy poco significativa; asimismo el objetivo de diversificar

de la base exportadora de los países andinos ha estado muy alejado de su cumplimiento y los productos vendidos en el mercado estadounidense conservan la naturaleza y proporción de las últimas décadas.

Del mismo modo puede afirmarse que de los productos cobijados por las leyes, únicamente las flores alcanzaron un desarrollo significativo y sostenible en el tiempo, debido a características particulares tanto en la esfera estructural del sector como la ventaja comparativa con la que contaba internacionalmente, es decir, la clase dirigente de este sector comprendió rápidamente que su crecimiento estaba necesariamente ligado a la obtención de estándares internacionales de calidad que le permitieran acceder al mercado estadounidense, asimismo aprovechó de forma intensiva los factores productivos con los que contaba y que le representaban una posición privilegiada frente a sus competidores.

Por otra parte, es claro que el comportamiento exportador colombiano durante el periodo descrito obedece a los lineamientos teóricos desarrollados en el modelo Heckscher-Ohlin de comercio internacional que atribuye la ventaja comparativa a las diferencias en las dotaciones de los factores; sin embargo, las características particulares de los países implicados y la dinámica actual del comercio mundial no permiten implementar la totalidad de los supuestos del modelo.

Como consecuencia, el grado de aprovechamiento de las preferencias arancelarias otorgadas, por parte del sector exportador colombiano, que entre los países andinos, lideró durante todo el proceso el flujo comercial hacia los Estados Unidos, no alcanzó en ningún año el 17%, demostrando la ausencia de una dinámica exportadora significativa que generara procesos industriales sólidos y una consolidación sectorial amplia a nivel internacional; sin embargo, esta ausencia de dinamismo exportador no es una característica reciente de la economía nacional, desde el siglo XIX, Colombia ha dilapidado oportunidades sumamente valiosas en el camino hacia la consolidación de una firme y

diversificada base exportadora; las bonanzas y depresiones de nuestro comercio internacional, han obedecido a situaciones internas temporales, reacciones a fenómenos internacionales y al aprovechamiento de condiciones especiales de comercio, que han generado falencias en la política de comercio exterior nacional.

Por el contrario, la política comercial de Estados Unidos ha mantenido durante décadas su posición de potencia económica mundial consolidando sus fortalezas y supliendo sus debilidades a partir de naciones con menos poder de negociación. Históricamente el discurso político estadounidense ha estado en función de la cooperación económica y social con los países menos desarrollados, mediante el establecimiento de instrumentos que en teoría, facilitan el ingreso de una amplia gama de productos nacionales al “mercado de importaciones mas grande del mundo”, sin embargo, las exigencias de este mercado, en cuanto a barreras arancelarias y no arancelarias, son directamente proporcionales a su dimensión, haciendo que el comportamiento exportador de las naciones beneficiadas, contraste con las expectativas creadas al momento del establecimiento de estos instrumentos.

No obstante nuestro débil desempeño exportador, es innegable que el aprovechamiento de preferencias arancelarias, a pesar de que sea en niveles reducidos, constituye una ventaja para nuestro sector exportador; la experiencia durante el periodo ATPA le ofreció a nuestra industria la visión necesaria para comprender la importancia del acceso a nuevos mercados, el cual esta estrechamente ligado al fortalecimiento y consolidación de cadenas productivas que desemboquen en la obtención de mayores grados de competitividad. El ATPDEA es sin lugar a dudas, una oportunidad que debe aprovecharse, sectores tan sensibles para la economía nacional como las confecciones, el cuero, el calzado y la marroquinería, en los cuales Colombia cuenta con ventajas comparativas, tienen abierta la posibilidad de dinamizar sus procesos en el mercado estadounidense; sin embargo, los retos por superar son complejos, el

tiempo con el que cuentan para adecuar una estructura que responda favorablemente a los beneficios, es ya demasiado corto, las exigencias de mercado siguen siendo sumamente altas y el tejido industrial nacional no cuenta con demasiadas fortalezas, sobretodo en cuanto a su competitividad en los mercados externos.

Por último, como se ha demostrado durante la presente investigación, contar con preferencias arancelarias en el mercado estadounidense por cerca de trece años no se ha traducido en un desempeño exportador de dimensiones importantes para Colombia, esta situación sin lugar a dudas, es sumamente preocupante, teniendo en cuenta que el ATPDEA, vigente en la actualidad, es considerado el escenario y la antesala propuesta para posicionar nuestros productos en Estados Unidos, previo a un futuro establecimiento del Tratado de Libre Comercio con este país, en el cual las condiciones comerciales se equiparan y nuestra vulnerabilidad puede ponerse en evidencia.

Hoy, cuando las negociaciones del TLC y el ALCA están en pleno proceso, nuestra experiencia con el ATPA y el ATPDEA debe ser el punto de partida fundamental de toda revisión y análisis en este campo, la cual nos permite contar con argumentos científicos, económicos y sociales que respalden posiciones comerciales y medidas estatales en función del mejoramiento del bienestar de la población, a la par del alcance de competitividad internacional y crecimiento económico. Ante las constantes manifestaciones propagandistas favorables a las iniciativas de integración económica internacional, el ATPA y el ATPDEA nos ofrece la posibilidad de entender la magnitud que los mecanismos de comercio mundial tienen sobre las economías nacionales; su pleno conocimiento y análisis brinda la oportunidad de socializar los límites y alcances de este tipo de instrumentos comerciales y de proyectar los posibles efectos que sobre las esferas económicas, políticas y sociales puedan desarrollarse.

BIBLIOGRAFÍA

APPLEYARD, Dennis R. y Alfred J. Field. Economía Internacional. McGraw-Hill. Madrid.1997.

BANCO DE LA REPUBLICA. Revista Banco de la Republica. Vol. LXXVI N° 914 Diciembre 2003.

_____ . Revista Banco de la Republica. Vol. LXX N° 838 Agosto 1997.

BONIFAZ, José Luis y Michael Mortimore. Colombia: Un Can análisis de su Competitividad Internacional. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Santiago de Chile. Septiembre de 1999.

BULMER Thomas, Víctor. La Historia Económica de América Latina desde la Independencia. Fondo de Cultura Económica. 2da Edición. México. 1998.

CAICEDO, Alex Yamil. Economía Internacional: Perspectiva Latinoamericana. TecnoPress Ediciones Ltda. Bogotá. 2002.

CARBAUGH, Robert J. Economía Internacional. International Thomson Editores; 6ª edición. Madrid.1998.

CETRE, Moisés. Integración Económica e Industrialización, Evolución y Perspectivas de Centroamérica. Universidad Industrial de Santander. Colombia.1998.

CHACHOLIADES, Milciades. Economía Internacional. McGraw-Hill; 2ª edición. México. 1992.

CHAN, Luis Santiago. Reflexiones sobre el ATPDEA. Programa Andino de Competitividad. Lima. Febrero. 2003.

CHARRY Samper, Héctor. Colombia: Entre la Inserción y el Aislamiento. Siglo del Hombre, editores- IEPRI-Universidad Nacional. Bogota. 1997.

CHEN, Lein-Lein, Los Efectos Comerciales y de Bienestar del Libre Comercio entre los Estados Unidos y Colombia en Textiles y Confecciones, en Estudio para la Negociación de la Zona de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incolda, ICESI, Cali, 1994.

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE. CEPAL. La Asimetría en las Relaciones Comerciales: sus Efectos en el Desempeño Económico. Diciembre 27 de 2001.

CORREA, Patricia. Relaciones de Comercio e Inversión entre Estados Unidos y Colombia. Coyuntura Económica. Septiembre 1998.

DANE, Productividad, Competitividad e Internacionalización de la Economía. Cano Giraldo Editores. Bogotá 1996

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos. Dirección de Estudios Económicos- Dirección de Desarrollo Empresarial. Julio 31 de 2003.

_____. Estadísticas Históricas de Colombia. Unidad de Análisis Macroeconómico. Tomo 1. TM Editores. 1999.

_____. Indicadores de Coyuntura Económica. Dirección de Estudios Económicos, IDEE. Informe N° 21. Bogota. Diciembre de 2001.

_____. Indicadores de Coyuntura Económica. Dirección de Estudios Económicos, IDEE. Informe N° 30. Bogota. Diciembre de 2002.

_____. Indicadores de Coyuntura Económica. Dirección de Estudios Económicos, IDEE. Informe N° 32. Bogota. Diciembre de 2003.

DORAN, Charles. La liberación del Comercio Regional y Mundial al Estilo de América del Norte. Comercio Exterior. Vol. 44. Enero 1994.

FERNANDEZ, Cristina y Andrés Gonzáles. Integración y Vulnerabilidad Externa en Colombia. Coyuntura Económica. 1997.

FRECHETTE, Myles, El Tratado de Inversión Bilateral Estados Unidos-Colombia: Perspectiva Norteamericana, en El Tratado Bilateral de Protección a la Inversión: Perspectiva Colombiana y Norteamericana. CLADEI- ASOBANCARIA, Santa fe de Bogota, Agosto 1996.

GALVEZ, Álvaro. El ATPDEA: Exportando a Estados Unidos. Asesor en Comercio Exterior. Octubre de 2002.

GARAY, Luis Jorge. América Latina ante el Reordenamiento Económico Internacional. Editorial Universidad Nacional. Colombia.1994.

_____ Colombia: Estructura Industrial e Internacional 1967-1996. DNP- Colciencia- Conserjería Económica y Competitividad-Ministerio de Comercio Exterior- Ministerio de Hacienda y Crédito Público-Proexport. Tomo 1.Bogota.1998.

GEREFFI, Gary. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Transformación de la Industria del Vestido: ¿Bendición o Castigo?. Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. Santiago de Chile, Octubre de 2000.

GOBERNACIÓN DE SANTANDER, Grupo de Desarrollo Económico. Portafolio Oferta Exportable de Santander, Bucaramanga 2003.

GROSSE, Robert, El Impacto que se Espera de Libre Comercio en los Servicios Financieros entre Colombia y Estados Unidos, en Estudio para la Negociación de la Zona de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incolda, ICESI, Cali, 1994.

GUITIERREZ, LEONARDO. Economía Internacional, Fundamentos Teóricos e Históricos. Universidad Autónoma de Colombia, Colombia, 1998.

HERRERA, Beethoven. Colombia y el Tratado de Libre Comercio. Cuadernos de Economía XIV N° 21, Bogotá.1994.

IANNARIELLO, Maria P y Carlos Oliva. El Comportamiento de las Exportaciones en Colombia: 1962-1996. Departamento Regional de Operaciones. Agosto 1999.

INGRAM, James y Robert Dunn. Economía Internacional, LIMUSA editorial S.A. México. 1999.

JORDAN, Frank. Floricultura y ATPA ¿Cómo esta la Relacion?. GR Chia S.A. Septiembre de 2002.

KEYNES, John Maynard. Teoría General de la Ocupación, del Interés, y el Dinero. Fondo De Cultura Económica, México. 1974.

KINDLEBERGER, Charles. Economía Internacional. Ediciones Aguilar. España. 1972.

KRUGMAN, Paúl R. y Maurice Obstfeld. Economía Internacional: Teoría y Política. Addison. Madrid. 2001.

_____ y Otros. Las Américas: Integración Económica en Perspectiva. Departamento Nacional de Planeacion- Banco Interamericano de Desarrollo. Santafe de Bogota. 1996.

LANDRETH, Harry y David Colander. Historia del Pensamiento Económico. Compañía Editorial Continental, S.A. México. 1998.

LINDERT, Peter H. Economía Internacional. Ariel Economía. Barcelona. 1994.

MARTIN, Iván. El Sistema Generalizado de Preferencias: Las razones de una Frustración. Boletín Económico de Información Comercial Española N° 260, SECOMEX, Seminario de Comercio Exterior N° 498. 1999.

MARTÍNEZ Peinado, Javier y José María Vidal Villa. Economía Mundial. McGraw-Hill; 2ª edición Madrid. 2000.

MESA, Fernando, Maria Isabel Cock y Angela Patricia Jiménez. Evaluación Teórica y Empírica de las Exportaciones no Tradicionales en Colombia. Departamento Nacional de Planeacion. 1998.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. Impacto Socio-Económico del ATPA. Republica de Colombia. 2002.

_____. Informe al Congreso de la Republica sobre Comercio Exterior. Julio 2003.

OCAMPO, José Antonio. Colombia y la Economía Mundial 1830- 1910. Fedesarrollo-Colciencias TM Editores, 2da Edición. Bogota 1998.

OCHOA Díaz, Héctor. Estudio para la Negociación de la Zona de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incolda, ICESI, Cali, 1994.

OYARZUN de Laiglesia, Javier. Sinopsis de la Historia del Pensamiento sobre Economía Internacional. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. UCM. 1994.

OSSA, Fernando. Economía Internacional: Aspectos Reales. ALFAOMEGA. Colombia. 2002.

PACHECO, Mariana. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPDEA. Oficina Comercial de Colombia en Washington, DC. 2003.

PALAFOX, Jordi. Curso de Historia Económica. Tirant Lo Blanch. Valencia. 1999.
PAZ Báñez, Manuela A. Economía Mundial: Tránsito Hacia el Nuevo Milenio. Madrid. Ediciones Pirámide. 1998.

PERRY, Santiago. Exportaciones de Flores, Frutas y Hortalizas Colombianas a los Estados Unidos, en el Marco de un Convenio de Libre Comercio, en Estudio para la Negociación de la Zona de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incolda, ICESI, Cali, 1994.

PROEXPORT. Informe Comportamiento de las Exportaciones de Países Andinos a los Estados Unidos, Primer Trimestre 2004. Subdirección de Inteligencia de Mercados. Bogotá. 2004.

RAMIREZ, Alberto. Impacto del APTDEA Sobre el Empleo en Ibagué. Centro Regional de Estudios Económicos del Banco de la República, sucursal Ibagué. Septiembre 2003.

REYES, Giovanni. Integración en América Latina y el Caribe e Incorporación en los Mercados Internacionales. Comercio Exterior. Vol. 52. México 2002.

_____ Exportaciones y Crecimiento Económico en América Latina: La Evidencia Empírica. Comercio Exterior. Vol. 51. México. Noviembre 2001.

ROCHA, Ricardo, Juan Ricardo Perrilla y Ramiro López. Una Aproximación de la política Comercial Estratégica para el Ingreso de Colombia al ALCA. Dirección de Estudios Económicos, Departamento Nacional de Planeación. DNP. 2002.

ROLL, Eric. Historia de las Doctrinas económicas. FCE. Colombia, 1993.

SACHS, Jeffrey y Felipe Larrain. Macroeconomía en la Economía Global. Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. México. 1994.

SALVATORE, Dominick. Economía internacional. Prentice Hall; 6ª edición. México 1999.

SECRETARIA GENERAL COMUNIDAD ANDINA. Resumen Estadístico para las Gestiones del ATPA. Documentos de Trabajo. SG/dt 123/ rev. 2. Septiembre 17 del 2001.

_____. Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina y Estados Unidos 1990-2003. Documento Estadístico SG/ de 083/Rev 1. Junio. 2004.

TAMAMES, Ramón. Introducción a la Economía Internacional. Ediciones Orbis, S.A. Madrid. 1983.

THE OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. First Report to the Congreso on the Operation of the Alean Trade Preferente Act As Amended. April 30 of 2003.

THE OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Third Report to the Congreso on the Operation of the Alean Trade Preferente Act As Amended. January 31 of 2001.

TORRES, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Siglo XXI editorial, Bogota. 1972

TUGORES, Juan. Economía Internacional: Globalización e Integración Regional. Madrid: McGraw-Hill; 5ª edición. 2002.

VILLAREAL, Rene. Economía Internacional. Fondo de Cultura Económica. México 1979.

WIONCZEK, Miguel. Integración de la América Latina, Experiencias y Perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México.1972.

ANEXO 1

	Mesa	Temas	Asuntos	Colombia	EEUU (Interés Percibido)
1	ACCESO A MERCADOS	Programa de liberación	Desgravación de bienes industriales en EEUU.	Lograr la desgravación inmediata para los bienes industriales de la oferta exportable de Colombia.	Establecer plazos de desgravación acelerada.
2	ACCESO A MERCADOS	Programa de liberación	Desgravación de bienes industriales en Colombia.	Lograr plazos de desgravación que permitan al aparato productivo colombiano adecuarse a las nuevas condiciones de competencia.	Maximizar el libre acceso de sus productos al mercado colombiano.
3	ACCESO A MERCADOS	Programa de liberación	Bienes usados, reconstruidos o remanufacturados	Evitar que se generen condiciones inequitativas de competencia que afecten la producción local y optimizar costos en la adquisición de maquinarias y equipos.	Incluir en el programa de liberación los bienes usados, reconstruidos o remanufacturados.

4	ACCESO A MERCADOS	Programa de liberación	Trato nacional	Mantener las condiciones existentes para algunos productos.	Mantener los controles a la exportaciones de madera y las medidas existentes en materia de marina mercante.
5	ACCESO A MERCADOS	Programa de liberación	Clasificación arancelaria	Evitar que las diferencias en materia de clasificación arancelaria restrinjan el acceso real y la transparencia en la aplicación del programa de liberación.	Disponer de mecanismos para solucionar diferencias en materia de clasificación arancelaria.
6	ACCESO A MERCADOS	Programa de liberación	Restricciones no arancelarias	Lograr un acceso real al mercado de los Estados Unidos mediante la eliminación de restricciones no arancelarias injustificadas.	Evitar restricciones no arancelarias injustificadas que afecten el comercio bilateral de bienes industriales.
7	ACCESO A MERCADOS	Programa de liberación	Exenciones o devoluciones de impuestos	Preservar los mecanismos de exención o devolución de impuestos sobre las importaciones de materias primas destinadas a la producción de bienes de exportación.	Desmontar los mecanismos de exención o devolución.
8	ACCESO A MERCADOS	Programa de liberación	Productos distintivos	Incluir productos distintivos de interés en el futuro.	Reconocer el carácter de producto distintivo para el Whiskey Bourbon y el Whiskey Tennessee.

9	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Requisitos específicos - origen	Aprovechar efectivamente las ventajas del programa de liberación a través del aprovisionamiento de insumos acorde con las necesidades de la estructura productiva colombiana.	Diseñar normas acordes con una estructura productiva mas integrada.
10	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Requisitos de origen para textiles y confecciones	Establecer normas de origen para el conjunto del universo arancelario.	Establecer por separado normas de origen para textiles y confecciones.
11	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Acumulación de origen	Permitir la acumulación de origen con otros países socios de Estados Unidos y Colombia, teniendo en cuenta el interés exportador y la protección del mercado doméstico frente a terceros.	Permitir la acumulación de origen a nivel bilateral.
12	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Calificación de Origen: valor de contenido regional	Implementar, para un numero reducido de partidas arancelarias, mecanismos de medición del valor de contenido regional, en terminos similares a los acordados en la CAN, G3 y CAN - Mercosur.	Implementar, para un numero reducido de partidas arancelarias, mecanismos de medición del valor de contenido regional compatibles con sus acuerdos recientes.
13	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Mecanismo de consultas y modificaciones - origen	Incorporar una reglamentación que permita la modificación de las normas de origen ante cambios en las condiciones de producción o avances tecnológicos, o cuando las normas de origen se conviertan en obstáculos al comercio entre las Partes.	Incorporar una reglamentación que permita la modificación de las normas de origen ante cambios en las condiciones de producción o avances tecnológicos.

14	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Quien certifica el origen	Permitir que la certificación de origen sea realizada por el productor, exportador o importador.	Adoptar mecanismos que permitan que la certificación de origen sea realizada por el importador.
15	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Formato de certificación de origen	Adoptar un formato predefinido de certificación escrita o electrónica	Contar con información que certifique el origen sin necesidad de formato.
16	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Verificación de origen	Establecer procedimientos de verificación que incluyan solicitudes de información, realización de cuestionarios y visitas	Establecer procedimientos de verificación que incluyan solicitudes de información, realización de cuestionarios y visitas
17	ACCESO A MERCADOS	Regimen de Origen	Excepciones a la certificación de origen	Permitir que las exportaciones de pequeño valor no se sometan a la certificación de origen	Permitir que las exportaciones de pequeño valor no se sometan a la certificación de origen
18	ACCESO A MERCADOS	Procedimientos aduaneros	Plazos para adecuación de las Aduanas	Implementar, en plazos adecuados, sistemas que faciliten el comercio y garanticen la predecibilidad de las operaciones en áreas como automatización, expedición de resoluciones anticipadas y mecanismos de análisis de riesgos.	Implementar, en el corto plazo, mecanismos que faciliten el comercio y garanticen la predecibilidad de las operaciones.

19	ACCESO A MERCADOS	Procedimientos aduaneros	Resoluciones anticipadas en Aduanas	Reducir los costos de transacción en las operaciones aduaneras mediante la expedición de resoluciones anticipadas en clasificación arancelaria y calificación de origen, en un plazo adecuado.	Emitir resoluciones anticipadas en clasificación arancelaria, calificación de origen, criterios de valoración, devolución o suspensión de aranceles, marcado de país de origen, mercancías reimportadas, aplicación de cuotas y demás que se convengan.
20	ACCESO A MERCADOS	Procedimientos aduaneros	Valoración del medio portador (CDs, diskettes, cassettes, cintas y demás)	Reducir costos para el acceso a nuevas tecnologías, bienes culturales y servicios.	Para propósitos de determinar el valor aduanero de un medio portador que lleve contenido, cada Parte basará su determinación sólo en el costo o valor del medio portador.
21	ACCESO A MERCADOS	Procedimientos aduaneros	Gravámenes sobre mercancías reparadas en el exterior	Disminuir los costos para las operaciones de reparación de bienes en el exterior.	No aplicar aranceles a una mercancía reimportada después de haber sido reparada o alterada en el otro País.
22	ACCESO A MERCADOS	Procedimientos aduaneros	Asistencia y cooperación para evitar el fraude en aduanas	Obtener asistencia y cooperación para el desarrollo de procesos administrativos que eviten el fraude en aduanas.	Promover el fortalecimiento institucional en esta área.
23	ACCESO A MERCADOS	Procedimientos aduaneros	Asistencia y recursos para adecuación de las aduanas.	Obtener transferencia de tecnología y recursos para adecuar las aduanas a las nuevas condiciones del libre comercio.	Promover el fortalecimiento institucional en esta área.

24	ACCESO A MERCADOS	Obstáculos técnicos al comercio (OTC)	Trato nacional -OTC	Obtener para las exportaciones colombianas el mismo tratamiento que recibe la producción en Estados Unidos, incluido el nivel local, tanto en requisitos como en procedimientos de evaluación de la conformidad.	Lograr para sus exportaciones el mismo tratamiento que recibe la producción nacional en el mercado colombiano.
25	ACCESO A MERCADOS	Obstáculos técnicos al comercio (OTC)	Transparencia - OTC	Intercambiar información y participar en la discusión de procedimientos y requisitos tanto a nivel central como local, especialmente en los estados de mayor comercio con Colombia.	Intercambiar información y participar en la discusión de procedimientos y requisitos.
26	ACCESO A MERCADOS	Obstáculos técnicos al comercio (OTC)	Alcance OTC-OMC plus	Evitar la adopción de OTC's innecesarios que restrinjan el acceso real a productos colombianos y lograr el reconocimiento de nuestros organismos acreditadores y certificadores.	Definir normas generales para la evaluación y seguimiento de los obstáculos existentes, con sujeción al Acuerdo OTC de la OMC.
27	ACCESO A MERCADOS	Obstáculos técnicos al comercio (OTC)	Productos de interés de Colombia	Obtener, en el corto plazo, el acceso real de productos de interés de Colombia que cumplen requisitos de calidad en aspectos como reconocimiento mutuo y procedimientos de evaluación de la conformidad.	Definir normas generales.
28	ACCESO A MERCADOS	Obstáculos técnicos al comercio (OTC)	Mecanismos de seguimiento - OTC	Facilitar la interpretación y efectiva aplicación del acuerdo bilateral en este tema.	Facilitar la interpretación y efectiva aplicación del acuerdo bilateral en este tema.

29	ACCESO A MERCADOS	Obstáculos técnicos al comercio (OTC)	Solución de controversias - OTC	Permitir que los conflictos en materia de OTC se resuelvan en el marco del capítulo de solución de controversias del TLC.	Convenir que los conflictos en materia de OTC se resuelvan en el marco del capítulo de solución de controversias de la OMC.
30	ACCESO A MERCADOS	Obstáculos técnicos al comercio (OTC)	Cooperación en OTC	Promover mecanismos de cooperación para mejorar el sistema de calidad y el reconocimiento mutuo en temas como reglamentos técnicos, normas técnicas y procedimientos de evaluación de la conformidad.	Promover el desarrollo institucional en este campo.
31	ACCESO A MERCADOS	Disposiciones institucionales	Administración y Desarrollo del Acuerdo en materia de Acceso a Mercados	Facilitar la interpretación, implementación y profundización del Acuerdo en lo relativo a Acceso a Mercados.	Facilitar la interpretación, implementación y profundización del Acuerdo en lo relativo a Acceso a Mercados.
32	ACCESO A MERCADOS	Salvaguardia bilateral	Vigencia del mecanismo de salvaguardia	Convenir un mecanismo de salvaguardia aplicable durante el período de ajuste del sector productivo a las condiciones del libre comercio.	Convenir un mecanismo de salvaguardia aplicable durante el periodo de transición.
33	ACCESO A MERCADOS	Salvaguardia bilateral	Condiciones de aplicación - salvaguardia bilateral	Prever mecanismos que consulten tanto el interés del exportador como del productor nacional.	Prever mecanismos que consulten tanto el interés del exportador como del productor nacional.

34	ACCESO A MERCADOS	Salvaguardia bilateral	Procedimiento - salvaguardia bilateral	Prever mecanismos que permitan corregir oportunamente el daño o amenaza de daño generado por la competencia internacional.	Preservar la capacidad de Estados Unidos para instrumentar sus leyes comerciales.
35	ACCESO A MERCADOS	Salvaguardia bilateral	Naturaleza y duracion de las medidas - salvaguardia	Evitar que se alteren injustificadamente las condiciones de acceso negociadas.	Buscar medidas que permitan defender la produccion doméstica.
36	ACCESO A MERCADOS	Salvaguardia bilateral	Compensaciones y procedimientos - Salvaguardia	Evitar que las medidas de salvaguardia estén sujetas a compensaciones.	Prever la posibilidad de aplicar compensaciones equilibradas y mutuamente acordadas.
37	ACCESO A MERCADOS	Salvaguardia bilateral	Derecho de defensa - salvaguardia	Evitar la alteración injustificada de las condiciones de acceso otorgadas a la oferta exportable colombiana.	Evitar la ateracion injustificada de las condiciones de acceso convenidas.
38	ACCESO A MERCADOS	Salvaguardia bilateral	Relación con otros acuerdos -Salvaguardia	Defender el interés exportador.	Preservar las condiciones de competencia.

39	ACCESO A MERCADOS	Salvaguardia textil	Aplicación de salvaguardia específica para textil	Evitar que las condiciones de acceso para textiles y confecciones se modifiquen de manera injustificada.	Tener mayor control sobre las importaciones de textiles y confecciones originarias de Colombia
40	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Liberalización de la oferta exportable agropecuaria de Colombia	Liberalización inmediata para mejorar las condiciones de acceso arancelario y eliminar las restricciones cuantitativas y no arancelarias que tienen hoy los productos agropecuarios en el mercado de los EE. UU..	Liberalización parcial de la oferta exportable de Colombia y mantenimiento de las restricciones cuantitativas y no arancelarias para proteger los productos sensibles de EE. UU..
41	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Liberalización de la oferta potencial agropecuaria de Colombia	Liberalización de las condiciones de acceso para incrementar y diversificar las exportaciones de nuevos productos agropecuarios.	Liberalización parcial de la oferta exportable potencial de Colombia para proteger los productos sensibles de EE. UU..
42	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Tratamiento de los productos sensibles de Colombia	Proteger la producción doméstica sensible frente a las importaciones de EE. UU.	Lograr una desgravación arancelaria rápida y eliminar barreras al comercio.

43	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Liberalización de la oferta exportable agropecuaria de EE. UU.	Abastecimiento de materias primas a precios competitivos y protección de la producción nacional sensible.	Liberalización de la oferta exportable estadounidense. Eliminación de los aranceles en plazos definidos.
44	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Liberalización de la oferta potencial agropecuaria de EE. UU.	Abastecimiento de la demanda doméstica defendiendo la producción nacional sensible.	Eliminar las barreras al comercio de los productos con potencial en el mercado colombiano.
45	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Tratamiento de los productos sensibles de EE.UU..	Lograr acceso inmediato en los productos de interés para Colombia, sin restricciones cuantitativas, arancelarias y otras restricciones no arancelarias.	Protección a la producción doméstica sensible.
46	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria (Colombia) / precios	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial que se active por precios, para regular las importaciones de los productos sensibles que lo requieran.	Que la activación de la Salvaguardia Especial Agropecuaria no sea muy sensible a las reducciones de los precios internacionales.
47	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria (Colombia) / cantidades	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial que se active por cantidades para regular las importaciones de los productos sensibles que lo requieran.	Que la activación de la Salvaguardia Especial Agropecuaria no sea muy sensible a los incrementos de las cantidades importadas.

48	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria (Colombia) / ámbito	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial para regular las importaciones de los productos sensibles que lo requieran.	Minimizar el ámbito de aplicación de la Salvaguardia Especial Agropecuaria.
49	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria (Colombia) / vigencia	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial para regular las importaciones de los productos sensibles que lo requieran, durante la vigencia del acuerdo.	Acotar la vigencia de la Salvaguardia Especial Agropecuaria al periodo de transición.
50	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria (EE. UU.) / precios	Que los EE. UU. no apliquen la Salvaguardia Especial Agropecuaria. En caso contrario que su activación no sea muy sensible a las reducciones de los precios internacionales.	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial para regular las importaciones de un grupo de productos.
51	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria (EE. UU.) / cantidades	Lograr que su activación no sea muy sensible a los incrementos de las importaciones, teniendo en cuenta la participación de nuestras exportaciones en el mercado estadounidense.	Contar con un mecanismo automático de defensa comercial para regular las importaciones de un grupo de productos.
52	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria (EE. UU.) / ámbito	Minimizar el ámbito de aplicación.	Limitar las importaciones que afectan sus productos sensibles.

53	AGRICULTURA	Acceso a mercados	Salvaguardia Especial Agropecuaria (EE. UU.) / vigencia	Limitar su vigencia al periodo de transición.	Limitar la vigencia de la Salvaguardia Especial Agropecuaria al periodo de transición.
54	AGRICULTURA	Ayudas Internas	Mecanismos para corregir las distorsiones en el comercio (Colombia)	Corregir el efecto distorsionante de las ayudas internas sobre la producción nacional ante las importaciones procedentes de EE. UU.	Desmontar los mecanismos correctivos de las distorsiones en el comercio.
55	AGRICULTURA	Ayudas Internas	Mecanismos para corregir las distorsiones en el comercio (EE. UU.)	Acordar procedimientos especiales para la aplicación de los mecanismos destinados a contrarrestar las distorsiones al comercio bilateral.	Mantener los mecanismos y procedimientos de los remedios comerciales.
56	AGRICULTURA	Competencia de las exportaciones	Subsidios a las exportaciones (que afectan a Colombia)	Eliminación de toda forma de subsidios a la exportación.	Desmontar los subsidios a la exportación en el comercio bilateral, con posibilidad de reintroducción ante importaciones subsidiadas de terceros países.
57	AGRICULTURA	Competencia de las exportaciones	Crédito a la exportación (que afecta a Colombia)	Eliminación del componente de subsidio en el crédito, seguros y garantías de crédito.	No quiere asumir ningún compromiso diferente a los de la OMC.

58	AGRICULTURA	Competencia de las exportaciones	Subsidios a las exportaciones (que afecta a EE. UU.)	A Colombia le interesa que no se apliquen subsidios a la exportación en el comercio bilateral.	Compromiso de desmonte de toda forma de subsidio a la exportación en el ámbito multilateral y eliminación de los subsidios en el comercio bilateral.
59	AGRICULTURA	Competencia de las exportaciones	Crédito a la exportación (que afecta a EE. UU.)	A Colombia le interesa asumir compromisos para eliminar los subsidios financieros a la exportación.	Sólo asumiría compromisos en el ámbito multilateral.
60	AGRICULTURA	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Procedimientos de armonización, homologación, equivalencia, regionalización y evaluación de riesgos(Colombia)	Superar las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que limitan la comercialización de nuestros productos en el mercado estadounidense, a través de procedimientos y medidas ágiles que conduzcan a su admisibilidad con mínimos costos (Trato Especial y Diferenci	Las importaciones deben cumplir con los estándares sanitarios y fitosanitarios de EE. UU.
61	AGRICULTURA	Medidas Sanitaria y Fitosanitaria	Procedimientos de armonización, homologación, equivalencia, regionalización y evaluación de riesgos (EE. UU.)	Un periodo para la adecuación y el fortalecimiento institucional en materia Sanitaria y Fitosanitaria.	Establecer procedimientos ágiles para obtener certificaciones sanitarias y fitosanitarias.
62	AGRICULTURA	Comité agropecuario	Monitoreo del Acuerdo y Solución de Controversias (Colombia)	Seguimiento de la aplicación del Acuerdo y garantizar procedimientos ágiles, eficaces y vinculantes para la solución de controversias.	Cumplimiento del Acuerdo y prodecimientos ágiles y eficaces para la solución de controversias.

63	AGRICULTURA	Comité agropecuario	Monitoreo del Acuerdo y Solución de Controversias (EE. UU.)	Seguimiento de la aplicación del Acuerdo y garantizar procedimientos ágiles, eficaces y vinculantes para la solución de controversias.	Cumplimiento del Acuerdo y prodecimientos ágiles, eficaces y vinculantes para la solución de controversias.
64	AGRICULTURA	Recursos y objetivos	Fondo de Compensación y Reversión	Preparar la base productiva agropecuaria para una mayor competencia internacional.	Interés por definir de acuerdo con el Programa de Coperación Hemisférica del ALCA y CAFTA.
65	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Obligaciones contenidas en el Acuerdo	Establecer obligaciones que no excedan la normatividad ambiental nacional.	A través del cumplimiento de la normatividad nacional, lograr que las Empresas Colombianas internalicen los costos ambientales.
66	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Condiciones para el cumplimiento de la normatividad ambiental.	Lograr condiciones flexibles y plazos adecuados para implementar gradualmente los compromisos de la legislación interna.	No permitir el debilitamiento de la normatividad ambiental y mejorar el nivel de cumplimiento en Colombia, para evitar ventajas competitivas basadas en prácticas desleales.

67	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Etapas e instancias previas a los mecanismos donde participan terceros para resolver controversias relacionadas con incumplimientos	Establecer mecanismos que permitan resolver problemas de cumplimiento mediante la cooperación.	Establecer mecanismos de consulta / resolución de conflictos en materia ambiental equitativos y transparentes, tanto como operativos y eficaces.
68	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Redactar texto con definiciones y precisiones de alcance	Lograr un texto claro y preciso y que minimice el espacio para interpretaciones.	Contar con un texto comprensible para ambas partes.
69	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Obligaciones contenidas en el Acuerdo en relación con AMUMAs	Preservar la autonomía para aplicar la normatividad ambiental nacional derivada de acuerdos ambientales multilaterales	Limitar la autonomía de Colombia de aplicar normatividad interna, derivada de acuerdos ambientales multilaterales, en el comercio bilateral
70	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Capacidad institucional y empresarial y mecanismos para fortalecerla	Lograr un acuerdo de Cooperación Ambiental que promueva: transferencia de tecnologías, construcción y fortalecimiento de la capacidad institucional y empresarial e intercambio de experiencias e información.	Utilizar el acuerdo de Cooperación para promover la transferencia de tecnología en condiciones comerciales, para beneficio de sus empresas.
71	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Transferencia de tecnología, en métodos de producción ambientalmente sostenible	Lograr, a través de la transferencia de tecnología, empresas ambientalmente competitivas.	Incrementar nuestra capacidad de cumplimiento y que las empresas internalicen costos ambientales.

72	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Mecanismos de consulta y resolución de conflictos	Establecer mecanismos predecibles, equitativos y flexibles que minimicen la posibilidad de llegar a sanciones.	Establecer mecanismos de consulta / resolución de conflictos en materia ambiental equitativos y transparentes, tanto como operativos y eficaces.
73	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Promoción de la producción y exportación de bienes y servicios ambientales	Lograr, a través del acuerdo de cooperación ambiental, la promoción de bienes y servicios ambientales	Usar el Acuerdo de Cooperación Ambiental, prioritariamente para mejorar nuestra capacidad de cumplimiento
74	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Apoyo a actividades de gestión ambiental	Lograr, a través del Acuerdo de Cooperación Ambiental, apoyo a actividades prioritarias de gestión ambiental	Limitar el uso del Acuerdo de Cooperación Ambiental a áreas de su interés
75	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Participación del público	Tener transparencia y legitimidad en todas las actividades del capítulo, pero impidiendo influencias indebidas de intereses particulares	Tener transparencia y legitimidad en todas las actividades, permitiendo que el sector empresarial utilice los mecanismos de participación previstos en el acuerdo con fines comerciales
76	ASUNTOS AMBIENTALES	Medio Ambiente	Biodiversidad	Obtener un reconocimiento para la diversidad biológica de los países andinos	No dar reconocimiento para la diversidad biológica de los países andinos

	[Redacted Content]				
77	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Funcionamiento administrativo del acuerdo. Preambulo.	Contar con disposiciones claras que permitan un funcionamiento eficiente del acuerdo, a partir de su entrada en vigor.	Contar con disposiciones claras sobre el funcionamiento administrativo del acuerdo a partir de su entrada en vigor.
78	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Reservas, declaraciones y/o excepciones generales	Minimizar el establecimiento de reservas, declaraciones y/o excepciones generales en el acuerdo y en los eventos que sea necesario incluirlas. Que las mismas reflejen los intereses de Colombia que hayan sido identificados por sus negociadores en cada mesa	Lograr que las reservas y/o excepciones generales establecidas en el acuerdo reflejen los intereses de EEUU que hayan sido identificados por sus negociadores en cada mesa.
79	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Disposiciones transitorias	Lograr el establecimiento de periodos de transición en los cuales no sean aplicables determinadas disposiciones del Acuerdo, según los intereses de cada mesa de negociación.	Lograr el establecimiento de periodos de transición en los cuales no sean aplicables determinadas disposiciones del Acuerdo, según los intereses de cada mesa de negociación.
80	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Temas juridicos transversales	NMF	Obtener el compromiso de los EEUU de extender las preferencias que conceda a terceros países, con posterioridad a la entrada en vigencia del acuerdo, en el entendido que Colombia asumiría un compromiso correlativo.	Evitar conceder preferencias otorgadas a terceros países en virtud de la aplicación de la cláusula de NMF

81	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Temas juridicos transversales	Comités Temáticos y Mecanismos Alternos de Concertación y Solución de Controversias	Evitar las excepciones y dilaciones al mecanismo de solución de diferencias y en el caso de que se presenten, que ellas coincidan con los intereses identificados por los negociadores en cada mesa. Lograr mecanismos transparentes, ágiles, efectivos y debid	Contar con instancias especializadas que vigilen, controlen y conozcan los conflictos que surjan con ocasión del acuerdo, previa la activación del mecanismo de solución de diferencias.
82	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Temas juridicos transversales	Definiciones generales y en cada capitulo. (Propuesta EU: Capitulo)	Establecer definiciones claras y precisas que no den lugar a múltiples interpretaciones.	Lograr suficiente claridad en el alcance de las obligaciones adquiridas por las partes, con el fin de prevenir controversias e incertidumbre.
83	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Modificaciones o enmiendas	Lograr que las modificaciones o enmiendas al acuerdo se hagan por unanimidad de las partes y siempre que se aprueben siguiendo los procedimientos jurídicos internos de cada una.	Lograr que las modificaciones o enmiendas al acuerdo se hagan por unanimidad de las partes y siempre que se aprueben siguiendo los procedimientos jurídicos internos de cada una.
84	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Adhesión	Establecer la posibilidad de que terceros países se adhieran al tratado en los terminos y condiciones que para ello determinen las partes	Establecer la posibilidad de que terceros países se adhieran al tratado en los terminos y condiciones que para ello determinen las partes
85	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Acuerdos complementarios	Incluir la posibilidad de firmar acuerdos complementarios que profundicen asuntos contemplados en el tratado.	Incluir la posibilidad de firmar acuerdos complementarios que profundicen asuntos contemplados en el tratado.

86	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Temas juridicos transversales	Transparencia. (Propuesta EU: preambulo, capítulo)	Minimizar la carga administrativa y presupuestal que implique la adopción de disposiciones sobre transparencia.	Crear procedimientos e instancias específicas para garantizar la transparencia en la aplicación del acuerdo, así como eliminar la corrupción en el comercio internacional y la inversión.
87	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Preámbulo (propuesta EU: preámbulo)	Contar con disposiciones que reflejen el propósito del acuerdo para fortalecer las relaciones comerciales, el desarrollo económico y el reconocimiento del interés en fortalecer y profundizar la integración económica regional andina.	Contar con consideraciones previas que busquen que el acuerdo sea un instrumento catalizador para ampliar la cooperación internacional, se eviten distorsiones en el comercio recíproco y se incluyan considerandos especiales en materia laboral, medioambiente
88	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Administración del acuerdo- comisión administradora (propuesta EU: capítulo)	Contar con un órgano de administración del acuerdo que tenga facultades claramente determinadas.	Contar con un órgano de administración con amplias facultades de acción.
89	ASUNTOS INSTITUCIONALES	Asuntos Institucionales	Vigencia y denuncia	Procurar incluir una formula de entrada en vigor con la ratificación del mínimo número de países signatarios y en caso de denuncia por alguna o algunas de las partes, se mantenga en vigor para las demás.	Procurar incluir una formula de entrada en vigor con la ratificación del mínimo número de países signatarios y en caso de denuncia por alguna o algunas de las partes, se mantenga en vigor para las demás.

90	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Autonomia normativa	Conservar la capacidad de modificación normativa para regular los diferentes aspectos del trabajo a partir del reconocimiento de las realidades economicas, sociales, coyunturales e institucionales de las partes, permitiendo asi la continuidad y/o implanta	Conservar la capacidad de modificación normativa para regular los diferentes aspectos del trabajo a partir del reconocimiento de las realidades economicas, sociales, coyunturales e institucionales de las partes, permitiendo asi la continuidad y/o implanta
91	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Cumplimiento de la legislación laboral interna	Evitar sanciones indiscriminadas por el incumplimiento de la legislación laboral interna. Lograr el mayor grado de cooperación posible para mejorar la aplicación de la legislación laboral interna. Precisar que los derechos laborales protegidos por este ca	Lograr el mayor cumplimiento de la legislación laboral interna de COL por medio de cooperación y mecanismos coercitivos de cumplimiento para evitar ventajas comerciales por parte de COL
92	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Compromisos frente a los derechos laborales reconocidos internacionalmente	Equilibrar los mayores compromisos adquiridos por COL frente a los menores compromisos adquiridos por EEUU en la materia, dado que COL ha ratificado mas convenios laborales internacionales que EEUU	Dificultad para equilibrar dichos compromisos por limitaciones constitucionales y de opinión pública pero aumentar o mantener el nivel de compromiso de COL para equilibrar la competencia entre los dos paises
93	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Consultas laborales	Privilegiar la cooperación. Otorgar plazos prudenciales para que la parte consultada pueda adelantar las investigaciones internas y las adecuaciones pertinentes. Establecer requisitos de admisibilidad de las consultas. Mantener la independencia del foro e	Establecer procedimientos ágiles y efectivos que aseguren el inmediato cumplimiento de la legislación laboral interna por parte de COL
94	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Solución de controversias	Considerar el desarrollo económico, social e institucional de cada Parte en la aplicacion del mecanismo. Otorgar plazos prudenciales para que la Parte reclamada pueda adelantar las investigaciones internas y las adecuaciones pertinentes. Establecer un pro	Establecer procedimientos ágiles y efectivos que aseguren el cumplimiento de la legislación laboral interna por parte de COL para frenar las posibles ventajas comerciales que pudieran darse por la demora en la resolucion de las controversias

95	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Estructura institucional y participacion de particulares	Establecer instancias de seguimiento y de cooperación. Definir la estructura, composición, funciones y competencias de las instancias. Regular la participación de particulares en cada una de ellas	Otorgar capacidad interpretativa y decisoria a las instancias que se creen. Garantizar la plena participación de los particulares en las diversas instancias
96	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Cooperación laboral y desarrollo de capacidades	Lograr el mayor grado de cooperación posible para ampliar el cumplimiento de la legislación laboral interna. Privilegiar la cooperación e implementarla de manera efectiva. Evitar que la cooperación se constituya en un mecanismo de presión	Otorgar cooperación pero a través de ella obtener intercambios en otros asuntos
97	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Garantías procesales	Buscar que las garantías procesales establecidas en el capítulo estén de conformidad con nuestra legislación interna	Buscar que se establezcan garantías procesales similares a las de EEUU
98	ASUNTOS LABORALES	Laboral	Sanciones comerciales	Disminuir la posibilidad de sanciones comerciales por incumplimientos laborales para evitar la afectación al comercio	Establecer sanciones comerciales por incumplimientos laborales para asegurar el cumplimiento de la legislación laboral por parte de COL

99	COMPETENCIA	Política de Competencia	Normas y autoridad de Competencia, Transparencia y Debido Proceso (Arts 16.1 y 16.6-Chile)	Contar con mecanismos para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes	Contar con instrumentos para asegurar el cumplimiento efectivo de las leyes de competencia, sin establecer mecanismos que limiten las actividades comerciales de sus empresas
100	COMPETENCIA	Política de Competencia	Investigaciones por solicitud de la otra parte	Garantizar la aplicación efectiva de mecanismos para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes	Contar con mecanismos de cooperación no vinculantes entre las autoridades.
101	COMPETENCIA	Política de Competencia	Notificación y colaboración en procesos de investigación (Acuerdo de Cooperación USA-Brasil)	Fortalecer los mecanismos para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes	Propiciar mecanismos no vinculantes para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes
102	COMPETENCIA	Política de Competencia	Utilización de información confidencial (Acuerdo de Cooperación USA-Brasil)	Contar con información confidencial de la otra parte para una mejor aplicación de la política de competencia.	Contar con información confidencial de la otra parte para una mejor aplicación de la política de competencia.
103	COMPETENCIA	Política de Competencia	Preeminencia de legislación nacional	Garantizar la autonomía de cada parte en la regulación y aplicación de las normas internas sobre competencia.	Garantizar la autonomía de cada parte en la regulación y aplicación de las normas internas sobre competencia.

104	COMPETENCIA	Política de Competencia	Acceso de particulares a mecanismos de competencia de la otra parte	Garantizar el trato no discriminatorio de los nacionales de las partes en la zona de libre comercio	Garantizar el trato no discriminatorio de los nacionales de las partes en la zona de libre comercio
105	COMPETENCIA	Política de Competencia	Intercambio de información (Acuerdo de Cooperación USA-Brasil)	Contar con información de la otra parte para una mejor aplicación de la política de competencia.	Contar con información de la otra parte para una mejor aplicación de la política de competencia.
106	COMPETENCIA	Política de Competencia	Asistencia para autoridades de competencia	Mejorar las capacidades técnicas y de infraestructura de las autoridades encargadas de la promoción de la competencia	Capacitar a los funcionarios y fortalecer las agencias de competencia
107	COMPETENCIA	Política de Competencia	Mantenimiento y creación de Monopolios y Empresas del Estado (Arts 16.3 y 16.4-Chile)	Evitar que se impongan restricciones para la existencia o designación de Monopolios Legales y Empresas del Estado	Evitar que se impongan restricciones para la existencia o designación de Monopolios Legales y Empresas del Estado
108	COMPETENCIA	Política de Competencia	Compatibilidad de los Monopolios Legales y Empresas del Estado con los objetivos del Tratado (Arts 16.3 y 16.4-Chile)	Contar con disciplinas especiales para monopolios legales y para empresas estatales, para evitar posibles abusos que en su condición de tales puedan incurrir.	Contar con disciplinas especiales para monopolios establecidos por ley y para empresas estatales, para evitar posibles abusos que en su condición de tales puedan incurrir.

109	COMPETENCIA	Política de Competencia	Participación de los Monopolios según consideraciones comerciales (Arts 16.3-Chile)	Evitar posibles abusos por parte de los monopolios legales que en su condición de tales puedan incurrir.	Evitar posibles abusos por parte de los monopolios legales que en su condición de tales puedan incurrir.
110	COMPETENCIA	Política de Competencia	Trato no discriminatorio por los monopolios y Empresas de Estado a las inversiones, mercancías servicios de las partes (Arts 16.3 y 16.4-Chile)	Garantizar el trato no discriminatorio de los nacionales de las partes en la zona de libre comercio	Garantizar el trato no discriminatorio de los nacionales de las partes en la zona de libre comercio
111	COMPETENCIA	Política de Competencia	Carteles de Exportacion	Salvaguardar las condiciones de mercado frente a la cartelización.	Evitar que se impongan restricciones a las operaciones exportación de sus empresas
112	COMPETENCIA	Política de Competencia	Mecanismo de solución de controversias del Tratado	Contar con mecanismos para solución de controversias derivadas de las obligaciones establecidas en el capítulo de competencia	Contar mecanismo de solución de controversias aplicable solamente para lo relacionado con monopolios y empresas del estado

113	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Trato Nacional en USA.	La no discriminación de proveedores colombianos en el mercado de Compras Públicas de USA, a fin de asegurar la participación efectiva de estos.	Mantener algunas discriminaciones a proveedores extranjeros/colombianos en su mercado de Compras Públicas.
114	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Cobertura niveles de gobierno en EEUU	Acceso de proveedores colombianos a licitaciones de entidades públicas de USA, de nivel federal y subfederal.	Permitir el acceso prioritariamente a nivel federal.
115	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Cobertura niveles de gobierno en COL	Negociar el acceso a los diferentes niveles (entidades)	Acceso de proveedores de USA a las licitaciones de entidades colombianas, a nivel central y subcentral.
116	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Asimetrías/Umbrales diferenciados.	Que los umbrales no se conviertan en barrera que impida la participación de proveedores colombianos de bienes y servicios.	Mantener el umbral único.
117	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Protección de entidades o productos sensibles en Colombia	Reservar algunos sectores o productos considerados como sensibles.	Mínimo número de reservas

118	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Procedimientos. (Arts.9.5 y ss.CAFTA)	Procedimientos de licitación claros, transparentes y no muy detallados, para minimizar las modificaciones a la ley interna.	Procedimientos de licitación claros, transparentes y detallados, para garantizar el debido proceso.
119	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Transparencia.(Arts. 9.3, 9.4 CAFTA)	Garantizar que los proveedores colombianos conozcan las normas sustantivas y procedimentales aplicables y las oportunidades de negocios en USA.	Garantizar que los proveedores estadounidenses conozcan las normas sustantivas y procedimentales aplicables y las oportunidades de negocios en Colombia.
120	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Trato Nacional en Colombia.	Negociar en condiciones de reciprocidad, las preferencias a los bienes y servicios de origen colombiano.	La no discriminación de proveedores estadounidenses en el mercado de Compras Públicas de Colombia.
121	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Revisión de impugnaciones. (Art. 9.15 CAFTA)	Preservar la institucionalidad en materia de revisión de impugnaciones (evitando costos administrativos).	Establecimiento de una autoridad administrativa o judicial, independiente de la entidad contratante, para que revise las impugnaciones, incluso durante el proceso de adjudicación.
122	COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO	Compras del Sector Publico	Protección de entidades o productos sensibles en USA	Minimo número de reservas de Estados Unidos en sectores o productos considerados como sensibles.	Reservar el mayor número de sectores o productos considerados de interés nacional

123	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Participación en la Negociación	Capacitación Especializada	Maximizar el conocimiento de los equipos temáticos de la negociación para obtener un mejor resultado en la misma. Que la sociedad civil, el sector privado y el gobierno tengan interlocutores válidos en la negociación	Tener un proceso ágil en las mesas de negociación
124	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Participación en la Negociación	Estudios Específicos	Maximizar el conocimiento de los equipos temáticos de la negociación para obtener un mejor resultado en la misma. Identificar puntos críticos para la toma de decisiones en la negociación.	Identificar las variables que les van a permitir dinamizar sus exportaciones a Colombia
125	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Fortalecimiento Institucional	Fortalecimiento Instituciones Ambientales	Proveer a las instituciones ambientales de las herramientas e instrumentos que le permitan responder a los requerimientos que implica el Acuerdo: Transferencia de tecnología, sistemas de riesgos climáticos, intercambio de experiencias e información	Garantizar el cumplimiento de las normas del acuerdo, mayor agilidad en los procedimientos, en beneficio de sus instituciones y empresas.
126	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Fortalecimiento Institucional	Fortalecimiento Instituciones Laborales	Fortalecer las instituciones públicas y capacitar los funcionarios para el cumplimiento de la legislación laboral interna y las normas derivadas del Tratado.	Mayor estabilidad en las reglas.

127	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Fortalecimiento Institucional Aduanas	Modernización de Aduanas	Facilitar el comercio, mediante la simplificación de procedimientos y la agilización de las operaciones aduaneras.	Garantizar procedimientos eficientes para el despacho de sus mercancías
128	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Fortalecimiento Institucional Aduanas	Análisis de impacto de Normas de Origen	Conocer el impacto de las normas de origen para optimizar la toma de decisiones del sector empresarial	No se evidencia ningún interés
129	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Fortalecimiento Institucional Aduanas	Asistencia Técnica en expedición de resoluciones anticipadas	Implementar la expedición de resoluciones anticipadas eficientemente.	Obtener seguridad jurídica sobre sus operaciones aduaneras
130	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Fortalecimiento Institucional IED	Capacitación y asistencia técnica en IED	Contar con un recurso humano calificado para dar respuesta a los nuevos compromisos adquiridos en el Acuerdo	Facilitar el acceso y proteger la inversión extranjera de Estados Unidos en Colombia
131	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Fortalecimiento Institucional Compras Públicas	Difusión del proceso de contratación pública en EEUU	Garantizar el acceso de empresas colombianas a los procesos de adquisición pública de EEUU	Ampliar su red de proveedores

132	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Obstáculos Técnicos al Comercio - OTC	Fortalecer la Red de Laboratorios y entidades de Certificación	Ser reconocidos como entidades acreditadas para hacer Procedimientos de Evaluación de la Conformidad y otorgar certificaciones, válidos en los Estados Unidos	Ampliar la cobertura y cumplimiento de las normas exigidas para el ingreso de productos a los Estados Unidos
133	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Medidas Sanitarias y Fitosanitarias - MSF	Capacitación y asistencia técnica en MSF	Tener mayor capacidad en prevención y control sanitario (Vegetal, Forestal y Animal). Establecer protocolos de técnicas de producción de calidad, sanidad, <u>trazabilidad</u> y manejo post cosecha	Contar con materias primas agrícolas y alimentos en menores tiempos y con mejor calidad para su sector agroindustrial y para los consumidores
134	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Medidas Sanitarias y Fitosanitarias - MSF	Procedimientos de armonización, homologación, equivalencia, regionalización y evaluación de riesgos (EE. UU.)	Preparar las instituciones competentes en el cumplimiento de MSF y en su certificación.	Establecer procedimientos ágiles para obtener certificaciones sanitarias y fitosanitarias.
135	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Implementación Medidas Sanitarias y Fitosanitarias - MSF	Fortalecimiento del Centro de Excelencia Fitosanitaria	Ofrecer más y mejores servicios al sector productivo para cumplir con las MSF	Aumentar el cumplimiento de MSF por parte de productores colombianos. Agilizar procedimientos
136	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Reconversión del sector agropecuario	Formación a Investigadores y técnicos en ciencias agropecuarias	Contar con un recurso humano científico y técnico calificado en diversas especialidades (postgrados y doctorados). Ofrecer acceso a mejores oportunidades de capacitación a investigadores y técnicos. Fortalecer la capacidad de I&D	Internacionalizar los servicios de sus centros de capacitación y universidades. Intercambiar conocimiento, investigación aplicada, científicos y expertos.

137	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Reversión del sector agropecuario	Transferencia de tecnología para la modernización de laboratorios y CDTs	Alcanzar estándares internacionales para hacer pruebas de conformidad y otorgar certificaciones en el sector agrícola. Adecuar y dotar laboratorios que permitan cumplir con requisitos y normas. Aumentar la oferta exportable.	Garantizar la inocuidad de los productos para sus consumidores.
138	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Reversión del sector agropecuario	Apoyo al Desarrollo rural	Mejorar las condiciones de las comunidades rurales, a través del fortalecimiento de las empresas de economía campesina agrícola y no agrícola y microfinanzas rurales (Proyecto Alianzas Productivas, Activos, Pademer).	Mejorar las condiciones sociales de Colombia para atenuar los efectos negativos en Estados Unidos
139	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Reversión del sector agropecuario	Fondo de Reversión y Desarrollo Competitivo del sector agropecuario	Facilitar la transición del sector rural promoviendo la inversión agropecuaria en actividades competitivas y con potencial de serlo.	Mejorar el intercambio comercial. Proveerse de productos colombianos y evitar el deterioro social del país. Promover la sostenibilidad de cultivos lícitos.
140	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Reversión del sector agropecuario	Biología, Nanotecnología y Biomasa	Acceso a las tecnologías de manejo genético vegetal y animal	Proveer tecnología
141	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Reversión del sector agropecuario	Mecanismos alternativos de financiación de macroproyectos estratégicos agropecuarios	Obtener recursos líquidos para inversiones estratégicas en el sector agrícola, en temas como caucho, forestal, agricultura orgánica. Una de las alternativas puede ser el canje de deuda	Demostrar cuotas de responsabilidad social y ambiental. Garantizar materia prima para su producción agroindustrial

142	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Sistemas de información para la competitividad	Proveer a los diferentes sectores de la actividad productiva de información confiable y oportuna para la toma de decisiones (agropecuario, industrial y de servicios, transporte)	Acceso a información, agilidad y transparencia en las negociaciones de los bienes y servicios
143	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Estudios de caracterización, referenciación y prospectiva	Proveer al sector empresarial de información especializada, completa y confiable para la toma de decisiones de mejoramiento productivo	No se evidencia ningún interés
144	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Cumplimiento de normas técnicas y obtención de certificaciones	Ofrecer mecanismos de apoyo al sector empresarial en el cumplimiento de normas técnicas y estándares, así como en la obtención de certificaciones internacionales	Garantizar la calidad e idoneidad técnica de los productos colombianos
145	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Movilidad laboral	Insertar mano de obra calificada en los sectores más dinámicos, a través de procesos de capacitación y re-entrenamiento	Reducir la migración laboral. Acceder a productos de mayor calidad
146	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Acceso a TICs para Pymes	Promover el uso de tecnologías de información en las Pymes para mejorar su desempeño	Proveer tecnología

147	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Fortalecimiento de Mipymes	Fortalecer los mecanismos de apoyo a las Mipymes y a la población vulnerable, para promover el desarrollo empresarial	Mejorar las condiciones sociales de Colombia para atenuar los efectos negativos en Estados Unidos
148	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Fomento a la articulación productiva	Promover en el sector productivo esquemas que favorezcan su inserción internacional a través de ejercicios de asociatividad, redes empresariales, subcontratación, desarrollo de proveedores y fortalecimiento de clúster.	Contar con bienes y servicios en las cantidad, tiempo y calidad requerida
149	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Fondo de Capital de Riesgo	Proveer recursos financieros a las Pymes	Invertir en proyectos promisorios y rentables
150	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Transferencia del programa de apoyo de las compras públicas para Mipymes	Fortalecimiento de las condiciones de competitividad de las mipymes para acceder a las compras públicas	Mejorar las condiciones sociales de Colombia para atenuar los efectos negativos en Estados Unidos
151	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Mejoramiento de la Productividad y Competitividad	Inteligencia de Mercados y Gestión Comercial	Conocer el comportamiento del mercado de los EEUU y ofrecer información que favorezca la generación de oportunidades comerciales al sector empresarial	Dinamizar el intercambio comercial.

152	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Desarrollo Sostenible	Desarrollo de la tecnología en bioseguridad	Conocer y aplicar las normas de los EEUU sobre el manejo de Organismos Modificados Genéticamente -OMG, y otorgar la seguridad para el comercio con los Estados Unidos.	Garantizar el cumplimiento de su normatividad en ese tema y la seguridad nacional del país.
153	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Desarrollo Sostenible	Conservación y uso sostenible de la Biodiversidad	Fortalecer la conservación y uso sostenible de la biodiversidad	Conservar el medio ambiente
154	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Desarrollo Sostenible	Transferencia de tecnología y promoción de la producción ambientalmente sostenible	Lograr, a través de la transferencia de tecnología, empresas ambientalmente competitivas. Desarrollo de valor agregado en los productos agropecuarios ecológicos y los que se produzcan bajo buenas prácticas agrícolas	Incrementar la capacidad de cumplimiento de las empresas colombianas y que estas internalicen costos ambientales.
155	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Logística	Desarrollo de servicios para el apoyo logístico	Optimizar los procesos logísticos para reducir costos y tiempos (empaques, distribución, embalaje)	Optimizar los procesos logísticos para reducir costos y tiempos
156	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Logística	Desarrollo de redes de almacenamiento y centros de acopio	Garantizar la calidad de los productos y eficiencia en los procesos logísticos de manejo de mercancías. Reducir costos.	Garantizar la calidad de los productos, eficiencia en los procesos logísticos de manejo de mercancías.

157	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Ciencia y Tecnología	Cultura de la Propiedad Intelectual	Generar conciencia sobre la importancia y necesidad de la propiedad intelectual en el sector empresarial y académico (transferencia de tecnología para sistemas de información, difusión, normatividad)	Aplicación de normatividad de propiedad intelectual
158	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Ciencia y Tecnología	Calificación del recurso humano	Aumentar la competitividad del recurso humano a través del acceso a maestrías y doctorados	Internacionalizar los servicios de sus centros de capacitación y universidades. Intercambiar conocimiento, investigación aplicada, científicos y expertos.
159	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Ciencia y Tecnología	Transferencia de Tecnología	Mejorar la productividad a través de la adopción de tecnologías de punta. Generación de empresarismo a partir de conocimiento desarrollado en la academia	Vender la tecnología
160	COOPERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD COMERCIAL	Adaptación Ciencia y Tecnología	Fortalecimiento de los operadores del Sistema Nacional de Innovación	Mejorar los procesos de innovación productiva y de transferencia tecnológica. Ampliar la cobertura del sistema a nivel nacional	Enviar consultores, vender tecnología

161	DUMPING	Derechos antidumping y compensatorios	Normas Nacionales	Mantener la autonomía para modificar las normas nacionales relativas a antidumping y subsidios	Preservar la capacidad de Estados Unidos para instrumentar sus leyes comerciales.
162	DUMPING	Derechos antidumping y compensatorios	Inicio de una investigación	Mantener las condiciones de acceso negociadas mediante el establecimiento de reglas que limiten la apertura de investigaciones.	Mantener las disposiciones vigentes en la norma nacional y en el ADA y el SMC de la OMC.
163	DUMPING	Derechos antidumping y compensatorios	Transparencia y Equidad en las investigaciones	Convenir reglas que faciliten el ejercicio del derecho de defensa a los exportadores, mediante el establecimiento de procedimientos para la publicación de avisos públicos y notificaciones, así como de mecanismos que permitan conocer oportunamente los hechos	Mantener las disposiciones en materia de avisos, notificaciones y acceso a información vigentes en el ADA y el SMC de la OMC.
164	DUMPING	Derechos antidumping y compensatorios	Exámenes y Revisiones	Mantener las condiciones de acceso negociadas, evitando la prórroga injustificada de derechos antidumping o compensatorios, mediante el establecimiento de requisitos mínimos de información, para las revisiones y exámenes.	Mantener las disposiciones vigentes en la norma nacional y en el ADA y el SMC de la OMC.
165	DUMPING	Derechos antidumping y compensatorios	Solución de controversias	Contar con un esquema general de solución de controversias.	Contar con un mecanismo general de solución de controversias que evite incurrir en costos adicionales para la conformación de comités especiales.

166	INVERSIÓN	Inversión	Aplicación del acuerdo a asuntos tributarios	Se busca minimizar que las actuaciones en materia tributaria sean cuestionadas con base en el tratado.	Proteger a las inversiones de su país contra cualquier acto expropiatorio, directo o indirecto.
167	INVERSIÓN	Inversión	Compensación por daños por acciones de agentes del Estado	Otorgar trato nacional en la compensación por daños ocasionados por acciones de agentes del Estado, previo procedimiento interno correspondiente.	Obtener en caso de destrucción o detrimento de la inversión una restitución o compensación pronta, adecuada y efectiva.
168	INVERSIÓN	Inversión	Cooperación Técnica	Obtener asistencia, incluyendo formación de recurso humano, con el fin de responder adecuadamente a los compromisos del Tratado.	Cooperar sobre aspectos institucionales que faciliten el acceso y protección a la inversión extranjera de Estados Unidos en Colombia
169	INVERSIÓN	Inversión	Deuda pública en la definición de inversión	Conservar la capacidad de diseñar la estructura de la deuda pública colombiana.	Proteger los activos que tengan inversionistas estadounidenses en Colombia.

170	INVERSIÓN	Inversión	Definición de Inversión amplia, basada en activos generadores de utilidades	Promover la inversión productiva mediante la protección de activos generadores de utilidades o que impliquen asunción de riesgo.	Lograr un cubrimiento amplio de las inversiones y de su operación.
171	INVERSIÓN	Inversión	El valor y pago de la compensación por expropiación	Reconocer una indemnización pronta, adecuada y efectiva, con base en el valor justo de mercado y sus respectivos intereses.	Reconocer una indemnización pronta, adecuada y efectiva, con base en el valor justo de mercado y sus respectivos intereses.
172	INVERSIÓN	Inversión	Justificaciones por expropiación	Reflejar las justificaciones constitucionales relativas a la expropiación.	Buscar que la expropiación refleje un propósito público.
173	INVERSIÓN	Inversión	Creación de monopolios	Reflejar la facultad constitucional del Estado para la creación de monopolios como arbitrio rentístico.	Proteger a sus inversiones contra actos expropiatorios.
174	INVERSIÓN	Inversión	Selección definitiva de foro de solución de controversias relacionadas con una inversión	Lograr que el Estado tenga certeza sobre el foro en donde el inversionista escoja dirimir una controversia (jurisdicción Nacional o arbitraje internacional).	Lograr que sus inversionistas tengan la posibilidad de cambiar de foro de solución de controversias (i.e. De cortes nacionales a tribunales internacionales o viceversa)

175	INVERSIÓN	Inversión	Transparencia en el proceso de solución de controversias inversionista-estado	Propender por un proceso libre de presiones externas y con costos razonables mediante la confidencialidad del proceso y permitiendo la participación de terceros (amicus curie) de manera condicionada.	Para asegurar la transparencia permitir la participación y carácter público de los procesos de solución de controversias
176	INVERSIÓN	Inversión	Cubrimiento de controversias relativas a acuerdos de inversión por el mecanismo de solución de controversias inversionista - estado	Aplicar el mecanismo de solución de controversias inversionista - Estado únicamente al incumplimiento de los compromisos sustanciales del Acuerdo, minimizando la posibilidad de que controversias comerciales se ventilen en foros internacionales previstos en	El mecanismo de solución de controversias inversionista - Estado cubra no solo el incumplimiento de los compromisos sustanciales del Acuerdo, sino también controversias comerciales derivadas de contratos.
177	INVERSIÓN	Inversión	Mecanismo de solución de controversias inversionista-estado - disputas posteriores al TLC	Maximizar la capacidad de cumplimiento de las obligaciones del Acuerdo, buscando que la actuación del Estado se ajuste a las disciplinas acordadas. Para este propósito, se busca cubrir controversias que surjan después de la entrada en vigor de este acuerdo	Cubrir toda inversión de Estados Unidos realizada en Colombia sin importar si se hizo antes o después de la entrada en vigor del Acuerdo.
178	INVERSIÓN	Inversión	Medidas restrictivas	Lograr el acceso de los inversionistas colombianos y la reducción de los costos de transacción de sus inversiones mediante la divulgación de medidas restrictivas en todos los niveles de gobierno.	Dada la organización de Estado Federal listar únicamente las medidas restrictivas a nivel federal, sin comprometer los otros niveles de gobierno
179	INVERSIÓN	Inversión	Orden Público	Reflejar la capacidad constitucional del Estado de adoptar medidas con el fin de preservar el orden público.	Preservar la capacidad del estado de tomar medidas por seguridad nacional.

180	INVERSIÓN	Inversión	Controles a capitales	Mantener la capacidad del Estado para establecer controles de capitales con el fin de asegurar la estabilidad macroeconómica.	Minimizar cualquier restricción a las transferencias relacionadas con una inversión.
181	INVERSIÓN	Inversión	condiciones de acceso a personal relacionado con las inversiones	Obtener compromisos que faciliten la movilidad de personal a todo nivel.	Conseguir que el personal directivo de una inversión no tengan requerimientos de nacionalidad y facilidad de movilidad
182	INVERSIÓN	Inversión	Requisitos de desempeño	Mantener la capacidad de diseño de políticas públicas para la promoción de sectores y actividades estratégicas para el país, a través de mecanismos distintos a los subsidios directos	Minimizar exigencias a los inversionistas relacionadas con requisitos para invertir o para acceder a incentivos, manteniendo sus programas de incentivos actuales incluyendo los subsidios discriminatorios.
183	INVERSIÓN	Inversión	Seguridad y protección plena	Otorgar a las inversiones de la otra Parte el mismo nivel de protección y seguridad recibido por los nacionales	Obtener "seguridad y protección plena" para las inversiones de sus inversionistas, de acuerdo con el derecho internacional consuetudinario.
184	INVERSIÓN	Inversión	Subsidios	Garantizar la no discriminación en el otorgamiento de incentivos y subsidios a las inversiones por razones de nacionalidad.	Mantener capacidad de dirigir subsidios e incentivos a las inversiones hacia grupos de interés nacional.

185	INVERSIÓN	Inversión	Trato Nacional subfederal	Recibir el mejor trato que un estado federado le da a un inversionista o a una inversión.	Otorgar trato nacional federal dado su estructura de Estado Federal, sin asumir compromisos a otros niveles de gobierno
186	INVERSIÓN	Inversión	Compensación por Perdidas en casos de disturbios civiles	Aplicación del trato nacional en la compensación por pérdidas.	Garantizar compensación de acuerdo con el derecho internacional consuetudinario en caso de contienda
187	INVERSIÓN	Inversión	Reglamentación doméstica	Reflejar la potestad del Estado de regular de forma general, no discriminatoria, lo relativo a la inversión, sin que constituya una medida restrictiva.	La potestad de regulación del Estado está implícita en el Acuerdo.
188	INVERSIÓN	Inversión	Foro de solución de controversias	Utilizar reglas y foros institucionales y predeterminados para la solución de controversias inversionista - Estado con el fin de que el Estado pueda prepararse para ejercer adecuadamente su derecho de defensa y asegurar el debido proceso.	Generar opciones amplias para el inversionista, al escoger el foro de solución de controversias, incluyendo foros ad-hoc
189	INVERSIÓN	Inversión	Mecanismo de solución de controversias inversionista-estado - mecanismo de Apelación	Contar con una instancia de revisión de los fallos para asegurar coherencia en la jurisprudencia sobre diferencias de inversión	Contar con una instancia de revisión de los fallos para asegurar coherencia en la jurisprudencia sobre diferencias de inversión

190	INVERSIÓN	Inversión	Actos regulatorios	Con el fin de proteger objetivos legítimos de bienestar público, incluir de manera expresa que actos regulatorios no discriminatorios diseñados y aplicados en desarrollo de tales objetivos, no hacen parte de las medidas consideradas como expropiación indi	Con el fin de proteger objetivos legítimos de bienestar público, incluir de manera expresa que actos regulatorios no discriminatorios diseñados y aplicados en desarrollo de tales objetivos, no hacen parte de las medidas consideradas como expropiación indi
191	INVERSIÓN	Inversión	Mecanismo de solución de controversias inversionista-estado - Establecimiento	Promover el establecimiento de las inversiones abriendo el mecanismo de solución de controversias a aquellas inversiones efectivamente realizadas.	Proteger al inversionista en todas sus actuaciones incluidas aquellas realizadas de manera previa a su establecimiento.
192	INVERSIÓN	Inversión	Consultas y negociaciones	Promover los arreglos previos mediante consultas y negociaciones que puedan incluir la intervención de un tercero, tales como la conciliación, mediación y amigable composición.	Agotar una instancia previa de consultas amigables, incluyendo el uso de procedimientos de terceras partes de carácter no obligatorio
	[Redacted Content]				
193	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derecho de Autor y Derechos Conexos - Separación	Mantener una distinción en el tratamiento a los autores y a los titulares de derechos conexos en beneficio de los autores.	Dar el mismo tratamiento a los titulares de derecho de autor y derechos conexos

194	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derecho de Autor - Autoría y titularidad	Mantener la titularidad originaria en cabeza del autor (persona natural).	Implantar en el acuerdo el sistema del Copyright, permitiendo la titularidad originaria en cabeza de personas jurídicas
195	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derecho de Autor y Derechos Conexos - Derechos Morales	El respeto a los derechos morales de los autores colombianos en Estados Unidos.	No generar ningún compromiso en materia de derechos morales
196	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derechos conexos - Organismos de radiodifusión	Lograr el reconocimiento de los derechos de organismos de radiodifusión en Estados Unidos.	No generar ningún compromiso en materia de los derechos conexos de los organismos de radiodifusión
197	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derecho de Autor - Duración de la Protección	Mantener la duración de la protección en los estándares internacionales	Aumentar los términos de protección.
198	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derecho de Autor y Derechos Conexos - Transferencia del Derecho	Proteger a los titulares originarios en los eventos de transferencia presunta de derechos patrimoniales	Permitir la transferencia de derecho en las obras creadas mediante contrato laboral o de prestación de servicios

199	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derecho de Autor y Derechos Conexos - Información sobre la Gestión de Derechos	Fortalecer la protección de la información sobre la gestión de derechos en el entorno digital	Limitar la responsabilidad por alteración de la información sobre la gestión de derechos, para los casos de bibliotecas, archivos o instituciones educativas.
200	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derecho de Autor y Derechos Conexos - Medidas Tecnológicas	Crear un balance entre la protección del autor en el entorno digital y el acceso a la información	Crear una protección de conformidad con su legislación interna.
201	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derecho de Autor y Derechos Conexos - Gestión Colectiva	Facilitar y estimular la gestión colectiva del derecho de autor y los derechos conexos.	
202	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Observancia - Legitimación para Actuar	Reservar la legitimación para actuar en el titular	Ampliar la legitimación para actuar a otros sujetos
203	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Observancia - Responsabilidad de los proveedores de servicios de Internet	Mantener el sistema de responsabilidad civil extracontractual consagrado en el Código Civil Colombiano.	Limitar la responsabilidad de los proveedores de servicios de Internet

204	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Biopiratería	Implementar mecanismos que restrinjan la indebida apropiación de la biodiversidad y de los conocimientos tradicionales.	Evitar que su sistema de patentes pueda verse afectado por compromisos en materia de Acceso a Recursos Genéticos y Protección del Conocimiento Tradicional
205	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Cambio del criterio de aplicación industrial	Mantener la autonomía en la definición y la aplicación de los criterios de aplicación industrial	Aumentar el espectro de patentabilidad
206	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Patentes para plantas	Conservar las condiciones de acceso para usuarios y productores de plantas, especialmente los privilegios del fitomejorador y del agricultor	Facilitar la protección vía patentes para este tipo de materia.
207	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Patentabilidad de usos	Mantener el acceso a los productos o procedimientos conocidos sin restricciones de Patentes. No restringir la competencia en la industria.	Obtener protección para todos desarrollos tecnológicos a partir de invenciones ya protegidas.
208	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Invenciones excluidas de patentabilidad	Mantener las condiciones de acceso para las invenciones excluidas de patentabilidad.	Disminuir las exclusiones para tener mayor espectro de protección.

209	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Importaciones paralelas / agotamiento del derecho	Mantener la posibilidad de terceros de importar bienes protegidos por la propiedad industrial.	Extender la protección de sus derechos de propiedad industrial
210	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Oposición a solicitud de patentes	Salvaguardar los derechos de terceros en el procedimiento de concesión de patente.	Hacer más expedito el trámite administrativo para la concesión de patentes
211	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Causales de nulidad de patentes	Mantener la posibilidad de anular una patente de conformidad con nuestro sistema legal.	Reducir la posibilidad de anular la patente y obtener mayor fortalecimiento de sus derechos.
212	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Consagración expresa de la excepción Bolar	Permitir la comercialización de productos genéricos tan pronto venza la patente.	Permitir la comercialización de productos genéricos tan pronto venza la patente.
213	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Licencias obligatorias	Conservar el instrumento sin limitaciones	Restringir las licencias obligatorias.

214	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Extensión de la patente de productos regulados	No restringir las condiciones de acceso a invenciones que fueron objeto de patente. Seguridad jurídica	Fortalecer los derechos de los titulares de patentes de productos farmacéuticos y agroquímicos.
215	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Compensación por demoras en el registro de patentes	No restringir las condiciones de acceso a invenciones que fueron objeto de patente. Seguridad jurídica	Fortalecer los derechos de los titulares de patentes. Salvaguarda contra las ineficiencias administrativas de los países en desarrollo
216	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Cooperación Técnica	Lograr compromisos vinculantes y sostenibles para la implementación y el aprovechamiento del sistema de PI	Limitar los compromisos a áreas de su interés
217	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Transferencia de Tecnología	Incentivar y facilitar la TT	Minimizar los compromisos en esta área.
218	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Preámbulo	Incorporar un preámbulo que sirva de criterio de interpretación del capítulo	

219	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Relación entre Indicaciones Geográficas y Marcas	Mantenimiento el nivel de protección de las Indicaciones Geográficas frente a marcas, para explotar el potencial que el país tiene en este tema.	Disminuir la protección de las indicaciones geográficas en relación con las marcas.
220	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Denominaciones de Uso Común	Evitar que la protección de las marcas afecte las políticas sanitarias de información al público.	Fortalecer el régimen de marcas.
221	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Registro de licencias de marcas	Mantener el registro como fuente de información y de recursos económicos.	Eliminar las formalidades y evitar divulgar el contenido de los contratos de licencia.
222	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Solicitud y registro marcario en línea	Aumentar la eficiencia de la División de Signos Distintivos de la SIC y prestar un mejor servicio.	Propender por la eficiencia de la División de Signos Distintivos, como garantía de la eficacia en los derechos de PI.
223	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Observancia- Monto de indemnización	Mantener los criterios del Derecho Civil y de la norma andina para establecer el monto de la indemnización	Contar con mecanismos de compensación suficientemente disuasivos. Mejorar la situación de los titulares, cuyos derechos han sido infringidos.

224	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	UPOV 91	Conservar la excepción del fitomejorador y el beneficio del Agricultor.	Lograr la mayor protección a las variedades vegetales.
225	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Observancia-Sanciones penales	No sancionar penalmente al infractor que no tiene pretensiones de ganancia económica	Sancionar penalmente al infractor que no tiene pretensiones de ganancia económica
226	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Tratados sobre Derecho de Marcas (TLT)	Evitar adopción de normas incompatibles con la norma comunitaria andina	Seguridad jurídica para sus empresas en el registro de marcas en Colombia. Menores costos burocráticos
227	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Protocolo de Madrid sobre Registro Internacional de Marcas	Facilitar registro de marcas colombianas en el exterior.	Seguridad jurídica para sus empresas en el registro de marcas en Colombia. Agilidad en el registro marcario.
228	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Nombres de dominio	Mantener la autonomía en la regulación de la administración del dominio de país	Seguridad jurídica para sus empresas en el registro de nombres de dominio y en el mecanismo de solución de controversias entre marcas y nombres de dominio. Menores costos burocráticos

229	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Tratado de Derecho de Patentes (PLT)	Mantener el régimen de acceso a recursos genéticos como requisito para otorgar patentes sobre invenciones derivadas de material genético	Seguridad jurídica para sus empresas en el registro de patentes en Colombia. Menores costos burocráticos
230	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Tratado de Budapest de Depósito de Microorganismos	No hay un interes particular	Armonización internacional y seguridad jurídica en la materia
231	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Convenio de Bruselas sobre señales portadoras de satélite	No hay un interes particular	Armonización internacional y seguridad jurídica en la materia
232	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Protección de datos de prueba	Evitar la disminución de los niveles de competencia por el otorgamiento de plazos de exclusividad de datos de prueba no divulgados presentados para la aprobación de comercialización de nuevas entidades químicas. Evitar las barreras para licencias obligato	Disminuir la flexibilidad de aprobación de comercialización con base en informacion de un registro previo.
233	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Vinculación Patente - Registro Sanitario (Enlace autoridad sanitaria/autoridad comercial)	Mantener el derecho de aprobar la comercialización de productos farmacéuticos y agroquímicos con probada seguridad y eficacia sin condicionamientos por existencias de patentes.	Fortalecer la observancia del régimen de patentes

234	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Acuerdo de la Haya sobre Diseños Industriales	Evitar adopción de normas incompatibles con la norma comunitaria andina	Facilitar el registro internacional de Diseños Industriales. Seguridad Jurídica
235	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Derechos conexos - Duración de la protección	Mantener la duración de la protección en los estándares internacionales	
236	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Observancia - Discos ópticos	Evitar las barreras al comercio legítimo de discos	Prevenir la piratería a través del control de los discos ópticos en blanco
237	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Observancia - Medidas en Frontera	Limitar las medidas en frontera a conductas que constituyan delitos. Evitar compromisos que excedan la capacidad técnica y administrativa de las autoridades aduaneras	Fortalecer las medidas en frontera para casos de infracción de propiedad intelectual
238	PROPIEDAD INTELECTUAL	Propiedad Intelectual	Observancia - Sanción penal por tráfico de etiquetas y empaques	No ampliar los tipos penales	Evitar la piratería a través de la penalización de conductas preparatorias conducentes a infracciones marcarias y de piratería de derechos de autor.

239	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Pensiones obligatorias y cesantías	Proteger al consumidor de servicios financieros provistos por entidades financieras no establecidas en el país, al ahorro nacional y garantizar pensión mínima (Constitución)	Profundizar el mercado de servicios financieros equivalentes y relacionados para pensiones y cesantías
240	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Nación más favorecida	Mantener la posibilidad de no extender beneficios más profundos de otros acuerdos comerciales (CAN)	Recibir el mejor trato que Colombia de a un tercero
241	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Acceso al mercado financiero de USA	Facilitar el acceso para el establecimiento y operación de entidades financieras colombianas mediante la eliminación de restricciones y agilización de procedimientos	Asegurar la confianza y solidez en el sistema y protección al consumidor a través de supervisión y seguros de depósito, etc.
242	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Comercio transfronterizo de seguros (modos 1 y 4)	Proteger al consumidor de servicios financieros provistos por entidades financieras no establecidas en el país y al ahorro nacional. Evitar los efectos del arbitraje regulatorio (lista positiva)	Profundizar el mercado de servicios financieros transfronterizos sin restricciones y con la facultad de promoverlos

243	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Comercio transfronterizo de servicios diferentes de seguros (modos 1 y 4)	Proteger al consumidor de servicios financieros provistos por entidades financieras no establecidas en el país y al ahorro nacional. Evitar los efectos del arbitraje regulatorio (lista positiva). Comercio transfronterizo con entidades financieras que teng	Profundizar el mercado de servicios financieros transfronterizos sin restricciones y con la facultad de promoverlos
244	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Comercio transfronterizo de seguros (modo 2)	Proteger al consumidor de servicios financieros provistos por entidades financieras no establecidas en el país y al ahorro nacional. Evitar los efectos del arbitraje regulatorio	Profundizar el mercado de servicios financieros transfronterizos sin restricciones y con la facultad de promoverlos
245	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Autorización de nuevos servicios financieros	Mantener la potestad de autorizar los nuevos servicios financieros para todo el mercado para controlar (definir, determinar) la estructura del sistema financiero y sus efectos económicos	Reducir al máximo las restricciones para introducir nuevos servicios financieros en el mercado colombiano
246	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Transparencia	Garantizar la transparencia en los cambios regulatorios, minimizando la carga administrativa (costos). Conseguir la máxima transparencia posible a nivel estatal (Florida, California, New York, New Jersey)	Maximizar la transparencia en los cambios regulatorios y procedimientos administrativos en Colombia
247	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Control a los flujos de capital	Mantener la discrecionalidad para controlar los flujos de capital con el fin de preservar la estabilidad macroeconómica	Eliminar todo tipo de restricciones a la movilidad de capital

248	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Movilidad del ahorro nacional	Proteger el ahorro nacional tanto en su seguridad como su stock para la inversión, para preservar la estabilidad macroeconómica	Eliminar todo tipo de restricciones a la movilidad de capital, en particular, liberar las restricciones sobre los portafolios de los inversionistas institucionales colombianos para que puedan invertir en el exterior
249	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Discriminación a favor de entidades públicas	Mantener la potestad de establecer ventajas para las entidades financieras de propiedad pública (Banco Agrario) con objetivos de corrección de fallas del mercado.	Asegurar condiciones de competencia no discriminatoria y la independencia del ente regulador frente a las entidades financieras de propiedad estatal
250	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Administración de carteras colectivas (modo 1)	Proteger al consumidor de servicios financieros subcontratados con entidades financieras en el exterior (no delegación de responsabilidad).	Ampliar la posibilidad de prestación de servicios de administración de carteras colectivas
251	SERVICIOS FINANCIEROS	Servicios Financieros	Presencia comercial	Proteger al consumidor de servicios financieros provistos por entidades financieras no establecidas en el país y al ahorro nacional. Buscar que haya igualdad competitiva no distorsionada por arbitraje regulatorio	Permitir nuevas formas de presencia comercial

252	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Presencia comercial - anexo	Garantizar contribuciones e inversión extranjera en el sector de telecomunicaciones en Colombia.	Lograr operaciones en modo transfronterizo
253	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Reventa 13.3.2 y 13.4.3	Garantizar que la reventa se preste en condiciones de mercado no discriminatorias	Maximizar el acceso al mercado colombiano, al menor precio entre operadores.
254	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Desagregación 13.4.4	Mejorar la oferta de servicios de telecomunicaciones para los usuarios y evitar duplicidad de infraestructura.	Disminuir el tiempo de entrada al mercado y la inversión inicial
255	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Ambito de aplicación	Establecer exclusiones de acuerdo con características técnicas y de competencia	Excluir a los operadores móviles y de telefonía rural de algunas disciplinas del capítulo (reventa, portabilidad y paridad)
256	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Cables submarinos (13.5)	Lograr acceso no discriminatorio a las cabezas de los cables internacionales.	Mantener discrecionalidad del proveedor para determinar quién accede a su cable

257	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Terminación de tráfico de larga distancia	Asegurar enrutamiento del tráfico de larga distancia a través de los operadores legalmente autorizados, para que estén sometidos a las mismas cargas regulatorias y sociales de los operadores legalmente establecidos.	Reducir los costos de terminación de llamadas internacionales
258	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Call back (anexo listas)	Garantizar ingresos para el servicio universal, garantizar pago de impuestos, y proteger la facturación de los operadores legalmente establecidos.	Aumentar los ingresos de los operadores estadounidenses
259	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Costos de acceso a internet	Compartir los costos de conexión a internet.	Mantener discrecionalidad en fijación de precios
260	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Servicios de información. 13.17	Diferenciar claramente la definición de servicios de información de la definición de servicios de valor agregado	Imponer restricciones al regulador respecto a los proveedores de servicios de información
261	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Inversión pública en empresas de telecomunicaciones	Permitir la existencia de operadores de servicios públicos de telecomunicaciones de propiedad gubernamental	Eliminar la participación de capital público en las empresas de telecomunicaciones

262	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Definición de operador dominante	Sujetar la definición de dominancia al ejercicio de poder de mercado en el mercado relevante	Limitar la definición de proveedor dominante de conformidad con la definición adoptada en CAFTA y Chile
263	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Asignación de recursos escasos 13.10	Garantizar mecanismos transparentes, no discriminatorios y equitativos en la asignación del espectro	Garantizar mecanismos transparentes y no discriminatorios en la asignación del espectro
264	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Servicio y Acceso Universal	Garantizar los recursos necesarios para proveer el acceso a los servicios de telecomunicaciones a toda la población.	Garantizar la transparencia, neutralidad y razonabilidad en las contribuciones
265	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Interconexión 13.4.5 (a) (i)	Garantizar que todos los operadores de telecomunicaciones suministren interconexión a otros operadores de servicios de telecomunicaciones donde sea técnica y económicamente factible, respetando la arquitectura de la red del operador interconectante	Garantizar que los proveedores dominantes suministren interconexión en cualquier punto de la red donde sea técnicamente factible
266	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Comercio electrónico	Facilitar el comercio de productos electrónicos	Facilitar el comercio de productos electrónicos

267	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Otorgamiento de licencias 13.9	Garantizar transparencia y celeridad en el otorgamiento de licencias.	Garantizar transparencia y celeridad en el otorgamiento de licencias.
268	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Independencia del regulador	Garantizar la neutralidad de las decisiones del regulador	Garantizar que no se otorguen privilegios a las empresas de propiedad pública
269	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Circuitos arrendados 13.4.6	Mantener la libertad del mercado de circuitos arrendados	Garantizar una oferta no discriminatoria de circuitos arrendados a tarifa plana
270	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Derechos de paso	Evitar la duplicidad en infraestructura y preservar el espacio público.	Evitar la duplicidad en infraestructura y preservar el espacio público.
271	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Co-localización 13.4.7	Facilitar la interconexión, la interoperabilidad y la desagregación de las redes de telecomunicaciones.	Facilitar la interconexión, la interoperabilidad y la desagregación de las redes de telecomunicaciones para operadores dominantes

272	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Neutralidad tecnológica 13.14	Permitir la libre escogencia de tecnología por parte de los operadores	Permitir la libre escogencia de tecnología por parte de los operadores
273	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Paridad en la marcación 13.3.4	Asegurar la equidad entre operadores en el número de dígitos asignados por el regulador para la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones similares.	Asegurar la equidad entre operadores en el número de dígitos asignados por el regulador para la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones similares.
274	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Portabilidad numérica 13.3.3.	Garantizar la portabilidad numérica cuando sea factiblemente técnicamente cuando el número constituya un barrera a la competencia	Facilitarle al usuario la libre elección del operador, mediante la portabilidad numérica, cuando ello sea factible técnicamente, exceptuando los operadores móviles
275	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Redes privadas	Mantener la naturaleza privada de las redes sin que se interconecten con las redes públicas e incluir la definición de red privada	Mantener la flexibilidad para determinar si las redes privadas pueden ser usadas en la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones.
276	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Telefonía Rural	Reconocer la integralidad de las redes que atienden los segmentos rurales	Reconocer las características propias y especiales de las redes que atienden los segmentos rurales

277	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Protección al Usuario	Garantizar mecanismos para que los usuarios finales presenten reclamaciones por la prestación de los servicios públicos de telecomunicaciones	
278	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Acceso a Bases de Datos	Garantizar el acceso a la información necesaria para garantizar la prestación del servicio, diferenciandola de la información comercialmente relevante	Garantizar el acceso a la información necesaria para garantizar la prestación del servicio, diferenciandola de la información comercialmente relevante
279	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Protocolos de conexión	Garantizar que los equipos de los clientes interoperen con las redes públicas de telecomunicaciones a las que se conecten	Garantizar que los clientes escojan los protocolos para conectarse a las redes públicas de telecomunicaciones
280	SERVICIOS TELECOMUNICACIONES	Comunicaciones	Régimen de prestación	Reconocer que la prestación de servicios de telecomunicaciones en Colombia está sujeta a la obtención de una licencia o permiso para cada servicio	

281	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Alcance y cobertura	Precisar las medidas y determinar los sectores cubiertos por las disciplinas que se acuerden	Precisar las medidas y determinar los sectores cubiertos por las disciplinas que se acuerden
282	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Subsidios	Garantizar no discriminación en el otorgamiento de incentivos y subsidios a los sectores de servicios.	Mantener capacidad de dirigir subsidios e incentivos a los sectores de servicios, hacia grupos de interés nacionales
283	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Definición Principios	Mejorar definiciones contenidas en acuerdos recientes buscando la mayor claridad y precisión en los conceptos (AM, TN, TNMF, P. local)	Mantener las definiciones incluidas en sus acuerdos recientes (AM, TN, TNMF, P. local)
284	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Medidas disconformes EE.UU.	Transparencia a nivel federal y sub-federal y eliminación del mayor número de medidas que afecten a los prestadores de servicios colombianos	Mantener el grado de transparencia de acuerdos anteriormente firmados y mantener medidas disconformes de su interés
285	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Medidas disconformes Colombia	Mantener las medidas necesarias para promover la competencia, asegurar la protección del consumidor, y lograr objetivos de interés nacional	Minimizar el número de medidas disconformes que mantenga Colombia en sus sectores de interés

286	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Transparencia en regulación	Asegurar la transparencia en la regulación por sus efectos positivos sobre el consumidor y la inversión extranjera, en la medida que sea practicable	Asegurar la transparencia en la regulación por sus efectos positivos sobre el consumidor y la inversión extranjera
287	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Reglamentación nacional	Asegurar la transparencia y objetividad de los procedimientos de autorización para el suministro de un servicio y las medidas relativas a títulos habilitantes	Asegurar la transparencia y objetividad de los procedimientos de autorización para el suministro de un servicio y las medidas relativas a títulos habilitantes
288	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Reconocimiento mutuo	Maximizar la efectividad de los compromisos de trabajo conjunto hacia el reconocimiento mutuo (institucionalidad, periodicidad de revisión) y establecer compromisos en el otorgamiento de algunas licencias temporales	Maximizar la efectividad de los compromisos de trabajo conjunto hacia el reconocimiento mutuo
289	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Transferencias y pagos	Garantizar la existencia de mecanismos efectivos y no discriminatorios para el pago derivado de la prestación de servicios entre las partes de conformidad con la normatividad vigente	Garantizar la existencia de mecanismos efectivos y no discriminatorios para el pago derivado de la prestación de servicios entre las partes de conformidad con la normatividad vigente
290	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Implementación	Asegurar un mecanismo de revisión conducente a que el acuerdo se implemente adecuadamente y prevea mayor profundización	Asegurar un mecanismo de revisión conducente a que el acuerdo se implemente adecuadamente

291	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Denegación de beneficios	Minimizar el ámbito de aplicación de denegación de beneficios con el fin de ampliar las posibilidades de atracción de inversión extranjera	Excluir de los beneficios del acuerdo a los servicios provenientes de empresas de propiedad o controlado por nacionales de países con los que no tiene relaciones diplomáticas o no tengan actividades comerciales sustanciales en Colombia
292	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Definiciones	Precisar definiciones de interés de Colombia con el fin de que sean más claros los compromisos	Precisar definiciones de interés de EE.UU.
293	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	NMF	Mantener excepciones considerando el compromiso de liberación amplio previsto con la CAN	Mantener excepciones al principio NMF para ciertos sub sectores
294	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	Servicios Transfronterizos	Visas	Lograr un compromiso de transparencia y eficiencia en los procedimientos de otorgamiento de visas para facilitar los viajes de colombianos relacionados con oportunidades de negocios	No comprometer temas migratorios

295	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Ambito de aplicación (Cobertura del mecanismo general de solución de controversias)	Contar con un mecanismo que se aplique al mayor número de temas posible, evitando la inclusión de excepciones y que asegure el cumplimiento de obligaciones en todos los casos. (art. 22.2 TLC Chile)	Contar con mecanismos de identificación temprana, discusión y solución de diferencias derivadas del acuerdo, que sean justos, transparentes, oportunos y efectivos, y manteniendo permanentes instancias de concertación entre las partes ("flexibilidad")
296	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Mecanismo de constitución del grupo arbitral	Evitar que la conformación del Grupo Arbitral dependa únicamente de la voluntad de las partes y establecer un mecanismo que permita nombrar y constituir el grupo arbitral de manera expedita.	Contar con un mecanismo de conformación del grupo arbitral flexible y en el que prevalezca la voluntad de las partes
297	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Participación de particulares	Garantizar la participación indirecta de los particulares en el mecanismo de solución de controversias, sin desnaturalizar el carácter Estado-Estado del mismo.	Garantizar la participación indirecta de los particulares en el mecanismo de solución de controversias, sin desnaturalizar el carácter Estado-Estado del mismo.
298	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Medidas en proyecto	Evitar disposiciones que permitan la activación del mecanismo de solución de controversias con base en medidas en proyecto.	Contar con disposiciones que faciliten la activación del mecanismo de solución de diferencias con base en medidas en proyecto
299	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Decisión y Cumplimiento	Lograr que la decisión del grupo arbitral sea vinculante y de obligatorio cumplimiento y que la aplicación de las obligaciones establecidas en ella, sea efectiva y oportuna, de modo que se garantice el respeto de los derechos de las partes.	Contar con un mecanismo de solución de diferencias "flexible" en cuanto al cumplimiento de las decisiones del grupo arbitral y minimizar el efecto vinculante del pronunciamiento del mismo.

300	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Automaticidad en terminación de etapas	Contar con un procedimiento que no requiera del previo acuerdo de las partes para el desarrollo de sus etapas	Contar con un procedimiento que contemple preferencialmente el previo acuerdo de las partes para el desarrollo de las etapas
301	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Términos y pasos del procedimiento arbitral	Establecer un procedimiento que cuente con términos y etapas específicos y claramente definidos, sin que haya lugar a la variación del mismo, o a diferentes interpretaciones de las partes.	Contar con un procedimiento que cuente con términos y etapas "flexibles", favoreciendo la variación del mismo por el acuerdo de las partes
302	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Elección del foro	Establecer la elección de foro a partir de una etapa específica que determine la imposibilidad de acudir a cualquier otro foro aplicable.	Establecer la elección de foro a partir de una etapa específica que determine la imposibilidad de acudir a cualquier otro foro aplicable.
303	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Activación del mecanismo	Lograr que el mecanismo sea fácilmente activado por la parte interesada.	Lograr que el mecanismo sea fácilmente activado por la parte interesada.
304	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Modalidades de sanción	Lograr distintos tipos de sanción que garanticen el cumplimiento de la decisión del Grupo Arbitral y se apliquen de forma proporcional con el menoscabo causado.	Establecer distintos tipos de sanción que se apliquen de acuerdo con las particularidades de cada caso.

305	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Trato Especial y Diferenciado	Incluir herramientas útiles que reconozcan las diferencias de desarrollo de las partes para facilitar el ejercicio de sus derechos.	Evitar reconocer el TED en el procedimiento de solución de diferencias.
306	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Mandato	Lograr la inclusión de disposiciones que delimiten claramente el margen de acción del grupo arbitral.	Definir una competencia limitada para los arbitros
307	SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	Solución de controversias	Anulación y menoscabo	Lograr la activación del mecanismo de solución de diferencias en casos de anulación y menoscabo de las ventajas obtenidas en virtud del tratado, cuando no haya violación directa de compromisos asumidos en el mismo.	Lograr la activación del mecanismo de solución de diferencias en casos de anulación y menoscabo de las ventajas obtenidas en virtud del tratado, cuando no haya violación directa de compromisos asumidos en el mismo.

ANEXO N° 2. LISTA DE PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL ATPA-ATPDEA

HTS8	BRIEF DESCRIPTION
27090010	Petroleum oils and oils from bituminous minerals, crude, testing under 25 degrees A.P.I.
27090020	Petroleum oils and oils from bituminous minerals, crude, testing 25 degrees A.P.I. or more
27101115	Light oil motor fuel from petroleum oils and bituminous minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. from petroleum oils
27101118	Light oil motor fuel blending stock from petroleum oils & bituminous minerals (o/than crude) or prep 70%+ by wt. from petroleum oils
27101125	Naphthas (exc. motor fuel/mtr fuel blend. stock) fr petroleum oils & bitumin minerals (o/than crude) or preps 70%+ by wt. fr petroleum oils
27101145	Light oil mixt. of hydrocarbons fr petro oils & bitum min(o/than crude) or prep 70%+ wt. fr petro oils, nesoi,n/o 50% any single hydrocarbon
27101905	Distillate and residual fuel oil (including blends) derived from petroleum or oils from bituminous minerals, testing under 25 degrees A.P.I.
27101910	Distillate and residual fuel oil (including blends) derived from petroleum oils or oil of bituminous minerals, testing 25 degree A.P.I. or >
27101915	Kerosene-type jet fuel from petroleum oils and oils of bitumin minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. from petroleum oils
27101921	Kerosene motor fuel (not jet) from petro oils and bitumin minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. from petroleum oils
27101922	kerosene motor fuel blending stock (not jet), from petro oils and bitumin. minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. from petro oils
27101923	Kerosene (ex. motor fuel/mtr fuel blend stock/jet), fr petro oils and bitumin. minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. fr petro oils
27101930	Lubricating oils, w/or w/o additives, fr. petro oils and bitumin minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. fr. petro oils
27101935	Lubricating greases from petro oil/bitum min/70%+ by wt. fr. petro. oils but n/o 10% by wt. of fatty acid salts animal/vegetable origin
27101940	Lubricating greases from petro oil/bitum min/70%+ by wt. fr. petro. oils but over 10% by wt. of fatty acid salts animal/vegetable origin
27101945	Mixture of hydrocarbons from petro oils & bitum. min. or preps.70%+ by wt. fr. petro. oils, nesoi, n/o 50% any single hydrocarbon
27109100	Waste oils from petro oils/bitum minerals/preps 70%+ by wt. fr. petro oils/bitum minerals containing PCBs, PCTs or PBBs
27109905	Wastes of distillate and residual fuel oil (including blends) derived from petroleum oil/bituminous minerals, testing under 25 degree A.P.I.
27109910	Wastes of distillate and residual fuel oil (including blends) derived from petroleum oil/bituminous minerals, testing 25 degrees A.P.I. or >
27109916	Waste motor fuel or motor fuel blending stock from petro oils and bitumin. minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. from petro oils
27109921	Waste kerosene or naphthas from petro oils and bitumin minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. From petro oils/bitumin minerals

27109931	Waste lubricating oils, w/or w/o additives, from petro oils and bitumin minerals (o/than crude) or preps. 70%+ by wt. from petro oils
27109932	Waste lubricating greases from petro oil/bitum min/70%+ by wt. fr petro oils but n/o 10% by wt. of fatty acid salts animal/vegetable origin
27109939	Waste lubricating greases from petro oil/bitum min/70%+ by wt. fr petro oils but over 10% by wt. of fatty acid salts animal/vegetable origin
27109945	Waste mixtures of hydrocarbons from petro oils & bitum. min. or preps.70%+ by wt. fr. petro oils, nesoi, n/o 50% any single hydrocarbon
42021100	Trunks, suitcases, vanity & all other cases, occupational luggage & like containers, surface of leather, composition or patent leather
42021220	Trunks, suitcases, vanity and attache cases, occupational luggage and similar containers, with outer surface of plastics
42021240	Trunks, suitcases, vanity & attache cases, occupational luggage & like containers, surfaces of cotton, not of pile or tufted construction
42021260	Trunks, suitcases, vanity & attache cases, occupational luggage & like containers, w outer surface of veg. fibers, excl. cotton
42021280	Trunks, suitcases, vanity & attache cases, occupational luggage and similar containers, with outer surface of textile materials nesi
42021900	Trunks, suitcases, vanity cases, attache cases, occupational luggage & like containers surface of vulcanized fiber or paperboard nesi
42022130	Handbags, with or without shoulder strap or without handle, with outer surface of reptile leather
42022160	Handbags, with or without shoulder strap or without handle, with outer surface of leather, composition or patent leather, nesi, n/o \$20 ea.
42022190	Handbags, with or without shoulder strap or without handle, with outer surface of leather, composition or patent leather, nesi, over \$20 ea.
42022215	Handbags, with or without shoulder straps or without handle, with outer surface of sheeting of plastics
42022240	Handbags with or without shoulder strap or without handle, with outer surface of textile materials, wholly or in part of braid, nesi
42022245	Handbags with or without shoulder strap or without handle, with outer surface of cotton, not of pile or tufted construction or braid
42022260	Handbags with or w/o shoulder strap or w/o handle, outer surface of veg. fibers, exc. cotton, not of pile or tufted construction or braid
42022280	Handbags with or without shoulder strap or without handle, with outer surface of textile materials, nesi
42022990	Handbags with or without shoulder straps or without handle, with outer surface of vulcanized fiber or of paperboard, not covered with paper
42023160	Articles of a kind normally carried in the pocket or handbag, with outer surface of leather, composition or patent leather, nesi
42023240	Articles of a kind normally carried in the pocket or handbag, with outer surface of cotton, not of pile or tufted construction
42023280	Articles of a kind normally carried in the pocket or handbag,with outer surface of vegetable fibers,not of pile or tufted construction, nesi
42023295	Articles of a kind normally carried in the pocket or handbag, with outer surface of textile materials, nesi

42029100	Cases, bags and containers nesi, with outer surface of leather, of composition leather or patent leather
42029215	Travel, sports and similar bags with outer surface of cotton, not of pile or tufted construction
42029220	Travel, sports and similar bags with outer surface of vegetable fibers, excl. cotton, not of pile construction
42029230	Travel, sports and similar bags with outer surface of textile materials other than of vegetable fibers
42029245	Travel, sports and similar bags with outer surface of plastic sheeting
42029260	Bags, cases and similar containers, nesi, with outer surface of cotton
42029290	Bags, cases and similar containers nesi, with outer surface of plastic sheeting or of textile materials, excl. cotton
42029990	Cases, bags and similar containers, nesi, with outer surface of vulcanized fiber or of paperboard
42031040	Articles of apparel, of leather or of composition leather, nesi
42032908	Gloves, wholly of horsehide or cowhide (except calfskin) leather, not specially designed for use in sports, nesi
42032918	Gloves not wholly of horsehide or cowhide leather not specially designed for use in sports, nesi
46021021	Luggage, handbags and flat goods, whether or not lined, of bamboo
46021022	Luggage, handbags and flat goods, whether or not lined, of willow
46021025	Luggage, handbags and flat goods, whether or not lined, of rattan or of palm leaf, nesi
46021029	Luggage, handbags and flat goods, whether or not lined, made from plaiting materials nesi
61161017	Gloves, mittens & mitts, w/o four., k/c, coated w. plastics/rubber, nesoi, cut & sewn, of veg. fibers, cont. 50 % or less wt. of plas./rub.
61161044	Gloves, mittens & mitts(excl sports), impreg etc, cut & sewn from pre-exist non-veg fib impreg fab, w/o fourch, con ov 50% wt plast/rub k/c
61161048	Gloves, mittens & mitts(excl sports), impreg etc, cut & sewn from pre-exist non-veg fib impreg fab, w/o fourch, con < 50% wt pla/rub k/c
61161055	Gloves, mittens & mitts(excl ports), impreg etc, not cut & sewn from pre-existing fabric, w/o fourch, con 50% or more wt of tex fibers, k/c
61161065	Gloves, mittens & mitts(excl sports), impreg etc, not cut & sewn from pre-existing fabric, w/o fourch, cont < 50% by wt of text fib, k/c
61169264	Gloves, mittens & mitts, (excl. ski or snowmobile), knitted or crocheted, of cotton, made from a pre-existing machine knit fabric, w/o four.
61169288	Gloves, mittens & mitts, (excl. ski or snowmobile), k/c, of cotton, not made from a pre-existing machine knit fabric, w/o fourchettes
61169364	Gloves, mittens & mitts (excl. those designed for sports etc.), k/c, of synthetic fiber, cont. 23% or more wt. of wool etc., w/o four.
61169388	Gloves, mittens & mitts (excl. those designed for sports etc.), k/c, of synthetic fibers, under 23% by wt. of wool etc., w/o fourchettes
61169948	Gloves, mittens & mitts (excl. those designed for sports etc.), knitted/crocheted, of artificial fibers, without fourchettes
62160017	Gloves etc. (excl. for sports), not k/c, impreg. etc. with plas/rub, w/o four., cut & sewn, of veg. fibers, cont. <50% by wt. plas./rubber

62160019	Gloves, mittens and mitts(excl sports), w/o four, impreg etc, cut & sewn from pre-exist impreg fab, of non-veg fib, con > 50% wt plas/rub
62160021	Gloves, mittens and mitts(excl sports), w/o four, impreg etc, cut & sewn from pre-exist impreg fab, of non-veg fib, con < 50% wt plas/rub
62160024	Gloves, mittens and mitts(excl sports), w/o four, impreg etc, not cut & sewn from pre-exist fab, con 50% or more wt cotton/mmff, not k/c
62160026	Gloves, mittens and mitts(excl sports), w/o four, impreg etc, not cut & sewn from pre-exist fab, con under 50% wt cotton or mmff, not k/c
62160038	Gloves, mittens & mitts (excl. for sports), not impregnated, coated or covered with plastics or rubber, of cotton, without fourchettes
62160054	Gloves, mittens & mitts (excl. for sports), not impregnated, coated or covered with plastics or rubber, of man-made fibers, w/o fourchettes
64019260	Waterproof footwear, not mechanically asmbld., w/over 90% of ext. surf. area of soles & uppers PVC, covering/ankle but not knee
64021905	Golf shoes w/outer soles of rubber or plastics and uppers > 90% of ext. surface area rubber or plastics
64021915	Sports footwear (o/than ski fwear & golf shoes), w/outer soles of rubber or plastics & uppers >90% ext. surf. area rubber or plast.
64021950	Sports footwear w/outer soles and uppers of rubber or plastics, nesi, valued over \$3 but not over \$6.50/pair
64021970	Sports footwear w/outer soles and uppers of rubber or plastics, nesi, valued over \$6.50 but not over \$12/pair
64021990	Sports footwear w/outer soles and uppers of rubber or plastics, nesi, valued over \$12/pair
64023030	Footwear w/outer soles of rubber or plastics, nesoi, w/metal toe-cap, w/ext. surf. uppers o/90% rubber or plastics
64023060	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, w/metal toe-cap, not protective, valued n/o \$3/pair
64023090	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, w/metal toe-cap, not protective, valued over \$12/pair
64029140	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, covering ankle, w/ext. surf. of uppers o/90% rubber or plastics
64029160	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, covering ankle, nesoi, valued n/o \$3/pair
64029170	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, covering ankle, nesoi, valued over \$3 but n/o \$6.50/pair
64029905	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, n/cov. ankle, w/ext. surf. uppers o/90% rubber/plastics, w/base of wood
64029910	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, n/cov. ankle, w/ext. surf. uppers o/90% rubber/plastics, w/base of cork
64029914	Sandals w/outer soles & uppers of rubber or plastics, not cov. ankle, produced in one piece by molding
64029918	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, n/cov. ankle, w/ext. surf. of uppers o/90% rubber or plastics, nesoi
64029930	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, n/cov. ankle, w/open toes or heels or of the slip-on type
64029960	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, n/cov. ankle, nesoi, valued n/o \$3/pair

64029970	Footwear w/outer soles & uppers of rubber or plastics, nesoi, n/cov. ankle, nesoi, valued o/\$3 but n/o \$6.50/pair
64031910	Golf shoes, w/outer soles rubber/plastics/leather/comp. leather & uppers of leather, welt, for men/youths/boys
64031930	Golf shoes, w/outer soles rubber/plastics/leather/comp. leather & uppers of leather, n/welt, for men/youths/boys
64031940	Sports footwear, nesoi, w/outer soles rubber/plastics/leather/comp. leather & uppers of leather, n/welt, for men/youths/boys
64031950	Golf shoes, w/outer soles rubber/plastics/leather/comp. leather & upper of leather, for persons other than men/youths/boys
64034030	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/leather/comp. leather & uppers of leather, w/protective metal toe-cap, welt
64034060	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/leather/comp. leather & uppers of leather, w/protective metal toe-cap, n/welt
64035130	Footwear w/outer soles and uppers of leather, nesoi, covering the ankle, welt
64035160	Footwear w/outer soles and uppers of leather, nesoi, covering the ankle, n/welt, for men, youths and boys
64035190	Footwear w/outer soles and uppers of leather, nesoi, covering the ankle, n/welt, for persons other than men, youths and boys
64035915	Turn or turned footwear w/outer soles and uppers of leather, not covering the ankle
64035930	Footwear w/outer soles and uppers of leather, not covering the ankle, welt, nesoi
64035960	Footwear w/outer soles and uppers of leather, not cov. ankle, n/welt, for men, youths and boys
64035990	Footwear w/outer soles and uppers of leather, not cov. ankle, n/welt, for persons other than men, youths and boys
64039130	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/composition leather & uppers of leather, covering the ankle, welt
64039160	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/composition leather & uppers of leather, covering the ankle, n/welt, for men,youths and boys
64039190	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/comp. leather & uppers of leather, cov. ankle, n/welt, for persons other than men/youths/boys
64039920	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/comp. leather & uppers of leather, n/cov. ankle, made on a base wood
64039940	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/comp. leather & uppers of leather, n/cov. ankle, welt, nesoi
64039960	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/comp. leather & uppers of leather, n/cov. ankle, n/welt, for men, youths and boys, nesoi
64039975	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/comp. leather & uppers of leather, n/cov. ankle, for women/child./infants, val.n/o \$2.50/pr
64039990	Footwear w/outer soles of rubber/plastics/comp. leather & uppers of leather, n/cov. ankle, for women/child./infants, val. over \$2.50/pair
64041120	Sports & athletic footwear w/outer soles of rubber/plastics & uppers of textile, w/ext. surf. of uppers over 50% leather
64041140	Sports & athletic footwear w/outer soles of rubber/plastics & uppers of textile, val. n/o \$3/pair, w/soles fixed w/adhesives w/o foxing

64041150	Sports & athletic footwear w/outer soles of rubber/plastics & uppers of textile, valued n/o \$3/pair, nesoi
64041160	Sports & athletic footwear w/outer soles of rubber/plastics & uppers of textile, val. o/\$3 but n/o \$6.50/pr, w/soles fixed w/adhesives
64041170	Sports & athletic footwear w/outer soles of rubber/plastics & uppers of textile, valued o/\$3 but n/o \$6.50/pr, nesoi
64041180	Sports & athletic footwear w/outer soles of rubber/plastics & uppers of textile, valued o/\$6.50 but n/o \$12/pair
64041915	Footwear w/outer soles of rubber/plastics & uppers of textile, nesoi, w/ext. surf. of uppers over 50% leather
64041925	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of veg. fibers, nesoi, w/open toes/heels or slip-on type, less than 10% rubber/plastics by wt.
64041930	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of textile, nesoi, w/open toes/heels or slip-on type, less than 10% rubber/plastics by wt.
64041935	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of textile, nesoi, w/open toes/heels or slip-on type, 10% or more by wt. of rubb./plastic
64041940	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of textile, nesoi, val. n/o \$3/pr, w/soles affixed to upp. w/adhesives & w/o foxing
64041950	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of textile, nesoi, val. n/o \$3/pr, nesoi
64041960	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of textile, nesoi, val. o/\$3 but n/o \$6.50/pr, w/soles affixed to upp. w/adhesives & w/o foxing
64041970	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of textile, nesoi, val. o/\$3 but n/o \$6.50/pr, nesoi
64041980	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of textile, nesoi, val. o/\$6.50 but n/o \$12/pr
64041990	Footwear w/outer soles of rub./plast. & upp. of textile, nesoi, val. o/\$12/pr
64042020	Footwear w/outer soles of leather/comp. leath., n/o 50% by wt. rub./plast. or rub./plast./text. & 10%+ by wt. rub./plast., val. n/o \$2.50/pr
64042040	Footwear w/outer soles of leather/comp. leath., n/o 50% by wt. rub./plast. or rub./plast./text. & 10%+ by wt. rub./plast., val. o/\$2.50/pr
64042060	Footwear w/outer soles of leather/comp. leather & uppers of textile, nesoi
64051000	Footwear, nesoi, w/outer soles of other than rubber/plastics/leather/comp.leather & uppers of leather/composition leather, nesoi
64052030	Footwear, nesoi, w/outer soles of other than rubber/plastics/leather/comp.leather & uppers of vegetable fibers, nesoi
64052090	Footwear, nesoi, w/outer sole other than rubber/plastics/leather/comp. leather & upper of text. material other than veg. fibers or wool felt
64059090	Footwear, nesoi, w/outer soles and uppers other than of rubber/plastics/leather/comp. leather/textile materials
64061005	Formed uppers for footwear, of leather/composition leather, for men, youths and boys
64061010	Formed uppers for footwear, of leather/composition leather, for women, misses, children and infants
64061020	Formed uppers for footwear, of textile materials, w/o 50% of external surface leather
64061025	Formed uppers for footwear, of textile materials, nesoi, valued n/o \$3/pr
64061030	Formed uppers for footwear, of textile materials, nesoi, valued o/\$3 but n/o

	\$6.50/pr
64061035	Formed uppers for footwear, of textile materials, nesoi, valued o/\$6.50 but n/o \$12/pr
64061040	Formed uppers for footwear, of textile materials, nesoi, valued o/\$12/pr
64061045	Formed upper for footwear, of materials other than leather/comp.leather or textile, w/over 90% of ext. surf. rub./plast. not for fw w/foxing
64061050	Formed uppers for footwear, of materials other than leather/comp.leather or textile materials, nesoi
91011140	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, electrically operated, with mechanical display only, with 0-1 jewel in mvmt
91011180	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, electrically operated, with mechanical display only, w/more than 1 jewel in mvmt
91011940	Relojes de pulso con cajas de o revestidas de metales preciosos, operados eléctrica o mecánicamente, ya sea con tableros opti-electrónicos y mecánicos Wrist watches with cases of or clad with precious metal, electrically operated, with both opto-electronic and mechanical displays, 0-1 jewel
91011980	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, electrically operated, w/both opto-electronic & mechanical displays, over 1 jewel
91012110	Straps/bands/bracelets of tex. mat. or base metal, whether or not gold- or silver-plated entered with wrist watches of subheading 9101.21.50
91012130	Straps, bands or bracelets, nesi, entered with wrist watches of subheading 9101.21.50 and classifiable therewith
91012180	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, not electrically operated, with automatic winding, w/17 jewels or less in mvmt
91012910	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, not electrically operated, not automatic winding, with 0-1 jewel in mvmt
91012920	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, not electrically operated, not automatic winding, with 2-7 jewels in mvmt
91012930	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, not electrically operated, n/auto winding, 8-17 jewels, mvmt n/o \$15 & n/o 15.2 mm
91012940	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, not electrically operated, n/auto winding, 8-17 jewels, mvmt n/o \$15 & ov 15.2 mm
91012950	Wrist watches with cases of or clad with precious metal, not electrically operated, not automatic winding, 8-17 jewels, movement over \$15
91012970	Straps/bands/bracelets of tex. mat. or base metal, whether or not gold- or silver-plated entered with wrist watches of subheading 9101.29.90
91012980	Straps, bands or bracelets, nesi, entered with wrist watches of subheading 9101.29.90 and classifiable therewith
91019940	Watches (excl. wrist watches) with cases of or clad with precious metal, not electrically operated, w/8-17 jewels in mvmt, mvmt n/o \$15 ea
91021110	Wrist watches nesoi, electrically operated, mechanical display only, 0-1 jewel, gold/silver-plated case, band of textile mat. or base metal
91021125	Wrist watches nesoi, electrically operated, mechanical display only, 0-1 jewel, case nesoi, with band of textile material or base metal
91021130	Wrist watches nesoi, electrically operated, mechanical display only, 0-1 jewel, gold- or silver-plated case, with band of material nesoi
91021145	Wrist watches nesoi, electrically operated, mechanical display only, 0-1 jewel, case nesoi, with band of material nesoi

91021150	Wrist watches nesoi, electrically operated, mechanical display only, over 1 jewel, gold/silver-plated case, band of textile or base metal
91021165	Wrist watches nesoi, electrically operated, mechanical display only, over 1 jewel, case nesoi, with band of textile material or base metal
91021170	Wrist watches nesoi, electrically operated, mechanical display only, over 1 jewel, gold- or silver-case, with band of material nesoi
91021195	Wrist watches nesoi, electrically operated, mechanical display only, over 1 jewel, case nesoi, with band of material nesoi
91021920	Wrist watches nesoi, electrically operated, w/both optoelectronic & mechanical displays, 0-1 jewel, band of textile material or base metal
91021940	Wrist watches nesoi, electrically operated, w/both optoelectronic & mechanical displays, 0-1 jewel, band of material nesoi
91021960	Wrist watches nesoi, electrically operated, w/both optoelectronic & mechanical displays, over 1 jewel, band of textile mat. or base metal
91021980	Wrist watches nesoi, electrically operated, w/both optoelectronic & mechanical displays, over 1 jewel, band of material nesoi
91022110	Wrist watches nesi, automatic winding, 0-1 jewel, watch band of textile material or base metal
91022125	Wrist watches nesi, automatic winding, 0-1 jewel, watch band not of textile material or base metal
91022130	Wrist watches nesi, automatic winding, 2-17 jewels, watch band of textile material or base metal
91022150	Wrist watches nesi, automatic winding, 2-17 jewels, watch band not of textile material or base metal
91022170	Wrist watches nesi, automatic winding, over 17 jewels, watch band of textile material or base metal
91022190	Wrist watches nesi, automatic winding, over 17 jewels, watch band not of textile material or base metal
91022902	Straps/bands/bracelets of tex. mat. or base metal, whether or not gold- or silver-plated entered with wrist watches of subheading 9102.29.04
91022904	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not autowind, 0-1 jewel, entered with straps/bands/bracelet of tex. mat. or base metal
91022910	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not automatic winding, 0-1 jewel, with strap/band/bracelet of material nesoi
91022915	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not automatic winding, 2-7 jewels, with strap/band of textile material or base metal
91022920	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not automatic winding, 2-7 jewels, with strap/band/bracelet of material nesoi
91022925	Wrist watches nesoi, not electrically operated, n/autowind, 8-17 jewels, mvmt n/o \$15 & n/o 15.2 mm, band of textile material or base metal
91022930	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not automatic winding, 8-17 jewels, movement n/o \$15 & n/o 15.2 mm, band of material nesoi
91022935	Wrist watches nesoi, not electrically operated, n/autowinding, 8-17 jewel, mvmt n/o \$15 & ov 15.2 mm, band of textile material or base metal
91022940	Wrist watches nesoi, not electrically operated, n/autowinding, 8-17 jewel, mvmt n/o \$15 & over 15.2 mm, with band of material nesoi

91022945	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not auto winding, 8-17 jewels, movement over \$15 each, with band of textiles or base metal
91022950	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not auto winding, 8-17 jewels, mvmt over \$15 each, with band of material nesoi
91022955	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not automatic winding, over 17 jewels in the mvmt, with band of textiles or base metal
91022960	Wrist watches nesoi, not electrically operated, not automatic winding, over 17 jewels in the movement, with band of material nesoi
91029120	Watches (excl. wrist watches) nesoi, electrically operated, with opto-electronic display only
91029140	Watches (excl. wrist watches) nesoi, electrically operated, with 0-1 jewel in the movement
91029180	Watches (excl. wrist watches) nesoi, electrically operated, with over 1 jewel in the movement
91029920	Watches (excl. wrist watches) nesoi, not electrically operated, with 0-7 jewels in the movement
91029940	Watches (excl. wrist watches) nesoi, not electrically operated, with 8-17 jewels in movement, movement valued not over \$15 each
91029960	Watches (excl. wrist watches) nesoi, not electrically operated, with 8-17 jewels in movement, movement valued over \$15 each
91029980	Watches (excl. wrist watches) nesoi, not electrically operated, having over 17 jewels in the movement
91081140	Watch movements, complete and assembled, electrically operated, with mechanical display or device to incorporate such display, 0-1 jewel
91081180	Watch movements, complete and assembled, electrically operated, with mechanical display or device to incorporate such display, over 1 jewel
91081200	Watch movements, complete and assembled, electrically operated, with opto-electronic display only
91081940	Watch movements, complete and assembled, electrically operated, w/both optoelectronic & mechanical displays, having 0-1 jewels
91081980	Watch movements, complete and assembled, electrically operated, w/both optoelectronic & mechanical displays, having over 1 jewel
91089010	Watch movements, complete and assembled, not electrically operated or automatic winding, measuring 33.8 mm or less, none or only 1 jewel
91089020	Watch movements, complete and assembled, not electrically operated or automatic winding, measuring over 33.8 mm, none or only 1 jewel
91089030	Watch movements, complete and assembled, not electrically operated or automatic winding, measuring 33.8 mm or less, over 1 but n/o 7 jewels
91089040	Watch movements, complete and assembled, not electrically operated or automatic winding, measuring over 33.8 mm, ov 1 but not over 7 jewels
91089050	Watch movements, complete and assembled, nesoi, measuring not over 15.2 mm, over 7 but n/o 17 jewels, valued not over \$15 each
91089060	Watch movements, complete and assembled, nesoi, measuring over 15.2 mm but not over 33.8 mm, over 7 but n/o 17 jewels, valued n/o \$15 each
91089070	Watch movements, complete and assembled, nesoi, measuring 33.8 mm or less, over 7 but not over 17 jewels, valued over \$15 each

91089080	Watch movements, complete and assembled, nesoi, measuring over 33.8 mm, over 7 but not over 17 jewels, valued not over \$15 each
91089090	Watch movements, complete and assembled, not electrically operated or automatic winding, measuring 33.8 mm or less, over 17 jewels
91089095	Watch movements, complete and assembled, not electrically operated or automatic winding, measuring over 33.8 mm, over 17 jewels
91101100	Complete watch movements, unassembled or partly assembled (movement sets)
91101200	Incomplete watch movements, assembled
91101900	Rough watch movements
91111000	Watch cases of precious metal or of metal clad with precious metal
91112020	Watch cases of gold- or silver-plated base metal
91112040	Watch cases of base metal not gold- or silver-plated
91118000	Watch cases, not of precious metal, of metal clad with precious metal or of base metal
91119040	Parts of watch cases, of precious metal or of metal clad with precious metal
91119050	Bezels, backs and centers, of watch cases, not of precious metal or of metal clad with precious metal
91119070	Parts of watch cases, other than bezels, backs and centers, not of precious metal or of metal clad with precious metal
91131000	Watch straps, watch bands and watch bracelets, of precious metal or of metal clad with precious metal, and parts thereof
91132020	Watch straps, watch bands and watch bracelets of base metal, whether or not gold- or silver-plated, valued not over \$5 per dozen
91132040	Watch straps, watch bands and watch bracelets of base metal, whether or not gold- or silver-plated, valued over \$5 per dozen
91132060	Parts of watch bracelet of base metal, whether or not gold- or silver-plated, valued not over \$12 per dozen
91132090	Parts of watch bracelets of base metal, whether or not gold- or silver-plated, valued over \$12 per dozen
91139040	Watch straps, watch bands and watch bracelets, of textile material, and parts thereof
91139080	Watch straps, watch bands and watch bracelets, other than of precious metal, base metal or textile material, and parts thereof
91141040	Springs, including hair-springs, for watches
91143040	Dials for watches and clocks, not exceeding 50 mm in width
91143080	Dials for watches and clocks, exceeding 50 mm in width
91144020	Watch movement bottom or pillar plates or their equivalent
91144060	Plates and bridges for watches, nesi
91149015	Assemblies and subassemblies for watch movements consisting of 2 or more pieces or parts fastened or joined inseparably together
91149040	Watch parts, nesi
98210101	Tuna in foil or in flexible airtight containers, the foregoing weighing with their contents not more than 6,8 Kg each, under the terms of U.S note Z to this subchapter

98211101	Apparel articles sewn or otherwise assembled in one or more such countries or the United States, or both, exclusively from any of the following: Fabrics or fabric components wholly formed, or components Knit-to-shape, in the United States, from yarns wholly formed in the United States or in one or more such countries (including fabrics not formed from yarns, if such fabrics are classifiable in heading 5602 or 5603 of the tariff schedule and are formed in the United States), provided that, if such apparel articles are assembled from Knit-to-shape or crocheted fabrics or from woven fabrics, all dyeing, printing and finishing of the fabrics is carried out in the United States.
98211104	Fabrics or fabric components formed or components Knit-to-shape in one or more such countries, from yarns wholly formed in one or more such countries, if such fabrics (including fabrics not formed from yarns, if such fabrics are classifiable in heading 5602 or 5603 of the tariff schedule and are formed in one or more such countries) or components are in chief value of Llama, Alpaca or Vicuña
98211107	Fabrics or yarns, provided that such apparel articles of such fabrics or yarns would be considered and originating goods under the terms of general notes 12(t) to the tariff schedule without regard to the source of the fabric or yarn if such apparel article had been imported from the territory of Canada or the territory of Mexico directly into the customs territory of the United States.
98211110	Fabric or yarns designated by the appropriate U.S. Government authority in the federal register as fabrics or yarns that cannot be supplied by the domestic industry in commercial quantities in a timely manner, under any terms as such authority may provide.
98211113	Combination of fabrics, fabric components, Knit-to-Shape or yarns described into or more subheadings from 9821.11.01 through 9821.11.10 inclusive.
98211116	Handloomed, handmade or folklore textile and apparel goods, under the terms of U.S. Note 3(b) to this subchapter.
98211119	Brassieres classifiable in subheading 6212.10 of the tariff schedule both cut and sewn or otherwise assembled in the United States, or one or more such countries, or both subjects to the provisions of U.S. Note 3(c) to this subchapter.
98211122	Textile luggage assembled in one or more such countries from fabric cut in one or more such countries from fabric wholly formed in the United States from yarns wholly formed in the United States.
98211125	Apparel articles sewn or otherwise assembled in one or more such countries from fabrics or from fabric components formed or from components Knit-to-shape in one or more such countries, from yarns wholly formed in the United States or in one or more such countries (including fabrics not formed from yarns, if such fabrics are classifiable in heading 5602 or 5603 of the tariff schedule and are formed in one or more such countries); the foregoing apparel articles imported under the terms of U.S. note 3(d) and U.S. notes 3(c) to this subchapter.