



Universidad Espíritu Santo

Facultad de Economía y Ciencias Empresariales

LIBRE COMERCIO O PROTECCIONISMO, ¿CÓMO LOGRAR LA MEJOR POLÍTICA INTERNACIONAL QUE IMPULSE EL COMERCIO?

Trabajo de Investigación que se presenta como requisito para el título de Economista en concentración: Economía, Economía Empresarial y Relaciones Económicas Internacionales

Autor: Mercedes Gabriela Almeida Quezada
Tutor: Roberto Villacreses
Fecha: Samborondón, Septiembre de 2012

ÍNDICE

<u>CAPÍTULO I</u>	1
Análisis del Problema	1
Planteamiento del Problema	1
Problematización	1
Formulación del Problema	2
Sistematización del Problema	2
Objetivos	3
Objetivo General de la Investigación	3
Objetivos Específicos de la Investigación.	3
Marco Legal	3
Justificación	5
Antecedentes	7
<u>CAPÍTULO II</u>	11
Proteccionismo	11
El Término Proteccionismo	11
Instrumentos del Proteccionismo	13
Aranceles	13
Efectos de la Aplicación de los Aranceles	15
Restricciones No Arancelarias	15
Medidas Anti Dumping	15
Acuerdo Antidumping, Organización Mundial de Comercio.	17
Subvenciones y Derechos Compensatorios.	22
Modelo de Sustitución de Importaciones	24
Organización Mundial del Comercio	26
La Ronda de Uruguay	27
Programa Incorporado	28
<u>CAPÍTULO III</u>	30
Libre Comercio	30
Acuerdo De Asociación Económica Estratégica Trans– Pacífico	34
Acuerdo De Promoción Comercial: TLC Entre Colombia Y	48

Estados Unidos	
Tratado De Libre Comercio Entre Estados Unidos Y Singapur	64
Acuerdo de Asociación Económica: Unión Europea Y Cariforum	78
Tratado Centroamérica – Chile	91
<u>CAPÍTULO IV</u>	104
El Mercantilismo en Ecuador	104
Conclusiones	113
Recomendaciones	113
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	114
<u>ANEXOS</u>	117
Información complementaria del capítulo I	117
Información complementaria del capítulo II	124
Normativa en el Ecuador	149
Reglamento para prevenir o corregir las prácticas de dumping o subsidios	149

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DEL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Problematización

Desde el inicio de la historia económica de los países americanos, siempre ha estado presente la disyuntiva de qué es mejor: si abrir las puertas al comercio o proteger las industrias locales. Los economistas han marcado tendencias liberales o comunistas de acuerdo a su forma de entender hacia donde conducen las diferentes directrices que se toman.

Analizando con mayor profundidad que encierran estos dos tipos de posturas económicas, entendemos que el proteccionismo también conocido como “comercio justo o legal”, es la aplicación de barreras comerciales, para tratar con esta medida, dar un tipo de salvaguardas a la industria que se desarrolla internamente en cada país. El objetivo es favorable; pero se debe analizar también, si es recomendable no sólo para un grupo de personas o sector de la economía; sino para toda la población. Cuando tratamos temas económicos el bienestar debe recaer en cada uno de los actores.

Por otro lado, tenemos al libre comercio, cuyo principio postula la especialización, es decir, que los países por sus condiciones geográficas, climáticas, o propias de cada territorio, pueda a partir de ellas producir cierto tipo de artículos y especializarse en ellos. Esto significa ser los mejores en ese campo. Una vez que un país se especializa en los que mejor hace, comercializa con los demás aquellos productos en los cuales son ineficientes, es así, como se marca el libre intercambio garantizando que se adquiere lo mejor de cada país. Los costos estarían dados en función a los movimientos de mercado y la expansión de la oferta aumenta la competitividad; sin embargo, países subdesarrollados como el nuestro ¿están en las condiciones necesarias para competir abiertamente al mundo?, nuevamente volvemos a la disyuntiva del bienestar.

Partiendo de las premisas anteriores, entendemos que si bien es cierto, estas tendencias de política económica internacional plantean beneficios, también encontramos falencias o dificultades. Con el libre comercio las industrias nacientes o con pocos recursos para la tecnificación no podrán competir abiertamente con el mercado mundial. Podríamos entender que la introducción de verdaderos gigantes manufactureros sería de una u

otra forma una especie de competencia desleal, además de que las políticas abiertas de mercado se podrían constituir en una forma de recurrir a la pérdida en la calidad de los productos que ingresan a dichos mercados.

En contraposición al punto anterior, la tendencia del proteccionismo implica amparar la industria local, con ello, es probable que cierto tipo de empresas ineficientes sean acogidas a esta medida, el consumidor al no tener más opciones para adquirir sus productos, se ve obligado a comprar al precio que fije el mercado, generalmente por encima del promedio mundial.

¿Qué sucedería si lo anteriormente mencionado se cumple? Los problemas que abordaríamos serían por ejemplo: contracción económica, quiebra de empresas locales, reducción del bienestar, ingreso de productos de mala calidad, aumento del costo de vida de los habitantes de un territorio y si lugar a dudas, se dejaría de generar vínculos importantes con otras empresas del mundo.

Para lograr evitar ésta serie de pronósticos desalentadores, se podrían tomar medidas que encaminen a un comercio en el que todos los actores de la economía se beneficien, medidas como: lograr incentivar a la industria local, establecer estándares para el ingreso de productos, abrir el mercado en forma progresiva y claro está, sin dejar atrás la especialización de las empresas locales.

Formulación del problema

Libre Comercio o Proteccionismo, ¿Cómo lograr la mejor política internacional que impulse el comercio?

Sistematización del problema

¿Por qué el sistema de libre mercado ocasiona pérdidas de empleos locales?

¿Cómo el proteccionismo causa la pérdida de oportunidades de negocio?

¿Cuáles son los mecanismos que permiten incentivar a la industria local, sin causar crisis?

¿Cómo se puede lograr abrir el mercado paulatinamente?

OBJETIVOS

Objetivo general de la investigación

Analizar la mejor política internacional de comercio entre: proteccionismo o libre comercio.

Objetivos específicos de investigación.

- Analizar antecedentes de proteccionismo aplicados en el mundo, durante los últimos 50 años.
- Analizar modelos de libre comercio aplicados en el mundo, durante los últimos 50 años
- Elaborar conclusión y recomendaciones para mejorar la política de comercio exterior del Ecuador.

MARCO LEGAL

El desarrollo del tema de investigación, utilizará como sustento legal la ley de protección de propiedad intelectual y el marco legal de los tratados comerciales que se han puesto en marcha en los países en los que se centró la investigación.

- § **Acuerdo general sobre aranceles y tarifas (GATT).**- Desde el año de 1947 el GATT figura como un acuerdo internacional, se asemeja a un tratado en el que los firmantes se comprometerían a disminuir así barreras al libre tránsito de bienes a través de las fronteras nacionales, fue antecesor de la Organización Mundial de Comercio.
- § **Alianzas estratégicas.**- Son acuerdos de cooperación entre dos o más empresas a fin de generar una ventaja competitiva. Con estas estrategias se pueden alcanzar objetivos que muy difícilmente se lograrían de forma individual.
- § **Arancel.**- Impuesto colocado a las importaciones.
- § **Arancel Ad valorem.**- Es una tarifa impuesta como proporción del valor de la mercadería importada.
- § **Arancel específico.**- Tarifa establecida como cobro fijo entorno a las cargas o cobros monetarios por cada unidad de mercadería que es importada.

- § **Aranceles compensatorios.-** Aranceles para contrarrestar el dumping
- § **Área de libre comercio.-** Grupo de países comprometidos a eliminar todas las barreras al libre tránsito de bienes y servicios entre ellos, pero que siguen políticas de comercio exterior independiente.
- § **Banco mundial.-** Institución internacional establecida para promover el desarrollo económico genera en las naciones más pobres del mundo.
- § **Barreras Administrativas.-** Normas administrativas que adoptan las burocracias gubernamentales para restringe las importaciones o fomentar las exportaciones.
- § **Barreras de Entrada.-** Factores que dificultan o encarecen la entrada en un mercado o sector económico.
- § **Cupos de importación.-** Se trata de los limitantes que los gobiernos colocan sobre determinados productos, se establece una cantidad o un valor máximo permitido para la importación.
- § **Compromiso de precios.-** Trata sobre un acuerdo firmado entre el exportador de un producto y las autoridades del país importador, con el fin de eliminar el efecto del dumping o los subsidios.
- § **Importación prohibida.-** Consiste en la prohibición de importar.
- § **Inspección previa al embarque. –** Consiste en una revisión exhaustiva de la calidad, cantidad y precio de todos los productos antes de la salida de la mercadería del país exportador. Este control lo realiza una agencia de gobierno del país importador-
- § **Licencias automáticas.-** También conocida como licencia general, liberal o abierta, consiste en la aprobación total de las solicitudes de importación, es decir sin reservas.
- § **Licencias previas.-** Son licencias expedidas con carácter facultativo, depende del criterio de la autoridad evaluadora.
- § **Medidas antidumping.-** Son aquellas medidas que tiene por fin neutralizar el efecto causado por prácticas de dumping.
- § **Medidas compensatorias.-** Medidas utilizadas para neutralizar el uso de subsidiados o subvenciones de forma directa o indirecta sobre la fabricación, producción o exportación de cualquier producto.

- § **Medidas cambiarias.-** Son aquellas prácticas por las que las autoridades monetarias reglamentan el acceso al mercado cambiario para realizar transacción de importaciones.
- § **Medidas financieras.-** Medidas que determinan las condiciones de pago de las importaciones.
- § **Normas Técnicas y requisitos de calidad.-** Son una serie de requisitos técnicos, ya sea por mandatos directos o remitiéndose a normas, código de conducta o especificaciones técnicas; la finalidad radica en la protección de la vida y salud de las personas, fauna y flora.
- § **Requisitos de etiquetado.-** Son disposiciones de tamaño y tipo de signos a estamparse en los envases y etiquetas que describen la información que debe proporcionar a los consumidores.
- § **Requisitos sanitarios:** Son todas las medidas aplicadas con la finalidad de proteger la salud y la vida de los animales, la preservación de vegetales por riesgo de entrada o propagación de plagas, finalmente para la protección de la salud y vida de las personas. Estas normas incluyen medidas preventivas, registros sanitarios, certificados e inspecciones sanitarias.
- § **Valores referenciales.-** Tomando en cuenta el valor proporcionado por el productor y el consumidor, respecto a un bien, se establece un valor mínimo y máximo. También se puede recurrir a una cotización internacional. Se pueden utilizar diversos términos, entre ellos:
 - Precios oficiales
 - Precios mínimos de importación
 - Precios mínimos de exportación
 - Precios básicos de importaciones o precios de base a la importación.

JUSTIFICACIÓN

Desde tiempos remotos el comercio ha jugado un papel importante y clave en el proceso de desarrollo entre regiones y posteriormente entre países, esto a la postre da origen a la integración de los mercados internacionales, donde oferentes y demandantes de bienes y servicios interactúan creando el comercio mundial en un contexto globalizado de fuerzas productivas, políticas, económicas y sociales.

Desde tiempos remotos, el comercio ha jugado un papel importante y clave en el proceso de desarrollo entre regiones y posteriormente, entre países, a la postre esto da origen a la integración de los mercados internacionales donde oferentes y demandantes de bienes y servicios, interaccionan creando el comercio mundial en un contexto globalizado de fuerzas productivas, políticas, económicas y sociales.

Para muchos economistas, la teoría del libre comercio mejora la calidad de vida de los ciudadanos a través de la ventaja comparativa y las economías de escala. Otros argumentan que el libre comercio permite a los países desarrollados destruir “la industria local” de aquellos países del tercer mundo que no pueden competir abiertamente. Finalmente, también se ha comentado que el desarrollo de grandes industrias tecnificadas desplaza el capital humano, produciendo en el país huésped una carrera contra el abismo al destruir sus sistemas de salud y seguridad.

Como argumento a favor, el libre comercio supone un estímulo a la paz entre los países, al tener que depender económicamente entre sí, de modo que las probabilidades de ir a la guerra disminuyen considerablemente.

Algunas de las teorías entorno a la ventaja comparativa plantean la condición de “inmovilidad de capitales”. Si los recursos financieros tienen la libertad de moverse entre distintos países, el beneficio de la teoría de la ventaja comparativa se erosiona y habría un dominio de quien posee ventaja absoluta. Dada la apertura de flujos de capital que acompañó a los acuerdos de libre comercio que se firmaron en la década de los 90, la condición de “inmovilidad de capital” no tiene validez. Por consiguiente, se puede sostener que la teoría de la ventaja comparativa no puede utilizarse como herramienta del libre comercio. Sin embargo como lo ha expresado el economista Paul Krugman: “El teórico económico del siglo XIX: David Ricardo, quién formuló la doctrina de la ventaja comparativa, vivió el mismo, un periodo de alta movilidad de capitales”.

La firma de tratados de libre comercio en la actualidad, aún genera críticas. Uno de los argumentos es que los países desarrollados presionan en pro de que se abran los mercados principalmente en el campo industrial y agrícola; sin embargo en este proceso no existe reciprocidad, puesto que por lo general las grandes potencias del mundo colocan barreras comerciales para impedir el libre ingreso de cierto tipo de productos.

Adicionalmente tenemos el argumento nacionalista que ha resaltado el hecho de que libre comercio favorece al movimiento de productos y empresas; sin embargo, no ocurre lo mismo con el libre movimiento de mano de obra, principalmente de países en vías al desarrollo. Algunos sugieren que el libre comercio genera cambios demasiado rápidos en las

condiciones de vida y por tanto destruye las raíces socioculturales de los pueblos

La presente investigación busca, a partir del análisis de las experiencias de los países del mundo, encontrar cuál es la mejor opción para mercantilizar, siendo el comercio el pilar fundamental de todas las economías, es inminente la estabilidad en las vías que conducen al buen desarrollo de este. El comercio no es más que el libre intercambio entre personas o empresas de bienes o servicios en los cuales se especializan, convirtiendo a estas negociaciones en lazos que une a sociedades tanto regionales como mundiales. A partir de las ciencias económicas analizaremos a profundidad qué implica cada uno de los sistemas propuestos, este trabajo nos ayudará a contrastar conceptos económicos, analizar autores y puntos de vista.

Para lograr obtener los resultados que deseamos, utilizaremos todas las herramientas disponibles vía web de las páginas oficiales de organismos internacionales con amplio conocimiento en los temas, como por ejemplo: OMC (Organización Mundial de Comercio), CEPAL y CAN.

De acuerdo con los objetivos de la presente investigación, su resultado permitirá conocer de forma concreta que línea de mercado sería la mejor para un país con las características que posee el nuestro. A base del análisis económico pretendemos demostrar cuáles son las incidencias de las dos corrientes de pensamiento y cómo afectan a la economía en la cual se aplica.

Se trata de una investigación profesional e imparcial de un tema que ha generado controversia desde hace ya algunas décadas.

Antecedentes

Con el inicio de lo que hoy en día se conoce como agricultura, hace ya cientos de años en el período neolítico, se dio origen al comercio. Al principio se realizan siembras con el único propósito de subsistir, a medida que se perfeccionaron la técnica y la inversión de ciertas herramientas: como por ejemplo la fuerza animal, las cosechas obtenidas eran mayores y la población inició el proceso de intercambio de excedente, que posteriormente se conoció como trueque.

Una de las formas más antiguas de comerciar, sin lugar a dudas fue el trueque. Este mecanismo trata sobre el intercambio de necesidades, es decir, de cambiar mercancías de igual valor, de acuerdo a los requerimientos de las personas e incluso pueblos. Uno de los principales inconvenientes de este tipo de acuerdos radica en la coincidencia de necesidades; sin embargo, para mitigar este impedimento se establecieron mecanismos de intercambio para almacenar aquella

mercadería que al momento de la negociación comercial carecía de una necesidad inminente.

Este tipo de negociaciones a menudo implicaba asumir un riesgo bastante elevado, es por ello que la incursión de la moneda al mercado fue tan bien recibida. Las comunidades iniciaron una serie de proyectos, de lo que hoy en día se conoce como “especialización” y algunas se dedicaban a elementos de defensa. En fin, se empezaron a generar un sinnúmero de artículos que abarcaban desde herramientas agrícolas hasta objetos de lujo como pendientes u espejos.

Este tipo de comercio primitivo alcanzó no sólo un intercambio local de bienes, sino que también permitió un intercambio global, puesto que las técnicas que se aplicaban en una comuna, se conocían en diferentes puntos. El bronce, oro, plata, la navegación, la escritura y demás innovaciones, lograron que el comercio por si solo se afiance y tome la forma.

Con la aparición del dinero (moneda), el comercio subió significativamente de nivel, Lo podemos definir de forma general como el medio de intercambio acordado para comerciar mercancías. Esta herramienta no sólo debía cumplir con la finalidad de intercambio, sino también como unidad de cuenta y reserva de valor. Desde inicios de la historia han existido muchos tipos de monedas que han servido para facilitar el comercio, entre las más destacadas tenemos: cerdos, dientes de ballena, tipos de conchas marinas, entre otras. Sin lugar a dudas, la moneda de mayor circulación que incluso en nuestros días denota gran valor, es el oro.

La incursión del dinero en todas las transacciones comerciales originó grandes avances en la economía, ya que eliminó la problemática de: coincidencias de necesidades. Algunas civilizaciones como por ejemplo, la romana, aplicaron el concepto de moneda y empezaron a acuñar, incluso se contaba con distintos diseños, los mismos que variaban de acuerdo al propósito en el que iban a ser utilizadas. Estas monedas primitivas contaban con un valor nominal implícito en ella, ya que al ser elaboradas a base de oro, plata u otros materiales preciosos, el valor de la moneda estaba representado por la cantidad metal que poseía.

Uno de los inconvenientes que presentó el dinero en esa época, es que su representación sólo valía dentro la comunidad y carecía de valor fuera de ella. Por ejemplo si el dinero aceptado dentro de un territorio eran los dientes de ballena, fuera de este no contaban con valor alguno. Es gracias a esta problemática que más adelante surge el concepto de divisa.

La divisa era un elemento de libre aceptación en un espacio más amplio que la comunidad, generalmente estaba compuesta de oro puro. La divisa facilitó el comercio intercontinental.

A inicios de la edad media, surgieron algunas rutas comerciales (transcontinentales) que intentaban suplir la alta demanda en Europa de bienes y mercancías, haciendo énfasis en aquellos productos que eran considerados de lujo. Entre las rutas más representativas contábamos con la de La Seda, Pimienta, Sal o Tintes. El comercio a través de estas rutas era directo, la mayor parte de productos cambiaban de propietario continuamente hasta llegar a las acaudaladas cortes europeas. Los estados, a raíz del nacimiento de estas rutas, establecieron una serie de regulaciones para la “importación”, incluso se realizaron prohibiciones a importación de seda para vestimenta masculina, con la finalidad de bajar el consumo de este producto de lujo.

Las cruzadas incrementaron la importancia del uso de las rutas comerciales, las mismas que fueron creadas a raíz del movimiento de las tropas, suministros y armas. Este mérito se atribuye principalmente al rey inglés Ricardo I, corazón de león, quien al involucrarse en la tercera cruzada consiguió importantes victorias comerciales en Europa, como por ejemplo, se restableció la ruta de la Seda y la Pimienta.

Muchos autores han escrito sobre las implicaciones del comercio en el mundo. Unas de las primeras teorías expuestas fue el mercantilismo que planteaba que el oro y la plata eran los principales soportes de las riquezas nacionales y esenciales para el buen funcionamiento del comercio. El éxito de este modelo era atesorar la riqueza interior de cada territorio; es decir que las exportaciones sean mayores que las importaciones, de modo que el dinero de cada país se quede dentro del mismo. La buena aplicación de esta doctrina define el éxito de alcanzar superávit económicos. Una de las principales falencias de éste, fue el argumentar que los movimientos económicos son de sumas cero, es decir, que la riqueza de un país implicaba la pobreza de otro.

Posteriormente nació “La riqueza de las naciones” con Adam Smith contraponiendo a la teoría de suma cero. Afirmó que los países tienen la capacidad variable de producir bienes, a través del concepto de ventaja absoluta. Esta ventaja implicaba ser altamente eficiente en la producción de un artículo y que ello ocasione que posea una ventaja por encima de los otros países. Este nuevo concepto de Smith, ocasionó que el comercio internacional tenga un nuevo actor: la especialización, que no es más que direccionar todos los esfuerzos para lo que se es mejor hacer, de forma tal, que esta destreza ocasione una ventaja sobre los competidores. Por supuesto que esta teoría implicaría: división de trabajo, optimización de horas hombre y eficiencia en procesos productivos.

Consecutivamente se da origen al concepto de ventaja comparativa, (David Ricardo en su obra Principios de Economía Política y Tributación,

ya explicaba la importancia de esta ventaja en el comercio exterior) que implica al igual que la absoluta realizar los esfuerzos que sean necesarios para lograr producir eficientemente y adquirir de países vecinos los artículos para los cuales no poseen una destreza competitiva. Una de las principales características de este planteamiento, es que aduce que es necesario aperturar las puertas de un país al libre mercado, de modo que se obtengan ganancias dinámicas.

No podemos pasar por alto la teoría que funda su análisis en los factores: Heckscher-Ohlin, es decir que los países pueden tener abundancia de factores algunos en material relativa a capital y otros en trabajo. Por lo general los países con recursos de capital, exportarán bienes intensivos de capital y los países ricos en trabajo exportarán así mismo bienes relativos al trabajo.

- Relativo al capital (uso de trabajo para producirlos)
- Relativo al trabajo (uso de capital para producirlos)

Por otro lado, la teoría del ciclo de vida de los productos postula que la posición en donde se encuentre la industria precisa su accionar, las decisiones de los países dependerá de en qué etapa se encuentre el mercado que se está estudiando.

Finalmente, nace la teoría del nuevo comercio, que implica la apertura al libre mercado, con ello se genera la especialización: ventajas comparativas. A tiempo que un país encuentra los factores para lo que es más eficiente, también realiza vínculos con aquellos países que serán aliados estratégicos en la búsqueda de satisfacer las necesidades, de modo que importará bienes para los cuales no es eficiente. Con esta teoría se da a conocer a lo que llamamos economías de escala, las mismas que permiten entre otras cosas, la reducción de los costos de producción.

CAPÍTULO II

PROTECCIONISMO

En el presente capítulo desarrollaremos la historia del proteccionismo como tal, así como también las herramientas utilizadas para la consecución de objetivos de los gobiernos.

Con la apertura comercial que muchos países experimentan, la ejecución de acciones de bloqueo comercial para salvaguardar los intereses de la industria local, se han vuelto comunes. El problema radica principalmente en el uso de herramientas de proteccionismo.

Las primeras señales de proteccionismo se dieron alrededor de la edad media en siglo XIV, específicamente en Venecia. Aquí se registró la primera versión conocida de esta tendencia de comercio, donde se trataba de evitar la salida de la moneda fuerte, en ese entonces uno de los economistas lo denominó “balanza de comercio individual”.

Posteriormente en el siglo XVII y XVIII, los mercantilistas consideraban que el éxito económico de una región estaba marcado por la capacidad de vender más de lo que compraba, de esta forma conservar una balanza comercial positiva; sin embargo la acumulación de oro no tiene por sí sola, la facultad de mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos.

A lo largo de la historia la regulación del comercio exterior por parte de los gobiernos ha sido una herramienta permanente, principalmente marcado por el uso de tarifas aduaneras. Incluso para muchos el uso del librecomercio sería juzgado como herramienta protectora de las economías más fuertes, como por ejemplo las economías liberales del siglo XX: Estado Unidos e Inglaterra.

EL TÉRMINO PROTECCIONISMO

Se denomina proteccionismo al desarrollo de una política económica en la que para proteger a los productos propios del país, se imponen limitaciones a la entrada de similares productos extranjeros mediante la imposición de aranceles o impuestos a la importación que encarezcan el producto importado (Spencer, Milton H. Economía Contemporánea. Reverte.)

El sistema proteccionista ha sido una herramienta utilizada principalmente en los gobiernos anárquicos y en políticas de guerra, en donde las limitaciones al libre cambio estaban a la orden del día. El comercio justo puede que suene como un argumento atractivo, pues el impulsar el

crecimiento endógeno, al dejar por fuera los productos extranjeros, generaría el desarrollo paulatino de la industria local.

Jhon Stuart Mill sostuvo que la aplicación de este tipo de políticas genera graves daños, los mismos que afectarían a corto y largo plazo el desempeño de un país. Entre ellos tenemos:

- **Empleos perdidos.-** Con leyes proteccionistas, el artículo importado aumenta significativamente su precio gracias a los aranceles y cuotas de importación que ya trataremos más adelante, este valor es trasladado al consumidor, el mismo que se ve obligado a pagar más o adquirir los productos locales. En varias oportunidades los productos locales no satisfacen plenamente las expectativas del consumidor; pero al no haber otra alternativa los adquiere.

Así como el consumidor se le aminora su propensión marginal de consumo, al inversionista se le dificulta hacer negocio con los productos foráneo. *Según estadísticas del departamento de trabajo de Estados Unidos, las herramientas proteccionistas destruyen ocho puesto de trabajo por cada ley proteccionista que salva a la industria local.*

- **Precios mayores.-** Para visualizar de una mejor forma el efecto de las barreras proteccionistas, podríamos citar el ejemplo de Japón, donde los habitantes de este país pagan por arroz un valor que excede cinco veces su precio en el mercado mundial, las barreras colocadas a este sector de su agricultura, evitan la competitividad de la industria arrocera. Lo mismo ocurre en los Estados Unidos con el azúcar y chips de computadoras, al igual que en países europeos con el maíz. En Ecuador actualmente esto se da con los textiles y el calzado.
- **Alza de impuestos.-** Al incremento de los impuestos a cancelar por el consumo de los bienes importados, se le suma las barreras a las salidas de capitales, adicional a la persecución individual de los viajeros frecuentes, es decir la burocracia de los ministerios se incrementa, así como también, los controles que impidan el libre flujo de bienes y capitales.
- **La crisis de la deuda.-** Algunos países en vías al desarrollo tienen con países desarrollados deudas contraídas hace mucho años atrás, las prácticas proteccionistas cierran los mercados por lo que se vuelve cada vez más difícil la ganancia de divisas y con ello el pago de las deudas.

INSTRUMENTOS DEL PROTECCIONISMO

Para lograr la aplicación de medidas de protección local, los gobiernos optan por ciertas políticas que a menudo son de carácter arancelario. Con los derechos de aduana se establece una regulación en los precios a medida que los productos van ingresando a la economía local, es decir, si los bienes extranjeros poseen un precio más bajo ya sea por la tecnificación, mano de obra o ventajas comparativas, su precio es fijado para equiparlo al producto local, que no puede competir abiertamente con el que está ingresando en la economía.

Algunas de las herramientas más utilizadas de esta tendencia económica son: aranceles, medidas no arancelarias, cuotas de importación, medidas antidumping, subvenciones y derechos compensatorios.

ARANCELES

Según la Organización Mundial del Comercio, los aranceles son “los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercaderías. Los aranceles proporcionan a las mercaderías producidas en un país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercaderías similares importadas y constituye una fuente de ingresos para los gobiernos”.

Los aranceles son impuestos o gravamen que se cobran a bienes que son importados o exportados. El bien importado para su nacionalización debe cumplir algunos procesos, entre ellos pagar un valor por impuestos establecido por la ley y sujetos a modificación por el ejecutivo y legislativo.

Los aranceles fueron una de las políticas más utilizadas en los años 30, para el cierre y la protección de los mercados. La idea de los aranceles nació como respuesta a la negativa de los gobiernos ante la idea que el comercio internacional se regula por sí solo, desde su punto de vista las importaciones desplazan las exportaciones creando un déficit en la balanza de pagos. Posteriormente, economistas como Ricardo y Smith explicarían las distorsiones que crean este tipo de barreras comerciales en el mercado.

La creación de impuestos nace como mecanismo para cuidar el producto nacional de la competencia extranjera y lograr recaudar dinero que permita mantener al gobierno y financiar sus obras. Otras de las razones de que exista este impuesto es cuidar la balanza comercial y así motivar más la venta de nuestros productos que el consumo de productos extranjeros.

El párrafo que antecede describe una de las principales falacias económicas: “balanza comercial favorable”. Mercantilistas analizan el déficit o superávit a la ligera, calificado de bueno o malo dependiendo si

es positivo o no. Michael Bordo, historiador económico, sostiene que un déficit en la balanza comercial, trae consigo un superávit en la cuenta de capitales, esto en muchos de los casos es favorable para los países en vías de desarrollo, entre ellos podemos citar a: Argentina.

El efecto que producen estas políticas es justamente el incremento en la recaudación del Estado por el tributo que deben pagar los productos importados y a la vez, se trata de cuidar a los productores que se enfrentan a industrias más eficientes que pueden dar los mismos productos a menor precio, que al pagar impuestos tienen precios similares o mayores a nuestros productos nacionales. El fin es desmotivar la importación y motivar a la exportación. En otras palabras, vender más de lo que compramos para que esa diferencia sea nuestra riqueza.

Como todo tiene un pro y un contra, el sobreproteger de esta forma a la industria nacional hace que no se busque una mayor productividad basada en la eficiencia y manteniéndolas en un sitio de confort que las hace ineficientes como para decidirse a competir fuera del país y crecer a pasos firmes. Por supuesto también está el hecho de que si aumentamos impuestos a un producto de nuestro país vecino, podría este hacer lo mismo con nuestros productos.

Una de las mejores maneras es buscar la eficiencia de nuestras industrias con políticas que les favorezcan como cobrar pocos impuestos a la importación de maquinaria y brindar las facilidades en la exportación, siempre pensando que el objetivo es vender más de lo que compramos.

Existen dos tipos de aranceles, por un lado tenemos los "aranceles del valor agregado o ad valorem, que son aquellos que se calculan sobre el valor del producto CIF y también contamos con el arancel específico que es aquel que se basa en otros criterios como el peso.

De igual forma existen aranceles combinados, entre ellos contamos con los siguientes:

- Arancel de renta.- Se describen como una serie de tarifas destinadas principalmente al recaudamiento de los recursos del gobierno.
- Arancel mixto.- Es aquel que está conformado por aranceles específicos y ad valorem, los mismos que gravan simultáneamente en la importación.
- Arancel anti dumping.- Este tipo de arancel se aplica sobre aquellos productos que se conoce que se benefician de subsidios o subvenciones para su producción o elaboración.

Efectos de la aplicación de los aranceles

La ejecución de este tipo de normas sobre la economía local, desemboca en efectos medibles en el corto y largo plazo, entre ellos podemos destacar los siguientes:

- **Efecto fiscal:** el mismo que explica que los gobiernos al ver como aumenta la recaudación con este tipo de herramientas, tiende a colocar porcentajes más altos sobre aquellos productos cuyas demandas son inelásticas.
- **Efecto consumo:** al aumentar el precio del bien con la aplicación de aranceles, la demanda de dicho producto se traslada al equivalente en producción nacional o bien a un sustituto de menor precio.
- **Efecto producción:** la industria local, al notar el aumento en la demanda de sus productos, tiende a aumentar su producción y su precio (no a niveles del producto importado), para aprovechar el alza en la demanda.
- **Efecto redistribución:** La aplicación de los aranceles redistribuye lo que pagan los consumidores (diferencia entre precio e ineficiencia local) hacia los productores.

RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

Existen tipos de políticas comerciales que pueden afectar el desarrollo de la oferta y demanda en condiciones de libre mercado, este tipo de medidas comerciales que desplazan la demanda hacia la producción local sin afectar estos productos con aranceles, se conocen como medidas no arancelarias.

Se pueden definir también como medidas de índole administrativa, política o financiera que impida el comercio de ciertos productos.

MEDIDAS ANTI DUMPING

Si hablamos de dumping podríamos decir que es aquella acción voluntaria o involuntaria de una empresa para vender sus productos o servicios a un precio por debajo del promedio normal en el mercado. En el comercio, el dumping consiste en vender un producto por debajo de su valor normal en el mercado, no necesariamente por debajo de su costo, durante un período prolongado.

Los perjudicados de un sistema como este son sin lugar a dudas las empresas que compiten en un mercado desleal, pues no todas las

corporaciones pueden reducir sus ganancias significativamente o incluso perder dinero, en aras de disminuir el precio y competir a la par. El dumping no sólo acarrea problemas a los mercados en los que se aplica, sino también a los países, tomando en cuenta que la producción es el pilar fundamental de la economía interna de un país, cuando esta tiene problemas de quiebras y monopolios, queda en riesgo la estabilidad económica de sus habitantes.

La OMC institución reguladora del comercio vigente hace algunos años atrás, calificaba a las políticas anti-dumping como una forma camuflada de crear barreras injustificables al comercio internacional, no es de extrañar que este tipo de medidas para controlar la reducción de precios injustificados, ocasione malestar en algunos segmentos del mercado; en este caso el sector productivo necesita que se tomen medidas compensatorias en pro de no verse afectado por los rigurosos controles.

Actualmente, tenemos dos posiciones respecto al dumping:

1.- Aduce que es una práctica común del comercio que beneficia a todos los sectores, consumidores, productores, importadores, y usuarios en general, por tanto, la regulación de anti-dumping son por si solas: normas proteccionistas.

2.- Por otro lado, tenemos que las normas reguladoras del dumping son legítimas, las mismas que permiten un comercio justo y liberal, aduce que esta práctica no representa en lo absoluto una tendencia proteccionista.

Los gobiernos para contrarrestar los efectos de las políticas anti-dumping, es decir, para compensar esas distorsiones, han elaborado algunas soluciones. Si bien es cierto, el GATT no castiga al dumping como tal, si establece mecanismos para evitar que el comercio en general sienta las consecuencias de utilizar prácticas como estas. En la economía, los subsidios cualesquiera que este fuese, causa efectos muy parecidos que los del dumping.

Los subsidios se neutralizan con un Derecho Compensatorio equivalente a su incidencia. La prueba de los subsidios puede ser más sencilla que la del dumping, pues suele estar contenido en las leyes y normas que regulan su concesión, por las entidades oficiales que los otorgan. Los países por su condición particular pueden producir determinados bienes y ofertarlos a precios competitivos, factores como la mano de obra, el clima, facilidades de suelo hacen que los productos se comercialicen a precios diferentes dependiendo del país del que provengan.

Sin embargo, el introducir productos con precios extremadamente bajos tiende a dañar al mercado interno de cada país, es por ello que dicha práctica es ilegal y se conoce como dumping. El precio bajo por lo general es entendido en el mercado como una baja de calidad.

Algunos países proteccionistas utilizan la bandera del dumping para prohibir el ingreso de productos, que en realidad no están utilizando este tipo de práctica. Los países industrializados se han convertido en exponentes de mano de obra barata, el mayor factor de competitividad de los países en desarrollo ha sido su facilidad para contratar personal a un menor costo.

ACUERDO ANTIDUMING, ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO.

País importador	Tipo de medida	1995-96	96-97	97-98	98-99	99-00	2000-01	01-02	02-Mar
Argentina	IN 1	42	18	8	15	23	44	27	4
	PM 1	0	11	6	5	7	8	29	13
	DD 1	21	9	13	9	10	13	26	25
	PU 1	0	3	0	3	1	1	4	4
	MF 1	28	32	37	42	45	45	58	77
Brasil	IN	1	19	12	12	17	10	16	9
	PM	3	1	0	2	6	0	0	1
	DD	9	1	8	7	12	11	0	4
	PU	0	0	0	0	0	3	1	0
	MF	20	23	23	35	42	52	53	56
Canadá	IN	6	8	10	17	11	41	6	7
	PM	12	8	10	13	12	38	3	5
	DD	6	3	5	10	18	12	10	1
	PU	0	0	0	1	0	1	3	0
	MF	96	95	75	77	88	89	90	87
Chile	IN	4	2	2	0	1	4	0	---
	PM	0	2	0	2	0	0	0	---
	DD	0	2	0	2	0	0	0	---
	PU	0	0	0	0	0	0	0	---
	MF	0	2	0	2	0	0	0	---
Colombia	IN	5	1	0	8	3	0	6	0
	PM	1	0	1	3	0	0	1	0
	DD	0	1	1	4	2	0	0	0
	PU	0	0	0	0	0	2	0	0
	MF	7	7	8	13	12	13	13	11
Costa Rica	IN	---	---	---	1	0	---	0	0
	PM	---	---	---	0	0	---	0	0
	DD	---	---	---	0	0	---	0	0
	PU	---	---	---	0	0	---	0	0

	MF	---	---	---	0	0	---	0	0
Estados Unidos	IN	16	20	28	43	17	77	58	29
	PM	13	22	15	33	24	35	62	21
	DD	17	15	12	19	18	20	46	13
	PU	0	0	5	1	1	0	0	0
	MF	307	305	322	336	300	241	264	278
Jamaica	IN	---	---	---	---	---	---	2	0
	PM	---	---	---	---	---	---	2	0
	DD	---	---	---	---	---	---	1	1
	PU	---	---	---	---	---	---	0	0
	MF	---	---	---	---	---	---	2	3
México	IN	3	5	8	12	7	4	11	8
	PM	1	9	5	7	7	4	5	6
	DD	20	4	6	9	5	6	0	5
	PU	3	0	1	0	0	0	0	0
	MF	61	100	89	88	80	66	61	54
Panamá	IN	---	---	---	2	0	---	---	0
	PM	---	---	---	0	0	---	---	0
	DD	---	---	---	0	0	---	---	0
	PU	---	---	---	0	0	---	---	0
	MF	---	---	---	---	---	---	---	0
Perú	IN	4	3	5	5	4	0	11	8
	PM	1	3	1	4	3	1	8	4
	DD	2	3	1	1	6	1	3	6
	PU	0	0	0	0	0	0	0	0
	MF	2	6	7	7	14	15	18	23
Trinidad & Tobago	IN	---	---	0	5	0	1	1	2
	PM	---	---	1	1	5	1	0	1
	DD	---	---	0	0	1	2	0	1
	PU	---	---	0	0	0	1	1	0
	MF	---	---	---	2	5	5	4	4
Uruguay	IN	---	---	---	---	---	3	1	0
	PM	---	---	---	---	---	0	1	0
	DD	---	---	---	---	---	0	0	0
	PU	---	---	---	---	---	0	0	0
	MF	---	---	---	---	---	---	0	1
Venezuela	IN	5	0	7	10	0	2	2	1
	PM	1	2	0	11	5	1	0	0
	DD	0	0	2	5	3	0	0	1
	PU	0	0	0	0	0	0	0	0

Medidas Antidumping en las Américas:

IN: Iniciaciones

PM: Medidas Provisionales

DD: Derechos Definitivos

PU: Compromisos de Precios Vigentes

MF: Medidas en Vigor (DD+PU)

Iniciaciones, Artículo 5 del Acuerdo Antidumping OMC

El acuerdo antidumping detalla que la solicitud de una verificación por presunto dumping debe darse por parte de “la rama de producción nacional o a nombre de ella”. Únicamente bajo este principio se puede aceptar la iniciación de proceso, dicha solicitud debe contener:

- La prueba de la existencia de dumping, el daño y la relación causal
- La rama de producción, los importadores, los exportadores y otros asuntos relevantes

Una vez evaluada la documentación y si la prueba de dumping, daño y relación causal con comprobadas se iniciará un proceso, de lo contrario no se pueden tomar medidas que perturben el día a día del comercio legítimo. “El objetivo siempre será reducir al mínimo el efecto perturbador” (Sitio oficial de la OMC. Explicación del Acuerdo Antidumping. Última visita: Julio 2003) que puede causar una investigación de este tipo.

Medidas Provisionales, Artículo 7 del Acuerdo Antidumping OMC

Si las autoridades competentes analizan el caso y determinan la presunta existencia de dumping, daño y relación causal, no podrán establecer medidas provisionales hasta transcurridos 60 días desde el inicio de la investigación.

Compromisos Relativos a los Precios, Artículo 8 del Acuerdo Antidumping OMC

Una vez comprobada la existencia de dumping, el daño y la relación causal, podrá ser detenida la investigación siempre y cuando se asuman compromisos de precios y por supuesto se detengan las exportaciones con valores menores a los del mercado. Estos compromisos son de carácter voluntario; el exportador tendrá la facultad de solicitar que la investigación prosiga y de dar resultado negativo, quedan anulados automáticamente los compromisos pre - establecidos.

Derechos Definitivos & Medidas en Vigor, Artículo 9, 10, 11 del Acuerdo Antidumping OMC

- El artículo número 9 del acuerdo estipula que los derechos antidumping son facultativos, sin olvidar la prioridad que radica en

los exámenes de los márgenes individuales del dumping, que en su defecto pueden corresponder a los exportadores o productores.

- El artículo número 10 del acuerdo indica que los derechos antidumping tanto provisionales como definitivos, podrán establecerse únicamente una vez comprobada la existencia del dumping y en caso de probarse que se tomaron medidas perjudiciales en el transcurso de la investigación, existe el establecimiento de derechos retroactivos.
- El artículo 11 de este acuerdo trata sobre la duración de los derechos antidumping, este artículo hace hincapié en las prácticas que algunos países tendrían que dejar indefinidamente en relación a los compromisos de precios a causa de un presunto dumping. El tiempo de “extinción” explica que ningún acuerdo podrá exceder el plazo de cinco años desde el inicio de su aplicación.

Ventajas de Ubicación

Uno de los economistas británicos más destacados afirmó que además de algunos factores, la ventaja de ubicación implicaba también una mejora en los procesos productivos, es decir, en la eficiencia de los niveles de competitividad., El dumping se refiere a la ventaja de utilizar los recursos activos propios de algún lugar en específico que en conjunto con las demás especializaciones de los países, permite obtener partido de la calidad del trabajo final.

Por tanto, una vez conocida las necesidades de la industria y encontrado el lugar en donde las potencialidades se encuentran en una buena posición, lo siguiente sería crear un plan sincronizado de cómo utilizar esta herramienta como haz bajo la manga de cada nación.

Un ejemplo conocido de lo que las ventajas de ubicación implica, lo tenemos hoy en día en el Ecuador: para la elaboración de presupuesto general del estado se analiza cuidadosamente las fuentes de recursos, la principal de estas, los yacimientos de petróleo y la extracción de minerales.

Las compañías petroleras alrededor del mundo tienen que invertir en donde se encuentran los yacimientos, es decir, volcar todos sus recursos a desarrollar una estrategia que permita que el barril sea de la más alta calidad y que por tanto se cotice a un excelente precio, es así como la ventaja de ubicación permite generar valor agregado al producto y con ello alcanzar un valor superior al promedio del mercado.

Normatividad de Ecuador

En nuestro país los sistemas de competencia no han sido regulados con propiedad, es decir, no contábamos con una institución que atiende las necesidades del mercado. Por tanto las dificultades que puedan presentarse en torno a este tema, se resolvían mediante el código civil o penal de la legislación ecuatoriana. Normalmente en el Ecuador las prácticas de competencia desleal son sancionadas como violaciones a la propiedad intelectual o específicamente en las industrias, generando sanciones por daños y perjuicios entre los acusados: generalmente se define como: lucro cesante o lucro emergente.

La Competencia Desleal, hasta antes de la expedición de la Ley de Propiedad Intelectual, era una figura a la que se tenía que acudir por la vía de los Delitos y Cuasi Delitos en el Código Civil, importante es indicar que si bien las normas sobre Competencia Desleal se encuentran en la Ley de Propiedad Intelectual, eso no quiere decir que dicha norma se limita a temas vinculados con la Propiedad Intelectual. La competencia desleal se conceptualiza como un conjunto de actividades que se realizan a través de medios en formas contrarias a la de los competidores en el mercado. El artículo 284 de la Ley de Propiedad Intelectual establece:

“Se considera competencia desleal a todo hecho

Acto o práctica contrario a los usos o costumbres honestos en el desarrollo de actividades económicas. La expresión actividades económicas se entenderá en sentido amplio que abarque incluso actividades de profesionales tales como abogados médicos ingenieros y otros campos en el ejercicio de cualquier profesión arte u oficio. Para la definición de usos honestos se estará al criterio del comercio nacional; no obstante cuando se trate de actos o prácticas realizados en el contexto de operaciones internacionales o que tengan puntos de conexión con más de un países atenderá a los criterios que sobre usos honestos prevalezcan en el comercio internacional”.

Si hablamos netamente del sistema de legislación ecuatoriano, las normas que tratan sobre el sistema de competencia desleal se hayan como ya se ha expuesto, sustentadas en la ley de propiedad intelectual, lo cual no significa que la competencia desleal por si sola prive de los derechos intelectuales a los implicados. Según estudiosos en derecho podemos argumentar:

- a) La redacción de las normas de competencia desleal no excluye a otras ramas del derecho distintas de la propiedad intelectual, ni limita su aplicación a ésta. De hecho la norma se refiere al desarrollo de actividades económicas, las cuales están reguladas por el derecho mercantil, civil, laboral, tributario, entre otros, y siempre bajo el respeto de las normas constitucionales.

- b) La Ley de Propiedad Intelectual, al igual que las demás leyes y normas jurídicas no constituye una entidad autónoma e independiente de las demás, por lo que debe ser interpretada y aplicada en concordancia con ellas. Lo afirmado se pone de manifiesto, en forma cotidiana en las diversas leyes, así pues existen tipos penales en códigos distintos al penal, normas de procedimiento en cuerpos legales diferentes a los códigos de procedimiento civil y penal, entre otros muchos

Ecuador cuenta con los siguientes reglamentos y leyes, en caso de necesitar levantar un litigio por dumping.

- Reglamento para Prevenir o Remediar Prácticas de Dumping y Subsidios.
- Ley de Comercio Exterior e Inversiones No 12 del 22 de mayo de 1997, "LEXI", publicada en la Registro Oficial No. 82 del 9 de junio de 1997 - autoriza al Ministerio de Comercio Exterior y el Consejo de Inversiones, COMEXI, a imponer medidas antidumping.
- Resolución No 52 - COMEXI, (in English) del 10 de abril de 2000. Publicada en el Registro Oficial No. 70 del 4 de mayo de 2000. Por medio de la misma se enmienda la Resolución No. 0003 del 1º de abril de 1998.
- Decisión N° 283 y Decisión N° 456 de la Comisión de la Comunidad Andina. Determinan que las investigaciones que tienen como objeto importaciones originadas en países miembros serán llevadas a cabo por la Secretaría de la Comunidad.

SUBVENCIONES Y DERECHOS COMPENSATORIOS.

Se entiende por subsidio al pago que realiza determinado gobierno, a un producto nacional, para de esta forma abaratar el costo que tendría que cancelar el consumidor final. Entre los distintos tipos de subsidio podemos mencionar los siguientes: subvenciones en efectivo, préstamos blandos, facilidades fiscales, entre otras.

Al ser un subsidio un mecanismo de apoyo al comercio puede beneficiar a los productores de un país de dos maneras: permite competir abiertamente a las exportaciones foráneas y segundo se logra ganar un amplio mercado en la exportación. En nuestro país algunos segmentos de mercado son beneficiados con este tipo de prácticas, sin embargo, la agricultura ocupa el primer sitio en los países latinoamericanos.

Entre los diferentes puntos de vista en torno a los subsidios hay quienes apoyan esta iniciativa, siempre y cuando vaya dirigida a determinados sectores, en especial si estos ejercen un papel dominante en el comercio. Pero a pesar de los beneficios que acarrea esta práctica a muchos de los detractores no les convence del todo que los beneficios obtenidos sean superiores a los recursos invertidos. Actualmente el Ecuador tiene una realidad palpable con el bono de desarrollo humano que mensualmente significa un desembolso considerable de dinero por parte del gobierno central, ese bono está dirigido a mitigar la pobreza.

Desde 1945 las subvenciones también conocidas como subsidios, se han aplicado con frecuencia en productos que los gobiernos los catalogan como sensibles, este tipo de ayudas económicas para la producción amenora el precio a comercializarse, es por ello que algunos países prohíben el ingreso de productos que en su país de origen reciben este tipo de beneficios.

Algunos países desarrollados tienden a utilizar este tipo de prácticas que si bien no son restricciones directas, intervienen en las exportaciones. Es por ello que mucho afirma que los subsidios son el método encubierto de los gobiernos proteccionistas, pues tienen la misma eficacia que los aranceles o las cuotas de importación.

Cuando un gobierno subsidia su industria local de automóviles, tiende a favorecer los vehículos nacionales frente a los importados que compiten en los mismos mercados dirigidos para el mismo grupo de clientes. La organización mundial de comercio distingue a las subvenciones como una herramienta de la economía de cada país, sin embargo la clave para que sea leal está en su uso:

- Subvenciones prohibidas.- Su autorización está sujeta a rigurosos procesos, puesto que se presume su utilización para favorecer a la producción interna en un proyecto a largo plazo de estímulo de exportaciones y reducción de las importaciones. Están prohibidas, puesto que están destinadas a distorsionar el comercio internacional.
- Subvenciones recurribles.- Cuando se trata de una subvención comprometida y existan países que se sientan perjudicados con la misma deberían probar el perjuicio que dicha subvención está ocasionando en su economía interna, de no ser así, la subvención puede continuar.

Según el autor Jagdis Bahgwati afirma “la aprobación de estos procedimientos por parte de los proteccionistas, se facilita debido al hecho que las descripciones y caracterizaciones son la de valor justo (utilizado para alterar y desalentar el dumping) son esencialmente vagas y se las

puede interpretar como esencialmente restrictivas y parcial contra los proveedores extranjeros”

Un argumento que no se ha abordado respecto de lo negativo de las subvenciones, es que si se emplean los recursos para beneficiar la producción de productos exportables, equivaldría a decir que nuestros impuestos están financiando el consumo en los países hacia donde se dirigen esos bienes exportados.

MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

En un principio el modelo de sustitución de importaciones fue puesto en práctica a en los años 70, como política industrial de América Latina y el Caribe. Este sistema se mantuvo vigente aproximadamente 30 años, como herramienta de protección a las industrias “infantes o nacientes” frente al competitivo mercado internacional. Entre los principales puntos a descartar tenemos:

1. Control de Importaciones y Exportaciones
2. Subsidios directos e indirectos a las empresas nacionales
3. Regulación de precios
4. Subsidios de tasas de interés
5. Influencia y participación del sector público en los productores, canales de distribución y proveedores.
6. Tasas de cambio “preferenciales” en determinadas importaciones.

Planteamientos como: calidad, productividad, competitividad, eficiencia, innovación o tecnología no eran sujetos de constatación, todos los esfuerzos se situaban en el hecho de encontrar mayores ventajas comparativas basadas en recursos naturales, administrados por supuesto por entidades públicas.

A inicios de los años ochenta la aplicación del modelo de ISI, seguían en pie, postulando la intervención directa e indirecta del ejecutivo con: créditos, incentivos fiscales y protecciones comerciales). Todo esto se justificaba en las ansias de desarrollo industrial, tales como:

1. Concentración de las exportaciones en productos de origen primario.
2. Evolución desfavorable en los términos de intercambio.
3. Mercados internos incipientes, fragmentados y reducidos.
4. Escasez de capital, mano de obra calificada y debilidad empresarial.
5. Del modelo de sustitución permitió a los países latinoamericanos entrar en un proceso de industrialización que duró alrededor de tres décadas, y fue remplazado por el modelo de apertura comercial, el cual hoy se aplica de manera generalizada

A mediados de los años 80, los países que una vez creyeron en este modelo, lo abandonaron por completo, en un marco de grandes reformas macroeconómicas y alianzas estratégicas de libre mercado. Estas nuevas directrices implicaron: eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, privatizar empresas públicas, en general responder de la mejor manera a los cambios.

Postulaciones que aseguran aspectos positivos de la restricción a importaciones.

Se tiene que tomar en cuenta que nuestras políticas de comercio exterior tendrán una causa efecto en con el comercio internacional, más aún cuando restringimos el ingreso de productos a nuestros países por proteger el producto nacional.

Argumento a Favor	Opinión del Autor
<p>El fin de la política comercial es cuidar de la industria nacional y evitar las salida de nuestras divisas; nuestro país al no tener una moneda propia su circulante depende de cuánto ingrese a país a través de las exportaciones y si las importaciones superan a estas últimas careceríamos de circulante que permita un correcto desenvolvimiento de la economía.</p>	<p>Este argumento trata sobre la falacia de la balanza comercial, en el siglo XVII y XVIII, los mercantilistas consideraban que el éxito económico de una región estaba marcado por la capacidad de vender más de lo que compraba, de esta forma conservar una balanza comercial positiva; sin embargo la acumulación de oro no tiene por sí sola, la facultad de mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos.</p>
<p>Otro de los aspectos positivos que podemos encontrar es que manteniendo a nuestras exportaciones sobre nuestras importaciones el país tendría dinero para cumplir con sus obligaciones en deudas y obras para la comunidad.</p>	<p>Michael Bordo, historiador económico, sostiene que un déficit en la balanza comercial, trae consigo un superávit en a cuenta capitales, esto en muchos de los casos es favorable para los países en vías de desarrollo, entre ellos podemos citar a: Argentina</p>

<p>También se cuidaría de la industria nacional al poner los precios de los productos importados a un valor mayor y permitiría el crecimiento de las ventas y decayendo las ventas de productos importados.</p>	<p>Al proteger la industria local aplicando aranceles, los ciudadanos son los perjudicados al tener que adquirir productos a mayor precio que el mercado y quizás con una calidad inferior.</p>
<p>Esta protección favorecería la inversión en empresas locales para aumentar la producción y capacidad instalada llevando a la contratación de más personal y originando un incremento de las fuentes de trabajo para nuestro país. En pocas palabras desarrollamos la industrial nacional.</p>	<p>Si el fin del proteccionismo es dar mayores fuentes de trabajo, podríamos concluir que la tecnificación también afecta al empleo y que por tanto no sería una buena estrategia para el desarrollo, por supuesto este planteamiento es equivocado, con la protección a la empresa local se corre el riesgo de salvaguardar empresas ineficientes.</p>
<p>El estado se beneficiaría porque las industrias producirían más, reducirían el desempleo y al vender más tributarían más dejando mayores ingresos al fisco que podría utilizar para sus obras en, salud, educación o vivienda.</p>	<p>La teoría del crecimiento endógeno, ya ha sido desmentida en algunas ocasiones. El hecho de proteger a la industria local no garantiza mejoras en el desarrollo económico.</p>
<p>La industria nacional es muy competitiva en una amplia gama de productos y al elegir lo nuestro no se vería afectada la calidad ni el precio.</p>	<p>La industria local no es competitiva, de ser así ¿Cuál es el argumento que impide firmar tratados de libre comercio?</p>

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

La organización mundial del comercio conocida también por sus siglas, OMC tuvo comienzos dificultosos sin embargo el sistema creció rápidamente con el paso de los años tanto en número de miembros como en cobertura, la institución como tal se estableció en 1995.

Llegar acuerdo entre los países miembros resultó complicados, sin embargo se logró un contrato temporal para las relaciones comerciales

entre 23 Estados, con el desarrollo de ocho rondas de negociación se forjaron lineamientos de la liberación del comercio

En las rondas de negociaciones posteriores, la capacidad del sistema del GATT/OMC de atender las diferentes necesidades de sus miembros ha sido importante para la consecución de su éxito.

LA RONDA URUGUAY

Sin duda alguna una de las mayores proezas del comercio internacional es la ronda de Uruguay, pues representa una de las mejores negociaciones que han existido no sólo por su duración (aproximadamente siete años y medio), sino también por los temas que fueron abarcados. Entre ellos podemos destacar: embarcaciones, telecomunicaciones, servicios bancarios e incluso tratamientos contra el virus de inmune deficiencia.

En ciertos años, la ronda estuvo condenada al fracaso; sin embargo y contra todo pronóstico esta negociación fue exitosa, los 123 países que formaron parte del acuerdo realizaron un conjunto de reducciones a los derechos de importación aplicables en ese momento, además de establecer un compromiso de reportes periódicos para que el régimen comercial de todo el mundo fuera transparente.

La ronda de Uruguay tuvo sus inicios en el año de 1982, en una reunión ministerial llevada a cabo por los miembros de GATT en Ginebra. En esta oportunidad se iniciaron negociaciones las mismas que no se cerraron, ya que los temas de agricultura significaron grandes disputas que no llegaron a un acuerdo.

Posteriormente en el año de 1986 en Punta del Este, Uruguay, se negociaron todos los temas de política comercial que quedaron inconclusos. Dos años más tarde en 1988 los ministros se reunieron esta vez en la ciudad de Montreal, Canadá, para evaluar los alcances y resultados de la ronda estableciendo concesiones en materia de acceso a los mercados de productos tropicales, mecanismos de examen de políticas comerciales entre otros acuerdos.

El texto final de esta ronda fue presentado oficialmente en el año de 1991, este proyecto respondía a todos los acuerdos que se llevaron a cabo en Uruguay con la expresión de no incluir compromisos entre los países que participaron, no trataba el tema de reducción de derechos de importación, ni la apertura a los mercados de servicio.

Las diferencias en temas agrícolas entre Estados Unidos y la Unión Europea cesaron con la firma del acuerdo "Blair House" en el que se establecieron aranceles de importación al igual que el acceso a los mercados, un año más tarde en 1993 finalizaron las negociaciones en

temas de mercados de bienes y servicios. El 15 de abril de 1994 en la ciudad de Marrakech en Marruecos los 123 países participantes firmaron el acuerdo.

DIFERENCIAS ENTRE EL GATT Y LA OMC
<ul style="list-style-type: none"> • La OMC no es una simple continuación del GATT; posee un carácter totalmente distinto. Las principales diferencias son las siguientes:
<ul style="list-style-type: none"> • El GATT era una serie de normas, un acuerdo multilateral desprovisto de fundamento institucional, que no tenía más que una secretaría ad hoc y cuyo origen se encontraba en la tentativa de establecer una Organización Internacional del Comercio en los años cuarenta. La OMC es una institución permanente, dotada de secretaría propia
<ul style="list-style-type: none"> • El GATT se aplicaba a título "provisional", pese a que los gobiernos, al cabo de más de cuarenta años de su existencia, lo considerasen como un compromiso permanente. Los compromisos adquiridos bajo la égida de la OMC existen de pleno derecho y son permanentes
<ul style="list-style-type: none"> • Las normas del GATT se aplicaban al comercio de mercancías. La OMC cubre no sólo las mercancías, sino también el comercio de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad relacionados con el comercio
<ul style="list-style-type: none"> • El GATT era en su origen un instrumento multilateral, pero hacia los años ochenta se le añadieron varios acuerdos nuevos de carácter plurilateral, y por lo tanto opcional. Los acuerdos en los que se fundamenta la OMC son casi todos multilaterales, y por lo tanto llevan aparejados compromisos suscritos por todos los Miembros
<ul style="list-style-type: none"> • El procedimiento de solución de diferencias de la OMC es más rápido y más automático, y por lo tanto está menos expuesto a ser bloqueado, que el antiguo procedimiento del GATT. La aplicación de las decisiones resultantes de la solución de diferencias de la OMC estará mejor asegurada.
FUNCIONES DE LA OMC
La OMC cumple cinco tareas esenciales:
1. Administrar los nuevos acuerdos comerciales multilaterales
2. Servir de tribuna para nuevas negociaciones
3. Solucionar las diferencias
4. Vigilar las políticas comerciales nacionales
5. Cooperar con otros organismos internacionales en la elaboración de políticas económicas a escala mundial.

PROGRAMA INCORPORADO

El programa incorporado se inició casi inmediatamente después de finalizada la ronda se establecieron negociaciones adicionales de acuerdo a un calendario de labor. Entre los principales temas que comprendía este programa tenemos:

1996	1997
Servicios marítimos: finalización de las negociaciones de acceso a los mercados (30 de junio de 1996; se suspendieron en 2000 y forman actualmente parte del Programa de Doha para el Desarrollo)	Telecomunicaciones básicas: finalización de las negociaciones (15 de febrero)
Servicios y medio ambiente: fecha límite para el informe del grupo de trabajo (Conferencia Ministerial, diciembre de 1996)	Servicios financieros: finalización de las negociaciones (30 de diciembre)
Contratación pública de servicios: iniciación de las negociaciones	Propiedad intelectual, creación de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas con respecto a los vinos: iniciación de las negociaciones; actualmente forma parte del Programa de Doha para el Desarrollo

1998	2002
Textiles y vestido: iniciación de una nueva etapa el 1º de enero	Textiles y vestido: iniciación de una nueva etapa el 1º de enero.
	2000
Servicios (medidas de salvaguardia urgentes): puesta en vigor de los resultados de las negociaciones sobre las medidas de salvaguardia urgentes (para el 1º de enero de 1998; plazo actual, marzo de 2004) Normas de origen: finalización del programa de trabajo en materia de armonización de las normas de origen (20 de julio de 1998)	Agricultura: iniciación de las negociaciones; actualmente forman parte del Programa de Doha para el Desarrollo Servicios: iniciación de una nueva serie de negociaciones; actualmente forma parte del Programa de Doha para el Desarrollo
Contratación pública: reanudación de las negociaciones, para mejorar las normas y procedimientos (para finales de 1998)	Consolidaciones arancelarias: examen de la definición de "abastecedor principal" con derechos de negociación en virtud del artículo 28 del GATT, relativo a la modificación de las listas de concesiones
Solución de diferencias: examen completo de las normas y procedimientos (comienzo a finales de 1998)	Propiedad intelectual: primero de los exámenes bienales de la aplicación del Acuerdo
1999	2005
Propiedad intelectual: determinadas exclusiones de la patentabilidad y protección de las obtenciones vegetales: iniciación de un examen.	Textiles y vestido: plena integración en el GATT y expiración del Acuerdo el 1º de enero

CAPÍTULO III

LIBRE COMERCIO

Para comprender que aspectos envuelve los tratados de libre comercio, debemos conocer al libre comercio desde su concepto simple: este modelo explica que para comercializar productos no deberían existir restricciones arancelarias, supone la eliminación de barreras artificiales paulatinamente entre países para de esta forma permitir el ingreso libre de los recursos.

Los tratados libre comercio implican, por tanto, la firma de un acuerdo en el que ambas partes se comprometen a anular los aranceles en la frontera permitiendo de esta forma el libre ingreso de recursos. El libre comercio existe cuando un gobierno no pretende interferir o influir mediante medidas económicas (aranceles, cuota de importación, etc.) en el poder de decisión de los consumidores, tanto en los que ellos producen como en lo que deseen vender al exterior.

Uno de los argumentos más valiosos a favor del libre mercado, lo tenemos gracias al aporte de Adam Smith; quien dijo que la economía que aplica libre mercado en pleno, es regulada por una especie de mano invisible, la misma que más las normas gubernamentales marcaría la pauta en las importaciones y exportaciones.

El libre comercio fue una doctrina que surgió en el siglo XVII, en oposición a lo que regía en esos tiempos: mercantilismo, su premisa es no perjudicar al país en su conjunto, es decir, no afectar el volumen de comercio ni a los resultados económicos, especialmente en el equilibrio de la balanza de pagos. Como se puede apreciar el *libre comercio es cuestión de decisión*, en la práctica es una política económica que el gobierno puede decidir tomar o no.

Las instituciones encargas de dar soporte a las naciones en temas como este: OMC por ejemplo, está a favor de la realización de tratados de libre comercio para dejar establecido y legalmente reconocido hasta qué punto hay libertad para comercializan.

Para comprender de mejor manera como repercuten los tratados de libre comercio en los países que deciden implementar estos acuerdos, analizaremos las negociaciones más relevantes que se han efectuado en los últimos 50 años. Algunas de ellas son:

- Chile - Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam
- Colombia - Estados Unidos
- Estados Unidos - Singapur
- CARIFORUM - Unión Europea

- Centroamérica - Chile

Acuerdos multilaterales	
Acuerdo sobre la OMC	15 abril 1994

Uniones aduaneras
Comunidad Andina
Comunidad del Caribe (CARICOM)
Mercado Común Centroamericano (MCCA)
MERCOSUR

Acuerdos de Libre Comercio		
Países participantes	Firma	Vigencia
Bolivia – MERCOSUR	17 diciembre 1996	28 febrero 1997
Bolivia - México	17 mayo 2010	07 junio 2010
CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana)	05 agosto 2004	→
Canadá - AELC	26 enero 2008	01 julio 2009
Canadá - Chile	05 diciembre 1996	05 julio 1997
Canadá - Colombia	21 noviembre 2008	15 agosto 2011
Canadá - Costa Rica	23 abril 2001	01 noviembre 2002
Canadá - Israel	31 julio 1996	01 enero 1997
Canadá - Perú	29 mayo 2008	01 agosto 2009
CARICOM - Costa Rica	09 marzo 2004	→
CARICOM - República Dominicana	22 agosto 1998	→
CARIFORUM - Unión Europea	15 octubre 2008	29 diciembre 2008
Centroamérica - Chile	18 octubre 1999	→
Centroamérica - Panamá	06 marzo 2002	→
Centroamérica - República Dominicana	16 abril 1998	→
Chile - AELC	26 junio 2003	01 diciembre 2004
Chile - Australia	30 julio 2008	06 marzo 2009
Chile - China	18 noviembre 2005	01 octubre 2006
Chile - Colombia	27 noviembre 2006	08 mayo 2009
Chile - Corea	15 febrero 2003	01 abril 2004
Chile - Estados Unidos	06 junio 2003	01 enero 2004
Chile - Japón	27 marzo 2007	03 setiembre 2007
Chile - Malasia	13 noviembre 2010	18 abril 2012
Chile - MERCOSUR	25 junio 1996	01 octubre 1996
Chile - México	17 abril 1998	01 agosto 1999
Chile - Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam (P4)	18 julio 2005	→
Chile - Panamá	27 junio 2006	07 marzo 2008
Chile - Perú	22 agosto 2006	01 marzo 2009
Chile - Turquía	14 julio 2009	01 marzo 2011
Chile - UE	18 noviembre 2002	01 febrero 2003

Colombia - Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	25 noviembre 2008	01 julio 2011
Colombia - Estados Unidos	22 noviembre 2006	15 mayo 2012
Colombia - México	13 junio 1994	→
Colombia - Triángulo del Norte	09 agosto 2007	→
Costa Rica - China	08 abril 2010	01 agosto 2011
Costa Rica - México	05 abril 1994	01 enero 1995
El Salvador - Taiwán	07 mayo 2007	→
Estados Unidos - Australia	18 mayo 2004	01 enero 2005
Estados Unidos - Bahrein	14 setiembre 2004	01 enero 2006
Estados Unidos - Corea	30 junio 2001	15 marzo 2012
Estados Unidos - Israel	22 abril 1985	01 setiembre 1985
Estados Unidos - Jordania	24 octubre 2000	17 diciembre 2001
Estados Unidos - Marruecos	15 junio 2004	01 enero 2006
Estados Unidos - Omán	19 enero 2006	01 enero 2009
Estados Unidos - Perú	12 abril 2006	01 febrero 2009
Estados Unidos - Singapur	06 mayo 2003	01 enero 2004
Guatemala - Taiwán	22 setiembre 2005	01 julio 2006
Honduras - Taiwán	07 mayo 2007	→
MERCOSUR - Israel	18 diciembre 2007	→
MERCOSUR - Perú	30 noviembre 2005	→
México - AELC	27 noviembre 2000	01 julio 2001
México - Israel	10 abril 2000	01 julio 2001
México - Japón	17 setiembre 2004	01 abril 2005
México - Perú	06 abril 2011	01 febrero 2012
México - Nicaragua	18 diciembre 1997	01 julio 1998
México - Triángulo del Norte	29 junio 2000	→
México - UE	08 diciembre 1997	01 julio 2000
México - Uruguay	15 noviembre 2003	15 julio 2004
Nicaragua - Taiwán	16 junio 2006	01 enero 2008
Panamá - Perú	25 mayo 2011	01 mayo 2012
Panamá - Singapur	01 marzo 2006	24 julio 2006
Panamá - Taiwán	21 agosto 2003	01 enero 2004
Perú - Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	14 julio 2008	01 julio 2011
Perú - China	28 abril 2009	01 marzo 2010
Perú - Corea del Sur	14 noviembre 2010	01 agosto 2011
Perú - Japón	31 mayo 2011	01 marzo 2012
Perú - Singapur	29 mayo 2008	01 agosto 2009
Perú - Tailand	→	31 diciembre 2011
TLCAN (Canadá - Estados Unidos - México)	17 diciembre 1992	01 enero 1994

Acuerdos Marco		
Países participantes	Firma	Vigencia
MERCOSUR - India	25 enero 2004	01 junio 2009
MERCOSUR - México (ACE54) - Acuerdo marco	05 julio 2002	05 enero 2006
MERCOSUR - México (ACE55) - Acuerdo sobre el sector automotor	27 setiembre 2002	

Acuerdos de Alcance Preferencial		
Países participantes	Firma	Vigencia
Argentina - Brasil (ACE N° 14)	20 diciembre 1990	20 diciembre 1990
Argentina - Chile (AAP.CE N° 16)	02 agosto 1991	02 agosto 1991
Argentina - México (ACE N° 6)	28 noviembre 1993	01 enero 1987
Argentina - Paraguay (ACE N°13)	06 noviembre 1992	06 noviembre 1992
Argentina - Uruguay (AAP.CE N° 57)	31 marzo 2003	01 mayo 2003
Belize - Guatemala	26 junio 2006	04 abril 2010
Bolivia - Chile (AAP.CE N° 22)	06 abril 1993	06 abril 1993
Brasil - Guyana (AAP.CE N° 38)	27 junio 2001	31 mayo 2004
Brasil - México (AAP.CE N° 53)	03 julio 2002	02 mayo 2003
Brasil - Uruguay	30 setiembre 1986	01 octubre 1986
CARICOM - Colombia	24 julio 1994	01 enero 1995
CARICOM - Venezuela	13 octubre 1992	01 enero 1993
Chile - Ecuador (AAP.CE N° 32)	20 diciembre 1994	20 diciembre 1994
Chile - Venezuela (AAP.CE N° 23)	02 abril 1993	02 abril 1993
Colombia - Costa Rica (AAP.A25TM N° 7)	02 marzo 1984	
Colombia - Nicaragua (AAP.AT25TM N° 6)	02 marzo 1984	
Colombia - Panamá (AAP.AT25TM N° 29)	09 julio 1993	18 enero 1995
Colombia - Honduras	30 mayo 1984	n.d.
Colombia - Venezuela	28 noviembre 2011	16 abril 2012
Costa Rica - Venezuela (AAP.A25TM N° 26)	21 marzo 1986	
Ecuador - Paraguay (AAP.CE N° 30)	15 setiembre 1994	
Ecuador - Uruguay (AAP.CE N° 28)	01 mayo 1994	01 abril 2005
El Salvador - Venezuela (AAP.A25TM N° 27)	10 marzo 1986	
Guatemala - Venezuela (ACE N° 23)	10 octubre 1985	
Guyana - Venezuela (AAP.A25TM N° 22)	27 octubre 1990	28 junio 1991
Honduras - Panamá	08 noviembre 1973	
Honduras - Venezuela (AAP.A25TM N° 16)	20 febrero 1986	
México - Panamá (AAP.A25TM N° 14)	22 mayo 1985	24 abril 1986
México - Perú (ACE N° 8)	29 enero 1995	25 marzo 1987
MERCOSUR - Países Andinos (Colombia, Ecuador, Venezuela)	18 octubre 2004	
Nicaragua - Panamá	26 julio 1973	18 enero 1974
Nicaragua - Venezuela (AAP.A25TM N° 25)	15 agosto 1986	
República Dominicana - Panamá	17 julio 1985	8 junio 1987
Trinidad y Tobago - Venezuela (AAP.A25TM N° 20)	04 agosto 1989	

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ESTRATÉGICA TRANS-PACÍFICO

18 JULIO 2005

Introducción

Los Gobiernos de Chile, Brunei Darussalam, Nueva Zelanda y Singapur han sido partícipes en la firma de un tratado estratégico que tiene como finalidad el liberar gradualmente las tarifas arancelarias hasta el año 2017. Recordemos que hoy en día el fenómeno de la globalización exige a los países formar parte de nuevos y mejores sistemas que integren a sus respectivas comunidades a los actuales y modernos sistemas de comercio y por ende a las nuevas tendencias financieras.

Todo acuerdo persigue diferentes propósitos. Desarrollar nuevos y mejores procesos de inversión, incrementar el potencial del comercio entre las naciones, promover acuerdos bilaterales de cooperación, buscar salidas conjuntas a los problemas medioambientales, entre otros, son parte de los objetivos que fomentan en la actualidad la apertura hacia nuevos acuerdos y/o tratados entre las diferentes naciones alrededor de todo el mundo, buscando siempre compartir los mismos intereses y beneficios comunes.

Para Chile, el crear una zona de libre comercio que le permita desarrollar e integrar el potencial de diferentes economías, se ha convertido en una de sus más grandes y destacadas prioridades. Para los analistas económicos, optar por una mayor diversificación de mercados parece ser la opción más indicada para sostenerse económicamente en el tiempo y afrontar cualquier tipo de crisis, incluyendo a aquellas que tienden hacia el llamado proteccionismo.

La constante evolución de los mercados y la transformación de las economías, ha hecho que Chile como país latinoamericano sea uno de los mejores promotores en relación a la firma de 22 tratados comerciales con 59 países alrededor de todo el mundo. Esto le ha permitido acceder con preferencias comerciales hasta en un 62% de la población mundial, teniendo en la actualidad a más de 4 mil millones de habitantes como clientes potenciales.

Esta Alianza llamada Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Trans-Pacífico, tiene actualmente la posibilidad de eliminar en forma gradual y paulatina un conjunto de aranceles sobre cualquier mercancía que se exporte entre estos cuatro países. Con esto, Chile se convierte en una potente plataforma de inversión para cualquiera de los países asiáticos en toda América Latina. Las ventajas para cada uno de sus

signatarios no se hacen esperar. Chile les otorga a sus socios una desgravación arancelaria del 75% de los productos. El 4% de ellos lo hará en un plazo de 3 años; el 11% a 6 y el 3% restante de los productos lo hará en un plazo que va entre los 10 y más años.

En relación a las importaciones que van desde Nueva Zelanda a Chile, un 88% de ellas ingresarán libre de aranceles, así mismo, un promedio similar de las importaciones provenientes de Singapur también ingresará con 0% arancel desde el primer día en que se ponga en vigencia el presente acuerdo.

No cabe duda que para Chile, la liberalización de aranceles que promuevan el comercio de muchas mercancías, representa un sin número de oportunidades para su economía y especialmente para su balanza comercial. La propia naturaleza del Tratado tiene de por sí una relevancia estratégica que promueve las negociaciones incentivando al comercio y a la cooperación mutua, uniendo al Pacífico Sur entre América Latina y Asia.

Antecedentes

CHILE

La situación económica de Chile ha sido durante los últimos años una de las de mayor trascendencia en toda América Latina. Cabe resaltar que para 1988 este país se consolidaría económicamente ante lo que se llamaría como la década de oro. Los indicadores, entre ellos el PIB, marcaban un 8% como promedio anual con un destacado incremento acumulativo de hasta un 130% en término reales. Así mismo, la inflación se encontraba en un franco descenso mejorando las posibilidades de crecimiento cada vez más para la economía nacional.

Dadas una serie de acontecimientos en el ámbito interno, el crecimiento de la inflación superó los rangos establecidos por el Banco Central alcanzando cifras que iban entre el 11% y un 24% anual. Para finales de 1990, se produce una desaceleración de la inflación en forma sostenida hasta alcanzar en 1997, un 6%. La crisis económica en el país sorprende a muchos y desnuda ciertas debilidades originadas por acontecimientos externos en relación a la entrada de capitales y a un exagerado déficit en la cuenta corriente nacional.

La crisis en los países asiáticos profundiza el problema en la economía chilena y las consecuencias no se hicieron esperar. El efecto negativo tuvo sus mayores repercusiones sobre el comercio exterior y el ingreso nacional. Para esto, ya el sector privado estaba fuertemente endeudado tanto internamente como con el exterior. Aquellos países que estuvieron

inmersos en la llamada crisis asiática, tuvieron una baja considerable en su respectivo rendimiento económico debido a los ajustes que empezaron a realizar a partir del año 1998. Varios de estos países asiáticos tuvieron que recurrir a la intervención del Fondo Monetario Internacional debido a que se quedaron prácticamente sin reservas, teniendo que aplicar políticas que ajustaran la economía reestructurando adicionalmente sus respectivos sistemas financieros. Estos países tuvieron que afrontar el déficit de sus economías con estrictas devaluaciones de sus monedas.

Cuenta de capital, 2003-2008 (Millones de pesos)							
Código	Especificación	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (*)
B.8	Ahorro	3.725.510	5.907.496	8.011.338	11.100.195	12.431.752	10.063.779
	Sociedades financieras	132.782	-58.064	337.452	563.871	690.192	1.093.987
	Gobierno General	652.029	2.783.124	4.621.980	8.190.131	9.425.178	5.909.202
	Resto de la economía	2.940.699	3.182.435	3.051.906	2.346.193	2.316.382	3.060.589
B.12	Saldo de operaciones corrientes con el exterior	546.125	-1.252.152	-795.835	-3.789.635	-3.930.351	1.690.544
	Resto del mundo	546.125	-1.252.152	-795.835	-3.789.635	-3.930.351	1.690.544
D.9	Transferencias de capital	0	0	0	0	0	0
	Recibidas:	284.742	426.736	573.214	451.835	713.148	1.584.881
	Sociedades financieras	23.880	24.131	25.613	50.113	83.148	762.971
	Resto de la economía	260.862	402.605	547.601	401.722	630.000	821.910
	Pagadas (menos):	284.742	426.736	573.214	451.835	713.148	1.584.881
	Gobierno General	284.742	423.741	566.936	444.786	704.949	1.583.295
	Resto del mundo	0	2.995	6.278	7.049	8.199	1.586
P.51	Formación bruta de capital fijo	10.307.001	11.245.253	14.007.707	14.805.188	16.983.393	21.816.494
	Sociedades financieras	79.705	142.992	120.380	254.337	371.850	323.685
	Gobierno General	1.089.376	1.320.885	1.221.012	1.518.570	1.949.201	2.265.770
	Resto de la economía	9.137.920	9.781.376	12.666.315	13.032.281	14.662.342	19.227.039
P.52	Variación de existencias	490.447	438.432	685.076	804.512	602.685	553.790
	Sociedades financieras	-874	-94	31	714	16	-13
	Resto de la economía	491.321	438.526	685.045	803.798	602.669	553.803
K.1	Consumo de capital fijo	-6.525.814	-7.028.341	-7.477.280	-8.299.140	-9.084.678	-10.615.962
	Sociedades financieras	-120.507	-116.799	-119.402	-102.113	-144.656	-163.292
	Gobierno General	-605.995	-641.389	-690.018	-759.132	-830.480	-932.411
	Resto de la economía	-5.799.313	-6.270.153	-6.667.860	-7.437.895	-8.109.541	-9.520.259
K.21	Adquisiciones netas de tierras y terrenos y otros activos no producidos	0	0	0	0	0	0
	Sociedades financieras	10.734	0	101	0	-161.820	0
	Gobierno General	5.877	5.867	48.053	74.897	62.953	51.418
	Resto de la economía	-16.611	-5.867	-63.951	-74.897	98.867	-51.418
	Resto del mundo	0	0	15.797	0	0	0
B.9	Capacidad (+)/Necesidad (-) de financiamiento (B.8+B.12+D.9-P.51-P.52-K.1-K.21)	0	0	0	0	0	1
	Sociedades financieras	187.604	-60.032	361.954	461.046	707.950	1.696.579
	Gobierno General	-121.971	1.674.020	3.475.997	6.911.010	7.538.555	2.941.130
	Resto de la economía	-611.757	-358.842	-3.020.041	-3.575.372	-4.307.955	-6.326.666
	Resto del mundo	546.125	-1.255.147	-817.910	-3.796.684	-3.938.550	1.688.958

Data: Banco Central de Chile

En el ámbito internacional, los sistemas financieros asiáticos nunca han sido fuertes y/o competitivos en comparación a sus sistemas manufactureros. Dada la crisis, el haberse producido una menor demanda de productos a nivel mundial, generó una reducción de las exportaciones y un desequilibrio económico en la balanza comercial. Esto para Chile significó, al igual que para otros países, la reducción de los precios en la mayor parte de sus productos exportables, lo ocasionó automáticamente una disminución en el retorno de la inversión para sus exportadores. Por otro lado, la diversificación que tenía Chile frente a sus diversos mercados, lo lleva a reconsiderar ese 35% del flujo comercial que mantenía en forma directa con los diferentes mercados Asiáticos. Para 1997 el déficit comercial ya alcanzaba la abrumadora cifra de más de US \$3,700 millones de dólares, lo que equivaldría a un 5% del PIB nacional.

Ante esto, el Banco Centro tuvo que adoptar un sin número de medidas que trajeron consigo una desaceleración abrupta de la economía, la misma que tuvo su mayor impacto entre los años de 1999 y 2000, cuando el PIB cayó en más del 1.5%, motivo por el cual, entre otras cosas, se generaba un incremento sustancial en las tasas de desempleo a nivel nacional. Los efectos provocados por la economía tuvieron sus repercusiones hasta finales del año 2001. Para ese entonces, el gobierno chileno había ya empezado a planificar y a reestructurar su política económica con el fin de lograr una estabilización que le permita afrontar cualquier crisis tanto en el plano local como a nivel internacional.

El acceso a nuevos mercados y enfocarse en aquellas economías emergentes parecía ser una de las salidas a los profundos problemas económicos que el país había estado afrontando durante los últimos 5 años. Incentivar la producción nacional y mejorar sustancialmente el nivel de las exportaciones haría que las autoridades económicas de Chile, buscaran expandir sus mercados hacia nuevos horizontes y que mejor oportunidad que la abrir fronteras y competitividad hacia todos aquellos países de Asia que buscan también socios estratégicos para mejorar trabajar en conjunto en áreas relacionadas con la investigación, la tecnología, la ciencia, cultura, la educación, propiedad intelectual y promoción de acuerdos en el ámbito medioambiental.

Así y posterior a algunas reuniones, en el año 2002 y aprovechando el marco de la Cumbre de Líderes de APEC (Cooperación Económica Asia Pacífico) que se efectuó en la ciudad de México, los presidentes de Nueva Zelanda, Singapur y Chile anunciaron oficialmente la firma del Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Trans – Pacífico, el mismo que subyace en una liberalización para el comercio de toda la región del Asia Pacífico. Posteriormente se daría la incorporación de Brunei Darussalam en el año 2005.

La APEC, como organismo intergubernamental, tiene como propósito promover el crecimiento económico al mismo tiempo que desarrolla y fortalece el comercio entre los diferentes países miembros. Hoy en día ya son más de 4 países los que integran esta Organización Internacional, dándole una visión global en cuanto a la integración de otros países con el fin de incrementar la liberalización comercial en toda la región del Asia Pacífico.

Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam han optado por trascender en la innovación de un Acuerdo que vaya más allá de cualquiera de los temas tradicionales. Este Acuerdo tiene a unir definitivamente la relación comercial entre dos grandes continentes, es decir, Asia y América Latina. Cada uno de los países miembros irá eliminando gradualmente los aranceles finalizando con ello hasta el año 2017. El acceso o las facilidades que se puedan dar para el mejor acceso de productos y servicios en cada una de las economías de los países miembros, será el inicio de una relación de cooperación y prosperidad mutua.

Nueva Zelanda

País dividido en 12 regiones, con una población superior a los 4,3 millones de habitantes y con una fuerte diversidad étnica (europeos, asiáticos, neozelandeses, maorís, etc.) antes de la firma del acuerdo era un país en la década de los 80 eminentemente agrícola y extremadamente proteccionista. Los problemas económicos y las influencias de la crisis asiática en la década de los 80, tampoco fueron ajenos para Nueva Zelanda. Las repercusiones afectaron seriamente a su economía ya que este es un país eminentemente exportador de materia prima.

El gobierno de turno (1984) a través de ciertas reformas transformó la economía nacional, logrando una alta diversificación y el mejoramiento gradual de sus niveles de competitividad. Basándose en los principios del libre mercado, este país fortalece su sistema de comercio exterior en sectores altamente tecnificados tales como: el forestal, manufacturero, pesa, turismo y minería.

Para el año 2005 y gracias a las reformas establecidas por su gobierno, Nueva Zelanda establece fuertes lazos de integración comercial en cuanto a exportación de productos se refiere: Reino Unido (4.8%), Japón (11.1%), Australia (20.8%) y China (5.6%). En relación a las importaciones sus principales mercados eran: China (9.4%), Alemania (5.3%), Australia (22.1%), y Japón (11.1%). De toda esta información, no cabe duda que el mercado de sus exportaciones está dominado enteramente por su sector agrícola.

Hoy en día, la nueva economía neozelandesa ha logrado una total y completa diversificación de sus productos y servicios. Su crecimiento en cuanto a ciertos rubros como el agrícola y forestal se han visto fortalecidos gracias al desarrollo de nuevas y mejores tecnologías. Sus antiguos mercados han sido remplazados por otros mercados emergentes y fuerte crecimiento económico. Como país, Nueva Zelanda ante el contexto internacional, aparece como una de las naciones de mayor apertura y transformación económica de libre acceso a mercados globales.

Siendo parte activa de la Organización Mundial de Comercio, Nueva Zelanda ha sido partícipe y promotor de varios proyectos que tienden a liberalizar en mayor grado las economías, motivando por entero el fortalecimiento de lo que se constituye como economía sustentable. Es un país que depende mucho del comercio internacional, sus exportaciones sobrepasan actualmente el 30% de sus ventas totales lo que hoy en día lo hace muy susceptible a la variación de precios y depende en sumo grado a los parámetros que presente la economía internacional.

PIB (miles de Millones)

Año	PIB
2004	92,51
2005	102,00
2006	106,90
2007	112,40
2008	116,70
2009	115,10
2010	117,80

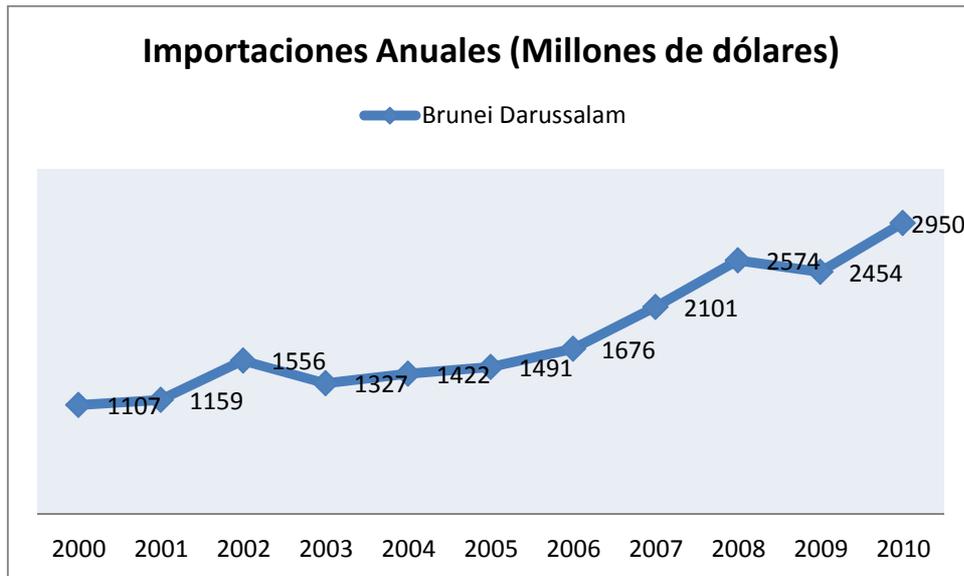
Para la firma de este acuerdo, Nueva Zelanda poseía en el año 2004 un PIB que registraba 92 mil millones de dólares. Con la firma del Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Trans – Pacífico, más otros tratados efectivizados por la transformación económica de este País, su crecimiento ha sido extraordinariamente efectivo durante los últimos 5 años.

Fuente: OMC
Elaborado por: Autor

Sin embargo, Nueva Zelanda en el año 2009 se vio afectada por una grave sequía y por una crisis interna en el sector inmobiliario, esto trajo consigo una contracción económica que afectó a la economía nacional y determinó una reducción del 35% de sus importaciones durante el primer semestre de este mismo año.

Brunei Darussalam

País de poco territorio y con una población de aproximadamente cuatro millones de habitantes. Su mayor privilegio económico es contar una fuerte reserva petrolera y de gas lo que lo ha llevado a este país a tener uno de los estándares de vida más altos a nivel mundial. Brunei es un país que depende 100% de sus importaciones de alimentos. Cabe destacar que la mayor parte de su territorio nacional no ha sido aún explotado; por consiguiente, es un estado con una riqueza para muchos años más dentro del contexto de la economía internacional.



Fuente: OMC
Elaborado por: Autor

Gracias a su poder económico, este país privilegia a sus habitantes con servicios médicos y de educación gratuita. Su población está exenta del pago de impuestos y a pesar de contar con una riqueza económica, este país ha venido desde hace algunos años atrás, promulgando su diversificación económica promocionándose fundamentalmente como un centro de inversiones financieras y de lado poder adquisitivo. El gobierno, a través del Sultán quién es el máximo Jefe de Estado, también ha fomentado y fortalecido el turismo como un rubro más para incrementar las riquezas del estado.

Gracias a las reformas establecidas en el año de 1984, hoy en día se fomenta muchas inversiones extranjeras, las cuales representan una gran parte de todo el desarrollo económico, social y tecnológico. Una de las formas de promoción de inversión es el incentivo fiscal que el Gobierno brinda a las empresas que apuestan por la innovación y desarrollan productividad generando empleo productivo.

Es un país que coincide con los demás miembros de este acuerdo en cuanto a la liberalización de aranceles con el fin de promover el comercio a nivel internacional. En cuanto a sus relaciones con otros estados, Brunei Darussalam es parte activa de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). Para ser un país pequeño posee uno de los PIB más grandes de la región.

PIB (miles de Millones)

Año	PIB
2005	9,53
2007	19,64
2008	20,25
2009	19,39
2010	20,38

Fuente: OMC
Elaborado por: Autor

Singapur

Es otro de los países asiáticos que cuenta con un territorio muy reducido. Su extensión no sobrepasa los 641 kilómetros cuadrados y lo más sorprendente de todo, es que en pocos años, siendo una nación pobre y haciendo grandes transformaciones, hoy en día se ha convertido en uno de los países de mayor trascendencia en el sureste asiático.

Es un país netamente exportador y con un dinámico sector de servicio, liderado por la industria aérea y portuaria, gracias a que en la actualidad es uno de los principales centros de distribución de mercancías. Singapur es el principal centro financiero de Asia ubicándose en el ranking de los 5 primeros. En contraste con la década de los 50 y 60, este país mantiene un PIB per cápita superior a los \$62,100 dólares.

Sectores como el turismo, las telecomunicaciones, la manufactura, la farmacéutica y la tecnología, sobresalen con un alto porcentaje de crecimiento. Si hablamos estrictamente del turismo, Singapur es un país que recibe anualmente a más de 6.5 millones de visitantes lo que lo convierte en el principal centro de promoción turística internacional de toda la región asiática.

Al igual que los otros tres países, Singapur entró en un proceso de reestructuración económica y esto lo llevó a relacionarse con otros países fuera del Asia Pacífico. Uno de sus principales socios comerciales es justamente los Estados Unidos de Norteamérica, país que lo reconoce como uno de las economías más estables de toda la región asiática. Su perspectiva de crecimiento comercial apunta y desarrolla estrategias para llegar también a América Latina. De hecho, el acuerdo firmado como parte del grupo de los P4 (Chile, Nueva Zelanda, Brunei Darussalam y Singapur) es el inicio de todo un conjunto de acuerdos multilaterales de comercio exterior.

Con países de Oriente Medio ya tiene acuerdos y está negociando otros nuevos con el fin de reforzar su economía y acelerar la liberalización comercial fortaleciendo al mismo tiempo un sistema multilateral de comercio. Al igual que otros países en Asia también se vio afectado por la crisis la misma que repercutió negativamente en su economía. De todas formas, gracias a su estabilidad financiera logró recuperarse rápidamente volviendo otra vez a los principales sitios del comercio a nivel mundial.

PIB (miles de Millones)

Año	PIB
2005	126,50
1006	141,20
2007	227,10
2008	237,30
2009	252,10
2010	291,90

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

Durante años ha mantenido una estabilidad económica lo cual se puede observar directamente en sus indicadores macroeconómicos que se han mantenido durante mucho tiempo, observando un estupendo superávit teniendo una deuda externa de \$0 dólares desde el año 1995.

Esto, ha favorecido a Singapur para incrementar sus niveles de inversión económica.

1987	\$	890.500,00
1988	\$	967.900,00
1989	\$	1.283.500,00
1990	\$	661.200,00
1991	\$	822.700,00

Data: <http://datos.bancomundial.org>
Banco Mundial

Considerando la extrema diferencia existente entre la cultura y otros aspectos incluidos los geográficos, se debe resaltar que entre cada uno de los miembros del grupo P4, todos ellos comparten algunas características. Son países pequeños, sus economías son abiertas,

poseen un dinamismo comercial y todos ellos forman parte de la APEC.

Objetivos

El acuerdo firmado entre los Gobiernos de Chile y la República de Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam, tiene como objetivo principal el de construir un puente de comercio e inversión entre los países de Asia y América Latina, el mismo que permita profundizar las relaciones y el apoyo estratégico en áreas de trascendental importancia para cada uno de los países signatarios.

Si bien muchos son los objetivos, se prioriza de entre todos lo que corresponde al tema arancelario. Los propios desafíos de la globalización a los cuales cada uno de los países se enfrenta, hace que estos cuatro países compartan una misma visión en cuanto a integrar comercialmente sus economías. Se intenta estimular la diversificación comercial de mercancías eliminando la barrera de los aranceles para que estas tengan un libre tránsito en la zona del Pacífico Sur. Este ideal de liberalizar las tarifas arancelarias hasta el año 2015 es el complemento de un acuerdo total de cooperación en asuntos laborales y medio ambientales entre estos países.

ARTÍCULOS / Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica

Artículo 3.4: Eliminación Arancelaria

1. Salvo que se disponga otra cosa en este Acuerdo ninguna de las Partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente o adoptar ningún nuevo arancel aduanero sobre una mercancía originaria.

2. Salvo que se disponga otra cosa en este Acuerdo y sujeto a la Lista de la Parte establecida en el Anexo I cada Parte eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias del territorio de las otras Partes en la fecha de entrada en vigencia de este Acuerdo.

3. A solicitud de cualquier Parte, las Partes realizarán consultas para considerar la aceleración de la eliminación de aranceles aduaneros establecida en sus Listas. Cuando dos o más de las Partes adopten un acuerdo sobre la aceleración en la eliminación del arancel aduanero de una mercancía ese acuerdo prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o categoría de desgravación determinado en sus Listas para esa mercancía cuando sea aprobado por cada Parte en concordancia con el artículo 17.2 (Funciones de la Comisión). Cualquiera de estas aceleraciones en la eliminación de aranceles aduaneros se aplicará para todas las Partes.

Ya en los objetivos habíamos mencionado la finalidad de construir un puente de comercio e inversión. Esto conlleva a que los cuatro países miembros y signatarios reduzcan gradualmente los aranceles a una serie de productos, que en su mayoría se harán efectivos una vez que ya entre en vigencia el presente acuerdo. De hecho, estas reducciones arancelarias ya son aplicadas y el propio acuerdo determina una posible aceleración en la eliminación de los aranceles que conlleve a un mayor beneficio comercial entre cada uno de los países miembros. Se espera incluso que la eliminación total se realice hasta antes del año 2017.

Singapur, uno de los países miembros de este acuerdo, otorgó inmediatamente a Chile acceso libre de aranceles para todos los productos en negociación. Entre los productos favorecidos con esta concesión están los licores que se producen en las diferentes regiones del país (vinos y pisco). Por otro lado, Brunei Darussalam también concedió a Chile una desgravación del 69% a los productos en categoría inmediata. Esto significa que las mercancías pueden ingresar a los países asiáticos libres de cualquier arancel. En desgravación a 3 años quedaron un 3% de los productos.

Nueva Zelanda y Chile



Fuente: OMC

Elaborado por: Autor



Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

En los gráficos podemos observar claramente como Nueva Zelanda es superior a Chile en el nivel de exportaciones de servicios, sin embargo los papeles se invierten en tema de mercaderías, Chile supera en gran medida a su socio comercial.

Eliminación Arancelaria otorgada por Nueva Zelanda a Chile

Fecha de Eliminación	Lista de Productos
Inmediata	Productos Forestales Mariscos Frutas y Verduras Vino Preservantes y Jaleas Petróleo
A 3 años	Joyería Cerámica Cosméticos
A 5 años	Productos de Aluminio Linea Blanca
A 10 años	Textiles Ropa Calzado Alfombras

Fuente: Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica
Gobierno de Chile

Entre los acuerdos establecidos por los Gobiernos de Chile y Nueva Zelanda, se encuentra aquel que tiene relación con el sector forestal. Nueva Zelanda posee en la actualidad más de 6.5 millones de hectáreas de bosque nativo y alrededor de 1.9 millones en plantaciones, lo cual representa el 25% y 5% respectivamente de su territorio nacional.

Por su parte, en Chile durante los últimos 15 años el sector forestal ha generado aproximadamente más del 14% del total anual de los retornos de exportación que el país realiza a nivel internacional. Por consiguiente, y considerando los análisis económicos, esta actividad se ubica en la segunda de mayor importancia a nivel nacional.

Artículo 3.13: Medidas de Salvaguardias Agropecuarias Especiales

Chile, en relación a los otros tres países, logró una categoría especial de 12 años para la eliminación de aranceles, incluyéndose salvaguardas especiales para la los productos lácteos. La leche condensada, la leche en polvo, mantequilla, crema de leche, sueros y quesos, productos que tienen mucha sensibilidad a las importaciones que provienen directamente desde Nueva Zelanda, serán desgravados en un plazo máximo de hasta 12 años, con un período de gracia sin reducción arancelaria de 6 años.

Otra medida utilizada con el fin de proteger al sector lácteo fue la salvaguardia especial que determina un mecanismo automático en relación al volumen de las importaciones que se hagan por semestre.

Dicho de otra manera, si la importación proviene de uno de uno de los socios de este Tratado, en toneladas, y superan el monto establecido como tope para cada uno de los semestres, las importaciones adicionales que se realicen en ese semestre tendrán que pagar el arancel general, lo que conlleva a que estos productos pierdan la preferencia arancelaria la misma que ha sido adjudicada a cada uno de ellos.

Ejemplo de Salvaguardia Láctea

	<i>Años 1 - 6</i>	<i>Año 7</i>	<i>Año 8</i>	<i>Año 9</i>	<i>Año 10</i>	<i>Año 11</i>	<i>Año 12</i>
<i>Gatillo (Toneladas)</i>		247,6	267,4	288,7	311,8	336,8	363,7
<i>Arancel Rebajado</i>	6%	5%	4%	3%	2%	1%	0%

Artículo 7.3: Ámbito de aplicación

- 1. Este Capítulo se aplicará a todas las medidas sanitarias o fitosanitarias de una Parte que puedan afectar, directa o indirectamente, el comercio entre las Partes.*
- 2. Ninguna disposición de este Capítulo o de los Acuerdos de Implementación limitarán los derechos y obligaciones de las Partes de conformidad con el Acuerdo MSF.*

Artículo 7.6: Adaptación a las Condiciones Regionales

Este capítulo corresponde a las medidas y controles establecidos por cada uno de los países miembros en cuanto a medidas Sanitarias y Fitosanitarias, las mismas que sirvan para proteger la salud humana, animal o vegetal.

En esta sección también se establecen mecanismos que permitan lograr una equivalencia de medidas sanitarias y fitosanitarias consistentes en cuanto a la protección de la vida de las personas y los animales y para preservar los vegetales. Todo esto acorde con lo ya establecido en las normas y estándares internacionales vigentes dados por la Organización Mundial de Comercio, la Organización Mundial de Sanidad Animal, la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria y el Codex Alimentarius.

Artículo 10.2: Principios de Propiedad Intelectual

Los países signatarios también ratifican la importancia que tiene el promover la Propiedad Intelectual como una herramienta necesaria para la promoción del comercio, el desarrollo de las economías y mejorar aspectos relacionados con el orden social. Se reconoce entonces la necesidad de establecer parámetros equilibrados que determinen los derechos de aquellos que siendo titulares de sus obras, son víctimas del

abuso por parte de terceros a nivel internacional. El compromiso al que llegan cada uno de los países que conforman el presente tratado, estará dado en base a mantener sistemas abiertos de observancia en cuanto a proteger los derechos de sus titulares, a fin de prevenir la utilización no autorizada de la propiedad intelectual.

ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL: TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

22 NOVIEMBRE 2006 - 15 MAYO 2012

Generalidades

El Tratado firmado entre los países de Colombia y Estados Unidos ha tenido como propósito al igual que muchos otros, el de fortalecer los lazos de amistad y el de promover aún más los sistemas productivos de ambos países, sin dejar a un lado la promoción del empleo productivo a través de estimular la creatividad y el comercio, en medio de un marco jurídico que asegure la protección de los negocios y de las inversiones realizadas en cada uno de los países signatarios.

Tomando como base el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, Colombia y Estados acuerdan definir y promover un Tratado de Libre Comercio que les permita incrementar su desarrollo económico estimulando a sus economías de escala asociadas a la producción, con el fin de ofrecer mejores oportunidades de crecimiento, aprendizaje y desarrollo comercial. No cabe duda que los beneficios esperados sobre la base de estas regulaciones, determinarán un incremento sustancial en la demanda de productos y servicios.

La firma de un TLC conlleva a múltiples beneficios por el simple hecho de eliminar barreras arancelarias. De hecho, lo que se trata es de buscar la mayor ampliación de los mercados a través de incrementar las exportaciones, fomentando el comercio exterior; pero buscando siempre la igualdad de los beneficios esperados. Para Colombia, la firma de este Tratado representa el acceso a uno de los mercados más grandes de todo el mundo, y esto trae consigo la obligatoriedad de reformular ciertas partes del sistema económico, operativo y muy particularmente del sistema financiero.

Tanto para Colombia como para los Estados Unidos de Norteamérica, esto parece convertirse en la fórmula mágica para aumentar el crecimiento económico, así lo reflejan los acuerdos firmados entre otros países con la principal economía y potencia del mundo. Del mismo modo, también se promueve e incentiva la pro actividad de los inversionistas y empresarios para que actúen positivamente con el fin de obtener mayores réditos sobre sus respectivos sectores productivos. Para los economistas colombianos este podría ser el trampolín que complementa el Plan General de Desarrollo establecido por el actual Gobierno y cuyo objetivo es el de incentivar la ampliación comercial de bienes y servicios a mercados paralelos como son el asiáticos y el mercado europeo.

Objetivo del TLC

Si bien las intenciones de cooperación bilateral es lo que debe primar entre estos países, para Colombia y su Gobierno esto se convertiría en una prioritaria necesidad. De hecho, las estadísticas determinan que para el año 2005 Estados Unidos le habría comprado a Colombia casi el 40% de toda la producción de sus bienes y éste a su vez habría adquirido casi el 30% del total de sus importaciones. Con la firma del TLC y a medida que avancen los acuerdos comerciales entre empresarios e inversionistas, se espera que el monto de las negociaciones se incremente en más de \$1,600 millones de dólares con un comercio diversificado que supere los \$3,500 millones de dólares por año.



Fuente: OMC
Elaborado por: Autor



Fuente: OMC
Elaborado por: Autor

Para Colombia, el TLC abre las puertas a un mercado cuya población supera los 300 millones de habitantes y quienes en promedio representan un ingreso per cápita superior a los US \$45,000 dólares por año. El índice de consumo que tienen sus habitantes hace de este acuerdo una necesaria prioridad para satisfacer a un mercado sostenido y de amplio crecimiento. Por su parte, para los Estados Unidos las ventajas de generar mayor producción y expandir aún más sus productos a través de economías abiertas a más países latinoamericanos, es sin lugar a dudas uno de los mayores beneficios alcanzados por la administración actual.

El acuerdo firmado por Estados Unidos con Colombia no es el único, ya que durante los últimos cuatro años el país del norte ha consolidado su expansión económica con países tales como: Perú, Chile, República Dominicana, México, Panamá, Argentina, entre otros. Dada su plena vigencia, el tema de las exportaciones es algo que no tiene precedente para el Comercio Exterior colombiano.

Con la firma de las ATPDA¹, los exportadores colombianos tenían la obligación de pagar alrededor de \$10 millones de dólares en aranceles por tratar de ingresar sus productos en el mercado norteamericano. Al expirar dicho acuerdo, estos mismos exportadores hubieran tenido que pagar más de \$120 millones de dólares en aranceles. Con la actual vigencia del TLC se determina la exoneración de dichos aranceles a más del 85% de los productos para su respectivo ingreso en los mercados de ambos países. Para los norteamericanos estos mismos beneficios resultan ser muy sustanciales, debido a que la mayoría de sus productos (70%) entrarán al mercado colombiano con 0% arancel y el resto de ellos lo harán gradualmente en un plazo no mayor a 10 años.

Podríamos resumir entonces que entre Colombia y los Estados Unidos existe como objetivo el de promover las condiciones para desarrollar el comercio bajo condiciones justas y equitativas, incrementando el potencial de inversión y brindando además, la seguridad jurídica que enmarque el respeto por la propiedad intelectual. Para esto, se debe establecer una serie de procedimientos eficaces para la solución de controversias y que fomenten al mismo tiempo la cooperación regional y bilateral entre sus miembros.

Economía: Antes de la Firma del TLC Colombia

Al igual que en otros países, Colombia también se ha visto afectada por una crisis financiera (1998 – 1999) dada principalmente por la caída del poder adquisitivo, la acumulación de activos no productivos por parte de las instituciones bancarias y sobre todo, por la enorme fuga de capitales

¹ Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga

producto de la crisis financiera internacional registrada en los países asiáticos. Haciendo un poco de historia, a comienzos de la segunda mitad de la década de los noventa, este país ya registraba una muy estrecha relación entre el PIB financiero y el PIB total dado por un mayor descenso del primero, originado principalmente por la recesión y crisis económica sufrida entre los años 1998 y el año 2002.

Crecimiento del PIB Porcentual

Año	Crecimiento PIB %
1987	5,4
1988	4,1
1989	3,4
1990	6,0
1991	2,3
1992	5,0
1993	2,4
1994	5,8
1995	5,2
1996	2,1
1997	3,4
1998	0,6
1999	-4,2
2000	4,4
2001	1,7
2002	2,5

Data: Banco Mundial
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

Posterior a ello, para el Gobierno de turno, el desempeño económico del año 2004 también había dejado algunas sustentadas preocupaciones, debido principalmente a la aceleración del gasto público en detrimento de la actividad privada, lo que para los analistas económicos de ese país, comprometía seriamente las aspiraciones de crecimiento y desarrollo económico para los próximos años. Aunque la economía en general había registrado un moderado crecimiento durante los años 2003 y 2004 en relación a la década de los años noventa, este comportamiento se definía como totalmente insatisfactorio para los encargados de la administración pública, si se lo comparaba con las otras economías de los países de América Latina. De hecho, la tasa de crecimiento registrada para Colombia entre los años 2000 y 2004 era de tan sólo el 2.8%.

Tasa de Inflación	
País Colombia	
Año	%
2004	5,90
2005	5,00
2006	4,30
2007	5,50
2008	7,00
2009	4,20
2010	3,10

Cuadro: Index Mundi. www.indexmundi.com
Elaborado por el Autor

En cuanto a la inflación, a pesar de haber tenido algunos inconvenientes en su propia economía, Colombia en el 2004 registró uno de los índices más bajos desde el año 1955, cuando el costo de vida en el país se situó en el 2.3%. A pesar de haberse registrado un indicador altamente alentador, la inflación sí afectó especialmente a la clase media puesto que los precios para este sector subieron sobre el 5.50%². En otro aspecto y de manera negativa, Colombia registraba una de las tasas de

desempleo más altas en toda Latinoamérica (año 2003: 14.2%, año 2004: 13.6%) y a pesar de estar en un franco descenso, no dejaba de ser un indicador preocupante para las autoridades económicas colombianas.

Sin cambios relativamente extraordinarios y gracias a las medidas políticas y económicas adoptadas por el gobierno, Colombia se destaca por haber obtenido un fortalecimiento de la inversión extranjera y un incremento sostenido en sus exportaciones. Para el 2005, la economía colombiana había crecido un 4.3% en relación al 4% del año anterior y esto gracias al crecimiento sostenido de la demanda interna. Esto también se tradujo en el crecimiento de su tasa de ocupación, la misma que registraba un 12.1% en relación al 13.9% del año 2004³. En cuanto al desempleo, Colombia registra porcentajes similares durante los últimos 5 años. Así tenemos que para el año 2008 se registró una tasa de desempleo del 11.3%, para el 2009 un 12% y para el 2010, el porcentaje se ubicó en un 11.8%. Las cifras macroeconómicas también nos reflejan una panorámica positiva en cuanto al incremento de la inversión extranjera.

COLOMBIA	
Inversión Extranjera Directa (Entrada neta de Capital USD \$)	
Año	USD \$
2007	9.048.747.731
2008	10.619.641.883
2009	7.137.131.449
2010	6.899.263.970
2011	13.234.162.722

Data. Banco Mundial
<http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>

² Noticias.com, La inflación colombiana en 2004 fue la más baja que se registró en el país en el último medio siglo, Tomado el 12 de Julio, 2012, URL disponible: <http://www.noticias.com>

³ Latin American Markets, Economía colombiana creció 4.3% en 2005, Tomado el 13 de Julio, 2012, URL disponible: <http://www.latinamerican-markets.com>

Pese a que aún persisten los conflictos internos y al cabo de un proceso de lenta recuperación, la economía Colombia ha ido retomando sus tasas de crecimiento anual superiores al 5%. Los incentivos fiscales, la reducción del gasto público y los ajustes a la propia economía colombiana fueron razón suficiente para lograr en el año 2005 que el PIB aumentara 5,2%, en tanto que para el año siguiente el crecimiento se dio en alrededor del 6%. Con esto se ha logrado un mayor dinamismo de la economía que ha respondido favorablemente a la confianza depositada por los inversionistas y a los propios consumidores

Factores externos como el crecimiento de los principales socios comerciales de Colombia, ha promovido en cuanto a comercio exterior, el incrementar el volumen de intercambios de productos y esto ha generado el aumento de capitales, dado principalmente por la inversión extranjera directa.

COLOMBIA: FLUJO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PAÍS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PAÍS DE ORIGEN, 2002-2011
(Millones de Dólares)

SECTOR Y PAÍS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PAÍS DE ORIGEN	2.134	1.720	3.016	10.252	6.656	9.049	10.583	7.201	6.760	13.234
NAFTA	986	308	898	2.464	1.574	1.738	2.205	2.595	-701	761
COMUNIDAD ANDINA	3	12	12	15	6	10	18	18	17	39
MERCOSUR	16	12	14	47	32	549	141	75	74	341
Chile	2	1	1	6	2	46	45	54	-52	583
Venezuela	30	6	62	16	59	34	1	51	40	20
AMERICA CENTRAL	47	175	80	226	245	482	777	362	635	663
ANTILLAS	438	170	741	591	523	235	89	350	407	-211
UNION EUROPEA	151	401	176	980	681	-354	564	-1.603	276	1.827
RESTO DE EUROPA	-5	82	31	3.785	36	79	78	69	47	111
Suiza	3	47	13	33	17	43	57	65	48	107
Otros del Resto de Europa	-8	35	18	3.752	19	36	22	3	0	4
ASIA	2	46	8	4	10	49	23	9	-38	30
Resto de Asia	2	5	2	4	10	40	10	9	2	21
OTROS	10	-14	-56	5	6	1.028	1.390	604	502	253
REINVERSIÓN Y SECTOR PETROLERO 2/	453	522	1.049	2.112	3.482	5.145	5.234	4.532	5.552	8.815
Reinversión de Utilidades	4	244	554	988	1.487	1.821	1.664	1.899	2.690	3.732
Sector Petrolero	449	278	495	1.125	1.995	3.324	3.571	2.633	2.862	5.083
Ajuste 1/	0	0	0	0	0	9	18	85	0	0

Nota: Los flujos negativos hacen referencia a reembolsos de capital en el caso de países y en el caso de sectores puede ser reflejado de la acumulación de pérdidas (re inversiones) y reembolsos de capital.

p/ Preliminar

1/ Incluye Belice, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua

2/ No se dispone de la desagregación por país de origen de la inversión para el sector petrolero ni para la reinversión de utilidades.

3/ Ajuste con respecto a la Balanza de Pagos.

Fuente: Banco de La Republica de Colombia-Subgerencia de Estudios Economicos y Departamentos de Cambios Internacionales

Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina. Estadística.

Estados Unidos

Para los Estados Unidos la situación económica resulta ser bastante favorable a pesar de haber sufrido algunos problemas de orden económico y financiero durante los últimos 10 años. De aquí se destaca que la última recesión para los norteamericanos empezó en diciembre del 2007 y culminó para junio del 2009. Dentro de este período la crisis financiera ocurrida en el 2008, fue la de mayor trascendencia por la brusca caída de muchas empresas quienes sucumbieron a las fuertes presiones económicas del entorno.

A pesar de lo ocurrido, algunos expertos opinaron que la situación podría haber sido considerada y calificada como de “casi normal”. Sin embargo, la contracción financiera por las pérdidas ocurridas en el mercado internacional, hizo que en los Estados Unidos se produjeran fuertes medidas de índole económica en el año 2009, siendo calificado éste como el año de la caída y el 2010 como el año de la recuperación o reactivación.

Para los expertos en la materia, esta crisis dejó secuelas bastante serias para la propia economía nacional. La pérdida de miles empleos es aquello que quizás ha profundizado la crisis especialmente en el sector financiero. Crear nuevas plazas de trabajo se convierte ahora en una de las tareas más importantes para la actual administración pública que no ve en forma positiva una recuperación acelerada de su propia economía.

La profunda crisis que se vive hoy en día tuvo sus orígenes en el sector financiero norteamericano y este se ha expandido hacia otras economías en desarrollo provocando un desbalance general en muchos sistemas financieros con serias repercusiones mundiales.

Recordemos que para el año 2007 se produjo la caída del mercado inmobiliario lo que trajo consigo y de manera inmediata, un derrumbe en el sistema bancario. La coyuntura

económica provocó inmediatamente una pérdida en la industria de la construcción y de todos los sectores aledaños. El Desempleo que se generó, incrementó el problema socio económico del país para llegar a cifras realmente alarmantes.

Para hoy, el mercado laboral aún no deja de sanar. Las estadísticas determinan que la economía de las familias norteamericanas se ha desplomado en más del 30% según la propia información entregada por

Tasa de Desempleo

País
Estados Unidos

Año	%
2004	5,50
2005	5,10
2006	4,80
2007	4,60
2008	7,20
2009	9,30
2010	9,70

Cuadro: Index Mundi. www.indexmundi.com
Elaborado por el Autor

las autoridades del Gobierno. La confianza del consumidor ha caído drásticamente ante el embate de nuevas regulaciones para sofocar en parte, los problemas económicos y financieros por los cuales está atravesando el país del norte.

Por otro lado, el Comercio Exterior muestra la otra cara de la moneda. Las exportaciones han mantenido un crecimiento sostenido desde el año 2005 hasta el 2008, incrementándose las mismas en alrededor de un 64%. Para el año siguiente (2009) el decrecimiento fue evidente debido al deterioro económico sufrido por los socios estratégicos de los Estados Unidos y además, fruto de la crisis internacional que ya se empezaba a reflejar en los países miembros de la Unión Europea.



Fuente: OMC
Elaborado por: Autor

Por el lado contrario, las importaciones para el periodo 2004-2010, ha registrado también una tendencia positiva en cuanto a su crecimiento, llegando a registrarse hasta el 2008 un incremento del 72%



Fuente: OMC
Elaborado por: Autor

Gracias a la estabilidad y el desarrollo económico alcanzado, superando incluso al de las economías de Reino Unido, Francia, Japón y Alemania, Estados Unidos logra bajar el nivel de desempleo en aproximadamente un 5%, cuatro décimas menos en relación al valor registro a principios del mismo año (2005). La inflación, otro de los indicadores macroeconómicos más importantes, se mantiene en un 3.2% anual, favoreciendo al mismo tiempo a todo el proceso de políticas graduales en el aspecto monetario que la Reserva Federal había emprendido para mejorar su respectivo sistema económico.

Los indicadores que relacionan al Producto Interno Bruto registran también un incremento moderado durante los últimos 7 años. A pesar de ello, el declive y la recuperación comercial de bienes de Estados Unidos con toda la Región comenzó en diciembre del 2007 y finalizó en junio del año 2009.

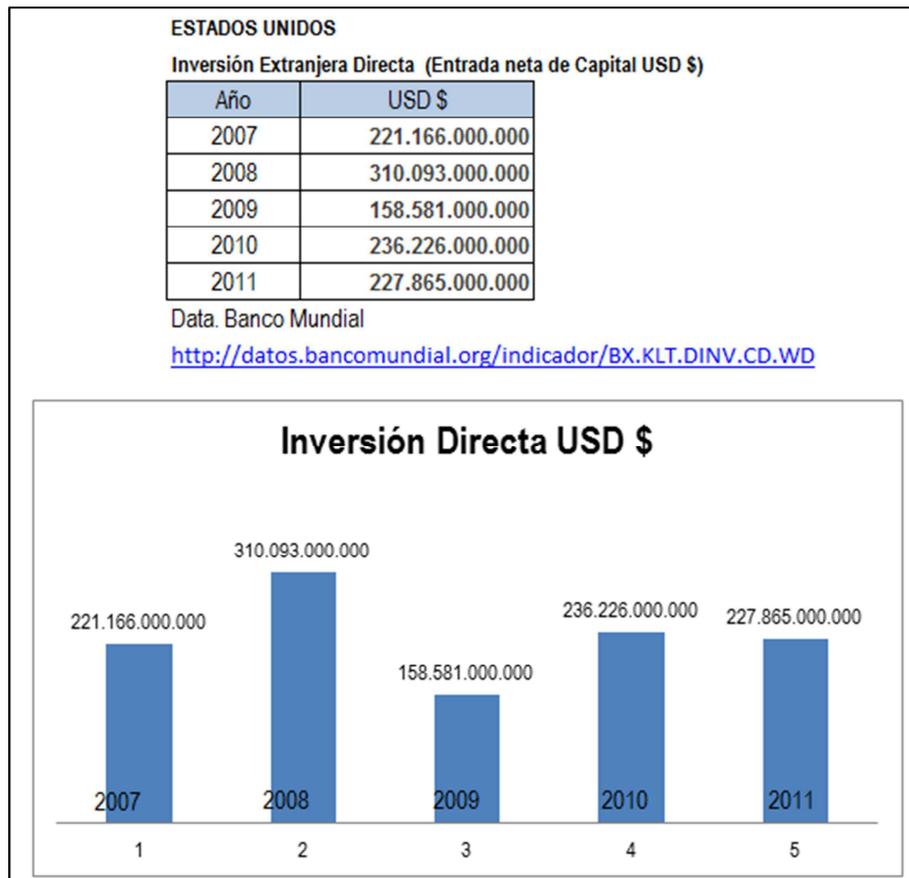
Producto Interno Bruto	
País Estados Unidos	
(Miles de Millones)	
Año	US \$
2004	11750,00
2005	12310,00
2006	13130,00
2007	13780,00
2008	14260,00
2009	14120,00
2010	14660,00

Cuadro: Index Mundi. www.indexmundi.com
Elaborado por el Autor

Dados los momentos críticos actuales por los cuales atraviesa el Gobierno de los Estados Unidos, se ha recuperado en parte la confianza inversora desde el año 2010. Las firmas internacionales poseen en la actualidad más de 3.1 billones de dólares, 6 veces más que lo que actualmente tiene China.

Para el 2011, la inversión extranjera directa en empresas estadounidenses aumentó a 228,000 millones de dólares, tras haber crecido a 153,000 millones en el 2009. Sin embargo, se mantiene muy por debajo de la marca de 306,000 millones registrada en el 2008, antes de que la crisis financiera causara un desplome de los flujos de inversión globales⁴. Pese a tener serios problemas económicos, la estabilidad y el desarrollo económico en la comercialización de bienes y servicios que ha alcanzado, supera incluso al de las economías de Reino Unido, Francia, Japón y Alemania.

⁴ CNNExpansión, La inversión extranjera sube 49% en EU, URL disponible: <http://www.cnnexpansion.com>



Evolución Económica: Después del TLC

No podríamos hablar aún de factores determinantes en cuanto a beneficios alcanzados por ambos países en materia económica, comercial y de producción, puesto que el TLC hace unos pocos meses atrás acaba de entrar en su verdadera y real vigencia. Sin embargo, y ante la expectativa alcanzada por la magnitud de dicho acuerdo, los beneficios que se esperan lograr son ampliamente reconocidos como parte de una perspectiva de crecimiento internacional y bilateral.

Para los Estados Unidos la firma de este y otros tratados ha representado un crecimiento económico extraordinario. No podemos dudar de que el beneficio que se adquiere a través de las negociaciones y/o acuerdos comerciales favorezca también económicamente a otras economías. Las importaciones registradas por los Estados Unidos se han mantenido estables gracias a los acuerdos firmados con otros países donde la promoción para la liberalización de aranceles, ha sido el factor clave para mejorar el rendimiento económico entre cada una de las partes negociadoras.

Firma del TLC: Colombia – Estado Unidos

Dadas las conversaciones previas, en el mes de mayo del año 2004 empezaron formalmente las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y los países miembros de la Comunidad Andina. De todos ellos, Colombia y Perú terminaron con la firma de dicho acuerdo el 22 de noviembre del año 2006 y tras varios años de espera, el 15 de mayo del 2012 se ha dado inicio formal a la transacción comercial de miles de productos que abren las puertas al desarrollo económico, productivo y comercial de cada uno de estos países.

Para Colombia, el profundizar en su política de Comercio Exterior especialmente con los países miembros del Área Andina, se ha convertido desde hace algunos años atrás en uno de los propósitos más importantes en materia de productividad y desarrollo económico. Para todo Gobierno, el objetivo ha sido siempre el de obtener un mejor y mayor acceso hacia otros mercados con el fin de incrementar la producción de bienes y servicios que conlleven a desarrollar aún más su sistema económico y financiero. El negociar productos y llegar a acuerdos comerciales con la primera economía del mundo, ha sido para muchos la culminación a un proceso de incertidumbre y para otros, el inicio a una serie de desventajas económicas que no hacen más que ahondar en la crisis por la cual atraviesa la inversión privada.

Dada la importancia del Acuerdo, los servicios en el ámbito financiero también ocupaban uno de los lugares preponderantes en el área de las negociaciones, debido a las implicaciones en el orden macroeconómico que podría significar esto en relación directa a la política monetaria de Colombia. Entre otros temas, el comercio transfronterizo de servicios financieros, la autorización de nuevos servicios, la movilidad del ahorro nacional, la presencia comercial y el control de los flujos de capital, se convertían en algunos de los aspectos más relevantes en el proceso de negociación previo a la firma definitiva de este Tratado de Libre Comercio.

En este mismo contexto, Colombia desde sus inicios se mostró altamente proteccionista para su consumidor, dado fundamentalmente por la búsqueda constante de igualar las reglas del juego para todos quienes operan y sirven en dicho mercado (financiero). Esto contrastaba seriamente con las intenciones de los Estados Unidos, quien se había mostrado desde un principio muy aperturista y sobre todo liberal, ante muchos aspectos dentro del orden económico y financiero.

Artículos e Importancia del Acuerdo

El desarrollo del Acuerdo consta de 23 Capítulos y algunos documentos anexos. El contenido no difiere en su mayoría a la de otros acuerdos

comerciales y en él también se plasman ciertas particularidades y logros alcanzados por Colombia en materia de biodiversidad y en materia sanitaria y fitosanitaria. En términos generales, el TLC reconoce la importancia de desarrollar aún más el fortalecimiento comercial de Colombia ante la disparidad existente entre los mercados, buscando siempre impulsar la construcción de condiciones apropiadas para que se generen mayores beneficios comerciales.

En cuanto al contenido del Tratado de Libre Comercio, este incluye aspectos relevantes en cuanto a Agricultura, Servicios, Industria, Inversión, Compras Públicas y algunos temas transversales como Propiedad Intelectual, Asuntos Laborales, Asuntos Ambientales y Políticas de Competencia

Art. 2.3 Eliminación Arancelaria⁵

Este capítulo tiene como propósito no sólo el plantear sino también el de hacer efectiva la remoción de las barreras arancelarias y dar paso a un acceso preferencial para el comercio de bienes y servicios. Se destaca también la negociación por parte de Colombia para establecer mecanismos de protección contra barreras no arancelarias como son el uso de licencias, barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas, etc. Ya para su ejecución se consolida todas las preferencias arancelarias que provenían directamente de las ATPDA, garantizando el acceso inmediato de los productos en los cuales Colombia trabaja hoy en día con acciones plenamente ofensivas en cuanto a su respectiva comercialización. Ante esto, Colombia debe modernizarse necesariamente en algunos aspectos relacionados con sus procesos productivos.

Se consolida el crecimiento del sector agropecuario en el cual Colombia es plenamente competitiva, dándole preferencia a los productos lácteos, cárnicos, frutas, hortalizas, flores y frutas y otros productos que forman parte de la cadena de oleaginosas, azúcar, y otros productos como chicles, confites y chocolates, cigarrillos, tabaco y algodón. Dada la importancia del sector azucarero, Colombia logró triplicar su cuota en cuanto a la exportación. En tabaco se obtuvo una cuota de más de 4 mil toneladas adicional al actual contingente en el cual Colombia ya puede participar.

Para productos como el arroz, Colombia logró un plazo de desgravación de 19 años para eliminar el arancel del 80%, con 6 años de gracia durante los cuales no se reducirá dicho arancel. Por su parte, los Estados Unidos alcanzó un contingente de importación de aproximadamente unas 78,000 toneladas en su equivalente de arroz blanco.

⁵ Sistema de Información de Comercio Exterior. Capítulo II, Anexo III, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/Anexo_2.3.pdf

Para proteger el mercado avícola, se logró un tratamiento especial para los cuartos traseros de pollo y para los cuartos traseros sazonados. Su desgravación se hará en 18 años para los cuartos de pollo fresco, a partir de un arancel de 164.4% y con 5 años de gracia y para los cuartos traseros sazonados a partir de un arancel de 70% (arancel equivalente al consolidado por la OMC que es el máximo que Colombia puede aplicar), 18 años de plazo y 10 años de gracia.

Artículo 9.2 Principios Generales (Contratación Pública)⁶
Trato Nacional y No Discriminación

1. Con respecto a cualquier medida cubierta por este Capítulo, cada parte otorgará incondicionalmente a las mercancías y servicios de la otra Parte y a los proveedores de tales mercancías y servicios, un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado por dicha Parte a sus propias mercancías, servicios y proveedores.
2. Con respecto a cualquier medida cubierta por este Capítulo, ninguna Parte podrá:
 - a. Tratar a un proveedor establecido localmente de manera menos favorable que a otro proveedor establecido localmente, en razón de su grado de afiliación o propiedad extranjera; o
 - b. Discriminar en contra de un proveedor establecido localmente sobre la base de que las mercancías o servicios ofrecidos por dicho proveedor para una contratación pública particular sean mercancías o servicios de la otra Parte.

Procedimientos de Licitación

3. Una entidad contratante utilizará un procedimiento de licitación abierta para la contratación pública cubierta, salvo cuando los artículos 9.7.3 al 9.7.5 y 9.8 sean aplicables.
4. Cada Parte aplicará con respecto a la contratación pública cubierta de mercancías, las reglas de origen que aplica para el comercio normal de mercancías.

Procedimientos de Licitación

5. Una entidad contratante se abstendrá de buscar, tomar en cuenta, solicitar o imponer condiciones compensatorias especiales en la calificación y selección de proveedores, mercancías o servicios, en la evaluación de las ofertas o en

⁶ Sistema de Información sobre Comercio Exterior , Artículo 9, URL disponible:
http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/09_CONTRATACION_PUBLICA_final.pdf

la adjudicación de los contratos, ya sea en la etapa anterior a la contratación pública cubierta o durante la misma.

Medidas no Específicas de la Contratación Pública

6. Los párrafos 1 y 2 no se aplican a las medidas relativas a aranceles aduaneros u otros cargos de cualquier tipo que se impongan a la importación o que tengan relación con la misma, al método de recaudación de dichos aranceles y cargos, otras regulaciones o formalidades de importación, o a las medidas que afectan al comercio en servicios diferentes de las medidas que reglamentan específicamente la contratación pública cubierta.

El tema de las compras públicas tiene un particular interés entre ambas naciones ya que los gobiernos son potenciales consumidores de bienes y servicios. El objetivo alcanzado fue el de establecer un listado de todas las empresas gubernamentales que podían participar de acuerdos bilaterales bajo la norma de la eliminación de barreras arancelarias. Para la economía colombiana, el acceso a las compras públicas de los diferentes estados federales en los Estados Unidos es un logro extraordinario puesto que representa montos superiores a los \$300 mil millones de dólares por año.

Por la diferencia entre naciones, Colombia estableció una reserva asimétrica a favor de Colombia exclusiva para las pequeñas y medianas empresas en los contratos de compras públicas por el valor de hasta \$125 mil dólares, en tanto que el monto reservado para las pymes de los Estados Unidos es de tan sólo \$100 mil dólares.

Art. 10.4 Trato de Nación Más Favorecida⁷

Este principio representa la base de todo el sistema multilateral del comercio, el cual trata de sustituir las fricciones o problemas que se puedan originar dentro de un marco en el cual el derecho a comerciar no depende de la influencia económica o política de los distintos participantes. Esto permite que todos se beneficien, sin necesidad de nuevas negociaciones, de las concesiones que puedan haber sido convenidas entre importantes interlocutores comerciales con una gran capacidad de negociación.

Art. 12.5 Comercio Transfronterizo⁸

⁷ Sistema de Información sobre Comercio Exterior , Artículo 10, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/10_COL_INVERSION.final_letter.pdf

⁸ Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Artículo 12, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/11_SERVICIOS_TRANSFRONTERIZOS.final_letter.pdf

Dentro de las negociaciones uno de los objetivos más importantes era lograr eliminar la incertidumbre sobre el marco legal en cuanto a la prestación de servicios financieros se refiere. Hay que destacar que los requerimientos fiscales de la economía colombiana y bajo las presiones políticas actuales, hoy en día se originan una serie de reformas a las que las compañías extranjeras deben obligatoriamente ajustarse.

Adicionalmente, el TLC garantiza plena autonomía en las decisiones y ejecuciones de política fiscal de los países signatarios. Las obligaciones tributarias son vistas como barrera al comercio si son de carácter discriminatorio, es decir, si son impuestas en distinta cuantía o magnitud entre extranjeros y nacionales. Paralelamente, existen prohibiciones y restricciones explícitas en algunas de las actividades del sector, tanto en Colombia como en Estados Unidos. Con esto, no sólo se reduce el riesgo en la utilización de estos servicios, sino por el contrario, se promueve la negociación e inversión de capitalistas entre cada una de las partes.

Art. 16.1 Derechos de Propiedad Intelectual⁹

Trato Nacional

8. Con respecto a todas las categorías de propiedad intelectual cubiertas por este Capítulo, cada Parte deberá otorgar a los nacionales de otras Partes un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios nacionales con respecto a la protección y goce de dichos derechos de propiedad intelectual y cualquier otro beneficio derivado de dichos derechos.

Art. 16.2 Marcas

4. Cada Parte dispondrá que el titular de una marca registrada gozará del derecho exclusivo de impedir que terceros, sin su consentimiento, utilicen en el curso de sus operaciones comerciales, signos idénticos o similares, incluyendo las indicaciones geográficas, para mercancías o servicios relacionados con aquellas mercancías o servicios respecto a los cuales ha registrado la marca el titular, cuando ese uso podría resultar en una probable confusión.
5. Cada Parte podrá establecer excepciones limitadas a los derechos conferidos por una marca, tales como el uso justo de términos descriptivos, siempre y cuando dichas excepciones tomen en cuenta el interés legítimo del titular de la marca y de terceros.

Este capítulo a través de sus diferentes artículos busca sin lugar a dudas, establecer una normativa de protección frente a la propiedad intelectual. Para ambos países el reto era el encontrar el equilibrio para incentivar y

⁹ Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Artículo 16, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/16_COL_PROPIEDAD_INTELECTUAL.final_letter.pdf

proteger la generación de nuevos conocimientos y dar paso a un proceso aún mayor de investigaciones en diferentes áreas del conocimiento, el desarrollo científico, la cultura y tecnología. Para los colombianos siempre quedó claro que por encima de cualquier interés comercial, se encontraba primero el bienestar de sus ciudadanos por encima de cualquier beneficio o negociación comercial.

Art. 18.1 Niveles de Protección¹⁰

Reconociendo el derecho soberano de cada una de la Partes de establecer sus propios niveles de protección ambiental interna y sus prioridades de desarrollo medio ambiental, y por consiguiente, de adoptar o modificar sus leyes y políticas ambientales, cada parte se asegurará de que sus leyes y políticas proporcionen y estimulen altos niveles de protección ambiental y se esforzará por seguir mejorando sus respectivos niveles de protección ambiental.

Este capítulo trata de encontrar un balance entre el comercio y la protección al medio ambiente. En el proceso de negociación se reconoció el derecho de cada país de establecer sus propios niveles de protección ambiental que considere adecuado y que sirva para regular el comercio a nivel general. En este tratado quedó claro para ambas naciones el reconocimiento expreso de la soberanía que cada parte tiene con respecto a sus diferentes áreas naturales, su biodiversidad, uso y aprovechamiento.

¹⁰ Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Artículo 18, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/18_COL_AMBIENTAL.final_letter.pdf

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y SINGAPUR

06 MAYO 2003 - 01 ENERO 2004

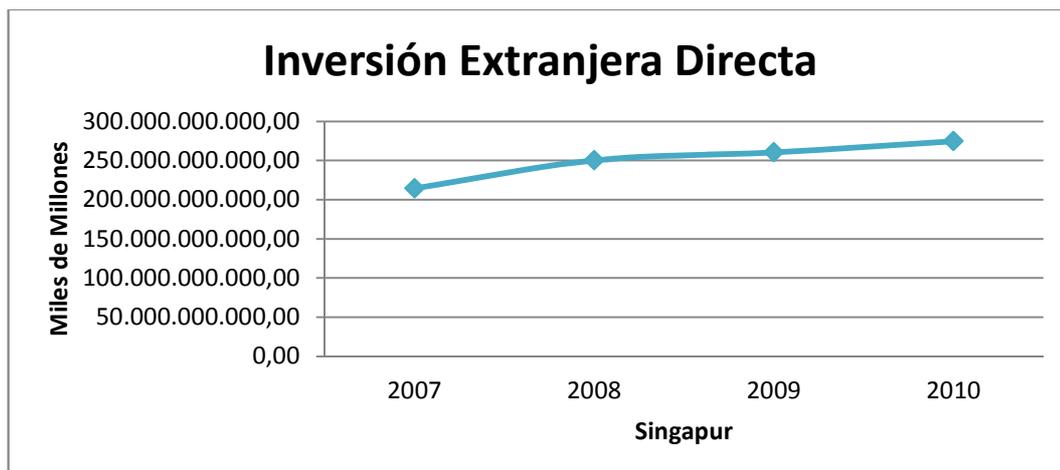
Generalidades

Para el Fondo Monetario Internacional la globalización es un sistema que permite la promoción efectiva a gran escala de un mayor número de transacciones fronterizas de bienes y servicios y de esto se han hecho eco muchas naciones en todo el mundo para impulsar, mejorar y desarrollar aún más sus respectivas economías.

Para Estados Unidos y Singapur la firma de un Tratado de Libre Comercio ha sido motivo suficiente para que las transacciones comerciales hayan ascendido en más de \$37 mil millones de dólares en el año 2009, obtenido un crecimiento superior al 18% si lo comparamos con las cifras dadas hace seis años atrás. Este comercio de dos vías se ha convertido en uno de los impulsores más importantes para la economía estadounidense

Así como se han firmado Tratados con otros países, los norteamericanos han trabajado arduamente durante los últimos 20 años para asegurar un mejor flujo de sus bienes y servicios a lo largo y ancho de toda la costa del pacífico. Al igual que en otros tratados, tanto Singapur como los Estados Unidos han hecho énfasis en aspectos relacionados con la protección y derechos sobre la propiedad intelectual, la cooperación bilateral en varias ramas del conocimiento y de ciertos sectores de producción industrial, la protección medio ambiental, el comercio textil, las telecomunicaciones, entre otros.

Periódicamente desde su vigencia plena en el año 2004, funcionarios de ambos países han llevado a cabo profundos análisis relativos al crecimiento en sus respectivos flujos de inversión y han determinado que Singapur, hoy en día es uno de los mayores atractivos para los inversionistas a nivel internacional. Tal ha sido el éxito que esta nación ha adquirido durante los últimos años, que los especialistas financieros han determinado que Singapur es el tercer mejor receptor de inversión directa de los Estados Unidos sobre toda la región del Asia – Pacífico, después de Japón y Australia.



Fuente: CEPAL
Elaborado por: Autor

Como en todo Tratado, los beneficios no se han hecho esperar ya que Singapur no ha tardado en convertirse también en uno de los centros regionales y mundiales más importantes para el desarrollo de la Tecnología en aspectos relacionados con la medicina, los servicios financieros, de transporte y envío – recepción de carga a nivel mundial.

Objetivo TLC / Estados Unidos Singapur

No hay duda que el objetivo principal de ambas naciones ha sido el de tener acceso a mercados de amplio crecimiento en bienes, servicios, inversiones y contratación pública. El beneficio es el mismo que se ha buscado y se ha alcanzado en acuerdos o tratados firmados con otros países tanto de la región como a nivel mundial, esto es, el de asegurar una liberalización mucho más amplia sobre el sistema de comercio en general.

Sin embargo, es importante destacar que esta liberalización del comercio exterior también promueve la competencia en cada una de estas economías, permitiendo al mismo tiempo incrementar las posibilidades de inversión y garantizando los derechos de producción, exportación e importación de materia prima, contribuyendo a la eliminación de las barreras arancelarias y a un desarrollo armónico de la economía mundial.

Antecedentes

Singapur

Los éxitos alcanzados en el plano económico internacional colocan a Singapur en un puesto privilegiado entre los mejores países de negocios alrededor de todo el mundo. Los análisis e índices tan positivos como el de productividad, riesgo país, perspectivas económicas, libertad

financiera, entre otros, le aseguran ser una de las economías más prósperas y de mayor competitividad en todo el contexto internacional. Tal es el caso del periodo 2006-2007 donde se obtuvo una calificación de A.

Calificación Riesgo País 2006-2007				
País	Clasificación (E = más riesgoso) Corriente	Puntuación (100 = más riesgoso) Corriente	Clasificación anterior	Puntuación anterior
Singapur	A	11	A	11

Fuente: The Economist Intelligence Unit (EIU)

Compuesto por una diversidad étnica constituida por malayos, indonesios, indios, pakistaníes y una minúscula cantidad de norteamericanos y europeos que se concentran principalmente en la capital y en algunos centros urbanos de mayor población, Singapur es actualmente el principal centro financiero de todo el sur este asiático. La economía de este país está clasificada como la segunda economía más libre del mundo y ocupa actualmente el puesto número 2 de entre 30 países de toda la región del Asia –Pacífico. Su vertiginoso ascenso en diferentes áreas tanto de la producción como del conocimiento, ha sido producto directo de las fuertes inversiones llevadas a cabo por su Gobierno en aras de buscar nuevas fronteras para el desarrollo integral de sus habitantes.

Como país, Singapur es una economía que está localizada en el sudeste asiático con una extensión de 778 km² y posee una población superior a los 5 millones de habitantes. En cuanto a su estructura económica, el Estado es quien controla a través de participaciones accionarias en el sector privado, el desenvolvimiento financiero. A nivel empresarial hay que destacar que entre los años 2009 y 2010 se constituyeron aproximadamente 26,000 y 29,000 empresas respectivamente, gracias a que en Singapur el tiempo estimado para la constitución de una compañía es de máximo tres días. Además, la protección al inversionista es sobre todas las cosas una prioridad que asegura el bienestar del Gobierno, el sector público, las empresas del sector privado y sobre todo, de quienes son sus ciudadanos.

Otro de los puntos favorables que hay que destacar de esta economía, es la importancia que tiene cuando de establecer un negocio o de cerrar una negociación a través de crédito financieros se trata. Organismos internacionales califican a Singapur como una economía 100% transparente y confiable al momento de obtener créditos de inversión para futuros negocios en cualquiera de las ramas de la producción. En otras palabras, cuenta con un sistema fiscal que brinda mucha seguridad entre los inversionistas y capitalistas de todo el mundo.

Entre otras características de su economía tenemos que las áreas de mayor inversión y desarrollo son la industria manufacturera y el comercio de bienes. Durante la década 2000-2010, la tasa promedio anual de crecimiento de la economía fue de 6,4%. Los servicios en el área

empresarial y los servicios financieros tuvieron un repunte extraordinario que sobrepasó el 8% de crecimiento anual. Y entre otros aspectos, hoy en día se denota un equilibrio altamente desarrollado entre el mercado interno y externo.

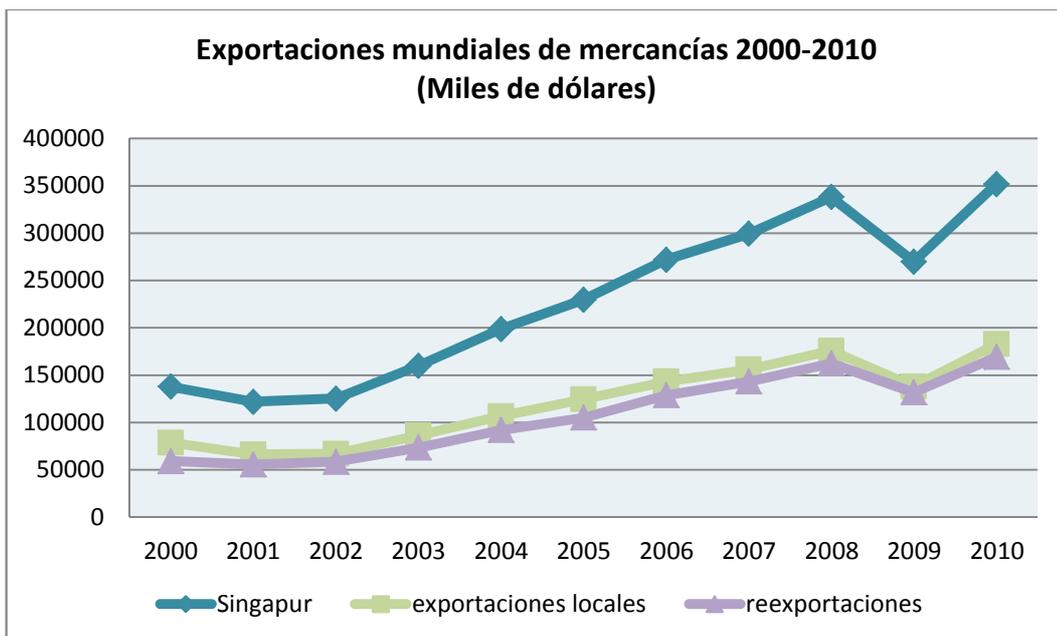
Según las estadísticas que determinan el nivel de calidad de vida de los habitantes de un país, Singapur está en la misma línea de desarrollo que ciudades tales como Tokio, Londres, Nueva York y París. Sus precios en términos generales son muy competitivos y ocupan el puesto número 14 entre las 31 ciudades más importantes de todo el mundo.

En cuanto a las exportaciones, Singapur ha presentado un crecimiento paulatino año tras año; tanto en mercaderías como en servicios comerciales. Singapur es un país que depende mucho de sectores tales como el manufacturero, telecomunicaciones, biomédico y farmacéutico. Los principales socios comerciales de Singapur en lo referente a sus importaciones son Malasia (16,8%), EE.UU. (14,1%), Japón (12,0%), China (8,6%), Taiwán (5,1%), y con relación a sus exportaciones destacan Malasia (15,8%), EE.UU. (14,3%), Hong Kong (10,0%), China (7,0%), Japón (6,7%)¹¹.

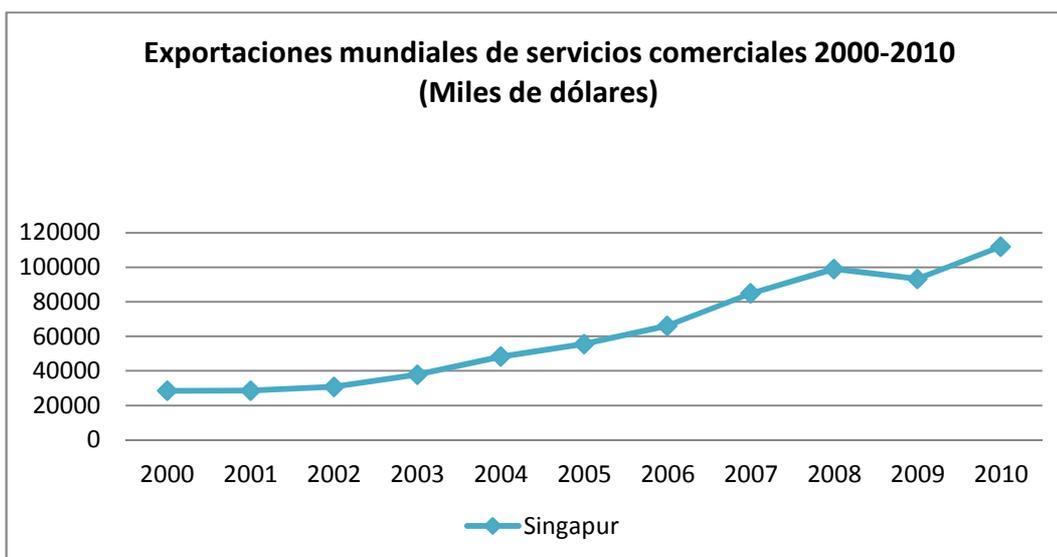
Bajo términos estrictamente nominales, durante el año 2011 el comercio total se incrementó un 7,5%. Las exportaciones totales crecieron un 4.8% y un 10.4% las importaciones. Las exportaciones domésticas lo hicieron en un 10% lo que contrasta con la caída de 1.3% de las re - exportaciones. Dentro de las exportaciones domésticas, las exportaciones de petróleo crecieron un 17% mientras que las exportaciones del resto de productos lo hicieron en un 6,1%. Se mantienen hasta la fecha los principales destinatarios de las exportaciones de Singapur en el contexto internacional: Unión Europea, China, Estados Unidos y Malasia¹².

¹¹ Cámaras, URL disponible: <http://www.camaras.org/infopais/informes/informe706.pdf>, Tomado el 27 de Julio de 2012

¹² Coyuntura Política – Económica, Embajada de España, año 2011 – 2012. URL disponible: <http://www.icex.es/icex/cma>, Tomado el 29 de Julio de 2012



Fuente: OMC
Elaborado por: Autor



Fuente: OMC
Elaborado por: Autor

Por otro lado el comportamiento de sus importaciones un año posterior a la firma del tratado ya presentaba un aumento considerable de aproximadamente 27,44% de variación porcentual, para el año 2010 esta cifra habría aumentado a 128,16%.

Importaciones mundiales de mercancías 2000-2010										
(Millones de dólares)										
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
134.545	116.000	116.441	136.218	173.599	200.047	238.710	263.155	319.780	245.785	310.791

Importaciones mundiales de servicios comerciales 2000-2010										
(Millones de dólares)										
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
29.985	32.029	33.519	40.086	49.703	55.073	64.938	74.405	87.202	79.117	96.105

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

La Crisis Asiática e Indicadores Económicos

Tal y como ocurrió en otros países, la crisis en Asia también afectó considerablemente a Singapur durante varios años. Sus efectos fueron realmente significativos provocando reducciones en el valor de la moneda, desvalorización de activos, disminución en el mercado bursátil y una afectación directa al Producto Interno Bruto. Sin importar lo que se diga, no cabe duda que uno de los principales efectos de esta crisis financiera a largo plazo, se verá en el resultado que tenga la política de comercio exterior que aplique cada uno de los países de la región y que en su momento y bajo diferente grado, se vieron afectados directa o indirectamente por dicha situación.

Durante la década de los años ochenta, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur formaban parte de un distinguido grupo de países cuyas economías sobresalían de entre las demás, gracias a sus balances equilibrados y a los réditos económicos conseguidos en el contexto internacional. Posteriormente, se les agregaron países como Malasia, Indonesia, Filipinas y Tailandia. De entre todos ellos, Singapur, Taiwán y Hong Kong eran quienes manejaban mejor todo su sistema financiero.

Al presentarse la llamada “burbuja económica” países como Tailandia, Malasia, Corea e Indonesia se vieron en la obligación de devaluar sus respectivas monedas para no seguir perdiendo en el contexto financiero. Toda esta situación repercutió en una severa crisis de desconfianza en el Sistema Financiero. Muchos inversionistas retiraron sus capitales disponibles y esto provocó la caída del mercado bursátil, obligando a todos los países de la región a devaluar sus monedas por estar severamente descompensadas en sus balanzas de capitales.

Entre el año 2008 y el 2009, la crisis financiera de los países del sur-este asiático provocó directamente repercusiones a nivel global. Economías como la estadounidense y algunas del continente europeo se vieron afectadas principalmente por un descenso en la producción y en el comercio internacional. Su rápida difusión y los efectos en la economía

mundial provocaron y aún mantienen, ciertos rezagos en el sistema financiero global.

A pesar de la crisis, el sistema financiero en Asia y muy especialmente en Singapur avanza de una forma extraordinaria. Los crecimientos sostenidos en su economía son realmente asombrosos con porcentajes que superan en más del 15% su capacidad de producción y de sostenimiento económico. En términos generales, su ritmo anualizado de crecimiento sobrepasa el 25% superando incluso las perspectivas económicas de países mejor desarrollados y con mayores potenciales de crecimiento. Gracias a su política fiscal e incentivos para el sector privado, Singapur lograr salir triunfante de una de sus peores crisis económicas desde el año 1965. Estos estímulos monetarios han logrado recuperar en gran parte la confianza empresarial y han contribuido a evitar una crisis económica prolongada.

Year	S\$	US\$
1960	1.310	428
1961	1.374	449
1962	1.445	472
1963	1.564	511
1964	1.486	485
1965	1.580	516
1966	1.734	566
1967	1.915	626
1968	2.168	708
1969	2.487	812
1970	2.832	925

Source: Singapore Department of Statistics
<http://www.singstat.gov.sg/stats/themes/economy/rhist/odo.html>

Siendo una economía altamente globalizada, Singapur pudo crecer un 4.8% en el año 2011 y un 14.5% en el año 2010. Antes de esto, tuvo una contracción muy fuerte en el orden económico lo que le significó perder miles de millones de dólares en sus ingresos económicos. Actualmente el propio gobierno espera que para el año 2012 la economía crezca sustancialmente hasta en un 3% en relación al año anterior.

Deuda Externa, inflación y la tasa de desempleo son también indicadores muy representativos para el análisis global de la situación económica que actualmente posee Singapur como parte de todo un sistema de desarrollo económico y social.

Tasa de Deuda Externa (En miles de millones \$)		Tasa de Desempleo (En miles de millones \$)		Inflación (En miles de millones \$)	
Año	Deuda Ext.	Año	%	Año	%
2005	19,40	2005	3,10	2005	0,40
2006	23,76	2006	3,10	2006	1,00
2007	24,30	2007	2,10	2007	2,10
2008	25,59	2008	2,20	2008	6,50
2009	25,52	2009	3,00	2009	0,60
2010	20,30	2010	2,10	2010	2,80
2011	21,66				

Data: <http://www.indexmundi.com> Cuadro elaborado por el autor

Haciendo síntesis general de cómo estos indicadores han ido evolucionando, ya para este año 2012 la inflación en Singapur se situó en el 5,2%, igual cifra que en diciembre del año anterior. Esto ha obligado a que las autoridades económicas hayan visto la necesidad de revisar y cambiar, en cierta manera, la política económica actual. Dados estos cambios y a pesar de las medidas adoptadas, el Índice de Precios al Consumo se situó en el 5%. Hoy en día estas mismas autoridades económicas debaten fuertemente sobre la política general para controlar la inflación y sobre la conveniencia de utilizar los tipos de interés en vez del tipo de cambio.

Para el año 2011 la tasa de desempleo ha aumentado del 2,1% al 2,3% en marzo de 2012. Ya para este mismo año en Singapur se han generado 27.400 puestos de trabajo, de los cuales 19.800 forman parte del sector servicios y 7.600 en la industria productora de bienes.

SINGAPUR Desempleo Total (% de la Población Activa)	
Año	USD \$
2007	3,00
2008	4,00
2009	5,90
2010	-
2011	-

Data. Banco Mundial
<http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS?display=default>

Estados Unidos

Crisis Financiera

Muchos analistas financieros creen que la crisis hipotecaria originada en los Estados Unidos no parece haber afectado enormemente a la economía mundial. Otros por su parte consideran que la crisis inmobiliaria fue el punto de partida a otra serie de problemas económicos que se suscitaron tanto a nivel regional como en todo el contexto internacional. Para entender mejor esta situación debemos remontarnos hacia su verdadero origen, es decir, a la dramática reducción de las tasas de interés que provocó que los bancos promovieran la entrega de muchos créditos a tanta cantidad de familias estadounidenses era posible. Estas mínimas tasas de interés facilitaban la entrega de los créditos y los beneficiarios se vieron tentados rápidamente en invertir dicho dinero en el sector inmobiliario.

Pasado este período, la misma Reserva Federal había provocado un problema de gran envergadura cuando al incrementar por doce ocasiones las tasas de interés, los créditos obtenidos hace uno, dos o tres años atrás, se volvieron relativamente insostenibles para la mayoría de las familias norteamericanas. Ya para mediados del año 2007, muchas inmobiliarias financieras y un gran número de clientes habían empezado a engrosar la larga lista de clientes en mora que pronto afectaron directamente a otras instituciones bancarias y financieras, dando como resultado la quiebra para algunas de ellas. Para la misma Reserva Federal Norteamericana como para el Banco Central Europeo la situación sólo se podía estabilizar a través de inyecciones de liquidez aun cuando dicha acción fue una de las principales causas de toda una crisis que hasta la presente fecha se sigue soportando en el mercado financiero.

Este estallido de la burbuja inmobiliaria afectó considerablemente a la economía estadounidense, la misma que por su importancia representa el corazón de todo un sistema económico a nivel regional y mundial. La afectación también se dio en otras economías como las europeas, la japonesa, en el Asia - Pacífico; pero sobre todo, en aquellos países en desarrollo cuyas economías no están aún preparadas para un colapso de su propio sistema financiero.

Los resultados nos arrojan como probabilidad que los Estados, países de la Unión Europea y Japón como un elemento vinculante entre ellas, crezcan débilmente durante los próximos 10 años. Por otro lado, China y la India crecerían cerca de un 8% y un 5%, respectivamente. Los países de América Latina y el Caribe han sufrido los efectos de la contracción económica mundial en distinto grado de acuerdo con sus vínculos comerciales y financieros.

Ciertos indicadores además nos demuestran el estado por el cual está atravesando actualmente la economía estadounidense. Uno de ellos se refiere al porcentaje que existe en la actualidad con respecto al nivel de desempleo. Para el año 2006 se registró una tasa de desempleo del 4.8% y esta creció para mediados del 2011 a un 9.1%. Parte de la política gubernamental se centra en la actualidad en crear nuevas fuentes de empleo con el fin de reducir la carga estatal en cuanto a la manutención de un gran número de desempleados.

Año	%
2005	5,10
2006	4,80
2007	4,60
2008	7,20
2009	9,30
2010	9,70
2011	9,60

Data: <http://www.indexmundi.com>
Cuadro elaborado por el autor

Por otro lado, el empleo dentro del sector público se redujo en más de 37,000 puestos de trabajo. El cierre de servicios en diferentes estados da muestras claras de la falta de presupuestos en diferentes organismos y esto conlleva a su vez, a un incremento de la crisis actual por la cual atraviesa el gobierno norteamericano. Para Diciembre de 2011 se crearon 103,000 empleos, y la tasa de desocupación cayó a 9.4%, desde 9.8%; los expertos pronosticaban la creación de 175,000 empleos, y una tasa de desempleo de 9.7% para cerrar uno de los peores años

económicos para los Estados Unidos¹³.

Otro aspecto relevante es la tasa de inflación que se presenta como un elemento adyacente a la política económica adoptada por el Gobierno con el fin de soportar la vulnerabilidad de la economía ante los problemas suscitados a nivel interno y producto de las condiciones actuales de la política internacional.

Año	%
2005	3,20
2006	2,50
2007	2,90
2008	3,80
2009	-0,30
2010	1,40

Data: <http://www.indexmundi.com>
Cuadro elaborado por el autor

Año	%
2005	3,20
2006	4,20
2007	-1,70
2008	-2,00
2009	-5,50
2010	3,30

Data: <http://www.indexmundi.com>
Cuadro elaborado por el autor

La firma de los acuerdos y tratados en los que los Estados Unidos interviene dentro de todo el contexto internacional, ha promovido el crecimiento en la tasa de producción industrial, la misma que fue afectada por la crisis económica de los años 2007, 2008 y 2009.

¹³ CNN, URL Disponible: <http://www.cnnexpansion.com>, Tomado el 29 de Julio de 2012

TRATADO DE LIBRE COMERCIO / ESTADOS UNIDOS – SINGAPUR

A continuación, una extracción directa de cómo se desarrolló el proceso de negociación entre estas dos naciones:

Estados Unidos y Singapur anunciaron su intención de negociar un tratado de libre comercio (TLC) el 16 de noviembre de 2000 en Washington, D.C., EE.UU. Estas negociaciones tuvieron su inicio el 4 de diciembre del año 2004.

- Primer ronda de negociaciones. Tuvo una duración de tres semanas consistió en sesiones en plenario y reuniones de grupos encargados de temas específicos. El resultado fue un borrador de texto que incluía una tabla de contenidos.
- Segunda ronda de negociaciones. Tuvo lugar del 8 al 17 de enero de 2001, en Washington, D.C. Las Partes emitieron una declaración conjunta sobre el progreso de las negociaciones.
- Tercera ronda de negociaciones. Conduyó con un texto consolidado y tuvo lugar del 21 al 26 de mayo de 2001, en Singapur.
- Cuarta ronda de negociaciones. Tuvo lugar en Londres, Inglaterra, del 16 al 20 de julio de 2001.
- Quinta ronda de negociaciones. Fue pospuesta desde el 21 de setiembre y tuvo lugar durante la semana del 22 al 26 de octubre.
- Sexta ronda de negociaciones se llevó a cabo en Londres durante la semana del 28 de enero al 1o de febrero.
- Se desarrollaron rondas de negociación adicionales durante el 2002, y las negociaciones concluyeron después de la onceava ronda, que se realizó del 11 al 19 de noviembre de 2002, en Singapur. Se llevó a cabo una reunión adicional en enero de 2003 para resolver el tema de control sobre el capital. En octubre de 2002 el Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) notificó al Congreso que las negociaciones estaban en curso.

Las negociaciones del TLC EE.UU.-Singapur (USSFTA, por sus siglas en inglés) concluyeron el 16 de enero de 2003. El 30 de enero de 2003 el Representante Comercial de Estados Unidos notificó al Congreso su intención de firmar el TLC con Singapur. Los borradores de texto se hicieron públicos el 8 de marzo de 2003. EL TLC se firmó el 6 de mayo de

2003¹⁴. Hoy en día ya el Tratado de Libre comercio EE.UU. - Singapur está en plena vigencia y éste entró a regir a partir del 1ero. de enero del año 2004.

Artículos del Tratado de Libre Comercio

Como ya lo hemos anteriormente, la liberalización de aranceles para promover un flujo libre de mercancías a través de toda la costa del Pacífico, ha sido una de las finalidades más importantes para este y otros Tratados que se han firmado a nivel internacional. La ampliación y acceso a nuevos mercados de bienes, servicios e inversiones, compras gubernamentales y una cooperación bilateral sin precedentes, son en suma la totalidad de beneficios que ambos países persiguen para mejorar gradualmente sus respectivas economías.

Artículo 5.1: Ámbito de aplicación¹⁵

El mayor beneficio en el área textil es sin lugar a dudas Singapur, ya que no cuenta con actividad de manufactura de confecciones, por lo que todo es importado. Debido a su propio clima, Singapur trabaja y produce fibra natural por las altas temperaturas que predominan durante todo el año.

Singapur es uno de los países que demanda las últimas tendencias de la moda, apreciándose la presencia de marcas reconocidas de Europa, Japón y Estados Unidos. Existe otra categoría conformada por diseñadores locales con marcas propias, aunque el mercado masivo está conformado por ropa proveniente de otros países asiáticos como China, Vietnam, Indonesia.

Artículo 8.5: Acceso a los Mercados

Este artículo hace referencia directa a los compromisos que se han otorgado para el libre acceso al mercado de una amplia gama de productos y servicios, entre ellos:

- Servicios financieros, incluyendo banca, seguros, valores y servicios relacionados
- Informática y servicios conexos
- Servicios de telecomunicaciones
- Servicios audiovisuales
- Construcción e Ingeniería
- Turismo
- Publicidad
- Servicios profesionales (arquitectos, ingenieros, contadores, etc.)

¹⁴ Sistema de Información Comercio Exterior, <http://www.sice.oas.org>

¹⁵ Artículo 5 http://www.sice.oas.org/Trade/USA-Singapore/text_e.asp#arti5.2

- Servicios ambientales
- Servicios energéticos

Artículo 9.2:

ACCESO Y USO DE LAS REDES PÚBLICAS DE TELECOMUNICACIONES Y SERVICIOS DE TRANSPORTE

La ventaja sobre este artículo la adquiere los Estados Unidos. Entre sus principales exportaciones se incluyen: ordenadores, impresoras, discos duros, circuitos integrados y equipos de telecomunicaciones sobre los cuales se basa el desarrollo tecnológico que ha alcanzado durante los últimos 20 años. Todo esto se subyace al siguiente artículo que promueve la comunicación no sólo entre estos países, sino también, a nivel mundial.

Artículo 9.5: Estaciones de Cable Submarino

1. Si en virtud de la legislación nacional y la regulación, una Parte ha autorizado a un proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones en su territorio para operar un sistema de cable submarino (incluyendo las instalaciones de aterrizaje y servicios) como parte de un servicio público de telecomunicaciones, la otra Parte deberá velar porque los proveedores que se establezcan ofrezcan iguales condiciones y tarifas que dicho proveedor le ofrezca otros en condiciones similares.

El proyecto en el cual está inmerso el gobierno norteamericano se lo conoce con el nombre de Asia Pacific Gateway (APG) el mismo que irá directamente de Malasia a Corea del Sur y Japón, con ramificaciones que van por todo el sur de Asia a países como Filipinas, Singapur e Indonesia.

El dinero que se ha invertido y que proviene de muchas empresas que contribuyen con este proyecto, llega a más de 500 millones de dólares en la actualidad. Con esto se pretende aliviar el flujo de datos y saturación que se produce en el nodo de Singapur, ofreciendo una vía alternativa que mejore la velocidad en la que se envían datos entre EEUU y el sur de Asia.

Artículo 9.12: Transparencia¹⁶

Se fomenta la transparencia de información y el acceso público a todo lo relacionado con el área de las telecomunicaciones para mejorar e incrementar gradualmente la participación de un mayor número de inversores tanto locales como extranjeros.

Durante muchos años el gobierno de Singapur ha permitido tener un acceso libre a la información pública lo que coadyuva a transparentar las

¹⁶ SICE, URL Disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/USA-Singapore/text_e.asp#CHAPTER_9

acciones de sus autoridades ante todo el contexto nacional e internacional. Para este país, la Transparencia es dejar claro que hay una razón para cada decisión; por ejemplo, si alguien no está contento con la decisión de un juez esa persona puede apelar y el juez deberá presentar las razones de esa decisión. En los negocios y en la economía se aplica la misma filosofía y esto también forma parte de los tratados internacionales que se firman con otras naciones, incluido el TLC que actualmente está en vigencia con los Estados Unidos.

Artículo 10.1: Ámbito de aplicación¹⁷

La participación del sector de los servicios financieros juega un papel fundamental en las negociaciones realizadas entre Singapur y los Estados Unidos de Norteamérica. Este sector se ha expandido rápidamente en los últimos años y su crecimiento no es más que el fiel reflejo de un incremento de las diferentes actividades en los mercados financieros internacionales.

El poder liberalizar a esta clase de servicios puede mejorar sustancialmente los ingresos y el crecimiento económico de un país. La participación de los Estados Unidos con sus diferentes inversores en el mercado asiático, han contribuido a obtener un sólido crecimiento a un ritmo mucho más acelerado.

¹⁷ SICE, URL Disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/USA-Singapore/text_e.asp#CHAPTER_10, Tomado el 31 de Julio de 2012

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA: UNIÓN EUROPEA Y CARIFORUM

15 OCTUBRE 2008 - 29 DICIEMBRE 2008

La práctica de formalizar acuerdos internacionales entre los países para mejorar sus flujos comerciales y migratorios, se ha vuelto común cuando de buscar beneficios, cooperación internacional y reciprocidad económica se trata. De entre todos los acuerdos que se han firmado hasta la fecha, hay uno que llama mucho la atención debido a que se involucra a dos grandes bloques económicos; cada uno muy diferente; pero al mismo tiempo con mucha relación entre sí.

Mientras que por un lado encontramos equilibrio y poder económico en cada una de las economías de los países que conforman el bloque de la Unión Europea, por el otro en cambio, la desigualdad, la pobreza, la falta de desarrollo, son algunas de las cuantiosas características predominantes en algunos de los países que conforman la región del Caribe. La firma del Tratado de Asociación Económica ha sido visto por muchos y especialmente por aquellos que conforman la región del Pacífico, como una de las formas más sobresalientes para lograr diversificar sus economías, permitiéndoles competir de una manera mucho más justa y de forma más eficiente.

Para los países del Caribe, el haber alcanzado algunas salvaguardas para sus respectivas economías, se da por el simple hecho de que la UE haya aceptado que existen grandes diferencias financieras, las mismas que ante todo el panorama internacional, se presentan como un conjunto de economías sumamente desprotegidas y altamente vulnerables a efectos financieros que se originan a nivel internacional.

El compartir principios fundamentales como la reactivación económica, la ayuda internacional, el trabajo social, el mejoramiento de la condición humana, el desarrollo del derecho internacional, tratar la igualdad de género, el no fomentar la discriminación, ha sido parte de todo un proceso trascendental para la firma y la consolidación de este acuerdo entre estos dos bloques económicos. A diferencia del Acuerdo de Cotonú (origen del Tratado firmado por la UE y el CARIFORUM) cuyo plazo estará vigente sólo hasta el año 2020, con la firma de un Acuerdo de Asociación Económica, la relación comercial y de desarrollo multilateral va mucho más allá de simples beneficios unilaterales perseguidos por cada uno de los países miembros y signatarios de dicho Tratado.

Origen del Acuerdo

Para comprender el origen de este Tratado, nos es importante primero determinar cómo fueron los inicios del presente Acuerdo Comercial y para

ello, debemos remontarnos a la década de los años 40 y 50. Mientras por un lado los países europeos se estaban conformando en una gran asociación económica muy poderosa a nivel internacional, por el otro algunas de estas mismas potencias iban de a poco perdiendo ciertos territorios tanto a nivel Continental como de Ultra Mar.

Dándose poco a poco este desmantelamiento territorial, quienes ya se iban conformando como nuevos países a través de procesos políticos y económicos, también sentían la necesidad de ir generando acuerdos que les permitiese afrontar algunos desafíos económicos que se presentan dentro de todo el contexto internacional. El tener que recurrir a sus antiguos protectorados, era una de las alternativas a discutir a lo largo de todo un proceso de desarrollo nacional y regional.

La Comunidad del Caribe (CARIBBEAN COMMUNITY -CARICOM-), surgió en 1958, como resultado de 15 años de gestiones a favor de la integración regional. El CARICOM agrupa a Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Sant Kitts and Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago¹⁸.

El presente Acuerdo de Asociación Económica como tal, tiene una historia de más de 35 años de comercio entre los países miembros de la Unión Europea y quienes conforman el bloque del Caribe, cimentado en preferencias unilaterales, habiéndose dado como inicio con la firma del Convenio de Lomé en el año de 1975 con la participación de 46 países miembros de África, el Caribe y el Pacífico. Con los años este mismo acuerdo evolucionó hasta convertirse en el actual Acuerdo de Cotonú, el mismo que se encarga de formalizar y reglamentar todas las relaciones entre los países miembros del CARICOM y la Unión Europea.

Todo el conjunto de negociaciones realizadas entre los países miembros de la UE y el Caribe tuvieron sus inicios el 16 de abril del año 2004 en la ciudad de Kingston, Jamaica, lugar donde se organizaron diferentes rondas de negociaciones.

- Primera etapa: se focalizaría todo el proceso para establecer medidas con el fin de acelerar el ritmo de integración para formar parte de este Acuerdo, estableciendo los lineamientos para su respectiva implementación. Fecha tope 1º de enero de 2008;
- Segunda etapa: Los países negociantes se concentraría en reuniones técnicas para los procesos de negociación.

¹⁸ Comunidad del Caribe, CARICOM, Asociación Económica CARIFORUM, URL Disponible: <http://www.reingex.com/CARICOM-Comunidad-Caribe.shtml>, Tomado el 30 de Julio de 2012

- Tercera etapa: la concentración de esta etapa estaría dada por consolidar las conversaciones y los acuerdos con el fin de obtener un mayor entendimiento en cuanto al posible borrador de los acuerdos alcanzados.
- Cuarta etapa: Proceso final para la conclusión del Acuerdo.

Para la segunda fase de este Acuerdo, se llevó a cabo una reunión en la ciudad de Barbado el 12 de noviembre del año 2004. El 30 de noviembre del año 2006, dentro del marco de la tercera fase de todo este proceso para definir el acuerdo internacional entre ambos bloques, el Comisionado de Comercio de la UE y los ministros de los países del Caribe concluyeron la tercera etapa de negociaciones y ya en ella pudieron ofrecer algunos lineamientos para el desarrollo de un plan conjunto y finalización del Acuerdo.

Todos los presidentes y/o Jefes de Estado del grupo CARICOM y los Comisarios de Comercio y Desarrollo de la UE se reunieron en Montego Bay - Jamaica, para una reunión especial entre el 4 y 5 de octubre del año 2007. Cada una de las partes llegó a un acuerdo de Asociación económica publicándose el texto final el 22 de febrero del año 2008. El acuerdo comercial entre todos quienes conforman cada uno de los bloques económicos antes mencionados, dispone de mecanismos de cooperación y permite una mayor flexibilidad para que los países integrantes efectúen sus responsabilidades de forma gradual.

Son 27 los países que conforman el Acuerdo de Asociación Económica por el lado de la UE: Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y Reino Unido.

Objetivos del Acuerdo

La firma del Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y el bloque de países del Caribe, a más de perseguir la liberalización de mercancías para facilitar el comercio exterior de todos quienes lo conforman, lo que intenta es contribuir a erradicar la pobreza a través de un desarrollo sostenido y de cooperación conjunta a través de soluciones económicas que coadyuven al mejoramiento del comercio y de la inversión extranjera.

Lograr la integración regional especialmente entre los países del Caribe, es un medio que permitirá alcanzar mayores oportunidades de desarrollo económico y de comercio exterior, puesto que a través de este Tratado se sustituye un régimen de preferencias unilaterales para dar paso a un

proceso de comercio mucho más recíproco y compatible con los principios y la postura de la Organización Mundial de Comercio.

Reconociéndose las diferencias económicas y financieras entre quienes conforman este Acuerdo de Asociación Económica (AAE), lo más sobresaliente de todo fue el lograr un trato especial y diferenciado según el nivel de desarrollo y de otras características como la vulnerabilidad que sostiene cada país en cuanto a su propio sistema de desarrollo. Sin embargo, el Acuerdo es una herramienta que prepara con el tiempo a todos los países del bloque del Caribe, a competir mucho más eficiente en términos productivos a nivel internacional.

El tema sobre las dimensiones del desarrollo, fue una de principales controversias previo a la firma de este Tratado. Por un lado la Unión Europea trataba esta disyuntiva relacionándola con la liberalización del comercio y el crecimiento económico para los países miembros del Acuerdo, por el otro, quienes conforman el CARICOM lo asociaban a la formación de políticas productivas que puedan aprovechar las nuevas ventajas de la liberalización.

Problemas en el Desarrollo del Acuerdo

Dadas las diferencias entre las distintas economías, los países de la UE aún seguían insistiendo en mantener un sistema discriminatorio en cuanto a la comercialización de bienes y servicios. Como antecedente existía la imposición sobre temas relacionados con la propiedad intelectual, las compras gubernamentales, los servicios y la inversión, el acceso a nuevos mercados, la comercialización de productos agrícolas, entre otros, lo que significaba el restringir la capacidad de negociación que tienen algunos de estos países de la Región del Caribe, con el fin de obtener mayores ventajas en su proceso de desarrollo económico y comercial.

Lograr una regionalización obligada por parte de la Unión Europea lo que hizo fue incrementar la discusión y la complejidad en las diferentes rondas de negociaciones. Alcanzar una conciliación de intereses comunes por parte de todos los países miembros de la región del Caribe, no fue realmente una tarea fácil. Para muchos, trabajar en negociaciones a través de presiones, no facilitaba para nada la culminación de un acuerdo, que por el contrario, perseguía a través del chantaje someter a las economías del otro bloque a reglamentaciones y parámetros comerciales injustos a cambio de perder las preferencias y oportunidades arancelarias.

Al final, la Unión Europea tuvo que reformular una gran parte de todo el régimen comercial con el fin de poder adaptarlo a las dos condiciones básicas y esenciales para efectivizar el acuerdo, es decir, trabajar sobre la liberalización interna entre las partes y el no incremento global de las barreras comerciales para terceros países. Uno de los mayores

inconvenientes en cuanto a la sustitución del Tratado de Cotunú fue justamente el tratar la liberalización interna que implica incrementar el grado de reciprocidad en la reducción de las barreras comerciales, porque muy injusto hubiera sido tratar de mantener un acuerdo comercial cuyos beneficios hubiesen sido asumidos exclusivamente sólo por una de las partes.

El acuerdo como tal impulsa el desarrollo comercial; pero margina temas relacionados con la migración, los subsidios y los servicios que incluyen la movilidad de personas físicas. Se prioriza la cooperación multilateral, la reducción gradual de las barreras arancelarias y la imposición sobre temas relacionados con la propiedad intelectual, inversión y el acceso prioritario a nuevos mercados.

Perfil Económico

Caribe

Debido a la crisis internacional, los países que conforman el CARICOM también se han visto fuertemente afectados principalmente en uno de los sectores más importantes para su economía. Nos referimos estrictamente al área turística. Dados los antecedentes, los países de la región caribeña no cuentan necesariamente con un historial positivo en cuanto a perspectivas económicas y financieras. Los países del Caribe son estados y territorios extremadamente diversos en cuanto a extensión geográfica, población y densidad demográfica. En resumen, de los catorce estados que forman la Comunidad del Caribe (CARICOM), siete de ellos apenas tienen entre 270 y 750 kilómetros cuadrados; en un segundo nivel de extensión territorial se encuentra Trinidad y Tobago con 5.066 km²; cuatro estados más tienen superficies entre 11.400 y 27.750 km²; y en el extremo se encuentran Surinam y Guyana que poseen 164.000 y 214.000 km², respectivamente.

El mayor de los impulsos que esta zona posee a nivel internacional para sostenerse y mejorar su condición económica actual, es justamente el sector de los Servicios. En términos generales, las economías de las diferentes naciones del Caribe están dominadas por las actividades que están relacionadas con el Turismo en sus diferentes formas y categorías. Hoy por hoy esto no deja de representar aproximadamente las tres cuartas partes del PIB en cada una de estas naciones. A más del turismo, los servicios financieros constituyen las actividades económicas principales.

Sólo como ejemplo, la isla de Santa Lucía recibe por ingresos turísticos en un año lo que corresponde al 31% de su PIB; mientras que en Bahamas y en Antigua y Barbuda los turistas gastan el equivalente al 30% del PIB de

esas naciones¹⁹. En términos generales, para el año 2011 el Turismo para toda la región equivalía al 1.8% del Producto Interno Bruto, existiendo países en la región de todo el Caribe donde este sector de servicios representa o es prácticamente igual o superior al 55% del PIB nacional.

**UNION MONETARIA DEL CARIBE ORIENTAL
PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Tasas anuales de variación / Annual growth rates b/								
Producto interno bruto total	5,8	3,5	-1,2	0,7	3,3	3,9	5,6	6,3	5,2
Producto interno bruto sectorial									
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	-5,4	1,1	-8,4	6,8	-4,4	-0,9	-12,0	4,8	2,8
Minería	21,1	6,9	-6,3	-1,5	6,7	-6,2	16,3	36,9	22,1
Industria manufacturera	-2,1	3,2	-0,4	-0,8	1,7	-2,6	9,0	1,2	2,5
Electricidad, gas y agua	19,2	4,5	5,6	1,9	2,9	2,8	1,4	3,0	7,8
Construcción	9,0	4,2	-1,5	-2,5	3,8	4,9	19,6	12,4	6,0
Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	5,9	-0,1	-5,3	-0,4	8,4	4,1	4,7	5,9	2,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8,1	3,7	-1,2	-0,6	2,9	8,0	6,2	5,6	6,8
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	16,1	4,8	0,8	3,3	2,6	6,0	6,2	7,5	8,4
Servicios comunales, sociales y personales	75,1	7,8	2,3	3,0	2,1	3,0	3,4	4,8	6,0

Data: www.eclac.cl/.../Union_Monetaria_del_Caribe_Oriental.

Considerando las grandes diferencias existentes, los indicadores en el aspecto social difieren tremendamente entre los países que conforman esta región. En Haití por ejemplo existe una extrema pobreza entre sus habitantes con una esperanza de vida de casi 20 años, muy inferior al promedio de toda la región caribeña. Las cifras tampoco son alentadoras en cuanto a conocimientos se refiere puesto que el 52% de la población es analfabeta. Países y territorios más pequeños y mayormente poblados son los que presentan indicadores más interesantes y alentadores que aquellos que se presentan con mayor proporción territorial y cuyos indicadores macroeconómicos son preocupantemente deficientes²⁰.

Según el informe proporcionado por la CEPAL, se proyecta un crecimiento del PIB en toda la región de América Latina y el Caribe en aproximadamente un 4.7% al finalizar el 2011, y si bien las cifras hasta ahora aún no son muy exactas, se estima que sí existirá un incremento gradual del PIB por habitante durante los próximos 5 años en relación a otras economías como la norteamericana y la europea. Bajo otros aspectos económicos en cambio, las noticias no son muy alentadoras.

¹⁹ Turismo, vital en AL y el Caribe: CEPAL, URL Disponible: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2011>, Tomado el 01 de Agosto de 2012

²⁰ Perfil de Mercado, Observatorio de Competitividad, Módulo de Inteligencia de Mercados. URL Disponible: <http://www.agronet.gov.co>

(Producto Interno Bruto Per Cápita, en USD - Unidades)

PAÍS	2007	2008	2009	2010
Bahamas	22.449,00	22.359,00	21.728,00	21.878,00
Barbados	12,04	13.314,00	13.003,00	14.326,00
Belice	4.756,00	4.241,00	4.259,00	4.158,00
Dominica	4.756,00	5.082,00	5.239,00	5.167,00
Granada	5.926,00	6.587,00	6.630,00	6.542,00
Guyana	1.405,00	1.509,00	1.558,00	2.868,00
Haití	711,00	790,00	772,00	67,00
Jamaica	4.836,00	5.199,00	4.397,00	5.039,00
San Cristóbal y Nieves	9.854,00	10.310,00	10.121,00	9.635,00
Santa Lucía	5.700,00	5.806,00	5.777,00	5.667,00
San Vicente	5.112,00	5.615,00	5.837,00	5.228,00
Surinam	4.618,00	5.504,00	5.819,00	6.975,00
Trinidad y Tobago	16.133,00	19.870,00	17.586,00	-

Data: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Caracas, CARICOM, Comunidad del Caribe
Cuadro realizado por el autor
FMI, World Economic Outlook Database

En relación al PIB per cápita, de entre todos los países que conforman la región del CARICOM, el único que no supera el umbral de los 800 dólares per cápita de acuerdo al informe proporcionado por las Naciones Unidas es Haití. Luego del devastador fenómeno natural por el cual tuvo que atravesar, toda

esa destrucción sufrida después de haber afrontado el terremoto ha provocado un sin número de problemas en el aspecto económico y social. Gracias al apoyo de muchos países y especialmente de la UE, Haití aún continúa bajo un proceso de planificación y reconstrucción que largamente los analistas han pronosticado que durará por más de 30 años.

El poco dinamismo de los indicadores financieros a nivel internacional y las políticas económicas impuestas por muchos de los países de América Latina y especialmente de la región del Caribe, serán el producto de una serie de medidas impuestas con la finalidad de afrontar los rezagos producidos por la crisis a nivel internacional. Esto promoverá una desaceleración en el crecimiento económico y a pesar de haberse moderado la situación financiera durante los dos últimos dos años (2010 y 2011), las tensiones provocadas por la desestabilización de los diferentes indicadores a nivel nacional y regional, sigue siendo aún una de las preocupaciones más importantes para el desarrollo sostenido y gradual de todos los países que conforman la región de América Latina y el Caribe.

El elevado número de desempleados es aún un problema muy serio para muchos países de esta región, especialmente para Dominica, San Vicente, Granada y las Granadina. Muchas de las inversiones realizadas en la región están destinadas a actividades de desarrollo extra regional y esto ha provocado serios problemas al sistema general de empleo-producto.

Por otro lado, los recursos energéticos, los servicios y los productos mineros toman un peso trascendental en la economía y en las exportaciones que países como Trinidad y Tobago, Bahamas, Jamaica y Guyana tienen a nivel regional. Las principales importaciones están dadas en relación a los bienes de capital y bienes de consumo duradero. Países como Trinidad y Tobago y Barbados son los dos más importantes proveedores de la economía regional caribeña.

IMPORTACIONES

Para muchos, la grave crisis económica y financiera que hizo temblar las bases de la economía mundial ha provocado una tremenda ralentización de los diferentes ciclos económicos y productivos que se han sostenido a lo largo de todo un período que va desde el 2003 hasta el año 2008, habiendo obtenido en conjunto un crecimiento del 29,76% del PIB y del 22,11% de la renta per cápita²¹.

Todos estos problemas han dado lugar a un deterioro paulatino y bastante profundo en las economías de los países de la región del Caribe, provocando una reducción alarmante en el flujo comercial y las inversiones de capital a nivel internacional. Como ejemplo, hemos considerado analizar la Tasa de Crecimiento Real de algunos pocos países. Los años 2008 y 2009, el PIB representa para algunos de ellos un retroceso muy fuerte en relación a su crecimiento económico debido a la crisis financiera dada en el orden internacional.

Para el año 2009 los bienes de exportación registrados por el CARICOM se redujeron de una manera drástica y acelerada, especialmente en lo que respecta a combustible y productos básicos. Todo esto provocado por una caída en los precios de las materias primas y los alimentos. Sólo como ejemplo podríamos destacar que en Trinidad y Tobago se registró un descenso de las exportaciones en un 51%, en Jamaica el 50%, Bahamas 30%, Barbados y Surinam en un 18%. En relación al área de los servicios, estos sufrieron en menor grado debido a que estas áreas resisten mejor a una crisis que las transacciones y el comercio producido por las mercancías

EXPORTACIONES

Todas las naciones del sector especialmente aquellas que se encuentran en vías de desarrollo, muy probablemente recibirían significativos impactos en cada una de sus respectivas economías. Estos impactos van a variar conforme sea la relación que se tenga con las diferentes economías desarrolladas y entre los problemas por los cuales muchos de ellos se verían afectados sería justamente la caída de las exportaciones hacia las economías industrializadas. Países de América Latina, el Caribe y del Asica Occidental sufrirían una declinación en los precios internacionales de sus principales materias primas.

²¹ La Crisis Económica y Financiera en los Países de América Latina y del Caribe. Consecuencias Futuras. URL Disponible: http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/53/27/37/PDF/AT20_Martinez.pdf, Tomado el 01 de Agosto de 2012

La Unión Europea

En su más reciente informe de proyecciones para la economía internacional, el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (UNDESA) señala: “Después de dos años de anémica y desequilibrada recuperación de la crisis financiera global, la economía mundial está a punto de entrar en una profunda desaceleración (...)”²²

Todo el deterioro provocado por la situación económica y financiera ha sido causa y efecto de las deudas sostenidas por las diferentes economías europeas con sus respectivos problemas fiscales. El haber mantenido y acrecentado la deuda pública en varios países europeos incrementó el desajuste en las instituciones financieras. A esto, las medidas económicas adoptadas por los gobiernos con la finalidad de salvar y reestructurar la economía griega han provocado enormes turbulencias económicas en toda la región europea.

Múltiples son los problemas por los cuales atraviesa la economía mundial; pero cada uno de ellos está íntimamente relacionado con las medidas adoptadas por los diferentes países o naciones industrializadas. Como las economías de la Unión Europea y de la de los Estados Unidos son las más representativas en todo el mundo y como están directamente interrelacionadas, todo lo que ocurra en ellas podría directamente repercutir, en términos generales, en una recesión global.

No cabe duda que existen implicaciones a nivel económico, financiero y en el comercio internacional por la situación actual por la cual están atravesando los países que conforman la Unión Europea. La crisis no ha hecho más que evidenciar la interdependencia de las economías, especialmente de aquellas que conforman la eurozona, sobre todo en aspectos netamente financieros poniendo sobre evidencia algunos desequilibrios internos que no hacen más que agudizar la complejidad en aspectos de competitividad.

Una de las consecuencias directas por las cuales están atravesando algunos de los países europeos es justamente el agravamiento del desempleo, el mismo que según informaciones actuales ya alcanzaría una cifra récord del 10.7% para enero del 2012 de acuerdo a las informaciones proporcionadas por la oficina de estadística Eurostat, siendo España quien encabeza la lista con un 23.3% y Grecia con un 19.9%. Todo esto equivaldría a un incremento gradual de 185,000 personas por mes quienes perderían sus empleos debido a la situación financiera en toda la región europea.

²² Notas Estratégicas, SELA, URL Disponible: http://www.sela.org/attach/258/default/BOLETIN_NOTAS ESTRATEGICAS .pdf, Tomado el 02 de Agosto de 2012

Se presentan fuertes desafíos, especialmente al tratar de evitar un mayor descenso en el crecimiento económico de todos estos países desarrollados. Las tasas de inflación han subido en prácticamente todo el mundo durante el año 2011, producto y resultado de una gran diversidad de elementos que han afectado en forma directa al consumo de las diferentes economías de Europa. La implementación de nuevas y mejoradas políticas monetarias ha contribuido en la creación de mayores presiones para el alza de los precios en los bienes y servicios, lo que ha afectado directamente a la producción y a todo el sistema de comercio.

Una de las consecuencias lógicas provocadas por la situación actual dentro de la eurozona es la reducción de las exportaciones de la región por parte de la Unión Europea. Ya de por sí, durante los últimos 20 años la participación de los países europeos en el comercio internacional especialmente con Latinoamérica y el Caribe, ha ido sufriendo una tendencia a la baja en términos generales. Mientras por un lado China se presenta ya como un socio estratégico para muchos países de la región del Caribe y el Pacífico, la UE ha ido perdiendo terreno en más de un 4% en relación directa a su comercio exterior.

Comercio de mercancías de Europa, por regiones y por productos, 2006-2010										
(Miles de millones de dólares y porcentajes)										
	Exportaciones					Importaciones				
Unión Europea	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
	68,2	68,0	67,3	66,3	65,0	64,6	64,6	53,3	70,7	62,4

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

Pese a lo dicho anteriormente, la historia determina que la UE ha sido uno de los mayores aportadores de Capital y de Comercio en el Caribe, contribuyendo a la inversión en cifras que superan los 100 mil millones de euros. Se estima que las nuevas y futuras inversiones generen un gran potencial en sectores tales como el tecnológico, aeroespacial, ingeniería, infraestructura y desarrollo en energía.

(PIB en miles de millones de USD \$)					
PIB	2006	2007	2008	2009	2010
España	1.109,00	1.361,00	1.403,00	1.359,00	1.369,00
Francia	1.891,00	2.075,00	2.128,00	2.094,00	2.145,00
Irlanda	180,70	191,60	118,40	172,50	172,30
Dinamarca	201,50	203,30	203,60	197,50	201,70
Italia	1.756,00	1.800,00	1.823,00	1.737,00	1.774,00
Grecia	256,30	327,60	343,00	332,90	318,10
Reino Unido	1.930,00	2.130,00	2.226,00	2.123,00	2.173,00

Data: www.indexmundi.com
Cuadro realizado por el autor

CARICOM

La Comunidad del Caribe (CARICOM, por sus siglas en inglés) fue creada el 4 de julio de 1973, a través de la firma del Tratado de Chaguaramas, Trinidad y Tobago, para transformar la Asociación Caribeña de Libre Comercio en un Mercado Común. El CARICOM tiene como objetivos elevar el nivel de vida y trabajo de las naciones de la región, acabar con el desempleo, acelerar, coordinar y sustentar el desarrollo económico.

Del mismo modo, se pretende fomentar el comercio y las relaciones económicas con terceros países y con diferentes grupos de naciones. El idioma oficial es el inglés. Tiene una extensión territorial de 451 mil 776 kilómetros cuadrados, y una población total de 17 millones 182 mil 441 habitantes. Su Secretaría General tiene su sede en Georgetown, Guyana, y está asumida por Irwin LaRocque, de la Mancomunidad de Dominica. El presidente actual es el Primer Ministro de Saint Kitts y Nevis, Denzil Douglas.

La instancia suprema de la Comunidad es la Conferencia de Jefes de Gobierno, la cual celebra anualmente un periodo ordinario de sesiones, generalmente los primeros días del mes de julio y otro entre cada una de estas sesiones, frecuentemente en febrero de cada año.

Todos los países o naciones que conforman esta región del Caribe está conformada por alrededor de unos 15,5 millones de consumidores. Significativamente el peso económico de esta región es mínimo en relación a otros mercados. Todos estos países dependen en gran medida de los mismos productos de exportación que generalmente siempre se ven afectados a las fluctuaciones y/o sensibilidades producidas en el comercio internacional.

Acuerdo de Asociación Económica: Unión Europea y CARIFORUM **Artículos**

Artículo 4²³

Integración regional

Lograr estimular la cooperación económica, mejorar las relaciones políticas y promover la cooperación en educación, industria y cultura a nivel multilateral, son unos pocos de los tantos objetivos que persigue la integración de todos los países que conforman el grupo CARICOM. Todos los esfuerzos realizados para fortalecer la continuidad de los vínculos creados durante muchos años de existencia, hoy se han hecho realidad a través de la creación de un proceso de integración mancomunado de diferentes países que requieren fortalecer sus economías a través del desarrollo del comercio y la cooperación internacional.

²³ Artículo 4, Acuerdo de Asociación Económica URL Disponible:
http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A4

Artículo 8²⁴

Prioridades en materia de cooperación

El aporte técnico y sobre todo de desarrollo que el acuerdo brinde principalmente a los países de la región del Caribe, favorece en sumo grado los temas de cooperación. El apoyo a la empresa pública y privada sin lugar a dudas mejorará la calidad de los actuales y promoverá la capacidad en la creación de otros nuevos para atender la creciente demanda a nivel de toda la región.

Para lograr capitalizar todas estas ventajas promotoras de desarrollo, se requiere mejorar la calidad de vida de las personas y sobre todo, reducir los índices de pobreza y las desigualdades sociales que aún están muy marcadas sobre cada una de estas naciones. La inversión sobre diferentes áreas del desarrollo tiene como previsión mejorar la calidad del estado frente a la demanda y provisión de servicios públicos.

Artículo 24²⁵

Salvaguardias multilaterales

La política comercial indudablemente es diferente entre ambos bloques comerciales. El haber alcanzado un cierto número de salvaguardas que beneficien al comercio multilateral, es y ha sido uno de los logros más importantes en la realización de este acuerdo. La formulación y la aplicación del comercio exterior entre los países de la región del CARICOM y de la UE tienen como punto fundamental el lograr una competencia mucho más justa en relación a los sistemas productivos que los países del Caribe tienen en relación a sus nuevos socios comerciales.

Artículo 42

Productos agrícolas tradicionales

Transaccionalmente, las exportaciones de los productos agrícolas procedentes de esta región del Caribe gozarán de ciertos beneficios en cuanto a la reducción paulatina de sus respectivas tarifas arancelarias. Entre otros productos que gozan de los mismos beneficios están: el petróleo, el óxido de aluminio y el ron. La liberalización comercial en forma sistemática y gradual estará dada en un 61,1% (en valor) de la importación de la UE en 10 años, aprox. el 82,7% en 15 años 85% de las posiciones arancelarias) y el 86,9% al cabo de 25 años, que cubriría el 90% de las posiciones arancelarias. Con esto se espera una compensación comercial que supere las barreras comerciales hasta ahora desarrolladas entre estos dos bloques comerciales.

²⁴ Artículo 8, Acuerdo de Asociación Económica URL Disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A8

²⁵ Artículo 24, Acuerdo de Asociación Económica URL Disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A24

En el proceso de las negociaciones comerciales entre el CARIFORUM y la UE, tuvo mucha importancia el tratar asuntos relacionados con el plátano, el mismo que desde ahora cuenta con acceso libre al mercado europeo. En cuanto al azúcar y el arroz, estos también son fundamentales para la economía. En el sector manufacturero y de la construcción también sobresale la modernización que va acompañada de beneficios producidos por el sector turístico.

Artículo 136²⁶

Cooperación científica y tecnológica

Lograr acuerdos de cooperación técnica y científica entre el CARICOM y la UE ha promovido el desarrollo entre ambas regiones, especialmente con el ánimo de crear vínculos de participación y de investigación científica que conlleve a mejorar las experiencias científicas para ambas partes del acuerdo. Además de ello, lograr acuerdos interinstitucionales en materia de salud y seguridad social, intercambio académico e investigación, ciencia y tecnología, medio ambiente y recursos naturales, agricultura, pesca y ganadería, mejorará la capacidad de los países del CARICOM en relación directa con sus objetivos primarios de desarrollo económico y sostenible.

²⁶ Artículo 136, Acuerdo de Asociación Económica URL Disponible:

http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A136

TRATADO CENTROAMÉRICA – CHILE

18 OCTUBRE 1999

Antecedentes del Acuerdo

Bajo la premisa de mejorar la calidad comercial de bienes y servicios, Chile y algunos de los países Centroamericanos decidieron en el año de 1998, celebrar un proceso de integración a través de la firma de un acuerdo que conlleve a negociar un Tratado de Libre Comercio que beneficie multilateralmente a cada una de las partes.

Dentro de este nuevo entorno económico – social e internacional, países como los centroamericanos, han decidido ante las oportunidades y amenazas del entorno crear un sistema estructural que permita y facilite la mejor inserción de estos países en la dinámica de toda una economía global. Siguiendo las propias tendencias de la globalización, los representantes de Chile por un lado y por el otro, los presidentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, acordaron primero negociar los términos y posteriormente la firma de un Acuerdo conjunto que desarrolle aún más el comercio a nivel internacional. Esta suscripción se llevó a cabo el 18 de octubre de 1999.

Con el texto y el acuerdo ya definitivo, empezó entre estos países una zona de intercambio y de libre accionar comercial a través de una serie de políticas y procedimientos que han logrado que cada uno de estos países puedan mejorar sus condiciones transfronterizas de productos y servicios. Bajo el mismo desarrollo del acuerdo, se definen también estándares que regulen y prohíban al mismo tiempo las prácticas monopólicas y establecen un nivel muy elevado para la solución de disputas.

Para algunos entendidos en la materia, más que un acuerdo multilateral, este Tratado significa la vigencia de una serie de convenios que Chile ha programado con cada uno de los países signatarios del bloque centroamericano y esto se da, gracias a las negociaciones y protocolos realizados en forma bilateral con cada uno de los países inmersos en las negociaciones de dicho acuerdo.

En relación a su programa o estructura, el Tratado de Libre Comercio consta legalmente de dos partes bien definidas. La primera de ellas, consta de veintiún capítulos y establece las reglas generales que se dan entre Chile y cada uno de los países centroamericanos en cuanto a materia operativa y administrativa en el comercio de bienes, inversiones y servicios. La segunda parte de este acuerdo está conformado por protocolos firmados bilateralmente entre Chile y cada país de la región centroamericana, comprende además de procesos y programas de desgravación, comercio internacional, valoración aduanera y reglas que

rigen de acuerdo a las condiciones y situaciones particulares de cada uno de los países.

Objetivo del Acuerdo

El objetivo fundamental del acuerdo es crear una zona libre para el comercio de servicios y mercancías y que al mismo tiempo esto pueda contribuir a la promoción de las diferentes inversiones extranjeras que existen entre cada uno de los países signatarios, incluyendo además, servicios de transportación aérea.

La eliminación de barreras al comercio facilitando la circulación de una mayor cantidad de bienes y servicios, permite crear mejores condiciones para todo el sistema regional de comercio, reduciendo las amenazas del entorno y promoviendo aún más, las oportunidades económicas y financieras que se presentan con todo este movimiento y flujo de capitales.

Previo a la firma, tanto Chile como el bloque de países Centroamericanos establecieron en conjunto una serie de reglas, que acuerdan respetar los diferentes programas de desgravación arancelaria con ciertos procedimientos en la forma de cómo se llevará a cabo el comercio transfronterizo.

Perfil Económico

Centroamérica

Desde la década de los 70, ya los países Centroamericanos habían empezado a dar sus primeros pasos para el desarrollo y la integración regional. Cualquier acuerdo firmado para ese entonces perseguía estrategias de comercialización que fomenten el desarrollo económico tanto para los países de la región como para quienes se constituirían en sus principales aliados estratégicos.

En los años sesenta, estos mismos países centroamericanos buscaban incansablemente la forma de eliminar ciertas barreras arancelarias que conlleven a una mayor y profunda negociación entre los mismos países de la región. La intención era la de crear economías mucho más productivas y profundas a través de la producción a escala y confiando en el establecimiento de políticas que impulsen un mayor desarrollo a ciertos factores económicos de manera conjunta, para todos quienes hayan estado inmersos dentro de este proceso.

Hablar de integración económica ya hoy en día es un tema crucial, sobre todo con la puesta en marcha de la Unión Europea, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Mercado Común del Sur

(MERCOSUR) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por su parte los países que conforman la región centroamericana viene trabajando desde hace algunas décadas en su proceso de integración económica, el cual se prevé alcanzará sus más importantes objetivos en relación directa a la liberalización de bienes y servicios.

Sin embargo, las grandes diferencias que prevalen entre las distintas economías como la estabilidad política, las tasas de crecimiento, la vulnerabilidad y las fluctuaciones de los indicadores, la deuda fiscal, el nivel de ahorro y el crecimiento productivo, han sido motivo suficiente para que en algunos casos no se llegue a consolidar un acuerdo integral económico y comercial entre todos quienes forman los países de la región central. A continuación presentamos un resumen a Mayo y Junio de 2012, de los diferentes indicadores de los países centroamericanos:

Indicadores Básicos de la Región					
<i>Indicador / País</i>	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
PIB a precios corrientes (en millones de USD \$)	41.199,50	21.214,70	15.396,33	6.551,50	36.143,33
Crecimiento del PIB	2,80%	1,40%	2,80%	4,50%	4,20%
PIB (per cápita) en USD \$	2.865,85	3.426,15	2.020,25	1.126,66	7.791,19
Población Total (en millones de habitantes)	14,4	6,2	7,6	5,8	4,6
Fuerza Laboral (millones de personas)	5,49	2,6	2,92	2,29	2,06
Inversión Extranjera (en millones de US \$)	709,5	78	797,4	507,95	1.412,60 2
Deuda Externa (en millones de US \$)	5.562,00	6.112,50	2.830,70	3.876,40	8.558,20

Data: Fuente: Bancos Centrales y Controlaría General de la República de Panamá
Indicadores preparados por Inteligencia Empresarial E&N
<http://www.estrategiaynegocios.net/wp-content/uploads/2012/06/Indicadores-149.pdf>

La integración económica entre los países de Centroamérica es una consecuencia lógica de lo que todos los países están desarrollando en la actualidad como parte de un fenómeno integrador y asociativo. La formación de bloques regionales permite una mejor negociación de bienes (mercancías) y servicios con mayores réditos tanto en tratados bilaterales como a nivel multilateral.

Si analizáramos la situación de todo el bloque de países centroamericanos estaríamos generalizando lo que para muchos ya es evidente. Cada país en Centroamérica mantiene una situación muy particular en cuanto a su propia condición de crecimiento y desarrollo económico.

Costa Rica

En Costa Rica sobresale en la actualidad su gran crecimiento y desarrollo económico de entre la mayoría de países centroamericanos. Actualmente es el tercer país en receptor un mayor volumen de inversión extranjera directa per cápita en América Latina. El Fondo Monetario Internacional ya había previsto que para este país sólo el año 2011 tendría un ritmo de crecimiento de más del 4.3% que significa estar por encima del promedio de todos los demás países de la región centroamericana.

En cuanto a su inflación esta bordearía un 6%. Si bien, presenta los niveles más bajos de deuda externa para 2010 (10,8% del PIB), registra el déficit más alto de la región con 5,3% del PIB. Dato que empuja al Gobierno a la búsqueda de una reforma fiscal, que genere en términos financieros un recorte a todo su presupuesto de inversión social. A pesar de esto, los analistas calculan que la economía en Costa Rica seguirá su ritmo de crecimiento ascendente por los próximos años.

Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	197.800	190.700	193.100	221.500	287.900	359.500	435.500	498.100	603.500	459.100	577.000
Costa Rica	5.865	5.021	5.264	6.102	6.301	7.026	8.200	9.337	9.504	8.784	9.385
Peso País/América SyC	2.97%	2.63%	2.73%	2.75%	2.19%	1.95%	1.88%	1.87%	1.57%	1.91%	1.63%

Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	207.400	205.400	181.000	191.400	243.500	300.100	364.300	457.400	595.400	443.000	577.800
Costa Rica	6.372	6.569	7.188	7.663	8.268	9.824	11.548	12.952	15.372	11.395	13.570
Peso País/América SyC	3.07%	3.20%	3.97%	4.00%	3.40%	3.27%	3.17%	2.83%	2.58%	2.57%	2.35%

Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	46.600	45.600	44.500	49.400	57.300	69.800	79.200	93.600	108.100	99.900	111.600
Costa Rica	1.911	1.899	1.841	1.990	2.207	2.585	2.933	3.521	4.117	3.635	4.395
Peso País/América SyC	4.10%	4.16%	4.14%	4.03%	3.85%	3.70%	3.70%	3.76%	3.81%	3.64%	3.94%

Importaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	54.700	55.000	48.800	51.200	58.500	71.100	81.000	99.200	119.900	110.600	136.200
Costa Rica	1.261	1.167	1.170	1.231	1.370	1.502	1.617	1.814	1.943	1.469	1.778
Peso País/América SyC	2.31%	2.12%	2.40%	2.40%	2.34%	2.11%	2.00%	1.83%	1.62%	1.33%	1.31%

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

Honduras

Los continuos problemas que este país ha presentado durante los últimos quince años, han sido motivo suficiente para que su política económica sea bastante ineficiente. Sus problemas estructurales de educación, infraestructura, salud lo que ha hecho es agravar la situación actual por la cual este país está atravesando. Durante la primera década del siglo 21, Honduras ha crecido a un ritmo moderado del 4% anual con una sostenida apertura económica comercial.

En relación a lo fiscal, el año 2010 su déficit fue de 4,5% del PIB. Para lograr estabilidad macroeconómica, la autoridad monetaria de esa nación se vale de un régimen de tipo de cambio fijo, el manejo de la tasa de interés de corto plazo y el encaje legal.

Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	197.800	190.700	193.100	221.500	287.900	359.500	435.500	498.100	603.500	459.100	577.000
Honduras	3.343	3.423	3.745	3.754	4.534	5.048	5.277	5.784	6.199	4.825	5.742
Peso Pais/América SyC	1,69%	1,79%	1,94%	1,69%	1,57%	1,40%	1,21%	1,16%	1,03%	1,05%	1,00%

Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	207.400	205.400	181.000	191.400	243.500	300.100	364.300	457.400	595.400	443.000	577.800
Honduras	3.988	4.152	4.382	4.774	5.827	6.545	7.303	8.888	10.453	7.299	8.650
Peso Pais/América SyC	1,92%	2,02%	2,42%	2,49%	2,39%	2,18%	2,00%	1,94%	1,76%	1,65%	1,48%

Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	46.600	45.600	44.500	49.400	57.300	69.800	79.200	93.600	108.100	99.900	111.600
Honduras	487	488	525	573	635	684	727	770	866	933	1.001
Peso Pais/América SyC	1,05%	1,07%	1,18%	1,16%	1,11%	0,98%	0,92%	0,82%	0,80%	0,93%	0,90%

Importaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	54.700	55.000	48.800	51.200	58.500	71.100	81.000	99.200	119.900	110.600	136.200
Honduras	688	705	726	746	840	923	1.027	1.058	1.177	1.077	1.299
Peso Pais/América SyC	1,26%	1,28%	1,49%	1,46%	1,44%	1,30%	1,27%	1,07%	0,98%	0,97%	0,95%

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

Nicaragua

Nicaragua ha sobresalido porque durante muchos años sus tasas de crecimiento han sido bastante modestas en relación al resto de países centroamericanos. Este país sostiene una respuesta bastante favorable a los períodos de crisis por los cuales ha atravesado en los últimos 20 años. Sus políticas de económicas y de gobierno, a pesar de no ser las mejores, han servido para lograr una recuperación nacional, mejorando sustancialmente sus indicadores en cuanto a dependencia del comercio exterior y sobre todo, para mejorar sus índices de pobreza.

Análisis realizados determinan que Nicaragua actualmente se encuentra entre las economías de mejor desarrollo y solvencia, con mayores expectativas de recuperación en los próximos quince años. Su inflación para el 2010 era de aproximadamente un 9.2%. El FMI previó para esa nación un crecimiento de 3,5% para 2011 y 3,7% para 2012. En tanto, vaticinó una inflación de 8,6 puntos para este año y 7,3 en 2012.

Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	197.800	190.700	193.100	221.500	287.900	359.500	435.500	498.100	603.500	459.100	577.000
Nicaragua	645	589	561	605	756	866	1.050	1.222	1.475	1.394	1.851
Peso País/América SyC	0,33%	0,31%	0,29%	0,27%	0,26%	0,24%	0,24%	0,25%	0,24%	0,30%	0,32%

Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	207.400	205.400	181.000	191.400	243.500	300.100	364.300	457.400	595.400	443.000	577.800
Nicaragua	1.805	1.775	1.754	1.879	2.212	2.623	3.026	3.611	4.317	3.489	4.173
Peso País/América SyC	0,87%	0,86%	0,97%	0,98%	0,91%	0,87%	0,83%	0,79%	0,73%	0,79%	0,72%

Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	46.600	45.600	44.500	49.400	57.300	69.800	79.200	93.600	108.100	99.900	111.600
Nicaragua	187	188	191	222	250	271	306	333	419	455	430
Peso País/América SyC	0,40%	0,41%	0,43%	0,45%	0,44%	0,39%	0,39%	0,36%	0,39%	0,46%	0,39%

Importaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	54.700	55.000	48.800	51.200	58.500	71.100	81.000	99.200	119.900	110.600	136.200
Nicaragua	334	346	336	353	385	424	475	625	694	607	660
Peso País/América SyC	0,61%	0,63%	0,69%	0,69%	0,66%	0,60%	0,59%	0,63%	0,58%	0,55%	0,48%

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

Guatemala

Siendo el país con menor tasa de crecimiento y desarrollo humano, es en la actualidad el más poblado de toda Centroamérica. No disfruta de indicadores halagadores en cuanto a competitividad se refiere; pero su capital goza del mayor prestigio por ser un centro de dinamismo económico. La guerra que la aquejó por más de 30 años, ha sido un factor influyente en el retraso social y productivo. Éste es el país con menor desarrollo humano y uno de los que registra los indicadores más bajos del continente, a excepción de Bolivia y Haití.

Entre el año 2001 y el 2008, Guatemala creció a una tasa promedio de 4.2% anual, por debajo del promedio regional que se encuentra ubicado en el 4.7%. El Gobierno ha hecho grandes esfuerzos por establecer una mayor inversión pública con el fin de consolidar a su economía y convertirla en un sistema verdaderamente incluyente.

El FMI tuvo la previsión para el 2011 de que Guatemala creciera en un promedio del 3% anual y con una inflación del 6,5%. Para el año 2012,

este desarrollo se mantendría en los mismos niveles pero su inflación descendería en alrededor del 5,3%.

Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	197.800	190.700	193.100	221.500	287.900	369.500	435.500	498.100	603.500	459.100	577.000
Guatemala	2.696	2.466	4.162	4.459	5.036	5.381	6.025	6.898	7.737	7.214	8.466
Peso País/América SyC	1,36%	1,29%	2,16%	2,01%	1,75%	1,50%	1,38%	1,38%	1,28%	1,57%	1,47%

Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	207.400	205.400	181.000	191.400	243.500	300.100	364.300	457.400	595.400	443.000	577.800
Guatemala	4.791	5.607	7.659	8.127	9.475	10.499	11.915	13.576	14.547	11.531	13.837
Peso País/América SyC	2,31%	2,73%	4,23%	4,25%	3,89%	3,50%	3,27%	2,97%	2,44%	2,60%	2,39%

Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	46.600	45.600	44.500	49.400	57.300	69.800	79.200	93.600	108.100	99.900	111.600
Guatemala	702	948	1.053	954	1.015	1.221	1.410	1.619	1.732	1.818	2.117
Peso País/América SyC	1,51%	2,08%	2,37%	1,93%	1,77%	1,75%	1,78%	1,73%	1,60%	1,82%	1,90%

Importaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	54.700	55.000	48.800	51.200	58.500	71.100	81.000	99.200	119.900	110.600	136.200
Guatemala	786	891	1.018	1.085	1.325	1.429	1.756	2.017	2.116	2.058	2.351
Peso País/América SyC	1,44%	1,62%	2,09%	2,12%	2,26%	2,01%	2,17%	2,03%	1,76%	1,86%	1,73%

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

El Salvador

En términos generales el Salvador es el único país de Centroamérica que aún sigue registrando cifras negativas en diferentes sectores de su economía. Grandes endeudamientos lo imposibilitan a que compita al mismo nivel que sus vecinos en el campo de las negociaciones internacionales, lo que actualmente le representa un estancamiento general para su propio desarrollo económico, productivo, en lo social y en el comercio en general.

La crisis internacional sin duda alguno lo afectó mucho más que a cualquier otro de los países de la región. El Salvador aún se encuentra en la última posición dentro de la reactivación económica. De acuerdo con el Banco Central para 2010 la economía tuvo un crecimiento inferior a 1%. Para este país todo su sector bancario aún sigue muy estancando por las políticas económicas por las cuales está atravesando, sin embargo, y a pesar de los pronósticos negativos del propio Fondo Monetario Internacional, este prevé un crecimiento para este país del 2,5% en el 2011 y un 5% más alentador para el año 2012.

Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	197.800	190.700	193.100	221.500	287.900	359.500	435.500	498.100	603.500	459.100	577.000
El Salvador	2.941	2.864	2.996	3.128	3.305	3.418	3.706	4.015	4.641	3.866	4.499
Peso Pais/América SyC	1,49%	1,50%	1,55%	1,41%	1,15%	0,95%	0,85%	0,81%	0,77%	0,84%	0,78%

Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	207.400	205.400	181.000	191.400	243.500	300.100	364.300	457.400	595.400	443.000	577.800
El Salvador	4.947	5.027	5.184	5.754	6.329	6.690	7.663	8.821	9.818	7.325	8.498
Peso Pais/América SyC	2,39%	2,45%	2,86%	3,01%	2,60%	2,23%	2,10%	1,93%	1,65%	1,65%	1,47%

Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	46.600	45.600	44.500	49.400	57.300	69.800	79.200	93.600	108.100	99.900	111.600
El Salvador	673	680	750	906	1.039	915	976	1.094	1.030	834	944
Peso Pais/América SyC	1,44%	1,49%	1,69%	1,83%	1,81%	1,31%	1,23%	1,17%	0,95%	0,83%	0,85%

Importaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	54.700	55.000	48.800	51.200	58.500	71.100	81.000	99.200	119.900	110.600	136.200
El Salvador	912	938	1.007	1.040	1.130	1.053	1.153	1.244	1.238	921	1.024
Peso Pais/América SyC	1,67%	1,71%	2,06%	2,03%	1,93%	1,48%	1,42%	1,25%	1,03%	0,83%	0,75%

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

Chile

La economía chilena ha sido manejada durante los últimos 20 años bajo la premisa de lograr y alcanzar una liberalización de mercado a través de una política de transparencia y responsabilidad fiscal. Todo esto le ha valido al país que está ubicado en el sur del Continente para lograr una situación preponderante dentro de toda la economía mundial.

Si partimos del hecho de que la globalización encausa a los países a asociarse para lograr mayores beneficios en el aspecto financiero y en el comercio a nivel internacional, más allá de las políticas establecidas, Chile ha sido un país que a través de fuertes asociaciones y acuerdos, ha logrado expandir su mercado a otros continentes asegurando y sosteniendo su crecimiento económico nacional.

	1er. Trimestre	
	2011	2012
PIB (millones de USD \$, últimos 12 meses)	248.602	251.225
Población (millones de personas)	17,2	
PIB (per cápita)	14.413	

DATA: Indicadores Macroeconómicos Primer Trimestre del 2012
(Actualización hasta el 23 de Mayo de 2012
http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/informacion-integrada/pdf/im_primer2012.pdf
Cuadro elaborado por el autor

De esta manera, Chile que es un país quien posee un mercado de casi 17 millones de personas, se ve altamente reforzado por un mercado potencial y/o superior a los 500 millones

de consumidores, todo esto gracias a los acuerdos, convenios y tratados firmados por los Gobiernos de turno en beneficio del sistema productivo nacional. El haber promovido un acercamiento a los grandes mercados del Hemisferio tanto Norte como Sur, ha logrado que Chile sea

actualmente una fuerza de producción y de grandes oportunidades para la inversión extranjera. La actualización realizada a los indicadores Macroeconómicos de Chile a mayo de 2012 (primer trimestre), nos demuestra su fuerte capacidad y sostenibilidad económica lograda durante estos últimos años.

COMERCIO EXTERIOR

Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	197.800	190.700	193.100	221.500	287.900	359.500	435.500	498.100	603.500	459.100	577.000
Chile	19.210	18.272	18.180	21.664	32.520	41.267	58.680	67.972	66.259	54.004	71.028
Peso País/América SyC	9,71%	9,58%	9,41%	9,78%	11,30%	11,48%	13,47%	13,65%	10,98%	11,76%	12,31%

Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	207.400	205.400	181.000	191.400	243.500	300.100	364.300	457.400	595.400	443.000	577.800
Chile	18.507	17.429	17.091	19.322	24.794	32.735	38.406	47.164	62.024	42.571	58.956
Peso País/América SyC	8,92%	8,49%	9,44%	10,10%	10,18%	10,91%	10,54%	10,31%	10,42%	9,61%	10,20%

Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	46.600	45.600	44.500	49.400	57.300	69.800	79.200	93.600	108.100	99.900	111.600
Chile	3.995	4.071	4.315	4.990	5.949	7.040	7.726	8.851	10.716	8.528	10.685
Peso País/América SyC	8,57%	8,93%	9,70%	10,10%	10,38%	10,09%	9,76%	9,46%	9,91%	8,54%	9,57%

Importaciones mundiales de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2010											
(Millones de dólares)											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
América del Sur y Central	54.700	55.000	48.800	51.200	58.500	71.100	81.000	99.200	119.900	110.600	136.200
Chile	4.664	4.848	4.953	5.555	6.653	7.572	8.250	9.733	11.518	9.847	11.568
Peso País/América SyC	8,53%	8,81%	10,15%	10,85%	11,37%	10,65%	10,19%	9,81%	9,61%	8,90%	8,49%

Fuente: OMC

Elaborado por: Autor

- Transcurrido ya el primer trimestre del año 2012, Chile ha tenido en cuanto a exportaciones se refiere un total de 20 mil millones de dólares, lo que ha significado un incremento del 0,3% en relación al mismo período del año anterior (2011).
- La silvicultura, agricultura, fruticultura, ganadería y la pesca han sido los sectores con mayor movilidad y/o dinamismo dentro de la economía nacional. Sus exportaciones fueron superiores al 12,4%, seguido por la industria con un incremento del 2,5% y la minería que en relación al año anterior tuvo una ligera caída de 2,7%.
- En lo que se refiere a las importaciones, estas alcanzaron un total de US\$18.539 millones durante el primer trimestre del 2012, mostrando un crecimiento de 9,0% en relación con el mismo período del 2011. El sector industria fue el de mayor dinamismo con un aumento de 10,7%, luego aparece el sector agricultura, fruticultura, ganadería, silvicultura y pesca con un incremento de

8,6%; por el contrario, el sector minería, registró una disminución de 2,4%²⁷.

- Principales productos que contribuyeron al aumento de las exportaciones: concentrado de cobre con un crecimiento de US\$368 millones; cobre para el afino con un alza de US\$139 millones, y nitrato de potasio, con un incremento de US\$115 millones. En las importaciones, destacaron los aumentos en valor de las internaciones de petróleo diésel con US\$422 millones; los teléfonos celulares con US\$135 millones, y gasolina para motor de vehículo terrestre con US\$79 millones.

Acuerdos de Bilateralidad

El Tratado firmado por Chile no representa en si un acuerdo frente al Bloque económico Centroamericano, en otras palabras, las negociaciones son en base a acuerdos de bilateralidad frente a cinco países diferentes; sin embargo, la normativa comercial aplicada para el proceso y desarrollo del Tratado, se aplica por igual a todos con quienes se ha firmado el convenio. De esta manera se aplican ciertos tratamientos claramente diferenciados frente a cada una de las economías de los diferentes países centroamericanos.

El Salvador	El país eliminaría de forma inmediata sus aranceles en plazos que vayan entre 5, 8, 10 y 16 años, en tanto que Chile los eliminaría en 3, 5, 8 y 10 años.
	Entrada la vigencia del acuerdo, entre el 77% y el 83% de los productos de El Salvador entran libres de impuestos aduaneros al mercado chileno
Chile	Chile mantendrá su posición frente a la banda de precios internacional.
	Se protege los productos de mayor producción y consumo como son: el trigo y diversas presentaciones de trigo, aceite y azúcar.

²⁷ Indicadores de Comercio Exterior, Primer trimestre 2012, URL Disponible: <http://www.bcentral.cl/publicaciones/estadisticas/sector-externo/pdf/ice012012.pdf>, Tomado el 04 de Agosto de 2012

Honduras	No se aplican impuestos al Banano, el mismo que será desgravado en forma paulatina hasta que quede en un valor de 0,04 centavos de dólar por caja de 40 libras.
	Honduras puede acojerse a la Banda de Precios para el maíz, harina, sémola de maíz y almidón de maíz.
Costa Rica	Se han estipulado 4 etapas en el proceso de desgravación arancelaria, el primero apenas entre en vigencia el acuerdo y los otros dentro de un plazo que va entre los 12 y 16 años.
	Dada la vigencia del acuerdo, el 95% de las exportaciones costarricenses ingresarán al mercado chileno libres de todo arancel.
Nicaragua	Podrá mantener restricciones en torno a cualquier mercancía básica alimenticia básica a territorio de otra parte como aceite, arroz, azúcar morena, carne de pollo, etc.
	En cuanto a la protección de bosques, el país podrá mantener la prohibición a la exportación de las especies cedro y caoba provenientes del bosque natural.

Principales Artículos

Artículo 1.01 Establecimiento de la zona de libre comercio²⁸

La importancia de establecer una zona de libre comercio abre sin duda alguna las fronteras comerciales de Chile y de los países que suscriben el presente acuerdo. Además, su aplicación en forma de bilateralidad conlleva a consideraciones y tratamientos particulares frente a cada país y sus diferentes productos. La reciprocidad y cooperación internacional que se logra abre las fronteras principalmente para los países centroamericanos.

Artículo 3.04 Desgravación arancelaria²⁹

Previo acuerdo, cada una de las partes, en forma bilateral, prevé la desgravación arancelaria en plazos que van en forma inmediata para ciertos productos y servicios, y en forma progresiva en plazos que van desde 3 hasta 20 años como máximo. Todo esto con el afán de alcanzar

²⁸ Artículo 1, URL: <http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam1.asp#A1.01>

²⁹ Artículo 3.04 URL Disponible: <http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam1.asp#A3.04>

cierto grado de preferencias y consolidaciones comerciales que conlleven al establecimiento de mercados comunes entre ambos Hemisferios. Cabe recalcar que desde su entrada en vigencia el proceso de desgravación arancelaria se ha venido desarrollando sin ninguna novedad y en los porcentajes previstos.

Artículo 3.16 Comité de Comercio de Mercancías

Respetar y aceptar los acuerdos a través de la Banda de Precios Internacional, conlleva a un fuerte compromiso entre las naciones. La importancia de definir una banda de precios para ciertos productos surge de la controversia mundial acerca de la desigualdad que tienen ciertas mercancías en cuanto a sus cotizaciones a nivel internacional.

Cabe recalcar que no todas las bandas de precios tienen el mismo significado. No todos los productores que se encuentran dentro de esta banda de precios son iguales ni tienen las mismas capacidades productivas. Para ello en el acuerdo bilateral se extienden bandas de precios con un precio mínimo y máximo para cada país en relación a sus productos más importantes. A continuación un ejemplo claro de lo anteriormente expresado.

En el caso de Honduras³⁰:

Según Decreto N° 31

92, del 6 de abril de 1992 Ley para la Modernización y el Desarrollo del Sector Agrícola y el Acuerdo N° 010593, del 20 de abril de 1993 Reglamento de Comercialización de Productos Agrícolas, las mercancías sujetas al Sistema de Bandas de Precio de Importación de acuerdo al Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), según la enmienda de 1996 del Sistema Armonizado, son las siguientes:

Clasificación arancelaria	Descripción
fracción 1005.90.20	maíz amarillo
fracción 1005.90.30	maíz blanco
fracción 1007.00.90	otros
subpartida 1102.20	harina de maíz
subpartida 1103.13	grañones y sémola de maíz
subpartida 1108.12	almidón de maíz

³⁰ Acuerdo Bilateral entre Honduras y Chile, SICE. URL Disponible: <http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam1.asp#A3.16>

Artículo 6.02 Medidas bilaterales de salvaguardia³¹

El establecer ciertas salvaguardas entre los diferentes países que conforman este Acuerdo, ya es común para todos los Tratados que se firman a nivel mundial. Este Acuerdo determina como elemento fundamental la protección a determinadas industrias que puedan sufrir cierto grado de daños frente a productos y/o servicios que afecten su respectiva producción interna. Lo que se intenta es proteger a los mercados tanto nacionales como internacionales en sus precios normales sin que esto afecte a la productividad de alguno de los países que están inmersos en el comercio internacional.

³¹ Artículo 6.02 Salvaguardas. URL Disponible: <http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam1.asp#A6.02>

CAPÍTULO IV

EL MERCANTILISMO EN ECUADOR

Analizando la realidad ecuatoriana, entendemos que nuestro país a pesar de haber contado con numerosos presidentes y múltiples tendencias económicas que han acompañado a cada uno de los gobiernos, no hemos vivido en pleno el proteccionismo peor aún un libre comercio.

Algunos dirigentes del país, tiende a confundir el libre comercio con el mercantilismo; es decir, lo que para ellos es abrir las puertas al libre mercado, para entendidos en la materia no es más que practicas antiquísimas que buscan enriquecer sectores que privilegian al gobierno en curso. Está visto que la diferencia crucial entre estas dos tendencias es que el libre comercio desconfía de la intervención pública para enrumbar al mercado, puesto que éste por sí solo, se regula a través de la ya conocida “mano invisible”.

El mercantilismo es una corriente que tuvo sus orígenes mucho antes que los economistas que son constantemente sujetos de estudio, ya en el siglo XVI, se marcaba claramente esta tendencia en España. A manos de Carlos I, se aplicaron políticas paradójicamente muy similares a las que hoy en día rigen nuestro país: se estimuló fuertemente las exportaciones y se dificultaron las importaciones con controles directos, las reservas de oro se mantenían en la colonia ya que para los mercantilistas lo más conveniente para un territorio es mantener las mayor cantidad de circulante posible (en ese entonces oro); es así como el reinado de Carlos I era el más rico de mundo

Sin embargo fue inevitable las altas tasas de inflación, España se vio en una de las notables crisis que tuvo que sortear, debido a que la economía no es estática los factores que la componen se desplazan para buscar el equilibrio. Fueron los neoclásicos salamantinos los que analizaron el valor, el mismo que no era objetivo (marcado por cuanto tienes); si no subjetivo, es decir que a medida que se incrementa la inflación se reduce la capacidad adquisitiva; por tanto el “cuanto riqueza tengas” no equivale a cuanto puedes comprar. De esta forma queda probado que el monetarismo tiene sus orígenes en el siglo XVI, no es una teoría ideada por Friedman, más bien es una realidad que traspasa los años.

Otra notable diferencia, se centra en las funciones que el derecho debe cumplir. En un estado de legalidad la ley es utilizada para controlar de una u otra forma a la sociedad en su conjunto, por tanto no limita el poder del estado permitiendo de esta forma su intromisión en todos los sectores, es decir, se convierte en una herramienta de dominio y opresión en donde el poder de decisión y sobre todo de acción dependen del ejecutivo. Por otro lado tenemos el estado de derecho, que acompaña al libre comercio, bajo este concepto las leyes limitan la intromisión del gobierno, vuelve

equilibradas las decisiones que tomen, protege al individuo frente a los poderes estatales. El estado de derecho se fundamenta en “hay que limitar la libertad de cada uno, para garantizar la libertad de todos”

Finalmente para analizar el Para analizar el mercantilismo debemos tomar en cuenta dos conceptos:

- **Ventaja Absoluta.**- Se explica cuando un determinado país es más eficiente en la producción de determinados productos que otros, se entiende por eficiencia el menor uso de tiempo, factores y recursos.
- **Ventaja Comparativa.**- Establece que aquellos países que posean ventajas absolutas, deben especializar en aquellos bienes con los cuales sean “comparativamente” superiores al resto

REVISIÓN DEL CAPÍTULO: PROTECCIONISMO.

SUPUESTAS VENTAJAS

1. El Consumidor inevitablemente adquiere mayor cantidad de productos locales.
2. Para proteger la producción nacional los gobiernos optan por políticas de carácter arancelario, esto genera un aumento en los precios de los productos.
3. Fomenta a la industrialización y la creación de empleo mediante un proceso de sustitución de importaciones.
4. El Proteccionismo incrementa la rentabilidad de la producción nacional, además desarrolla sentimientos nacionalistas en la población.
5. Posibilita el desarrollo de nuevas industrias que no podrían competir abiertamente en el mercado mundial (mayor experiencia y operatividad).
6. Trabaja para regular el déficit que generalmente se presenta entre las exportaciones y las importaciones.
7. En el Proteccionismo, algunas industrias aprovechan para ganar mayor terreno comercial dentro del mercado, esto por lo regular se da en condiciones de monopolio u oligopolio.

8. Con el proteccionismo los industriales dependen del favor del Estado.
9. Uno de los mecanismos más importantes y efectivos de protección son los subsidios directos. Por medio de éstos, los gobiernos se vuelven más cercanos a la población.

CARACTERÍSTICAS

1. Permite salvaguardar los intereses de la industria local frente a los efectos nocivos de la competencia extranjera.
2. El Proteccionismo es considerado como una política económica con la que se protegen los productos propios de un país.
3. El Proteccionismo ha sido una herramienta utilizada principalmente en los gobiernos anárquicos y en políticas de guerra.
4. Algunas de las herramientas más utilizadas de esta tendencia económica son: aranceles, medidas no arancelarias, cuotas de importación, medidas antidumping, subvenciones y derechos compensatorios.
5. La creación de impuestos nace como mecanismo de esta tendencia para cuidar el producto nacional de la competencia extranjera y lograr recaudar dinero que permita mantener al gobierno y financiar sus obras.
6. La protección aduanera se incentiva como medio para mantener intactos el nivel de vida y el empleo de los asalariados de un país desarrollado y con esto frenar la penetración de mercancías provenientes de naciones pobres en las que el precio de la mano de obra es poco elevado.
7. El proteccionismo trata de evitar el dumping. El dumping es el fenómeno que se da cuando un país vende en el exterior bienes a precios más baratos de los que adjudica en su propia nación a los mismos productos.
8. Al recurrir al proteccionismo, los gobiernos promueven más la producción y la distribución del producto nacional.

DESVENTAJAS

1. El consumidor debe pagar más dinero por aquellos productos importados. En muchos casos la demanda se ve desplazada por a bienes nacionales sustitos.
2. El fomentar a elegir productos nacionales, hace que los consumidores adquieran productos más caros o de peor calidad. Esto influye negativamente sobre la capacidad de competir en mercados internacionales.
3. Al eliminar la competencia de productos extranjeros, el producto nacional podría aprovechar esa protección para acaparar el mercado e incrementar de los precios en forma desproporcionada.
4. Incremento en los impuestos en los bienes importados y la salida de capitales.
5. Los artículos importados aumentan significativamente su precio gracias a los aranceles y cuotas de importación, este valor es trasladado al consumidor.
6. Al consumidor interno se le aminora su propensión marginal de consumo.
7. Para el inversionista se le dificulta hacer negocios con los productos foráneos.
8. Se produce la fragmentación de los procesos de producción, es decir, los industriales se concentran en productos terminados y dejan de participar en el comercio mundial de productos intermedios.
9. Atraso tecnológico: las empresas se preocupan menos por innovar porque tienen menos competencia.

CONCLUSIONES

1. El proteccionismo concede sentido económico a las fronteras políticas de los Estados nacionales y se muestra partidario de proteger las producciones nacionales de la competencia extranjera por medio de derechos de aduana y demás restricciones a las importaciones. Los argumentos a favor del proteccionismo son también múltiples: razones de seguridad nacional e independencia económica, alcanzar un nivel de desarrollo industrial mínimo, imposible inicialmente sin algún tipo de protección o tutela, superar desequilibrios crónicos de la balanza de pagos, conseguir

un desarrollo económico armónico entre las diferentes regiones del territorio y áreas de la actividad económica.

2. Más allá de las manipulaciones monetarias (por ejemplo, devaluaciones en serie), el retorno a cierta forma de proteccionismo permite proteger temporalmente el nivel de empleo en el país que se encuentra en posición defensiva. Del mismo modo, el proteccionismo puede contribuir a que un país en vías de desarrollo impida la entrada fácil de bienes que compiten con el progreso económico nacional y dificulte la importación de productos suntuarios de consumo (mediante la aplicación de elevados impuestos).
3. En cada país algunas industrias tienen grupos de intereses que relativamente pueden representarse a sí mismos mejor que otros, y los gobiernos deben considerar y llevar a cabo sus intereses para tener su apoyo. En consecuencia, los gobiernos, en lugar de considerar el bienestar de sus naciones, a menudo consideran los intereses de grupos que representan a las poderosas industrias locales.

REVISIÓN DEL CAPÍTULO: LIBRE COMERCIO

VENTAJAS

1. Importante disminución de barreras arancelarias. Se reducen numerosos contingentes que establecen las cantidades máximas que se podían exportar a un país.
2. Se reduce notablemente los impuestos aduaneros a las mercancías.
3. Disminución de las barreras técnicas, homologaciones y barreras fitosanitarias que constituyen un obstáculo para el desarrollo del libre comercio.
4. Mejora y abaratamiento en el costo del transporte. Las mejoras en los sistemas del transporte, así como los menores costos relativos favorecen el comercio.
5. El incremento en el nivel de las Telecomunicaciones reduce los costos y facilita las operaciones y negocios internacionales.
6. Mejor desarrollo de las operaciones financieras, lo que contribuye a desarrollar más el comercio internacional.
7. Se incrementa la seguridad legal en muchos países en cuanto a la protección de la propiedad de las marcas y los derechos de autor.
8. Se produce una homogeneización de gustos y costumbres por parte de los consumidores, esto facilita la exportación de un mayor número de productos y servicios.
9. Mayor difusión de la cultura a nivel empresarial. Esto favorece la internacionalización de los de los servicios y una mejora sustancial en la calidad de los empresarios que impulsan y desarrollan más los negocios internacionales.
10. Mayor inversión extranjera. Se produce con esto la búsqueda de nuevos mercados.
11. Se trabaja con mejores productos y esto impulsa las inversiones y/o adquisiciones a nivel internacional.

CARACTERÍSTICAS

1. Propone la ampliación de mercado de los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones.
2. Busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la reestructuración de las reglas y procedimientos aduanales para agilizar el paso de las mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole.
3. Se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras.
4. Permite que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.
5. El Libre Comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.
6. Se regulan los procedimientos aduaneros para facilitar los flujos comerciales tanto como sea posible.
7. Las economías de escala pueden ser una ventaja en cuanto a los rendimientos crecientes de las empresas que los presentan, esto se puede ver reflejado en un precio final menor que beneficie directamente al consumidor.

SUPUESTAS DESVENTAJAS

1. Si bien la apertura comercial establece una mayor integración de un país a la economía globalizada, muchas empresas se ven afectadas por su escasa modernización en relación a aquellas que cuentan con mayores niveles de innovación.
2. Se abren mercados con diferencias estructurales en cuanto a la adquisición de bienes y servicios.
3. No todos los sectores de una economía se benefician por igual con el Libre Comercio. Existen productos más sensibles que otros.

4. Pérdida de empleo por el desarrollo de la tecnificación y sistemas avanzados de producción.
5. Las empresas que compiten en mercados abiertos deben tener mayor nivel de tecnificación. Para aquellas que no estén preparadas, sus rendimientos bien podrían significar pérdidas o salidas directas de un mercado.
6. Existe una restricción mayor de los países a sus respectivos sectores agrícolas.
7. Por la eliminación de las barreras comerciales y para un mejor aprovechamiento de sus rendimientos crecientes, les resulta mucho más barato producir en una sola planta para toda la región que tener una planta en cada país.
8. Fusiones entre las grandes empresas de una misma industria como medida de fortalecimiento para enfrentar la competencia. Por estas razones se producen muchos despidos masivos.
9. Existe una mayor vulnerabilidad frente a las crisis externas.
10. Diferencias en las relaciones de intercambio hacen que se pueda generar un déficit comercial que represente la salida de recursos del país en desarrollo.

CONCLUSIONES

1. El Libre Comercio permite ampliar las oportunidades de mercado garantizando las normas y requisitos a cumplir para entrar a determinado país.
2. Constituye un instrumento importante para la atracción de inversión extranjera que genera empleo y ayuda en el desarrollo sostenible del país.
3. A través del Libre Comercio se estimula la expansión y se logra la diversificación del comercio de bienes y servicios entre las partes.
4. Sirve para promover y proteger las inversiones orientadas a aprovechar intensivamente las ventajas que ofrecen los mercados de las Partes y a fortalecer la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes del intercambio mundial.
5. Permite brindar a los inversionistas un ambiente de negocios seguro bajo normas preestablecidas y ratificadas entre los signatarios.

6. El proceso de integración exige que los organismos e instituciones públicas y privadas estén preparadas institucionalmente para avanzar hacia la armonización de las políticas comerciales.
7. Con el Libre Comercio se logra la modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y con ello disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos.
8. Mejora la preparación de un país, tanto en el ámbito institucional como en el productivo, para insertarse en la economía global y para profundizar las relaciones con otros socios comerciales en procesos y organizaciones internacionales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
<ul style="list-style-type: none"> Analizar antecedentes de proteccionismo aplicados en el mundo, durante los últimos 50 años. 	<ol style="list-style-type: none"> Las leyes proteccionistas erigen impuestos (derechos) sobre los bienes importados, y/o decretan límites (cuotas) sobre las cantidades que se permite ingresar al país. Son leyes que no sólo restringen la elección de bienes de consumo, sino que también contribuyen grandemente al costo superior tanto de bienes como de hacer negocios. El proteccionismo sigue siendo sinónimo de precios interiores elevados y de productividad débil. En realidad, únicamente los países en vías al desarrollo pueden vivir aún con dificultades bajo este régimen, en la medida en que el consumo está poco diversificado y el nivel de vida es muy modesto. 	<ol style="list-style-type: none"> Ecuador debería abandonar el modelo de sustitución selectiva de importaciones. Fue una teoría aplicada en los años 70 sin ningún resultado favorable, adicional deberíamos eliminar gradualmente las fuertes tasas arancelarias, los constates subsidios a las industrias ineficientes y dejar de aplicar el “modelo de crecimiento endógeno”
<ul style="list-style-type: none"> Analizar modelos de libre comercio aplicados en el mundo, durante los últimos 50 años 	<ol style="list-style-type: none"> Países con economías similares a la nuestra han visto en el libre comercio una herramienta útil para alcanzar mejores estándares de vida. Han alcanzado un incremento anual de 20 millones de dólares en exportaciones (caso Chile: 2012 vs. 2011). Los acuerdos de libre comercio son un importante atractivo para los inversionistas, al brindarles un mercado amplio donde comercializar y exportar los bienes que producen, así como facilidades para importar materias primas y bienes de capital. 	<ol style="list-style-type: none"> Nuestro país necesita apertura sus mercados de forma paulatina y ordena, priorizando en aquellos socios comerciales con los que estamos mayormente relacionados. Es necesario iniciar las rondas de negociaciones de tratados de libre comercio a la brevedad posible, tomando en cuenta que tardan en cerrarse de 1 a 6 años. Es un tema de política comercial internacional al que se le debe dar prioridad.
<ul style="list-style-type: none"> Elaborar conclusiones y recomendaciones para mejorar la política de comercio exterior del Ecuador. 	<ol style="list-style-type: none"> Ecuador actualmente desarrolla un proyecto de comercio exterior que prioriza las exportaciones y "sustituye selectivamente las importaciones", nuestro país apuesta al desarrollo de la industria local, estimulando su crecimiento a través de políticas proteccionistas como los aranceles y cuotas de importación. Ecuador a los largo de su historia económica no ha aplicado libre comercio como tal, de igual forma tampoco proteccionismo, hemos presentado características particulares que podrían describir un sistema mercantilista que apunta al crecimiento endógeno. 	<ol style="list-style-type: none"> Ecuador debería tener como política comercial prioritaria la firma de un tratado de libre comercio, podemos iniciar este proceso que países latinoamericanos y posteriormente con los demás socios comerciales. La llave para el desarrollo está en la educación. El Ecuador debe promover el fortalecimiento de conceptos como: relaciones internacionales, política exterior y diplomacia.

BIBLIOGRAFÍA

- *Chales W L Hill. (2007). Negocios internacionales competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. University of Washington. sexta edición*
- *Navarrete Manzanarez, E. 2004. Libre comercio vs Proteccionismo. Tesis Licenciatura. Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales e Historia, Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas Puebla. . Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/navarrete_m_e/capitulo_0.html#*
- *Ricardo M. Buzo de la Peña, “La integración de México al mercado de América del Norte”, en Larecomposición hegemónica mundial.*
- *Gabriela Calderón. 23 de abril de 2008. “La balanza comercial y el mercantilismo”. El Cato. . Disponible en:<http://www.elcato.org/la-balanza-comercial-y-el-mercantilismo>*
- *Bordo, Michael. Mayo de 2005. “Historical Perspective on Global Imbalances”. National Bureau of Economic Research. Disponible en: <http://papers.nber.org/papers/w11383.pdf>.*
- *Conclusiones Generales. (16 de 08 de 2012). Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/hernandez_a_a/capitulo4.pdf*
- *Americanos, O. d. (2012). CARIFORUM-Unión Europea. Antecedentes y negociaciones.*
- *Becerra, R. (01 de 2010). ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CARIFORO-UNIÓN EUROPEA Y EL MARCO ECONÓMICO COLOMBIANO.*
- *Caribe, C. T. (2012). Los Desafíos del Libre Comercio para América Latina desde la perspectiva del Libre Comercio (ALCA). Bridgetown, Barbados: UNEP/LAC-IGWG.XII/TD.9.*
- *Ceballos, P. (12 de 08 de 2012). BIBLIOTECA VIRTUAL de Derecho, Economía y Ciencias Sociales. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros/2010b/682/CONCLUSION%20COMERCIO%20EXTERIOR%20PRODUCCION%20Y%20DETERMINACION%20DE%20PRECIOS%20DEL%20MAIZ%20EN%20MEXICO.htm>*

- *CEPAL. (2012). Informe macroeconómico Informe macroeconómico, Junio 2012. Naciones Unidas, Santiago de Chile.*
- *Chile, G. d. (s.f.). Recuperado el 16 de 08 de 2012, de <http://www.iadb.org/int/intradebid/DocsPdf/Acuerdos/CHLMCCA%20TLC%20Chile-Honduras%20Protocolo.pdf>*
- *Chile, G. d. (s.f.). Servicio Nacional de Aduana. Recuperado el 25 de 07 de 2012, de http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070228/pags/20070228103424.html*
- *Diario.com, E. N. (23 de 08 de 2012). El Nuevo Diario.com. Obtenido de <http://www.elnuevodiario.com.ni/internacionales/21728>*
- *DIRECON. (12 de 08 de 2012). Tratado de Libre Comercio. Obtenido de Chile - Centroamérica: <http://www.direcon.gob.cl/acuerdo/1451>*
- *Guayaquil, C. d. (2012). 2011 CON BUENOS INDICADORES ECONÓMICOS Y 2012 SE PROYECTA UNA ECONOMÍA QUE CRECE CON UN SECTOR PRIVADO MUCHO MÁS REGULADO. Boletín, Administración, Guayaquil.*
- *Herreros, S. (08 de 2011). El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica: una perspectiva latinoamericana. (I. C. Developmet, Productor) Recuperado el 11 de 09 de 2012, de <http://ictsd.org/i/news/puentes/111475/>*
- *Intelectual, O. M. (s.f.). Estados Unidos ratifica el Tratado de Singapur. Recuperado el 28 de 09 de 2012, de http://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2008/article_0049.html*
- *Internacional, .: D. (2012). Síntesis de Indicadores Económicos. Ministerio de Economía y Competitividad. Madrid: Centro de Publicaciones.*
- *Internacionales, D. d. (s.f.). Cinco años del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile. Recuperado el 06 de 18 de 2012, de http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_CHL/Studies/Review5_s.pdf*
- *INTERNACIONALES, D. G. (2006). ACUERDO ESTRATÉGICO TRANSPACÍFICO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA. Ministerio de Relaciones Exteriores, Santiago de Chile.*

- *SIC, S. d. (16 de 09 de 2012). Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile. Obtenido de http://www.sic.gob.hn/tlc_chile/index.htm*
- *Trabajo, O. I. (09 de 09 de 2012). Acuerdos de Libre Comercio (ALC) suscritos por la Unión Europea. Obtenido de http://www.ilo.org/global/standards/information-resources-and-publications/free-trade-agreements-and-labour-rights/WCMS_116979/lang--es/index.htm*
- *Uribe, A. (2012). Tratado de Libre Comercio Colombia - Estados Unidos. Bogotá: 08.*
- *Wehner, L. (20 de 11 de 2007). Rev28-02. Recuperado el 02 de 09 de 2012, de http://www.iai.spk-berlin.de/fileadmin/dokumentenbibliothek/lberoamericana/2007/Nr_28/28_Wehner.pdf*

ANEXOS

CAPITULO I

ECUADOR - LA HISTORIA DESDE LA DEMOCRACIA

En el año de 1955 se realizó un convenio de excedentes agrícolas con Estados Unidos, que fue renovado en años subsiguientes con la importación de los citados productos: algodón, tabaco, aceite de semilla de algodón, aceite de semilla de soja y trigo.

Paulatinamente Ecuador aumentó su dependencia de trigo, al tiempo que fue dejando a un lado posibles productos sustitutivos y no desarrolló una producción triguera. Finalmente en 1988 se suprimió el subsidio al trigo y por tanto a la harina y sus derivados, lo cual perjudicó a un sector importante de la economía ecuatoriana que se dedicaba a esta actividad.

En 1958, el país se vio obligado a acercarse al FMI. Desde entonces a medida que agudiza la crisis económica y la inestabilidad política aumentaba, el Ecuador recurrió una y otra vez al apoyo financiero de esta entidad.

Contrato 9 *créditos de contingencias o Stand By*: Junio de 1961, Junio de 1962, Julio de 1963, Julio de 1964, Julio de 1965, Julio de 1966, Abril de 1966, Julio de 1972

A inicios de la década de los 70 el Ecuador sintió un vez más los efectos de la dependencia con el mercado mundial. Con el descenso de la cotización del cacao y el café, alcanzando pérdidas de 20 millones de dólares en 1962 y 40.7 millones de dólares en 1967.

En 1972 la bonanza Petrolera generó potencialidades económicas y grandes ingresos para el estado por tanto se invirtió en obras de infraestructura, electricidad, telecomunicaciones, red vial, obras de riego, saneamiento ambiental.

Inversiones mal realizadas + corrupción + despilfarro = CRISIS

- 1972: 916 millones de sucres
- 1979: 9699 millones de sucres

Desde 1964 a 1972, la balanza comercial presentó un déficit crónico debido, sobre todo, al acelerado incremento de importaciones y al permanente deterioro de las exportaciones bananeras. Las importaciones pasaron de 100 millones de dólares en 1954 a cerca de 250 millones en los años 70 lo que

equivalía a un aumento del **150%**.

La crisis empezó en 76-77, los ingresos petroleros comienzan hacer insuficientes y el estado cae en el endeudamiento externo de forma muy agresiva.

- 1976 635 millones
- 1989 2847 millones PIB 11%

El estado ecuatoriano como lo reconoció el Banco Mundial, garantizó “Un sistema complejo de subsidios implícitos y poco transparentes a la tan socorrida eficiencia privada”. En los años 70 se puede apreciar casos notables: ecuatoriana de aviación, Banco la Previsora y la empresa de ferrocarriles ecuatorianos, a la que por cierto en 1925 el Estado pagó un 75% del valor de sus acciones en plena depresión económica Ecuatoriana. Con la euforia petrolera los problemas aumentaron, la contaminación ambiental adquirió un poderosa magnitud, a causa de compañías petroleras empezando por Texaco y Gulf, continuando CEPE/ Petroecuador.

Los años 70 sin duda alguna fue un periodo propicio para obtener préstamos fáciles, el destino de los créditos casi no interesaba, y por supuesto la mala administración y utilización de los recursos contratados fue lo que agravó la crisis.

A principios de los años 80 se produjo la ininterrupción del sueño del petróleo y el Ecuador se aferró más a la economía mundial, destacada por el reordenamiento político de países industrializados a la cabeza Estados Unidos, empeñados en reorganizar al mundo de acuerdo a los cambios, por supuesto en beneficio de ellos.

La deuda externa explotó, según Aldo Ferrer, fueron los estados Unidos los que originaron la primera fase del endeudamiento García Méndez dice, “Ellos tuvieron el privilegio de financiar su desequilibrio exportando su moneda nacional, la liquidez se fue acumulando en los bancos centrales y se filtró progresivamente hacia la banca privada aumentando su capacidad prestable”.

De la noche a la mañana, países llamados del “tercer mundo”, se encontraban con que era muy fácil endeudarse, la crisis del sobreendeudamiento encontró sus orígenes en la oferta de recursos financieros de los países desarrollados. Junto a los bancos asoma una multitud de compañías extranjeras, muchas de ellas transnacionales, que participaron activamente en la “danza de los millones”, vendiendo incluso tecnología obsoleta o construyendo obras que por su propio diseño son verdaderos monumentos a la ineficiencia

- En 1991 se adquiere equipos para una imprenta destinada al

Ministerio de Educación en Quito (17 años después de su compra aun no funciona) y el país a quien se le importó estos equipos ya no existe: República Democrática Alemana.

- Planta procesadora de basura para Guayaquil, aunque se firmó el contrato de compra y se pagó, nunca se instaló y sus restos se incendiaron
- Barcos pesqueros comprados a empresarios privados en los años 70, el Estado asumió la deuda que ellos tenían con Noruega, un monto aproximado de 150 millones de dólares.

En 1983 se suscripción de un decena de cartas de intención con el FMI y 8 créditos Stand by: Julio de 1983, Marzo de 1985, Agosto de 1986, Enero de 1988, Septiembre de 1989, Diciembre de 1991, Mayo de 1994, Abril 2000

Además de conseguir 3 préstamos compensatorios del mismo fondo: Noviembre de 1983, Agosto de 1986, Enero de 1988

Dos maniobras políticas de Estados Unidos marcaron a Latinoamérica y por ende Ecuador.

En lugar de corregir la crisis interna de Washington (Estados Unidos), se violentaron las reglas del sistema monetario internacional y " el 15 de agosto de 1971, de manera unilateral, sin sonrojos ni complejos de culpa", el presidente Nixon anunció que a partir de entonces el dólar no sería convertible en oro



En 1981 Ronald Regan con la política económica de la deuda " reaganomics", deseaba una recuperación de capitales de esta manera incrementa abruptamente las tasa de interés de 4% y 6% a un **20%**, los países deudores fueron amarrados a la deuda del interés compuesto



"La deuda externa adquirió vida propia, se instauró la locura financiera, la lujuria especulativa, el pago de intereses usurarios que se cobraban sobre interés atrasados, la deuda se volvió impagable " Si no se tiene una buena relación con el FMI, es muy difícil, por no decir imposible acceder:

- Club de Paris
- Banco Mundial
- Banco Interamericano de desarrollo (BID)

La crisis financiera se vio nuevamente incrementada por la creación de la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD), por presiones de Banco Mundial. Se entregaron 300 millones de dólares en bonos del Estado a Filanbanco, pues fue una de las condiciones del FMI, al cual le rendíamos cuentas periódicamente. La crisis del socialismo en el mundo más factores como políticas de fomento, subsidios y canalización de recursos para las clases dominantes, el excesivo gasto del estado, el despilfarro, la monopolización de la economía entre otros factores llevo a que la propuesta de Friedman Neoliberalismo sea asumido. Ante el evidente fracaso del modelo anterior se implanta el Ecuador en Neoliberalismo en la década de los 70

GOBIERNOS DEL ECUADOR

Oswaldo Hurtado Larrea

24 de may. De 1981 al 10 de ago. de 1984

En 1983 Hurtado firma la primera carta de intención con el fondo monetario internacional y acepta las condiciones de la renegociación de la deuda externa impuesto por este organismo.

- Mini devaluaciones de la moneda, reprimiendo una devaluación acumulada de 32%
- Aumento de la tasa de interés
- Eliminación de subsidios

Por estas razones se hacía más rentable endeudarse en sucres y comprar dólares de esta manera se produjo la fuga de capitales. La crisis llega a su punto más alto en 1983 cuando el PIB cae a -3% en 1983 y -6% en 1987

La sucretización de la deuda marco la economía del Ecuador fuertemente, pues significo una pérdida de 1 billón trescientos mil millones de dólares No debería sorprendernos que se haya sucretizado más de un crédito ficticio y también créditos de otra manera irre recuperables como llegaría a afirmar más tarde el economista Adalberto Pachano, quien fuera gerente del banco central en ese entonces

León Febres Cordero

10 de ago. De 1984 al 10 de ago. de 1988

Implemento medidas más fuertes del neoliberalismo como:

- Eliminación de las mini devaluaciones implementada por Hurtado y aplica la macro devaluación al 25%

- Eliminó el control de precios
- Aumentó el precio de los combustibles
- Liberó la tasa de cambio

Al final de su mandato el resultado fue desastroso provocó un crecimiento del déficit fiscal que trajo una inflación del 23% en 1986 paso al 86% al terminar su mandato.

Rodrigo Borja Cevallos

10 de ago. De 1988 al 10 de ago. de 1992

Recibe el país con un gran déficit fiscal, con altos nivel de desempleo, con una gran deuda externa y la inflación más alta registrada en el país. Al final de gobierno se inicia la recuperación de los indicadores macroeconómicos, el PIB aumenta 5.0% dependiendo básicamente de la explotación de bienes primarios 8% de litoral

Después del febreorderismo las dificultades económicas se agudizaron, los niveles de miseria, indigencia alcanzaron altos índices, además los salarios fueron comprimidos. El gobierno no reaccionó cuando en mayo de 1989 el CityBank incautó 80 millones de dólares que habían sido ahorrados para realizar pagos de deuda.

Sixto Duran Ballén

10 de ago. De 1992 al 10 de ago. de 1996

Se acentúa el modelo de neoliberalismo en el país, se plantea la modernización que no es otra cosa que la reducción del tamaño del estado a través del despido de la función pública y venta de la empresas estatales: INECEL, EMETEL, PETROECUADOR

Abdala Bucarán, Fabián Alarcón y Jamil Mahuad siguieron esta tendencia. Como un eslabón más de la carga y los pesados ajustes en Enero de 1994, el gobierno aprobó una de las mayores alzas de precios de combustibles que alcanzaron un 71% . El plan Brandy fue recibido con entusiasmo por parte de la prensa ecuatoriana, debía durar tres décadas, pero fracasó en 5 años.

Entre otros detalles de este gobierno apareció un punto curioso: La inclusión de un bono por 190 millones de dólares pagaderos en 10 años plazo sin periodos de gracia a través de cual aunque parezca mentira el país compensaría al CityBank por no haber pagado interés después del débito de 80 millones.

En 1995 el conflicto Bélico también deprimió a la economía pues costo, 300 millones de dólares.

Abdalá Bucarán Ortiz

10 de ago. De 1996 al 07 de feb. de 1997

Roberto Isaías dueños de Filanbanco era uno de los asesores más cercanos a Bucarán y Álvaro Noboa Pontón uno de los hombres más ricos del Ecuador era presidente de la junta monetaria. Describo los datos relevantes de su corto gobierno:

- se incrementó la tarifa de los servicios públicos
- Eliminó subsidios al gas
- Implementó un costo a los hospitales populares
- La electricidad subió en un 552%
- El poder que adquirió Alejandro Peñafiel, propietario del banco de Préstamos y representante de grandes intereses petroleros cuando su hermana asumió la subsecretaría en el ministerio de energía

El 5 de febrero de 1997 fue destituido con graves acusaciones de corrupción.

Fabián Alarcón Rivera

11 de feb. De 1997 al 10 de ago. de 1998

Defraudó las expectativas políticas de renovación en la sociedad luego de la caída de Bucarán y enterró la posibilidad de salir de la crisis. El fenómeno del niño agudizó la crisis . El estado emitió eurobonos:

- 405 millones de dólares
- 173 millones de dólares

Jamil Mahuad Witt

10 de ago. De 1998 al 21 de ene. de 2000

Entregó 416 millones de dólares casi sin garantías en 1998 a Filanbanco debido al salvataje bancario. Irónicamente al Banco de Fomento, encargado del crédito agrícola apenas le entregó 20 millones de dólares exigiendo todo un paquete de garantías:

- Eliminó el impuesto a la Renta
- Introdujo el impuesto del 1% a la acumulación de capitales (ley “aplanadora”, Democracia Cristiana y PSC)
- Optó por comprar dólares y sacarlos fuera del país justo en un momento crítico en la economía Ecuatoriana

- IVA del 10% al 12%

Se suma el feriado bancario, inicia el 8 de marzo de 1999, cargado de tensiones, el estado intentó sacar al Banco de Fomento adelante, cuyo dueño financió con 3.1 millones de dólares la campaña electoral de Mahuad. La acción social empezó subir el tono y fue cuando el gobierno aceptó algunas de las peticiones de los sectores sociales y partidos de centro izquierda:

- Retornó del impuesto a la renta
 - Redujo el precio de los combustibles
 - Estableció sanciones a los evasores

En este escenario desde Guayaquil el PSC radicalizó su oposición al cobro de tributos con la bandera de “**descentralización**”. Ingreso a la Dolarización aniquilando a una moneda de 115 años

Gustavo Noboa Bejarano
22 de ene. De 2000 al 15 de ene. de 2003

En este gobierno el sucre que al nacer tenía una partida equivalente a 1 dólar, al tiempo de su desaparición forzada apenas equivalía a 4 cien milésimas de dólar:

- Se adoptaron medidas de tracción económica
- Se incrementaron los precios de los productos básicos
- Movilización indígena
- Construcción de un nuevo oleoducto de crudos

En este gobierno se siguen entregando recursos a la banca, en particular a Filanbanco(1908-2001) con un total de 1.400 millones de dólares a pesar de esta ayuda el banco cerró sus puertas pocos días después de haber recibido un subsidio de 300 millones de dólares, quiebra con pérdidas de 654 millones de dólares. Breve historia económica del Ecuador, Alberto Acosta, P

CAPITULO II

TRADADOS DE LIBRE COMERCIO- ARTÍCULOS

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ESTRATÉGICA TRANS-PACÍFICO

18 JULIO 2005

Artículo 3.13: Medidas de Salvaguardias Agropecuarias Especiales

1. Chile podrá aplicar una medida de salvaguardia especial a un número limitado de mercancías agropecuarias sensibles señaladas en el Anexo 3.B.

2. Chile se esforzará en aplicar las medidas de salvaguardia especial de manera consistente con los compromisos suscritos en este Acuerdo, en cuanto a liberalizar y promover la expansión del comercio de estas mercancías entre las Partes.

3. Chile podrá aplicar una medida de salvaguardia especial sobre una mercancía sólo durante el periodo que sigue al periodo de gracia especificado en la Lista de Chile establecida en el Anexo I, durante el cual los aranceles aduaneros están siendo eliminados. Chile no podrá imponer una medida de salvaguardia especial sobre una mercancía, una vez que esta mercancía logre la condición de libre de aranceles de conformidad con este Acuerdo.

4. Sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo 3.4, Chile podrá imponer una medida de salvaguardia especial en la forma de derechos de importación adicionales, como se establece más adelante, para aquellas mercancías listadas en el Anexo 3.B. La suma de tal derecho adicional y cualquier otro derecho a la importación u otros cargos aplicados en conformidad con el Artículo 3.4 no podrá superar la menor entre:

(a) la tasa arancelaria de nación más favorecida (NMF) aplicada en el momento en que se adopte la medida; o

(b) la tasa base.

5. Chile podrá imponer una medida de salvaguardia especial si la cantidad de importaciones de la mercancía durante cualquier semestre excede del nivel de activación, que corresponde específicamente a tal semestre, establecido para esa mercancía en el Anexo 3.B.

6. Chile podrá mantener una medida de salvaguardia especial, de acuerdo al Párrafo 5, solamente hasta el fin del semestre en el cual Chile aplique tal medida.

7. Los suministros de la mercancía en cuestión que estén en ruta, sobre la base de un contrato establecido antes que los derechos arancelarios adicionales hayan sido impuestos de acuerdo con lo dispuesto por este Artículo, serán exentos de cualquier derecho arancelario adicional, siempre

que ellos puedan ser contabilizados en el volumen de importaciones de la mercancía en cuestión, durante el semestre siguiente para los propósitos de la activación de las disposiciones del Párrafo 5 en ese semestre.

8. Chile no podrá, con respecto a una misma mercancía, aplicar una medida de salvaguardia especial y, simultáneamente, adoptar o mantener una medida de acuerdo al Artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias.

9. Chile aplicará cualquier medida de salvaguardia especial de manera transparente. Chile asegurará que el volumen efectivo de importaciones está publicado de una forma que es de fácil acceso para las otras Partes, y notificará por escrito a las otras Partes, incluyendo los antecedentes relevantes, incluso por adelantado si ello fuera posible, y en cualquier caso dentro de un plazo de 10 días hábiles a contar de la puesta en práctica de dicha medida. Si Chile decide no aplicar una medida de salvaguardia especial cuando el volumen de activación especificado esté cercano o haya sido alcanzado, notificará a las otras Partes de su decisión con prontitud.

10. A solicitud de una Parte, Chile establecerá consultas prontamente y cooperará por medio del intercambio de información, según sea apropiado, con respecto a las condiciones de aplicación de una medida de salvaguardia especial.

11. El Comité de Comercio de Mercancías podrá revisar la implementación y funcionamiento de este Artículo.

*12. Para los efectos de este Artículo, **medida de salvaguardia especial** significa una medida de salvaguardia especial descrita en el Párrafo 4 y **tasa base** significa la tasa de arancel aduanero para una mercancía importada como se indica en la Lista de la Parte importadora establecida en el Anexo I.*

Chile, en relación a los otros tres países, logró una categoría especial de 12 años para la eliminación de aranceles, incluyéndose salvaguardas especiales para la los productos lácteos. La leche condensada, la leche en polvo, mantequilla, crema de leche, sueros y quesos, productos que tienen mucha sensibilidad a las importaciones que provienen directamente desde Nueva Zelanda, serán desgravados en un plazo máximo de hasta 12 años, con un período de gracia sin reducción arancelaria de 6 años.

Otra medida utilizada con el fin de proteger al sector lácteo fue la salvaguardia especial que determina un mecanismo automático en relación al volumen de las importaciones que se hagan por semestre. Dicho de otra manera, si la importación proviene de uno de uno de los socios de este Tratado, en toneladas, y superan el monto establecido como tope para cada uno de los semestres, las importaciones adicionales que se realicen en ese semestre tendrán que pagar el arancel general, lo que conlleva a que estos productos pierdan la preferencia arancelaria la misma que ha sido adjudicada a cada uno de ellos.

Ejemplo de Salvaguardia Láctea

	Años 1 - 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12
Gatillo (Toneladas)		247,6	267,4	288,7	311,8	336,8	363,7
Arancel Rebajado	6%	5%	4%	3%	2%	1%	0%

Artículo

7.3: Ámbito de aplicación

1. Este Capítulo se aplicará a todas las medidas sanitarias o fitosanitarias de una Parte que puedan afectar, directa o indirectamente, el comercio entre las Partes.
2. Ninguna disposición de este Capítulo o de los Acuerdos de Implementación limitarán los derechos y obligaciones de las Partes de conformidad con el Acuerdo MSF.

Artículo 7.6: Adaptación a las Condiciones Regionales

1. Cuando una Parte tiene un área o una parte de su territorio libre de una enfermedad o peste, las Partes pueden convenir en virtud del Instrumento de Implementación 3, listar esta condición y las medidas identificadas en el Instrumento de Implementación 2 para asegurar que la condición libre de enfermedad o peste será mantenida en el evento de una incursión.
2. En el evento de una incursión de una enfermedad o peste especificada en el Instrumento de Implementación 2, la Parte importadora reconocerá las medidas de la Parte exportadora especificadas en el Instrumento de Implementación 2 con el fin de facilitar el comercio entre las Partes.
3. Las Partes podrán acordar una lista adicional de enfermedades en el Instrumento de Implementación 2, de acuerdo con los criterios especificados en el Instrumento de Implementación 3.
4. Cuando una de las Partes considera que tiene una condición especial con respecto a una enfermedad o peste específica, puede solicitar el reconocimiento de esa condición. La Parte concerniente puede, además, solicitar garantías específicas respecto a las importaciones de los animales y productos de origen animal, de plantas y productos de plantas, y de otras mercancías relacionadas, adecuadas a la condición acordada. Las garantías para las enfermedades y pestes específicas serán especificadas en el Instrumento de Implementación 4.

Este capítulo corresponde a las medidas y controles establecidos por cada uno de los países miembros en cuanto a medidas Sanitarias y Fitosanitarias, las mismas que sirvan para proteger la salud humana, animal o vegetal.

En esta sección también se establecen mecanismos que permitan lograr una equivalencia de medidas sanitarias y fitosanitarias consistentes en cuanto a la protección de la vida de las personas y los animales y para preservar los vegetales. Todo esto acorde con lo ya establecido en las normas y estándares internacionales vigentes dados por la Organización Mundial de Comercio, la Organización Mundial de Sanidad Animal, la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria y el Codex Alimentarius.

Artículo 10.2: Principios de Propiedad Intelectual

1. Las Partes reconocen la importancia de la propiedad intelectual en la promoción del desarrollo económico y social, especialmente en la nueva economía digital, la innovación tecnológica y el comercio.

2. Las Partes reconocen la necesidad de lograr un equilibrio entre los derechos de los titulares y los legítimos intereses de los usuarios y de la comunidad en relación con las materias protegidas.

3. Las Partes se comprometen a mantener regímenes de derechos de propiedad intelectual y sistemas, que busquen:

(a) facilitar el comercio internacional, el desarrollo económico y social a través de la difusión de ideas, tecnología y trabajos creativos;

(b) otorgar seguridad a los titulares de los derechos y a los usuarios de propiedad intelectual con respecto a la protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual; y

(c) facilitar la observancia de los derechos de propiedad intelectual con miras a eliminar el comercio de mercancías que infringen los derechos de propiedad intelectual.

Los países signatarios también ratifican la importancia que tiene el promover la Propiedad Intelectual como una herramienta necesaria para la promoción del comercio, el desarrollo de las economías y mejorar aspectos relacionados con el orden social. Se reconoce entonces la necesidad de establecer parámetros equilibrados que determinen los derechos de aquellos que siendo titulares de sus obras, son víctimas del abuso por parte de terceros a nivel internacional. El compromiso al que llegan cada uno de los países que conforman el presente tratado, estará dado en base a mantener sistemas abiertos de observancia en cuanto a proteger los derechos de sus titulares, a fin de prevenir la utilización no autorizada de la propiedad intelectual.

ACUERDO DE PROMOCIÓN COMERCIAL: TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

22 NOVIEMBRE 2006 - 15 MAYO 2012

Artículos e Importancia del Acuerdo

El desarrollo del Acuerdo consta de 23 Capítulos y algunos documentos anexos. El contenido no difiere en su mayoría a la de otros acuerdos comerciales y en él también se plasman ciertas particularidades y logros alcanzados por Colombia en materia de biodiversidad y en materia sanitaria y fitosanitaria. En términos generales, el TLC reconoce la importancia de desarrollar aún más el fortalecimiento comercial de Colombia ante la disparidad existente entre los mercados, buscando siempre impulsar la construcción de condiciones apropiadas para que se generen mayores beneficios comerciales.

En cuanto al contenido del Tratado de Libre Comercio, este incluye aspectos relevantes en cuanto a Agricultura, Servicios, Industria, Inversión, Compras Públicas y algunos temas transversales como Propiedad Intelectual, Asuntos Laborales, Asuntos Ambientales y Políticas de Competencia

Art. 2.3 Eliminación Arancelaria¹

1. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, ninguna Parte podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún arancel nuevo, sobre una mercancía originaria.
2. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, cada parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias, de conformidad con su Lista de Desgravación del Anexo 2.3
3. Para mayor certeza, el párrafo 2 no impedirá a Colombia otorgar un tratamiento arancelario idéntico o más favorable a una mercancía según lo dispuesto en los instrumentos jurídicos de integración andina, en la medida que las mercancías cumplan con las reglas de origen contenidas en esos instrumentos

Este capítulo tiene como propósito no sólo el plantear sino también el de hacer efectiva la remoción de las barreras arancelarias y dar paso a un acceso preferencial para el comercio de bienes y servicios. Se destaca también la negociación por parte de Colombia para establecer mecanismos

¹ Sistema de Información de Comercio Exterior. Capítulo II, Anexo III, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/Anexo_2.3.pdf

de protección contra barreras no arancelarias como son el uso de licencias, barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias, salvaguardas, etc. Ya para su ejecución se consolida todas las preferencias arancelarias que provenían directamente de las ATPDA, garantizando el acceso inmediato de los productos en los cuales Colombia trabaja hoy en día con acciones plenamente ofensivas en cuanto a su respectiva comercialización. Ante esto, Colombia debe modernizarse necesariamente en algunos aspectos relacionados con sus procesos productivos.

Se consolida el crecimiento del sector agropecuario en el cual Colombia es plenamente competitiva, dándole preferencia a los productos lácteos, cárnicos, frutas, hortalizas, flores y frutas y otros productos que forman parte de la cadena de oleaginosas, azúcar, y otros productos como chicles, confites y chocolates, cigarrillos, tabaco y algodón. Dada la importancia del sector azucarero, Colombia logró triplicar su cuota en cuanto a la exportación. En tabaco se obtuvo una cuota de más de 4 mil toneladas adicional al actual contingente en el cual Colombia ya puede participar.

Para productos como el arroz, Colombia logró un plazo de desgravación de 19 años para eliminar el arancel del 80%, con 6 años de gracia durante los cuales no se reducirá dicho arancel. Por su parte, los Estados Unidos alcanzó un contingente de importación de aproximadamente unas 78,000 toneladas en su equivalente de arroz blanco.

Para proteger el mercado avícola, se logró un tratamiento especial para los cuartos traseros de pollo y para los cuartos traseros sazonados. Su desgravación se hará en 18 años para los cuartos de pollo fresco, a partir de un arancel de 164.4% y con 5 años de gracia y para los cuartos traseros sazonados a partir de un arancel de 70% (arancel equivalente al consolidado por la OMC que es el máximo que Colombia puede aplicar), 18 años de plazo y 10 años de gracia.

Artículo 9.2 Principios Generales (Contratación Pública)²

Trato Nacional y No Discriminación

1. Con respecto a cualquier medida cubierta por este Capítulo, cada parte otorgará incondicionalmente a las mercancías y servicios de la otra Parte y a los proveedores de tales mercancías y servicios, un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado por dicha Parte a sus propias mercancías, servicios y proveedores.

² Sistema de Información sobre Comercio Exterior , Artículo 9, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/09_CONTRATACION_PUBLICA_final.pdf

2. Con respecto a cualquier medida cubierta por este Capítulo, ninguna Parte podrá:
 - a. Tratar a un proveedor establecido localmente de manera menos favorable que a otro proveedor establecido localmente, en razón de su grado de afiliación o propiedad extranjera; o
 - b. Discriminar en contra de un proveedor establecido localmente sobre la base de que las mercancías o servicios ofrecidos por dicho proveedor para una contratación pública particular sean mercancías o servicios de la otra Parte.

Procedimientos de Licitación

3. Una entidad contratante utilizará un procedimiento de licitación abierta para la contratación pública cubierta, salvo cuando los artículos 9.7.3 al 9.7.5 y 9.8 sean aplicables.
4. Cada Parte aplicará con respecto a la contratación pública cubierta de mercancías, las reglas de origen que aplica para el comercio normal de mercancías.

Procedimientos de Licitación

5. Una entidad contratante se abstendrá de buscar, tomar en cuenta, solicitar o imponer condiciones compensatorias especiales en la calificación y selección de proveedores, mercancías o servicios, en la evaluación de las ofertas o en la adjudicación de los contratos, ya sea en la etapa anterior a la contratación pública cubierta o durante la misma.

Medidas no Específicas de la Contratación Pública

6. Los párrafos 1 y 2 no se aplican a las medidas relativas a aranceles aduaneros u otros cargos de cualquier tipo que se impongan a la importación o que tengan relación con la misma, al método de recaudación de dichos aranceles y cargos, otras regulaciones o formalidades de importación, o a las medidas que afectan al comercio en servicios diferentes de las medidas que reglamentan específicamente la contratación pública cubierta.

El tema de las compras públicas tiene un particular interés entre ambas naciones ya que los gobiernos son potenciales consumidores de bienes y servicios. El objetivo alcanzado fue el de establecer un listado de todas las empresas gubernamentales que podían participar de acuerdos bilaterales bajo la norma de la eliminación de barreras arancelarias. Para la economía colombiana, el acceso a las compras públicas de los diferentes estados

federales en los Estados Unidos es un logro extraordinario puesto que representa montos superiores a los \$300 mil millones de dólares por año.

Por la diferencia entre naciones, Colombia estableció una reserva asimétrica a favor de Colombia exclusiva para las pequeñas y medianas empresas en los contratos de compras públicas por el valor de hasta \$125 mil dólares, en tanto que el monto reservado para las pymes de los Estados Unidos es de tan sólo \$100 mil dólares.

Art. 10.4 Trato de Nación Más Favorecida³

1. Cada parte concederá a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que conceda, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra parte o de un país que no sea parte en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones en su territorio.
2. Cada Parte concederá a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el que conceda, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de inversionistas de cualquier otra Parte o de cualquier país que no sea Parte en lo referente al establecimiento, adquisición, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de inversiones

Este principio representa la base de todo el sistema multilateral del comercio, el cual trata de sustituir las fricciones o problemas que se puedan originar dentro de un marco en el cual el derecho a comerciar no depende de la influencia económica o política de los distintos participantes. Esto permite que todos se beneficien, sin necesidad de nuevas negociaciones, de las concesiones que puedan haber sido convenidas entre importantes interlocutores comerciales con una gran capacidad de negociación.

Art. 12.5 Comercio Transfronterizo⁴

1. Cada parte permitirá bajo los términos y condiciones que otorguen trato nacional, que los proveedores transfronterizos de servicios financieros de la otra Parte suministren los servicios especificados en el Anexo 12.5.1

³ Sistema de Información sobre Comercio Exterior , Artículo 10, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/10_COL_INVERSION.final_letter.pdf

⁴ Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Artículo 12, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/11_SERVICIOS_TRANSFRONTERIZOS.final_letter.pdf

2. Cada Parte permitirá a las personas localizadas en su territorio, y a sus nacionales donde quiera que se encuentren, comprar servicios financieros de proveedores transfronterizos de servicios financieros de otra Parte localizados en el territorio de esa otra Parte o de cualquier otra Parte. Esto no obliga a una Parte a permitir que tales proveedores hagan negocios o se anuncien en su territorio. Cada Parte podrá definir “hacer negocios” y “anunciarse” para los efectos de esta obligación, a condición de que dichas definiciones no sean inconsistentes con las obligaciones del párrafo 1.

3. Sin perjuicio de otros medios de regulación prudencial del comercio transfronterizo de servicios financieros, una Parte podrá exigir el registro de los proveedores transfronterizos de servicios financieros de otra Parte y de instrumentos financieros.

Dentro de las negociaciones uno de los objetivos más importantes era lograr eliminar la incertidumbre sobre el marco legal en cuanto a la prestación de servicios financieros se refiere. Hay que destacar que los requerimientos fiscales de la economía colombiana y bajo las presiones políticas actuales, hoy en día se originan una serie de reformas a las que las compañías extranjeras deben obligatoriamente ajustarse.

Adicionalmente, el TLC garantiza plena autonomía en las decisiones y ejecuciones de política fiscal de los países signatarios. Las obligaciones tributarias son vistas como barrera al comercio si son de carácter discriminatorio, es decir, si son impuestas en distinta cuantía o magnitud entre extranjeros y nacionales. Paralelamente, existen prohibiciones y restricciones explícitas en algunas de las actividades del sector, tanto en Colombia como en Estados Unidos. Con esto, no sólo se reduce el riesgo en la utilización de estos servicios, sino por el contrario, se promueve la negociación e inversión de capitalistas entre cada una de las partes.

Art. 16.1 Derechos de Propiedad Intelectual⁵

Trato Nacional

8. Con respecto a todas las categorías de propiedad intelectual cubiertas por este Capítulo, cada Parte deberá otorgar a los nacionales de otras Partes un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios nacionales con respecto a la protección y goce de dichos derechos de propiedad intelectual y cualquier otro beneficio derivado de dichos derechos.

⁵ Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Artículo 16, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/16_COL_PROPIEDAD_INTELLECTUAL.final_letter.pdf

Art. 16.2 Marcas

4. Cada Parte dispondrá que el titular de una marca registrada gozará del derecho exclusivo de impedir que terceros, sin su consentimiento, utilicen en el curso de sus operaciones comerciales, signos idénticos o similares, incluyendo las indicaciones geográficas, para mercancías o servicios relacionados con aquellas mercancías o servicios respecto a los cuales ha registrado la marca el titular, cuando ese uso podría resultar en una probable confusión.

5. Cada Parte podrá establecer excepciones limitadas a los derechos conferidos por una marca, tales como el uso justo de términos descriptivos, siempre y cuando dichas excepciones tomen en cuenta el interés legítimo del titular de la marca y de terceros.

Este capítulo a través de sus diferentes artículos busca sin lugar a dudas, establecer una normativa de protección frente a la propiedad intelectual. Para ambos países el reto era el encontrar el equilibrio para incentivar y proteger la generación de nuevos conocimientos y dar paso a un proceso aún mayor de investigaciones en diferentes áreas del conocimiento, el desarrollo científico, la cultura y tecnología. Para los colombianos siempre quedó claro que por encima de cualquier interés comercial, se encontraba primero el bienestar de sus ciudadanos por encima de cualquier beneficio o negociación comercial.

Art. 18.1 Niveles de Protección⁶

Reconociendo el derecho soberano de cada una de la Partes de establecer sus propios niveles de protección ambiental interna y sus prioridades de desarrollo medio ambiente, y por consiguiente, de adoptar o modificar sus leyes y políticas ambientales, cada parte se asegurará de que sus leyes y políticas proporcionen y estimulen altos niveles de protección ambiental y se esforzará por seguir mejorando sus respectivos niveles de protección ambiental.

Este capítulo trata de encontrar un balance entre el comercio y la protección al medio ambiente. En el proceso de negociación se reconoció el derecho de cada país de establecer sus propios niveles de protección ambiental que considere adecuado y que sirva para regular el comercio a nivel general. En

⁶ Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Artículo 18, URL disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/18_COL_AMBIENTAL.final_letter.pdf

este tratado quedó claro para ambas naciones el reconocimiento expreso de la soberanía que cada parte tiene con respecto a sus diferentes áreas naturales, su biodiversidad, uso y aprovechamiento.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y SINGAPUR

06 MAYO 2003 - 01 ENERO 2004

Artículos del Tratado de Libre Comercio

Artículo 2.1: TRATO NACIONAL⁷

Cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de la otra Parte de conformidad con el artículo III del GATT de 1994 incluidas sus notas interpretativas. Con este fin el artículo III del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan y forman parte de este Acuerdo sin perjuicio del anexo 2A.

Artículo 2.2: ELIMINACIÓN DE LOS DERECHOS

1. Salvo disposición en contrario en este Tratado, cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios de la otra Parte, de conformidad con los anexos 2B (EE.UU.) Horario y 2C (Singapur Lista).
2. Una Parte no podrá aumentar un arancel aduanero existente o introducir un nuevo derecho de aduana sobre las importaciones de un sujeto originario, con excepción de lo permitido por el presente Acuerdo, en el anexo 2A.
3. A petición de cualquiera de las Partes, las Partes realizarán consultas para considerar la aceleración de la eliminación de aranceles aduaneros según lo dispuesto en sus respectivos horarios. Un acuerdo por las Partes para acelerar la eliminación de aranceles aduaneros sobre bienes originarios se considerará como una modificación de los anexos 2B y 2C, y entrará en vigor una vez que las Partes hayan intercambiado notificaciones escritas que certifiquen que han concluido las formalidades jurídicas necesarias internos y en la fecha o fechas que se acuerden entre ellos.

Como ya lo hemos anteriormente, la liberalización de aranceles para promover un flujo libre de mercancías a través de toda la costa del Pacífico,

⁷ Artículo 2.1 <http://www.sice.oas.org/Trade/USA-Singapore>

ha sido una de las finalidades más importantes para este y otros Tratados que se han firmado a nivel internacional. La ampliación y acceso a nuevos mercados de bienes, servicios e inversiones, compras gubernamentales y una cooperación bilateral sin precedentes, son en suma la totalidad de beneficios que ambos países persiguen para mejorar gradualmente sus respectivas economías.

Artículo 5.1: Ámbito de aplicación⁸

1. Este Capítulo se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte, incluyendo temas de orden judicial o administrativo, y las medidas de aplicación por una parte y de cooperación entre las mismas, en relación al comercio de bienes textiles y del vestido.

2. Singapur obligaciones establecidas en este capítulo, en cuanto a la cobertura de las empresas:

(A) la conducta de las empresas en Singapur, a saber:

(I) la producción, elaboración o manipulación de las mercancías textiles o del vestido en su territorio, incluso en una zona de libre comercio,

(II) la importación de estos bienes en su territorio, incluso en una zona de libre comercio o

(III) la exportación de tales mercancías desde su territorio, incluidas las de una zona de libre comercio, y

(B) la conducta de las empresas que operan bajo el régimen de perfeccionamiento pasivo, así como el mantenimiento de registros y documentos por parte de dichas empresas en Singapur, que pueden ser relevantes para determinar la existencia o el alcance de la elusión.

3. En el caso de cualquier incompatibilidad entre este Capítulo y otro Capítulo de este Tratado, este Capítulo prevalecerá en la medida de la incompatibilidad.

El mayor beneficio en el área textil es sin lugar a dudas Singapur, ya que no cuenta con actividad de manufactura de confecciones, por lo que todo es importado. Debido a su propio clima, Singapur trabaja y produce fibra natural por las altas temperaturas que predominan durante todo el año.

Singapur es uno de los países que demanda las últimas tendencias de la moda, apreciándose la presencia de marcas reconocidas de Europa, Japón y Estados Unidos. Existe otra categoría conformada por diseñadores locales

⁸ Artículo 5 http://www.sice.oas.org/Trade/USA-Singapore/text_e.asp#arti5.2

con marcas propias, aunque el mercado masivo está conformado por ropa proveniente de otros países asiáticos como China, Vietnam, Indonesia.

Artículo 8.5: ACCESO A LOS MERCADOS

Una Parte no podrá adoptar o mantener, ya sea sobre la base de una subdivisión regional o sobre la base de todo su territorio, medidas que:

(A) limitar

(I) el número de proveedores de servicios ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios o proveedores exclusivos de servicios o la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

(II) el valor total de los activos o transacciones de servicios en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

(III) el número total de operaciones de servicios o la cuantía total de la producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas; 8-3

(IV) el número total de personas naturales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para, y directamente relacionado con el suministro de un servicio específico en forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas, y

(B) restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio.

Este artículo hace referencia directa a los compromisos que se han otorgado para el libre acceso al mercado de una amplia gama de productos y servicios, entre ellos:

- Servicios financieros, incluyendo banca, seguros, valores y servicios relacionados
- Informática y servicios conexos
- Servicios de telecomunicaciones
- Servicios audiovisuales
- Construcción e Ingeniería
- Turismo
- Publicidad
- Servicios profesionales (arquitectos, ingenieros, contadores, etc.)
- Servicios ambientales
- Servicios energéticos

Artículo 9.2:

ACCESO Y USO DE LAS REDES PÚBLICAS DE TELECOMUNICACIONES Y SERVICIOS DE TRANSPORTE

1. Cada Parte se asegurará de que las empresas de la otra Parte tengan acceso y el uso de cualquier red pública de telecomunicaciones y de servicios, inclusive los circuitos arrendados, ofrecidos en su territorio o a través de sus fronteras, en condiciones razonables y no discriminatorias (incluso con respecto a la puntualidad), y los términos y condiciones transparentes, incluyendo lo especificado en los apartados 2 a 4.

2. Cada Parte se asegurará de que esas empresas se les permita:

(a) comprar o arrendar y conectar equipo terminal o de otro tipo que se conecta con la red pública de telecomunicaciones;

(b) suministrar servicios a individuales o múltiples usuarios finales a través de cualquier circuito propio o arrendado (s);

(c) conectar circuitos propios o arrendados con las redes públicas de telecomunicaciones y servicios de transporte en el territorio, oa través de las fronteras de esa Parte o con circuitos arrendados o propios de otra empresa;

(d) realizar funciones de conmutación, señalización, procesamiento y conversión de funciones, y

(e) usar protocolos de operación de su elección.

3. Cada Parte garantizará que las empresas de la otra Parte puedan usar las redes públicas de transporte de telecomunicaciones y servicios para el movimiento de la información en su territorio o a través de sus fronteras y para el acceso a la información contenida en bases de datos o almacenada en otra forma legible por máquina en el territorio de cualquiera de ellas.

4. No obstante el párrafo 3, una Parte podrá adoptar las medidas que sean necesarias para:

(a) garantizar la seguridad y confidencialidad de los mensajes, o

(b) proteger la privacidad de la información de la red propiedad del cliente, sujetos al requisito de que tales medidas no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable ni una restricción encubierta al comercio de servicios

La ventaja sobre este artículo la adquiere los Estados Unidos. Entre sus principales exportaciones se incluyen: ordenadores, impresoras, discos duros, circuitos integrados y equipos de telecomunicaciones sobre los cuales se basa el desarrollo tecnológico que ha alcanzado durante los últimos 20 años. Todo esto se subyace al siguiente artículo que promueve la comunicación no sólo entre estos países, sino también, a nivel mundial.

Artículo 9.5: Estaciones de Cable Submarino

1. Si en virtud de la legislación nacional y la regulación, una Parte ha autorizado a un proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones en su territorio para operar un sistema de cable submarino (incluyendo las instalaciones de aterrizaje y servicios) como parte de un servicio público de telecomunicaciones, la otra Parte deberá velar porque los proveedores que se establezcan ofrezcan iguales condiciones y tarifas que dicho proveedor le ofrezca otros en condiciones similares.

El proyecto en el cual está inmerso el gobierno norteamericano se lo conoce con el nombre de Asia Pacific Gateway (APG) el mismo que irá directamente de Malasia a Corea del Sur y Japón, con ramificaciones que van por todo el sur de Asia a países como Filipinas, Singapur e Indonesia.

El dinero que se ha invertido y que proviene de muchas empresas que contribuyen con este proyecto, llega a más de 500 millones de dólares en la actualidad. Con esto se pretende aliviar el flujo de datos y saturación que se produce en el nodo de Singapur, ofreciendo una vía alternativa que mejore la velocidad en la que se envían datos entre EEUU y el sur de Asia.

Artículo 9.12: TRANSPARENCIA⁹

Además del Capítulo 19 (Transparencia), cada Parte garantizará que:

1. Reglamentos, incluyendo la base de dichos reglamentos, de su organismo regulador de telecomunicaciones y de tarifas para usuarios finales presentados ante el organismo regulador de las telecomunicaciones, se publiquen prontamente o se pongan a disposición de todas las personas interesadas;
2. Que las personas interesadas reciban la notificación pública adecuada por adelantado y la oportunidad de comentar cualquier reglamento propuesto por el organismo regulador de telecomunicaciones;
3. Que las medidas relativas a los servicios públicos de telecomunicaciones estén a disposición del público, incluyendo:
 - (a) tarifas y otros términos y condiciones del servicio;
 - (b) las especificaciones de las interfaces técnicas;
 - (c) las condiciones aplicables a la conexión de equipos terminales o de otro tipo a la red pública de telecomunicaciones, y
 - (d) la notificación, permiso, registro o licencia, si los hubiere, y
4. información sobre los órganos responsables de la elaboración, modificación, y la adopción de medidas relativas a normalización está a disposición del público.

⁹ SICE, URL Disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/USA-Singapore/text_e.asp#CHAPTER_9

Se fomenta la transparencia de información y el acceso público a todo lo relacionado con el área de las telecomunicaciones para mejorar e incrementar gradualmente la participación de un mayor número de inversores tanto locales como extranjeros.

Durante muchos años el gobierno de Singapur ha permitido tener un acceso libre a la información pública lo que coadyuva a transparentar las acciones de sus autoridades ante todo el contexto nacional e internacional. Para este país, la Transparencia es dejar claro que hay una razón para cada decisión; por ejemplo, si alguien no está contento con la decisión de un juez esa persona puede apelar y el juez deberá presentar las razones de esa decisión. En los negocios y en la economía se aplica la misma filosofía y esto también forma parte de los tratados internacionales que se firman con otras naciones, incluido el TLC que actualmente está en vigencia con los Estados Unidos.

Artículo 10.1: Ámbito de aplicación¹⁰

1. Este Capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a:

- (a) las instituciones financieras de la otra Parte;
- (b) inversionistas de la otra Parte, y las inversiones de estos inversionistas, en instituciones financieras en territorio de la Parte, y
- (c) el comercio transfronterizo de servicios financieros

La participación del sector de los servicios financieros juega un papel fundamental en las negociaciones realizadas entre Singapur y los Estados Unidos de Norteamérica. Este sector se ha expandido rápidamente en los últimos años y su crecimiento no es más que el fiel reflejo de un incremento de las diferentes actividades en los mercados financieros internacionales.

El poder liberalizar a esta clase de servicios puede mejorar sustancialmente los ingresos y el crecimiento económico de un país. La participación de los Estados Unidos con sus diferentes inversores en el mercado asiático, han contribuido a obtener un sólido crecimiento a un ritmo mucho más acelerado.

¹⁰ SICE, URL Disponible: http://www.sice.oas.org/Trade/USA-Singapore/text_e.asp#CHAPTER_10. Tomado el 31 de Julio de 2012

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA: UNIÓN EUROPEA Y CARIFORUM

15 OCTUBRE 2008 - 29 DICIEMBRE 2008

Acuerdo de Asociación Económica: Unión Europea y CARIFORUM **Artículos**

Artículo 4¹¹

Integración regional

Lograr estimular la cooperación económica, mejorar las relaciones políticas y promover la cooperación en educación, industria y cultura a nivel multilateral, son unos pocos de los tantos objetivos que persigue la integración de todos los países que conforman el grupo CARICOM. Todos los esfuerzos realizados para fortalecer la continuidad de los vínculos creados durante muchos años de existencia, hoy se han hecho realidad a través de la creación de un proceso de integración mancomunado de diferentes países que requieren fortalecer sus economías a través del desarrollo del comercio y la cooperación internacional.

Artículo 8¹²

Prioridades en materia de cooperación

1. La cooperación al desarrollo prevista en el artículo 7 se centrará principalmente en los siguientes ámbitos, como se detalla en cada capítulo del presente Acuerdo:

- i) la prestación de asistencia técnica para desarrollar las capacidades humanas, jurídicas e institucionales en los Estados del Cariforum a fin de aumentar su capacidad de cumplir los compromisos enunciados en el presente Acuerdo,
- ii) la prestación de ayuda para el desarrollo de capacidades e instituciones en materia de reforma fiscal a fin de reforzar la administración fiscal y mejorar la recaudación tributaria con objeto de pasar de la dependencia de los aranceles y otros derechos y gravámenes a otras formas de imposición indirecta,
- iii) la adopción de medidas de apoyo destinadas a promover el desarrollo del sector privado y de las empresas, en particular de los pequeños operadores económicos, así como reforzar la competitividad internacional de las empresas y la diversificación de las economías del Cariforum,

¹¹ Artículo 4, Acuerdo de Asociación Económica URL Disponible:
http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A4

¹² Artículo 8, Acuerdo de Asociación Económica URL Disponible:
http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A8

- iv) la diversificación de las exportaciones de bienes y servicios del Cariforum por medio de nuevas inversiones y el desarrollo de nuevos sectores,
- v) el refuerzo de las capacidades tecnológicas y de investigación de los Estados del Cariforum para facilitar el desarrollo y el cumplimiento de medidas y normas técnicas sanitarias y fitosanitarias reconocidas a escala internacional y de normas laborales y medioambientales también reconocidas internacionalmente,
- vi) el desarrollo de los sistemas de innovación del Cariforum, incluido el desarrollo de la capacidad tecnológica,
- vii) la ayuda para el desarrollo, en los Estados del Cariforum, de las infraestructuras necesarias para la actividad comercial.

2. Las prioridades en materia de cooperación al desarrollo formuladas en líneas generales en el apartado 1 y especificadas en cada capítulo del presente Acuerdo se aplicarán conforme a las modalidades previstas en el artículo 7.

3. Las Partes están de acuerdo sobre las ventajas de un fondo de desarrollo regional que represente los intereses de todos los Estados del Cariforum para movilizar y canalizar los recursos de desarrollo relacionados con el Acuerdo de Asociación Económica con cargo al FED y a otros posibles donantes. A este respecto, los Estados del Cariforum procurarán crear dicho fondo en un plazo de dos años a partir de la firma del presente Acuerdo.

El aporte técnico y sobre todo de desarrollo que el acuerdo brinde principalmente a los países de la región del Caribe, favorece en sumo grado los temas de cooperación. El apoyo a la empresa pública y privada sin lugar a dudas mejorará la calidad de los actuales y promoverá la capacidad en la creación de otros nuevos para atender la creciente demanda a nivel de toda la región.

Para lograr capitalizar todas estas ventajas promotoras de desarrollo, se requiere mejorar la calidad de vida de las personas y sobre todo, reducir los índices de pobreza y las desigualdades sociales que aún están muy marcadas sobre cada una de estas naciones. La inversión sobre diferentes áreas del desarrollo tiene como previsión mejorar la calidad del estado frente a la demanda y provisión de servicios públicos.

Artículo 24¹³

Salvaguardias multilaterales

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el presente artículo, ninguna disposición del presente Acuerdo impedirá que los Estados signatarios del Cariforum y la Parte CE adopten medidas de conformidad con el artículo XIX del Acuerdo

¹³ Artículo 24, Acuerdo de Asociación Económica URL Disponible:
http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A24

General sobre Aranceles y Comercio de 1994, el Acuerdo sobre Salvaguardias y el artículo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura anexo al Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. A los efectos del presente artículo, el origen se determinará de conformidad con las normas de origen no preferenciales de las Partes o de los Estados signatarios del Cariforum.

2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, habida cuenta de los objetivos generales de desarrollo del presente Acuerdo y del reducido tamaño de las economías de los Estados del Cariforum, la Parte CE excluirá las importaciones de cualquier Estado del Cariforum de toda medida adoptada en virtud del artículo XIX del GATT de 1994, el Acuerdo de la OMC sobre Salvaguardias y el artículo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura.

3. Las disposiciones del apartado 2 se aplicarán durante un período de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. Como muy tarde 120 días antes de que concluya dicho período, el Consejo Conjunto Cariforum-CE reconsiderará el funcionamiento de esas disposiciones habida cuenta de las necesidades de desarrollo de los Estados del Cariforum con objeto de decidir si prorroga su aplicación.

4. Lo dispuesto en el apartado 1 no estará sujeto a las disposiciones de Solución de Diferencias del presente Acuerdo.

La política comercial indudablemente es diferente entre ambos bloques comerciales. El haber alcanzado un cierto número de salvaguardas que beneficien al comercio multilateral, es y ha sido uno de los logros más importantes en la realización de este acuerdo. La formulación y la aplicación del comercio exterior entre los países de la región del CARICOM y de la UE tienen como punto fundamental el lograr una competencia mucho más justa en relación a los sistemas productivos que los países del Caribe tienen en relación a sus nuevos socios comerciales.

Artículo 42

Productos agrícolas tradicionales

1. Las Partes se comprometen a realizar consultas previas sobre toda evolución de la política comercial que pueda incidir en la competitividad de los productos agrícolas tradicionales, incluidos los plátanos, el ron, el arroz y el azúcar, en el mercado de la Parte CE.

2. La Parte CE procurará mantener un acceso preferencial significativo dentro del sistema de comercio multilateral para estos productos originarios de los Estados del Cariforum siempre que sea posible y velará por que las reducciones de preferencias que sean inevitables se introduzcan gradualmente en el período más largo posible.

Transaccionalmente, las exportaciones de los productos agrícolas procedentes de esta región del Caribe gozarán de ciertos beneficios en cuanto a la reducción paulatina de sus respectivas tarifas arancelarias. Entre otros productos que gozan de los mismos beneficios están: el petróleo, el óxido de aluminio y el ron. La liberalización comercial en forma sistemática y gradual estará dada en un 61,1% (en valor) de la importación de la UE en 10 años, aprox. el 82,7% en 15 años (85% de las posiciones arancelarias) y el 86,9% al cabo de 25 años, que cubriría el 90% de las posiciones arancelarias. Con esto se espera una compensación comercial que supere las barreras comerciales hasta ahora desarrolladas entre estos dos bloques comerciales.

En el proceso de las negociaciones comerciales entre el CARIFORUM y la UE, tuvo mucha importancia el tratar asuntos relacionados con el plátano, el mismo que desde ahora cuenta con acceso libre al mercado europeo. En cuanto al azúcar y el arroz, estos también son fundamentales para la economía. En el sector manufacturero y de la construcción también sobresale la modernización que va acompañada de beneficios producidos por el sector turístico.

Artículo 136¹⁴

Cooperación científica y tecnológica

1. Las Partes estimularán la participación de sus organismos de investigación y desarrollo tecnológico en actividades de cooperación de acuerdo con sus normas internas. Las actividades de cooperación podrán adoptar las siguientes formas:

- a) iniciativas conjuntas para dar a conocer mejor los programas de desarrollo de capacidades en materia de ciencia y tecnología de la Comunidad Europea, incluida la dimensión internacional del séptimo programa marco para acciones de investigación y desarrollo tecnológico (7PM) y sus posibles programas sucesores, según proceda;
- b) redes conjuntas de investigación en ámbitos de interés común;
- c) intercambios de investigadores y expertos para promover la preparación y la participación de proyectos y en los demás programas de investigación de la Comunidad Europea;
- d) reuniones científicas conjuntas para fomentar el intercambio de información y la interacción e identificar ámbitos de investigación conjunta;
- e) el fomento de estudios avanzados de ciencia y tecnología que contribuyan al desarrollo sostenible de ambas Partes a largo plazo;
- f) el desarrollo de vínculos entre los sectores público y privado;

¹⁴ Artículo 136, Acuerdo de Asociación Económica URL Disponible:
http://www.sice.oas.org/Trade/CAR_EU_EPA_s/CAR_EU_s.asp#A136

- g) la evaluación del trabajo conjunto y la difusión de los resultados;
- h) el diálogo político y los intercambios de información y experiencia científica y tecnológica a escala regional;
- i) el intercambio de información a escala regional sobre los programas regionales de ciencia y tecnología;
- j) la participación en las comunidades de conocimiento e innovación del Instituto Europeo de Innovación y Tecnología.

2. Se prestará especial atención al desarrollo del potencial humano como fundamento duradero de la calidad científica y tecnológica y a la creación de vínculos sostenibles entre las comunidades científicas y tecnológicas de las Partes, tanto a escala nacional como regional.

3. Participarán en esta cooperación, según proceda, los centros de investigación, las instituciones de educación superior y otros interesados, incluidas las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, que estén situados en las Partes.

4. Las Partes promoverán la participación de sus entidades respectivas en los programas científicos y tecnológicos de la otra Parte con el fin de alcanzar una excelencia científica mutuamente beneficiosa y de conformidad con sus disposiciones respectivas en materia de participación de personas jurídicas de terceros países.

Lograr acuerdos de cooperación técnica y científica entre el CARICOM y la UE ha promovido el desarrollo entre ambas regiones, especialmente con el ánimo de crear vínculos de participación y de investigación científica que conlleve a mejorar las experiencias científicas para ambas partes del acuerdo. Además de ello, lograr acuerdos interinstitucionales en materia de salud y seguridad social, intercambio académico e investigación, ciencia y tecnología, medio ambiente y recursos naturales, agricultura, pesca y ganadería, mejorará la capacidad de los países del CARICOM en relación directa con sus objetivos primarios de desarrollo económico y sostenible.

TRATADO CENTROAMÉRICA – CHILE

18 OCTUBRE 1999

Principales Artículos

Artículo 1.01 Establecimiento de la zona de libre comercio¹⁵

1. Mediante el presente Tratado, las Partes establecen las bases para crear e implementar una zona de libre comercio, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del GATT de 1994 y el Artículo V del AGCS.

2. Salvo disposición en contrario, este Tratado se aplicará bilateralmente entre Chile y cada uno de los países de Centroamérica considerados individualmente.

3. Conforme a lo dispuesto en el artículo 18.01(4) (Comisión de Libre Comercio), las Partes podrán reducir los plazos señalados en el Programa de desgravación arancelaria mediante acuerdos de ejecución, protocolos de menor rango o conforme a su legislación nacional encaminados a cumplir con los objetivos de este Tratado.

La importancia de establecer una zona de libre comercio abre sin duda alguna las fronteras comerciales de Chile y de los países que suscriben el presente acuerdo. Además, su aplicación en forma de bilateralidad conlleva a consideraciones y tratamientos particulares frente a cada país y sus diferentes productos. La reciprocidad y cooperación internacional que se logra abre las fronteras principalmente para los países centroamericanos.

Artículo 3.04 Desgravación arancelaria¹⁶

1. Salvo que se disponga algo distinto en este Tratado, ninguna Parte podrá incrementar un arancel aduanero existente, ni adoptar un nuevo arancel aduanero sobre mercancías originarias.

2. Salvo que se disponga algo distinto en este Tratado, a partir de la entrada en vigencia del mismo, cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre todas las mercancías originarias, en los términos establecidos en el Anexo 3.04 (Programa de desgravación arancelaria).

3. El párrafo 1 no prohíbe a una Parte incrementar un arancel aduanero a un nivel no mayor al establecido en el Programa de desgravación arancelaria, cuando con anterioridad dicho arancel aduanero se hubiese reducido unilateralmente a un nivel inferior al establecido en el Programa de desgravación arancelaria. Durante el proceso de desgravación arancelaria, las Partes se comprometen a aplicar, en su comercio recíproco de

¹⁵ Artículo 1, URL: <http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam1.asp#A1.01>

¹⁶ Artículo 3.04 URL Disponible: <http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam1.asp#A3.04>

mercancías originarias, el menor de los aranceles aduaneros resultantes de la comparación entre el establecido de conformidad con el Programa de desgravación arancelaria y el vigente de conformidad con el Artículo I del GATT de 1994.

4. A petición de cualquiera de las Partes, éstas realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros prevista en el Programa de desgravación arancelaria.

5. El acuerdo que se adopte con base en el párrafo 4, respecto a la eliminación acelerada del arancel aduanero sobre una mercancía originaria, se hará en los términos del artículo 18.01 (4) y (5) (Comisión de Libre Comercio), y prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o categoría de desgravación señalados de conformidad con el Programa de desgravación arancelaria para esa mercancía.

6. Salvo lo dispuesto en el Anexo 3.04 (6), los aranceles aduaneros de las mercancías del Programa de desgravación arancelaria se establecen en términos ad-valorem.

7. Los párrafos 1 y 2 no tienen como propósito evitar que una Parte mantenga o aumente un arancel aduanero como puede estar permitido de conformidad con el Entendimiento o con cualquier otro acuerdo que forme parte del Acuerdo sobre la OMC.

Previo acuerdo, cada una de las partes, en forma bilateral, prevé la desgravación arancelaria en plazos que van en forma inmediata para ciertos productos y servicios, y en forma progresiva en plazos que van desde 3 hasta 20 años como máximo. Todo esto con el afán de alcanzar cierto grado de preferencias y consolidaciones comerciales que conlleven al establecimiento de mercados comunes entre ambos Hemisferios. Cabe recalcar que desde su entrada en vigencia el proceso de desgravación arancelaria se ha venido desarrollando sin ninguna novedad y en los porcentajes previstos.

Artículo 3.16 Comité de Comercio de Mercancías

1. Las Partes establecen un Comité de Comercio de Mercancías, cuya composición se señala en el Anexo 3.16.

2. El Comité conocerá los asuntos relativos a este Capítulo, el Capítulo 4 (Reglas de origen), el Capítulo 5 (Procedimientos aduaneros) y las Reglamentaciones Uniformes.

3. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 18.05(2) (Comités), el Comité tendrá las siguientes funciones: a) someter a consideración de la Comisión aquellos asuntos que dificulten el acceso de las mercancías al territorio de las Partes, en especial los relacionados con la aplicación de medidas no arancelarias; y b) fomentar el comercio de mercancías entre las Partes, mediante la realización de consultas y estudios orientados a modificar los

plazos establecidos en el Anexo 3.04(2) (Programa de desgravación arancelaria), a fin de acelerar la desgravación arancelaria.

Respetar y aceptar los acuerdos a través de la Banda de Precios Internacional, conlleva a un fuerte compromiso entre las naciones. La importancia de definir una banda de precios para ciertos productos surge de la controversia mundial acerca de la desigualdad que tienen ciertas mercancías en cuanto a sus cotizaciones a nivel internacional.

Cabe recalcar que no todas las bandas de precios tienen el mismo significado. No todos los productores que se encuentran dentro de esta banda de precios son iguales ni tienen las mismas capacidades productivas. Para ello en el acuerdo bilateral se extienden bandas de precios con un precio mínimo y máximo para cada país en relación a sus productos más importantes. A continuación un ejemplo claro de lo anteriormente expresado.

En el caso de Honduras¹⁷:

Según Decreto N° 31

92, del 6 de abril de 1992 Ley para la Modernización y el Desarrollo del Sector Agrícola y el Acuerdo N° 010593, del 20 de abril de 1993 Reglamento de Comercialización de Productos Agrícolas, las mercancías sujetas al Sistema de Bandas de Precio de Importación de acuerdo al Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), según la enmienda de 1996 del Sistema Armonizado, son las siguientes:

Clasificación arancelaria	Descripción
fracción 1005.90.20	maíz amarillo
fracción 1005.90.30	maíz blanco
fracción 1007.00.90	otros
subpartida 1102.20	harina de maíz
subpartida 1103.13	grañones y sémola de maíz
subpartida 1108.12	almidón de maíz

Artículo 6.02 Medidas bilaterales de salvaguardia¹⁸

1. Para la aplicación de las medidas de salvaguardia bilaterales, una autoridad investigadora se ajustará a lo previsto en el presente Capítulo y, supletoriamente, a lo dispuesto en el Artículo XIX del GATT de 1994, el Acuerdo sobre Salvaguardias y su respectiva legislación.

¹⁷ Acuerdo Bilateral entre Honduras y Chile, SICE. URL Disponible: <http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam1.asp#A3.16>

¹⁸ Artículo 6.02 Salvaguardas. URL Disponible: <http://www.sice.oas.org/trade/chicam/chicam1.asp#A6.02>

2. Sujeto a los párrafos 3 a 5 y durante el período de transición, se podrá aplicar una medida de salvaguardia si, como resultado de la reducción o eliminación de un arancel aduanero conforme a lo establecido en este Tratado, una mercancía originaria de territorio de una Parte se importa al territorio de otra Parte en volúmenes que aumenten en tal cantidad en relación con la producción nacional y bajo condiciones tales que las importaciones de esa mercancía de esa Parte por sí solas constituyan una causa sustancial de daño grave, o una amenaza de daño grave a la rama de producción nacional que produzca una mercancía similar o directamente competidora. La Parte hacia cuyo territorio se esté importando la mercancía podrá, en la medida mínima necesaria para remediar o prevenir el daño grave o amenaza de daño grave:

a) suspender la reducción futura de cualquier tasa arancelaria conforme a lo establecido en este Tratado para la mercancía; o b) aumentar la tasa arancelaria para la mercancía a un nivel que no exceda el menor de:

i) el arancel aduanero de nación más favorecida aplicado en el momento en que se adopte la medida; y ii) el arancel aduanero de nación más favorecida aplicado el día anterior a la entrada en vigor de este Tratado.

El establecer ciertas salvaguardas entre los diferentes países que conforman este Acuerdo, ya es común para todos los Tratados que se firman a nivel mundial. Este Acuerdo determina como elemento fundamental la protección a determinadas industrias que puedan sufrir cierto grado de daños frente a productos y/o servicios que afecten su respectiva producción interna. Lo que se intenta es proteger a los mercados tanto nacionales como internacionales en sus precios normales sin que esto afecte a la productividad de alguno de los países que están inmersos en el comercio internacional.

NORMANITIVA EN EL ECUADOR

ECUADOR

Reglamento para prevenir o corregir las prácticas de dumping o subsidios

Reglamento para prevenir o corregir las prácticas de dumping o subsidios

Capítulo I Objeto

Artículo 1. El presente Reglamento señala los requisitos y procedimientos a seguir para la aplicación de medidas preventivas o correctivas del dumping o subsidios.

Este Reglamento no comprende las prácticas de subfacturación, que serán determinadas y sancionadas conforme a las normas sobre valoración aduanera previstas en la Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento, en el Código Penal y en las demás disposiciones legales conexas.

Capítulo II Del dumping

Artículo 2. Una importación se efectúa a precio de dumping cuando su precio de exportación es menor que el valor normal de un producto similar, destinado al consumo o utilización en el país de origen o de exportación, en operaciones comerciales normales.

Artículo 3. Un producto similar es un producto igual en todos sus aspectos al producto objeto de la práctica o, cuando no exista este producto, otro que tenga características muy parecidas, tomando en consideración elementos tales como su naturaleza, calidad, uso y función.

Artículo 4. El precio de exportación es el realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación hacia el Ecuador.

Cuando no exista precio de exportación o porque a juicio de los organismos competentes éste no sea confiable por existir una asociación o arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero el precio de exportación podrá calcularse, sobre la base del precio al que el producto importado se revenda por primera vez a un comprador independiente. Si el producto no se revendiese a un comprador independiente o la reventa no se hiciera en el mismo estado en que se importó, el precio podrá calcularse

sobre una base razonable que determinen los organismos o autoridades competentes a los cuales se refiere el capítulo IV del presente Reglamento. Al calcular el precio de exportación se realizarán los ajustes necesarios teniendo en cuenta todos los gastos en que se incurra hasta la reventa, incluidos la totalidad de los derechos e impuestos y un margen razonable de beneficios. Dentro de tales ajustes se considerarán, entre otros, los costos de transporte, seguros, mantenimiento y descarga; los derechos de importación y otros tributos causados después de la exportación desde el país de origen; un margen razonable de gastos generales, administrativos y de ventas; un margen razonable de beneficios; y, cualquier comisión habitualmente pagada.

Artículo 5. Para los efectos de este Reglamento se entiende por valor normal el realmente pagado o por pagar, por un producto similar al importado al Ecuador, cuando es vendido para su consumo o utilización en el mercado interno del país de origen o de exportación, en operaciones comerciales normales.

Se considerarán como operaciones comerciales normales, las realizadas entre partes asociadas o que han concertado entre sí un arreglo compensatorio, siempre que los precios y costos sean comparables a los de las ventas realizadas entre partes independientes.

Si el producto similar no es vendido en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país de origen o de exportación, o si tales ventas no permiten la determinación válida del valor normal, éste se establecerá:

- a) considerando el precio de exportación más alto de un producto similar que se exporte a un tercer país, siempre que sea representativo;
- b) en su defecto, considerando el precio calculado de un producto similar, que se obtendrá del costo de producción en el curso de operaciones comerciales normales en el país de origen más un margen razonable de gastos administrativos, de venta y de beneficio. Este beneficio no será superior al habitualmente obtenido en la venta de productos de la misma categoría, en el mercado interno del país de origen; y,
- c) cuando no exista un precio de exportación a un tercer país que sea representativo o no se pueda calcular el precio de un producto similar, el valor normal podrá calcularse sobre una base razonable que determinen los organismos o las autoridades competentes.

En el caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino desde un tercer país, el precio al que se vendan los productos desde el país de exportación hacia el Ecuador se confrontará con el precio comparable en el país de exportación. Sin embargo, podrá hacerse la confrontación con el precio del país de origen, entre otros casos, cuando los productos simplemente transiten por el país de exportación, o cuando tales productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.

Artículo 6. El margen de dumping es el monto en que el precio de exportación resulta inferior al valor normal. Dicho margen se calculará por unidad del producto que se importe a precio de dumping.

El precio de exportación y el valor normal se examinarán sobre una base comparable en lo que se refiere a las características físicas del producto, las cantidades y condiciones de venta y teniendo en cuenta las diferencias de impuestos y otros criterios que puedan afectar la comparación de precios. Esta confrontación se hará en el mismo estado de la transacción comercial, generalmente a nivel "exfábrica", basándose en las ventas efectuadas en las fechas más próximas.

Capítulo III De los subsidios

Artículo 7. Una importación es subsidiada cuando la producción, fabricación, transporte o exportación del producto importado o de sus materias primas o insumos, ha recibido directa o indirectamente cualquier prima, ayuda, premio o subvención en el país de origen o de exportación.

La existencia de tipos de cambio múltiples referidos a transacciones comerciales y financieras, en el país de origen o de exportación, podrá dar lugar a un subsidio y, por tanto ser considerado como tal para efectos del presente Reglamento.

Artículo 8. La cuantía del subsidio se calculará, según corresponda, en unidades monetarias o *ad valorem*, por unidad del producto subsidiado que se importe.

En el caso de la existencia de tipos de cambio múltiples, la determinación de la cuantía del subsidio se realizará basándose en las normas que establezca el Acuerdo de Cartagena en el marco de la armonización de políticas cambiarias o, a falta de éstas, con los elementos de juicio que proporciona el Banco Central del Ecuador mediante un informe obligatorio.

Capítulo IV De los organismos y autoridades competentes

Artículo 9. El Ministro de Finanzas y Crédito Público está facultado a establecer mediante acuerdo las medidas destinadas a prevenir y corregir las prácticas de dumping y subsidios.

Previo al ejercicio de dicha facultad, el citado Ministro contará obligatoriamente con el dictamen de la Comisión Especial del Comité Arancelario o del mismo Comité Arancelario.

En los casos de competencia de los Órganos del Acuerdo de Cartagena el Ministro no requerirá del pronunciamiento de la Comisión Especial para establecer las medidas preventivas o correctivas, sino que será suficiente la autorización correspondiente, dictada por resolución.

Artículo 10. La Comisión Especial estará integrada por los siguientes miembros del Comité Arancelario:

- a) el Ministro de Finanzas y Crédito Público o su delegado, quien lo presidirá;
- b) el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca o su delegado; y,
- c) el Ministro o su delegado del sector que produce el bien afectado por la práctica desleal de comercio.

Actuarán con voz informativa los representantes ante el Comité Arancelario de las Cámaras de Industrias, Comercio y Agricultura, según los sectores que se encuentren involucrados en la investigación específica.

Si el caso lo requiere, podrán participar como asesores los representantes de otros ministerios, instituciones o empresas públicas o asociaciones de productores, importadores o exportadores.

Artículo 11. La Comisión Especial tendrá las siguientes funciones:

- a) emitir el dictamen sobre los proyectos de acuerdo del Ministro de Finanzas y Crédito Público para el establecimiento de medidas que prevengan o corrijan las prácticas de dumping o subsidios, salvo cuando corresponda a casos en que exista la autorización del órgano competente del Acuerdo de Cartagena;
- b) a petición del interesado, emitir el dictamen sobre las solicitudes presentadas a la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, para que las ponga en conocimiento del órgano competente del Acuerdo de Cartagena y que hubieren sido denegadas por ella por considerar que no existe mérito para la investigación y aplicación de medidas correctivas; y,
- c) presentar los informes a los organismos o autoridades competentes que lo soliciten respecto a otras investigaciones sobre dichas prácticas desleales de comercio; formular recomendaciones para la aplicación de medidas preventivas y correctivas de las prácticas de dumping y subsidios y, complementariamente, informar sobre las prácticas realizadas por empresas nacionales que causen o amenacen causar perjuicio a la producción nacional de un país miembro del Acuerdo de Cartagena.

La Comisión Especial, para el cumplimiento de sus funciones, contará con los informes y estudios de la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, que tendrá la calidad de secretaría de la Comisión.

Artículo 12. Las agregadurías comerciales del Ecuador, así como las representaciones diplomáticas y demás oficinas del Ministerio de Relaciones Exteriores acreditadas ante los gobiernos extranjeros, estarán obligadas a

obtener en el país de su sede la información que requieran la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, o la Comisión Especial, para las investigaciones, dictámenes o estudios pertinentes.

El Banco Central del Ecuador, a solicitud de la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, proporcionará la información relativa a los precios declarados en los permisos de importación u otro dato constante en dichos documentos y en aquellos que los acompañen, así como respecto de las cotizaciones de monedas extranjeras, que se requiera para la investigación de casos específicos.

Artículo 13. Cuando no se pueda obtener la información necesaria para la investigación a través de las dependencias a las que se hace referencia en el artículo anterior o no se la consiga dentro de plazos razonables el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca podrá celebrar contratos con empresas especializadas, nacionales o extranjeras, legalmente constituidas, a fin de que le proporcionen información sobre cotizaciones y demás factores de las operaciones comerciales objeto de las prácticas de dumping o subsidios.

En estos casos, las personas que soliciten la investigación deberán sufragar los costos que correspondan por el servicio de información.

Capítulo V

Del procedimiento e investigación

Artículo 14. Cualquier interesado, que se considere afectado por importaciones de productos que se realicen a precios de dumping o que se beneficien con subsidios, podrá solicitar a la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca la investigación correspondiente y la aplicación de medidas preventivas o correctivas contempladas en el presente Reglamento.

Dichas peticiones se presentarán también en todos los casos contemplados en el artículo 2 de la Decisión 283 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, a fin de que se solicite al órgano competente del Acuerdo de Cartagena, cuando sea del caso la investigación pertinente y la autorización para la aplicación de medidas preventivas o correctivas.

A pedido escrito de cualquier miembro del Comité Arancelario, que proporcione información suficiente que permita presumir la existencia de perjuicio o amenaza de perjuicio a una producción específica, la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca realizará también la investigación correspondiente.

Artículo 15. Las solicitudes a las que se refiere el artículo anterior deberán contener la siguiente información:

- a) la naturaleza de la práctica y el período de su duración;
- b) las características del producto objeto de la práctica y su clasificación dentro de la NANDINA;
- c) las empresas involucradas, con indicación de su domicilio;
- d) las dependencias, instituciones o empresas del sector público que otorgan el subsidio o las características de la medida que beneficia al productor o exportador del producto objeto de la práctica; y,
- e) los niveles de los derechos sugeridos o las características de las otras medidas correctivas previstas en el presente Reglamento.

Artículo 16. En el término de cinco días contados a partir de la fecha de aceptación de la solicitud, la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca comunicará sobre el particular al importador del producto objeto de la práctica, al representante o distribuidor nacional, o a la Embajada, Consulado o Agregaduría Comercial del país de origen del producto y solicitará, por su intermedio la información necesaria para la investigación al productor, exportador, o gobierno según corresponda.

Asimismo, la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca solicitará a las demás empresas que podrían resultar afectadas por las prácticas la información necesaria para la investigación correspondiente.

Artículo 17. Los organismos, autoridades y funcionarios competentes, no divulgarán las pruebas e informaciones recibidas para la investigación, cuando a juicio de quienes la solicitaron o de las personas que hayan proporcionado aquéllas, sean confidenciales porque les pueden causar daño o perjuicio. Sin embargo, dichos organismos o autoridades podrán entregar resúmenes o análisis de las referidas pruebas e informaciones.

Las partes interesadas en la investigación, a las cuales se refiere el artículo anterior, pueden acceder a las informaciones generales y documentos no confidenciales, así como a los resúmenes que se mencionan en el inciso anterior.

Artículo 18. En el curso de la investigación, la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca dará prioridad a la convocatoria a reuniones entre las partes interesadas en la investigación, con el objeto de procurar una solución directa entre ellas. No obstante esto, ningún interesado estará obligado a asistir a dichas reuniones y su ausencia no detendrá el trámite de la causa.

Sobre la base del informe de la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca respecto a las reuniones entre las partes, la Comisión Especial examinará el compromiso

del productor o exportador de suspender la discriminación de precios o renunciar a los subsidios, o el ofrecimiento del gobierno respectivo de suspender el otorgamiento de subsidios y, de aceptarse la propuesta, se dará por concluido el trámite.

En el Acuerdo correspondiente, se señalará la información que obligatoriamente remitirá el productor o exportador o gobierno respectivo, según proceda, para demostrar el cumplimiento de los compromisos asumidos. Asimismo, se hará constar las medidas que se adoptarán en caso de incumplimiento o de renuncia de éstos en proporcionar la información requerida.

Artículo 19. La Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca dispondrá de un plazo no mayor de cuatro meses contados a partir de la fecha de aceptación de la solicitud, para realizar la investigación y, de cinco días hábiles para la convocatoria a la reunión de la Comisión Especial.

El plazo para la investigación podrá ser ampliado en dos meses por la Comisión Especial; sin embargo, en tal situación ésta podrá recomendar la aplicación de medidas provisionales o preventivas sobre la base de la información disponible, hasta cuando el Ministro de Finanzas y Crédito Público adopte las medidas definitivas a que hubiere lugar.

Cuando los perjuicios o amenazas de causar perjuicio por efecto del dumping o del subsidio sean de tanta gravedad que exijan medidas correctivas provisionales o preventivas, la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca realizará una investigación previa basándose en la información disponible en un término no mayor de 20 días de aceptada la solicitud y, complementariamente a través de la presidencia de la Comisión Especial, procederá a convocar a ésta, dentro de los cinco días hábiles subsiguientes a fin de que dictamine sobre la adopción de las medidas correctivas.

Por ningún concepto las investigaciones que se realicen en aplicación de este Reglamento impedirán o dificultarán el desaduanamiento de los productos respectivos. Cuando se establezcan derechos antidumping o compensatorios, de carácter provisional o preventivo, la aduana autorizará el despacho de la mercancía previo el pago de los mismos o la presentación de la garantía respectiva.

Artículo 20. Cuando las solicitudes se refieren a los casos previstos en el artículo 2 de la Decisión el examen previo por parte de la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca se realizará dentro del término de 20 días contados a partir de la fecha de su aceptación. En las situaciones que se requiera la adopción de medidas inmediatas porque la amenaza de perjuicio o el perjuicio es evidente, la Dirección Nacional de Comercio Exterior del

Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca deberá realizar la investigación previa en el término de diez días.

Dicho examen tendrá como objeto: verificar si la solicitud amerita ser presentada al órgano competente del Acuerdo de Cartagena; reforzarla con la información disponible y con elementos de juicio adicionales si es del caso; iniciar la obtención de la información que requiera; y, especialmente, determinar los niveles de los derechos antidumping o compensatorios adecuados para la prevención o corrección de las prácticas desleales de comercio.

Luego de concluida la investigación, la Subsecretaría de Comercio e Integración del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca solicitará, en los casos que proceda, al órgano competente del Acuerdo de Cartagena, la autorización para el establecimiento de derechos antidumping o compensatorios en los porcentajes que considere adecuados para la corrección de las prácticas desleales de comercio.

Artículo 21. La Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, y la Comisión Especial, en sus investigaciones y dictámenes, tendrán en cuenta el dumping o por la concesión de un subsidio; y,

- a) las prácticas de dumping o subsidios;
- b) el perjuicio importante o amenaza de perjuicio importante, derivado de una práctica de dumping o por la concesión de un subsidio; y,
- c) la relación causa a efecto entre las prácticas y el perjuicio importante o la amenaza de perjuicio importante.

Artículo 22. La determinación de la existencia del perjuicio grave o amenaza de perjuicio grave y de la relación de causalidad con el dumping o subsidio, podrá basarse, entre otros, en el examen de:

- a) el volumen de las importaciones objeto de las prácticas, particularmente para determinar si se han incrementado de manera significativa, tanto en términos absolutos como en relación con la producción, consumo e importaciones del Ecuador;
- b) los precios de las importaciones objeto del dumping o de la concesión de subsidios, en especial para determinar si son considerablemente inferiores a los precios de los productos similares en ausencia de las prácticas desleales de comercio. Asimismo, para determinar si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios en forma considerable o impedir en igual forma el alza que en otro caso se hubiera producido; y,
- c) los efectos que resulten sobre la producción nacional, según se deduzca de las tendencias reales o virtuales de los factores económicos pertinentes, tales como: producción, ventas domésticas, participación en el mercado, beneficios, productividad, rendimiento de las inversiones, utilización de la capacidad instalada, efectos negativos actuales o potenciales sobre el flujo de caja, existencias, empleos, salarios, crecimiento, capacidad de inversión.

Artículo 23. Para fines de la determinación del perjuicio o amenaza de perjuicio, se entiende por producción nacional el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o de aquellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total. No obstante, si los productores tienen vínculos con los exportadores o importadores del producto objeto del dumping o subvención, el término producción nacional puede referirse al resto de productores del Ecuador.

Como excepción, la producción nacional puede estar dividida en dos o más mercados distintos. Puede considerarse que los productores de cada mercado representan una producción nacional si venden la mayor parte de la producción del producto de que se trate en ese mercado y si en éste la demanda no está satisfecha en forma sustancial por los productores del resto del país.

En la situación prevista en el inciso anterior se puede llegar a la conclusión de que existe perjuicio o amenaza de perjuicio aun cuando no afecte a una proporción significativa de la producción nacional, siempre que las importaciones a precios de dumping o con subvenciones se concentren en este mercado aislado y causen perjuicios a los productores de la totalidad o casi de la totalidad de la producción de ese mercado.

Capítulo VI

De la aplicación de medidas

Artículo 24. En los casos de dumping, a las importaciones objeto de la práctica se les aplicará un derecho antidumping, equivalente al margen determinado de la práctica o inferior a éste, cuando sea suficiente para solucionar el perjuicio o amenaza de perjuicio que se hubiere comprobado.

Artículo 25. En los casos de subsidio, a las importaciones objeto de la práctica se les aplicará un derecho compensatorio, equivalente a la cuantía del subsidio o inferior a éste, cuando sea suficiente para solucionar el perjuicio o la amenaza de perjuicio resultado del subsidio que se hubiere comprobado.

Artículo 26. En los casos de amenaza de perjuicio o perjuicio evidente, o cuando se haya ampliado el plazo para la investigación, se podrán aplicar medidas provisionales que consistirán en: derechos antidumping o compensatorios, inclusive en términos específicos o precios mínimos de aforo, siempre que el incremento de los derechos a pagar no superen el margen del dumping o subsidio.

Cuando los derechos definitivos sean superiores a los derechos provisionales que se hayan pagado o garantizado se cobrará la diferencia. En caso contrario, habrá lugar a la devolución correspondiente.

Artículo 27. No podrán aplicarse simultáneamente a un mismo producto importado derechos antidumping y compensatorios.

Artículo 28. En los acuerdos en que se establezcan los derechos antidumping o compensatorios se hará constar el plazo de vigencia, que en ningún caso superará dos años. Cuando sea necesaria la aplicación de medidas por un período mayor a dicho plazo, el empresario afectado por la práctica deberá presentar con la debida anticipación una solicitud a la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca para que proceda a la investigación respectiva.

Artículo 29. El Ministro de Finanzas y Crédito Público podrá disponer el cobro de derechos antidumping o compensatorios, provisionales o preventivos, a las importaciones, despachadas a consumo dentro de los 90 días anteriores a la fecha de vigencia del acuerdo respectivo.

Artículo 30. Previa verificación de la Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y el pronunciamiento de la Comisión Especial respecto a la modificación o cese de las causas que motivaron el establecimiento de derechos antidumping o compensatorios, el Ministro de Finanzas y Crédito Público, mediante acuerdo suspenderá su aplicación o los reducirá al equivalente del nuevo margen de la práctica.

Artículo 31. De la aplicación de este Decreto que entrará en vigencia a partir del día siguiente al de su publicación en el Registro Oficial encárguese los Ministros de Finanzas y Crédito Público y de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

Dado, en Quito a 13 de septiembre de 1991.

f) Rodrigo Borja, Presidente Constitucional de la República. f) Pablo R. Better, Ministro de Finanzas y Crédito Público. f) Juan Falconi Puig, Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.

Es copia. Certifico

f) Gonzalo Ortiz Crespo, Secretario General de la Administración Pública.