



ANÁLISIS DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS PARA LOS PRODUCTOS COLOMBIANOS EN EL MERCOSUR

Pérez Tatis, Liliana Patricia
Buelvas Cohen, Luis Fernando

Acosta Mesa, Raúl Ernesto
Director

Universidad Tecnológica de Bolívar
Minor en Negocios Internacionales
Cartagena de Indias

2004

1. LAS PRINCIPALES BARRERAS NO ARANCELARIAS Y EL MERCADO COMUN DEL SUR

1.1 BARRERAS NO ARANCELARIAS

El objetivo de este capítulo es la identificación, descripción y cuantificación de los efectos de las barreras no arancelarias (BNA) presentes en el comercio intrarregional del Mercado Común del Sur (Mercosur). Una vez que se han eliminado los aranceles en el comercio intrarregional, las presiones proteccionistas de los productores domésticos sólo pueden ser atendidas a través del uso de instrumentos no arancelarios que se emplean con el objetivo de encarecer los bienes originados en el socio regional. Y por otro lado conocer al Mercosur desde sus inicios y como ha sido su evolución desde el punto de vista comercial hasta nuestros días.

Según el Tratado de Asunción de marzo de 1991 en el anexo I, artículo 2, inciso b) se entiende por "restricciones o barreras", ***cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un Estado Parte impida o dificulte, por decisión unilateral, el comercio recíproco.*** No quedan comprendidas en dicho

concepto las medidas adoptadas en virtud de las situaciones previstas en el Artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980. Otras definiciones más amplias lo relacionan con todo impedimento que no sea un arancel y que además dificulte el acceso a mercados. Puede tomar diversas formas: cuotas, restricciones voluntarias, normas técnicas, que afectan indirectamente el precio y el volumen de comercio entre los países. Pueden ser formales y no formales, en el sentido en que aparecen sin un respaldo legal. Existen otras restricciones que escapan a la legalidad, que no tienen normativa y que significan costos adicionales a la importación como **los costos de la corrupción**, que para algunos países es relevante.

De acuerdo a estudios realizados por el consultor Aldo Centurión López¹, los efectos sobre el comercio son realmente importantes porque:

- ◆ Disminuyen las preferencias negociadas
- ◆ Restan transparencia a la regulación del intercambio
- ◆ Desalientan a los productores económicos para participar en el comercio
- ◆ Desalientan a los Gobiernos para profundizar sus negociaciones
- ◆ Facilitan la utilización de modalidades más o menos encubiertas de discriminación
- ◆ Penalizan a los productores regionales que han adquirido ventajas comparativas para la colocación de sus productos
- ◆ Afectan los costos, precios y cantidades

¹ López, Aldo Centurión, Restricciones no Arancelarias en el Mercosur, Pg 3, 2002

- ◆ Inhiben las inversiones, al reducir la posibilidad de determinar el riesgo empresarial
- ◆ Dan incertidumbre y desconfianza al proceso de integración

1.2 CLASIFICACION DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS

Las barreras no arancelarias (BNA) tienen como objetivo producir restricciones en el comercio, limitando o impidiendo el acceso a los mercados. Una clasificación² en base a los efectos se puede observar en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Clasificación Barreras No Arancelarias

EFECTOS CUANTITATIVOS Y A TRAVES DE COSTOS Y PRECIOS		OTRAS BARRERAS NO ARANCELARIAS	
CUANTITATIVAS	COSTOS Y PRECIOS	PROCEDIMIENTOS, NORMATIVA INTERNA	PROTECCIÓN DE LA SALUD, MEDIO AMBIENTE Y SEGURIDAD
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Prohibición a la importación ◆ Cupos (restricciones cuantitativas) ◆ Permisos previos y autorizaciones especiales (licencias) ◆ Proporción de materiales en el valor agregado 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Regímenes de precios mínimos u oficiales y de referencia ◆ Medidas anti-dumping y compensatorias ◆ Discriminación tributaria interna ◆ Tasas 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Procedimientos aduaneros ◆ Similar nacional ◆ Bandera nacional ◆ Obstáculos técnicos al comercio: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Características de los productos ▪ Envasado y etiquetado ▪ Normas técnicas y normas de seguridad ▪ Reglamentos técnicos ▪ Evaluación de la conformidad 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Salud pública ◆ Sanidad animal ◆ Sanidad vegetal ◆ Medio ambiente ◆ Material nuclear ◆ Seguridad nacional y de las personas

Fuente: Aldo Centurión López, Restricciones no arancelarias en el Mercosur, octubre de 2002.

² Idem, Pág. 4

1.2.1 Barreras no Arancelarias que tienen Efectos Cuantitativos. La *prohibición de la importación* puede deberse a razones económicas o no. Las prohibiciones por razones económicas tienen por fin la protección de sectores productivos y usualmente es por tiempo limitado.

Los *cupos* limitan las importaciones de determinados productos originarios de algunos países o de todos ellos a un volumen físico en términos de cantidad o de valor durante un período determinado.

Licencias y autorizaciones previas han sido comunes en la normativa del Brasil. El primer caso sujeto al tribunal arbitral y con laudo es el caso de las licencias de importación.

La *proporción de insumos internos en el valor agregado* tiende a asegurar que los productos vendidos dentro del mercado doméstico contengan un determinado valor agregado en el país, con la finalidad de atribuir a los proveedores nacionales una cierta proporción del mercado nacional.

1.2.2 Barreras no Arancelarias que afectan los Costos y Precios. Cuando se utilizan los *precios mínimos y de referencia* al solo efecto de establecer la cuantía o el monto de los derechos que causa la importación, constituyen una restricción no arancelaria en virtud de la cual se crean

obstáculos al comercio, especialmente cuando se establecen discrecionalmente por la administración. También la aplicación de **derechos antidumping y compensatorios** pueden convertirse en restricciones no arancelarias.

Discriminación tributaria interna sobre productos de importación. Esta discriminación puede darse de diferentes formas como por ejemplo el pago del anticipo de impuesto a la renta antes de la venta del producto final.

Tasas a las importaciones: La tasa puede convertirse en una restricción no arancelaria si no refleja el costo del servicio por el cual se paga la tasa.

1.2.3 Otras Barreras no Arancelarias Referidas a Procedimientos y Normativa Interna. Existen una infinidad de otras medidas arancelarias como los **procedimientos aduaneros** que implican procedimientos adicionales a los trámites de importación normales, como registro, lista de productos, zonas de ingresos, certificado de origen. La desviación respecto de los trámites normales da como consecuencia costos imprevistos y una demora inusual y cierto grado de incertidumbre con relación al trámite de comercio exterior.

Exigencias en cuanto a similar, preferencia, bandera nacional: Cuando se refiere a compras del Gobierno existen normativas que favorecen la

contratación de empresas nacionales. La exigencia de bandera nacional tiene normativas similares, dando preferencia a empresas nacionales.

Obstáculos Técnicos: la aplicación de normas y reglamentos técnicos así como la evaluación de la conformidad pueden convertirse en restricciones al comercio

1.2.4 Medidas de Protección de la Salud Pública, Salud Animal, Salud Vegetal, Medio Ambiente, Patrimonio Cultural y Seguridad. Las medidas de protección a la salud pública, animal y vegetal, así como por motivos de seguridad, protección al medio ambiente y al patrimonio cultural son aceptadas internacionalmente, pero pueden llegar a constituir trabas al comercio.

1.3 EVOLUCION DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL MERCOSUR

La dinámica del comercio intrarregional, en un contexto de descenso de los aranceles dentro de la zona hasta su total eliminación, implicó un incremento de la participación de los exportadores regionales en los mercados de los países vecinos. Este fenómeno alentó reacciones proteccionistas en el interior del MERCOSUR y se generó un proceso de multiplicación del uso de

distinto tipo de BNA. Diferentes autores como Berlinski, Kume y Vaillant en sus trabajos realizados en el año 2001 para Argentina, Brasil y Uruguay respectivamente, corroboran esto debido a los cambios en los procesos de negociación de la región.

En las últimas décadas, la tendencia mundial ha sido la reducción de las barreras arancelarias, como consecuencia el comercio se expandió. Esta tendencia también se observa en el MERCOSUR hasta 1998, donde los niveles de aranceles se redujeron substancialmente, generando oportunidades para expandir el comercio intra-bloque. Pero siguiendo con la tendencia mundial, en el bloque también existen reclamos por la aparición de barreras no arancelarias, que distorsionan el comercio entre los socios. Así, las disputas comerciales entre los socios se focalizaron en productos específicos, en los cuales se aplicaron medidas no arancelarias para proteger determinados segmentos, que de otra manera estarían expuestos a la competencia extranjera.

Para fines de 1994 el inventario del MERCOSUR tenía registradas 276 BNA de las cuales 225 se aplicaban a las importaciones y 51 a las exportaciones.

**Tabla 1. Inventario de Barreras no Arancelarias en el Mercosur
(1994)**

TIPO DE COMERCIO	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	MERCOSUR
IMPORTACIONES	57	78	30	60	225
EXPORTACIONES	17	15	4	15	51
TOTAL	74	93	34	75	276

Fuente: La Dimensión Mercosur, pag.75.

Tradicionalmente la mayor protección no arancelaria se verifica en la Argentina, Brasil y Uruguay. El Paraguay es el país más abierto en términos de restricciones no arancelarias. Para el 1 de enero del 1995 se comprometieron a eliminar un listado de restricciones no arancelarias y todas las demás restricciones no incluidas en los compromisos de eliminación, serán objeto de armonización entre los Estados Parte.

Por esto en los países del MERCOSUR a partir del 1º de enero de 1995, fueron eliminadas muchas restricciones no arancelarias que dificultaban el intercambio del sector primario y agroindustrial, mostrando efectivamente la reducción antes mencionada. Algunos³ de los cuales fueron los siguientes:

Argentina:

- Permisos para la importación de aves y huevos para la reproducción.
- Certificado de inspección estadístico sanitario para las importaciones de tabaco.
- Restricciones a las importaciones de semillas de alfalfa.

³ tomado de pagina www.monografias.com

Brasil:

- Autorización previa para la importación de harina de trigo.
- Anuencia previa para la importación de azúcar, alcohol y miel.
- Prohibición a la importación de diversas semillas

Uruguay:

- Autorización previa para la importación de trigo y harina de trigo; fertilizantes y materia prima para su procesamiento.

Paraguay:

- Prohibición a la importación de diversos productos.

**Tabla 2. Barreras y Restricciones de los Países Miembros Del
Mercosur**

PAIS	BARRERAS	RESTRICCIONES	ACUERDOS VIGENTES
Argentina	Carga impositiva importaciones: IVA del 21%, un anticipo del 10% del IVA al despacho para consumo, impuesto sobre ganancias del 3%, gravamen arancelario (Prom.15%), tasa estadística del 0.5% y US \$10 por cada operación aduanera de importación. Normas Técnicas Instituto Nacional de Alimentos. Sanitarias (alimentos, medicamentos y tecnología médica). Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria. Requisitos de Seguridad para productos eléctricos.	Régimen de Inspección Pre-embarque a importaciones de productos (aproximadamente 2.040 posiciones arancelarias). SGS - Société Générale de Suveillance S.A. y Bureau Veritas son empresas calificadas por el gobierno para prestar éste servicio.	ALADI A.A.P. ³ CAN-MERCOSUR Zona de libre comercio ² ALCA ³
Brasil	Se exige la observación de precios mínimos para varios productos. Registro de Embarque Marítimo Brasileiro REB. Mercancías importadas mediante buques que tienen el Registro, gozan de beneficio fiscal equivalente al valor del flete. Adicional al Flete de Marina Mercante: Se debe calcular el 25% del valor del flete internacional marítimo, pagadero por el importador a la Cia. Marítima.	El 70% del universo arancelario requiere licencia previa de embarque Productos agrícolas requieren certificados fitosanitarios o zoonosanitarios expedidos en Brasil, adicionales a los expedidos en el País de Origen. Productos manufacturados requieren Certificado de Conformidad (Certificado de Calidad) expedido por el país de origen.	ALADI A.A.P. De renegociación CAN-MERCOSUR Zona de libre comercio ² ALCA ²
Paraguay	Importación de animales y plantas requiere permiso especial del Ministerio de Agricultura. Se requiere licencia de importación especial para la compra de armas y municiones.	Prohibida importación de ropa usada, neumáticos y vehículos usados. Existen prohibiciones para importación de carne de animales y de productos agrícolas.	ALADI A.A.P. De renegociación CAN-MERCOSUR Zona de libre comercio ² ALCA ²
Uruguay	Mercancías tales como: Vehículos nuevos, explosivos, armas de fuego, materiales radioactivos, medicamentos, fertilizantes, semillas, trigo y harina de trigo, bebidas alcohólicas, alimentos, frutas, hortalizas y flores; están sujetos a verificación de calidades, certificados y autorizaciones.	Prohibida importación de vehículos usados y sus partes, artículos pirotécnicos, residuos tóxicos, productos para el crecimiento o engorde de animales que contengan sustancias de efecto hormonal estrogénico, anabólicos y de acción tireost�tica	ALADI A.A.P. De renegociación CAN-MERCOSUR Zona de libre comercio ² ALCA ²

Fuente: www.carcecaribe.org.co

1: AAP = Acuerdo de Alcance Parcial

2: Acuerdos en Negociación

3: ACE = Acuerdo de Complementación Económica.

Podemos mencionar algunos ejemplos de las barreras que se mencionan en la tabla 2, en los países miembros del Mercosur, en donde surgieron estas

barreras, tal es el caso de los productos del sector agroalimentario y el de manufacturas.

En el sector agroalimentario⁴ se incluyeron tres productos: arroz, lácteos y pollos.

⊕ Las exportaciones de arroz de la Argentina a Brasil se han visto afectadas por las siguientes BNA: tipificación y control de productos en frontera; licencias y guías; certificados fitosanitarios, demoras o incumplimiento de acuerdos; abandono de intentos de medidas de reciprocidad o reconocimiento mutuo; otras demoras en fronteras, y en general prácticas restrictivas discrecionales.

⊕ En el caso de los lácteos se consideraron las corrientes exportadoras de Argentina y Uruguay a Brasil. Las BNA afectan principalmente a la leche fluida larga vida y a la leche en polvo. Las restricciones que se verifican son muchas: licencias de importación; requisitos por el producto y de etiquetado; inspección previa a la expedición; trámites aduaneros excesivos; compras gubernamentales; barreras administrativas; regulaciones técnicas sanitarias y fitosanitarias; certificación de origen.

⁴ VAILLANT, Marcel. Desafío para integrarse de la serie red MERCOSUR, Cap. 4 profundización del proceso de integración económica en bienes. Pág. 57

- ⊕ Para las exportaciones de pollos de Brasil a la Argentina se verifican BNA asociadas al empleo de certificaciones sanitarias, que por ciertos períodos pueden reducir el comercio sustancialmente. Otra traba observada se debe a que los exportadores brasileños fueron acusados de vender al mercado argentino a precios menores que los aplicados en el mercado interno (dumping).

En el sector manufacturero⁵ se incluyeron neumáticos, laminados de acero, papel y calzado

- ⊕ Para las exportaciones de neumáticos de Argentina a Brasil los problemas de restricciones técnicas en principio están muy acotados por existir acuerdos que establecen los requisitos técnicos para neumáticos, aros y válvulas. Los reglamentos técnicos son claros, la diferencia está en los procedimientos de homologación y de ellos se desprenden exigencias que Brasil impone a las empresas argentinas. Los requisitos son onerosos y sin justificación.
- ⊕ En las exportaciones de Brasil a Argentina en laminados de acero se exige que los productos destinados a la construcción civil lleven el sello IRAM (Instituto Argentino de Normalización) otorgado a productos que cumplen condiciones de seguridad. Las barreras referentes a laminados planos señaladas por empresas brasileñas fueron la apertura de dos procesos antidumping y la aprobación de un

⁵ Idem 4

Programa de Especialización Industrial. En el caso específico de laminados en caliente el proceso antidumping se abrió en enero de 1999, afectando a un segmento de chapas gruesas que representan 21% de las ventas brasileñas a Argentina y que coinciden con el tramo de producción Argentina de las mismas. Finalmente los exportadores brasileños consideraron restrictiva la licencia previa de importación.

⊕ Las principales restricciones de los exportadores de papel de Uruguay para vender al MERCOSUR se encuentran en los costos que implican los trámites aduaneros excesivos, las regulaciones al transporte regional y las demoras en frontera. Otra dificultad es la exigencia de certificados de origen. Otras trabas a las exportaciones son las licencias de importación, la vigilancia de importaciones o restricciones que operan a través de mecanismos financieros.

⊕ Las restricciones del calzado brasileño al mercado argentino son las Nuevas reglas de control comercial de los calzados con base en el Código de Defensa del Consumidor y las licencias de importación, el problema es la falta de proporción entre el tiempo de emisión y el período de validez de las mismas

1.4 MERCADO COMUN DEL SUR⁶

1.4.1 Antecedentes del MERCOSUR. La República de Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay suscribieron el 26 de marzo de 1991 el Tratado de Asunción, creando el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, que constituye el proyecto internacional más relevante en que se encuentran comprometidos esos países.

Los cuatro Estados Partes que conforman el MERCOSUR comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social en equidad.

⁶ Tomado de la pagina web www.mercosur.org.uy

MAPA POLITICO DEL MERCOSUR



Con esa base fundamental de coincidencias, los socios buscaron la ampliación de las dimensiones de los respectivos mercados nacionales, a través de la integración, lo cual constituye una condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

Así, el objetivo primordial del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados Partes, a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto, de diciembre de 1994, se aprobó un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción - el Protocolo de Ouro Preto - por el que se establece la estructura institucional del MERCOSUR y se lo dota de personalidad jurídica internacional.

En Ouro Preto se puso fin al período de transición y se adoptaron los instrumentos fundamentales de política comercial común que rigen la zona de libre comercio y la unión aduanera que caracterizan hoy al MERCOSUR, encabezados por el Arancel Externo Común.

Así, los Estados Partes iniciaron una nueva etapa - de consolidación y profundización - donde la zona de libre comercio y la unión aduanera constituyen pasos intermedios para alcanzar un mercado único que genere un mayor crecimiento de sus economías, aprovechando el efecto multiplicador de la especialización, las economías de escala y el mayor poder negociador del bloque.

1.4.2 El Mercosur Político. El MERCOSUR sienta las bases fundamentales sobre las que se consolidan definitivamente las relaciones entre los países del emprendimiento. Representa, por sobre todo, un Acuerdo Político, el más importante alcanzado en la región. A partir de este Acuerdo, los conceptos de confiabilidad, armonía, razonabilidad y previsibilidad pasan a formar parte del lenguaje y de la convivencia política, económica y social de nuestras sociedades. La "red de seguridad política"

del MERCOSUR genera las reglas de juego necesarias para que se desarrollen plenamente las interrelaciones económicas y comerciales existentes.

El MERCOSUR es un elemento de estabilidad en la región, pues el entramado de intereses y relaciones que genera, profundiza los vínculos tanto económicos como políticos y neutraliza las tendencias hacia la fragmentación. Los responsables políticos, las burocracias estatales y los hombres de empresa, tienen ahora un ámbito de discusión, de múltiples y complejas facetas, donde abordar y resolver asuntos de interés común. Ello seguramente estimula una mayor racionalidad en la toma de decisiones de todos los actores sociales.

La integración genera un nivel de interdependencia tal, que el juego de intereses cruzados lleva progresivamente a los actores públicos y privados a moverse en un escenario político común, que excede los aparatos políticos nacionales. En efecto, los avances en la construcción del mercado común implican necesariamente la conformación de un "espacio político común" en el que en forma implícita rige una "política MERCOSUR".

En este contexto, los cuatro Estados Partes del MERCOSUR, junto a Bolivia y Chile, han constituido el "Mecanismo de Consulta y Concertación Política" en el que se consensúan posiciones comunes en materias de alcance regional que superan lo estrictamente económico y comercial.

Así, en ocasión de la X Reunión del Consejo del Mercado Común (San Luis, 25 de Junio de 1996), se suscribió la “Declaración Presidencial sobre Compromiso Democrático en el MERCOSUR”, así como el Protocolo de Adhesión de Bolivia y Chile a dicha Declaración, instrumento que traduce la plena vigencia de las instituciones democráticas, condición indispensable para la existencia y el desarrollo del MERCOSUR.

En esa misma oportunidad se suscribió una Declaración de los Presidentes de los Estados Partes del MERCOSUR, Bolivia y Chile, reafirmando su respaldo a los legítimos derechos de la República Argentina en la disputa de soberanía sobre la cuestión de las Islas Malvinas.

Posteriormente, en la Reunión del Consejo del Mercado Común de julio de 1998, los presidentes de los Estados Parte del MERCOSUR y de las Repúblicas de Bolivia y Chile suscribieron el "Protocolo de Ushuaia sobre Compromiso Democrático", por medio del cual los seis países reconocen que la vigencia de las instituciones democráticas es condición indispensable para la existencia y desarrollo de los procesos de integración y que toda alteración del orden democrático constituye un obstáculo inaceptable para la continuidad del proceso de integración regional.

Asimismo, en dicha ocasión se suscribió la “Declaración Política del MERCOSUR, Bolivia y Chile como zona de Paz” a través de la cual los seis países manifiestan que la paz constituye un elemento esencial para la

continuidad y el desarrollo del proceso de integración regional. En ese sentido, los seis gobiernos acuerdan, entre otros puntos, fortalecer los mecanismos de consulta y cooperación sobre temas de seguridad y defensa existentes entre sus países y promover su progresiva articulación y realizar esfuerzos conjuntos en los foros pertinentes para avanzar en la consolidación de acuerdos internacionales orientados a lograr el objetivo del desarme nuclear y la no proliferación en todos sus aspectos.

1.4.3 Una nueva Etapa. El MERCOSUR se constituyó como una unión aduanera, hecho que marcó cambios fundamentales para las economías de la región.

En primer lugar, genera un compromiso muy importante entre los cuatro países, lo que se refleja en una tendencia natural al disciplinamiento conjunto de las políticas económicas nacionales, asegurando conductas previsibles y no perjudiciales para los socios;

En segundo lugar, y estrechamente ligado al párrafo anterior, existe un arancel externo común. La necesidad que eventuales modificaciones de los niveles de protección de los sectores productivos deban ser consensuadas cuatripartitamente, impone un nuevo estilo a las políticas comerciales nacionales. Así, éstas deben ser menos discrecionales y más coordinadas, lo que brinda un marco de mayor previsibilidad y certidumbre para la toma de decisiones de los agentes económicos.

En tercer lugar, es posible afirmar que la nueva política comercial común tiende a fortalecer y reafirmar los procesos de apertura e inserción en los mercados mundiales que vienen actualmente realizando los cuatro socios individualmente. El MERCOSUR no fue creado como una fortaleza con vocación de aislamiento; por el contrario, fue concebido como un reaseguro de la inserción de nuestros países al mundo exterior;

En cuarto lugar, las empresas de todo el mundo tienen hoy al MERCOSUR en su agenda estratégica; la unión aduanera representa un salto cualitativo decisivo para los agentes económicos. De ahora en más, sus decisiones de producción, inversión y comercio tienen necesariamente como referente obligado el mercado ampliado del MERCOSUR.

En quinto lugar, y a partir de los cuatro elementos enunciados precedentemente - mayor compromiso, certidumbre en la estructura arancelaria, no aislacionismo de los flujos de comercio internacional y salto cualitativo -, se logra reducir el riesgo para invertir en el MERCOSUR y, por lo tanto, se fomentan nuevas inversiones de empresas regionales y extranjeras, que tratan de aprovechar las ventajas y los atractivos del mercado ampliado.

La captación de las inversiones es uno de los objetivos centrales del MERCOSUR. En un escenario internacional tan competitivo, en el cual los países se esfuerzan en brindar atractivos a los inversores, la conformación

de la unión aduanera es una "ventaja comparativa" fundamental, pues otorga un marco muy propicio para atraer a los capitales. Aun con todas las dificultades derivadas del difícil escenario económico internacional y de los inconvenientes resultantes de los procesos de reestructuración de las economías internas, el MERCOSUR ha sido uno de los principales receptores mundiales de inversión extranjera directa.

Una de las grandes virtudes del MERCOSUR es haber logrado que el proceso de negociación se realizara sobre bases realistas, razonables y flexibles. Es decir, el gran mérito del MERCOSUR fue mantener el proceso integrador adaptando los instrumentos con flexibilidad a las realidades de los cuatro países. El resultado es el MERCOSUR posible, dadas las características y capacidades de las estructuras económicas y políticas de cada uno de los socios.

Sólo así fue factible alcanzar la unión aduanera, cumpliendo los plazos fijados en el Tratado de Asunción. Las negociaciones desarrolladas durante los últimos meses y los acuerdos alcanzados ponen de manifiesto esta afirmación. Todos los países han defendido sus principales intereses y al mismo tiempo, han debido consustanciarse con los problemas y realidades de los restantes socios. Fue, sin duda alguna, un ejercicio de negociación arduo, transparente y solidario.

Así, en el año 2000, los Estados Partes del MERCOSUR decidieron encarar una nueva etapa en el proceso de integración regional, la cual se denomina "RELANZAMIENTO del MERCOSUR" y tiene como objetivo fundamental el reforzamiento de la Unión Aduanera tanto a nivel intracomunitario como en el relacionamiento externo.

En este marco, los Gobiernos de los Estados Partes del MERCOSUR reconocen el rol central que tienen la convergencia y la coordinación macroeconómica para avanzar profundamente en el proceso de integración. Así, se busca lograr la adopción de políticas fiscales que aseguren la solvencia fiscal y de políticas monetarias que garanticen la estabilidad de precios.

Asimismo, en la agenda del relanzamiento del MERCOSUR, los Estados Partes decidieron priorizar el tratamiento de las siguientes temáticas, con el objetivo final de profundizar el camino hacia la conformación del MERCADO COMUN DEL SUR:

- ◆ Acceso al mercado
- ◆ Agilización de los trámites en frontera
- ◆ Incentivos a las inversiones, a la producción, a la exportación, incluyendo las Zonas Francas, admisión temporaria y otros regímenes especiales
- ◆ Arancel Externo Común

- ◆ Defensa Comercial y de la Competencia
- ◆ Solución de controversias
- ◆ Incorporación de la normativa MERCOSUR
- ◆ Fortalecimiento institucional del MERCOSUR
- ◆ Relaciones externas

Se ha avanzado en varios de estos temas, como por ejemplo con el Protocolo de Olivos para la Solución de Controversias, lo que demuestra la voluntad de los Estados Partes de continuar la consolidación y profundización del MERCOSUR.

1.5 EVOLUCION DEL COMERCIO EN EL MERCOSUR

En el proceso de integración el intercambio de bienes y servicios es el resultado, tanto de las políticas comerciales como de la evolución macroeconómica de los países, estos elementos señalan el grado de interdependencia económica, lo que significa, entre dos países, el impacto que tiene el comportamiento de la economía de un país sobre el funcionamiento económico del otro. Los países relativamente más grandes tendrían una mayor interrelación económica con el exterior y por lo tanto una menor demanda de adoptar acciones de tipo cooperativas con otros países. Este hecho se verifica en el Mercosur donde los países más pequeños

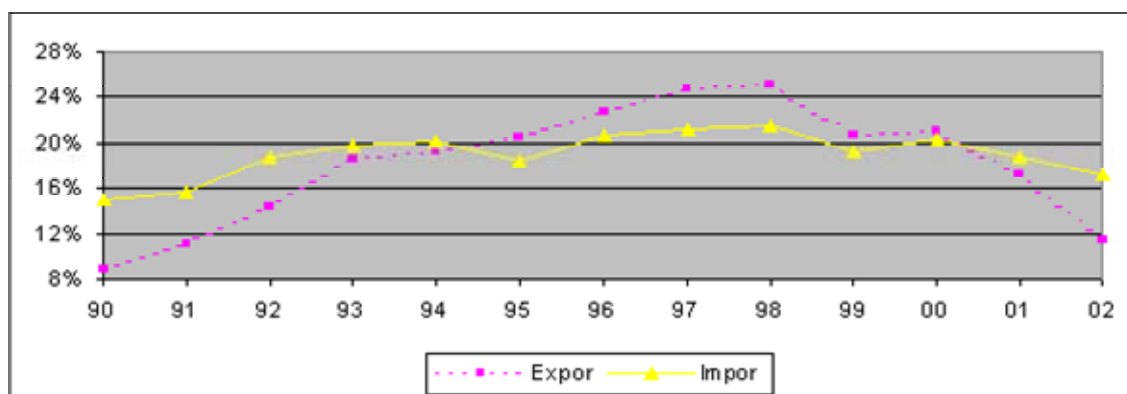
(Uruguay y Paraguay) son los que poseen el menor grado de interdependencia económica en la región y además por el tamaño de sus mercados.

En los últimos años se registra un retroceso del comercio intramercosur con relación al comercio total que mantienen los países integrantes del acuerdo regional. En el 2002 el intercambio comercial total de los socios del Mercosur fue de 150.000 millones de dólares, de los cuales sólo se canalizaron dentro del área 20.000 millones, esto es, menos del 14%. Ese porcentaje equivale al nivel de una década atrás, en los inicios del acuerdo regional, y representa casi la mitad de la participación alcanzada en 1998, cuando el intercambio comercial entre esos países superó el 23% del comercio total.

En la figura 1 se muestra la evolución de importaciones y exportaciones regionales respecto del total. De su lectura surge claramente que el mayor retroceso se produjo en la participación de las exportaciones intramercosur respecto de las exportaciones globales. Actualmente, sólo un 11% de las exportaciones de los países del acuerdo se canaliza dentro de la región, mientras que en 1997 y 1998 era del 25%. Lo preocupante es que en términos absolutos las exportaciones intramercosur cayeron a 10.000 millones de dólares frente a los 20.000 millones de 5 años atrás.

Figura 1. Evolución del Comercio Intramercosur

(En % sobre el intercambio comercial total de los países miembros)



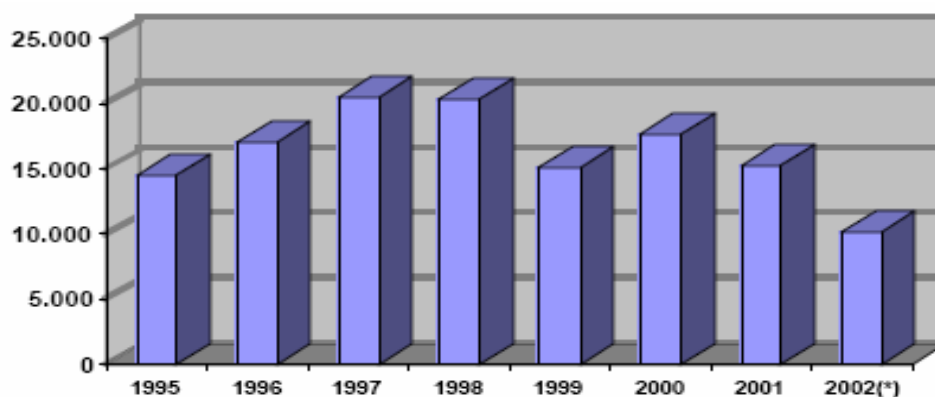
Fuente: www.mercosur.org.uy

Por su parte, también en materia de importaciones se registra una tendencia negativa, si bien existe un poco más de estabilidad. Actualmente, del total importado por los países miembros sólo un 17% proviene de los socios del Mercosur, un nivel similar al de 1991 y muy por debajo del pico de 22% alcanzado en 1998.

El comercio intra- MERCOSUR tuvo un crecimiento considerable hasta 1997 alcanzando a US\$ 20.546 millones, multiplicándose por casi cinco veces respecto al comercio de 1990 (Figura 2). Para 1998 se mantuvo en niveles similares al año anterior y para 1999 sufre una caída de - 25,4%, luego se incrementa en un 16,8% en el 2000 y en el 2001 cae nuevamente a un nivel de US\$ 15.297 millones. Con la profundización de la crisis económica en el

2002, especialmente en Argentina y Uruguay; las estimaciones preliminares del comercio intrazona para todo el año 2000 rondan alrededor de US\$10.211 millones (sobre la base del comportamiento del primer semestre) con lo que la caída respecto al pico alcanzado en 1997/98 es de - 50,3%.

Figura 2 -Comercio Intramercosur
(Miles de millones de US\$)- (*) Estimaciones



Fuente: Para Argentina INDEC. Para Brasil, Paraguay y Uruguay los Bancos Centrales de cada país. (*) Estimaciones para el 2002 en base al promedio enero -junio

Si se observan las cifras de 1999, que disminuyó en más de US\$ 5.000 millones respecto a 1998 se puede observar que hubo una caída de las exportaciones de cada país a la región. Para el caso de Argentina, Uruguay y Paraguay la fuerte devaluación del real, en enero de 1999 repercutió en las ventas hacia el Brasil y para el caso de las exportaciones de este país hacia los otros se incrementaron las BNA, especialmente en la Argentina para detener la avalancha de productos brasileños. La caída de las exportaciones a la región en el 2001 por país y las proyecciones para el 2002 indican una

fuerte caída del comercio, que respecto a su mejor desempeño en el período 1995-2001 representan más de US \$ 10.000 millones. La reducción del comercio en el año va a ser más profunda en Brasil y Uruguay, estimándose disminuciones de - 67,2% y -54,9% respectivamente (TABLA 3).

Tabla 3. Disminución de las Exportaciones Intramercozur
(millones de US\$)

PAIS	EXPORTACION (MEJOR AÑO)	EXPORTACION 2001	DISMINUCION 2001/MEJOR AÑO	EXPORTACION 2002 (*)	DISMINUCION 2002/MEJOR AÑO
Argentina	9.563,8 (1997)	7.576,5	- 20,8 %	6.026,7	-37,0%
Brasil	9.043 (1997)	6.363	-29,6%	2.963	-67,2%
Paraguay	655,4 (1998)	518,6	-20,9%	531,6	-18,9%
Uruguay	1.532,2 (1998)	838,6	-45,3%	690,2	-54,9%
MERCOSUR	20.546 (1997)	15.297	-25,5%	10.211,5	- 50,3%

Fuente: Para Argentina INDEC. Para Brasil, Paraguay y Uruguay los Bancos Centrales de cada país (*) Estimaciones para el 2002 en base al promedio enero -junio

1.5.1 El Comercio Intra - Regional y Sus Perspectivas. Existen varios factores que pueden contribuir a aumentar el flujo de comercio regional. Entre estos podemos citar:

- ◆ El comercio tiene espacio para seguir expandiéndose porque todavía existe una lista de exenciones en el arancel externo del 15% de los productos que va a converger entre los años 2001 y 2006.

- ◆ Se observa un amplio margen para el desarrollo comercial entre los países más grandes de la región si se considera que todavía existe una baja participación de las exportaciones totales de ambos países en el intercambio bilateral recíproco

- ◆ Las posibilidades de la expansión del comercio intra-regional están también vinculadas a la incorporación de Chile y Bolivia como países asociados al Mercosur.

- ◆ Las políticas y estrategias empresariales de asociación, Joint-ventures, funciones, absorciones; así como también la complementariedad y la asistencia técnica y tecnológica han tenido poco desarrollo entre las empresas de la región.

- ◆ El aumento de la especialización industrial a escala regional que traerá consigo la profundización del proceso de integración económica, redundará en un crecimiento del comercio intra-industrial que es el área de más rápido desarrollo del comercio mundial.

Las relaciones entre Colombia y los países del Mercosur se encuentran enmarcadas en una serie de acuerdos de alcance parcial de complementación económica (AAP) que tienen como objetivo afianzar e incrementar la integración comercial, fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio, aprovechando las preferencias otorgadas entre los países que realicen dichos acuerdos. Colombia ha suscrito acuerdos con los países miembros del Mercosur y estos los estudiaremos con mayor profundidad en el siguiente capítulo. Estos son los acuerdos:

El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No. 48 suscrito por los Gobiernos de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina y República de Argentina; El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica -APCE No. 39 que fue suscrito el 12 de agosto de 1999 de conformidad con los aspectos generales del Tratado de Montevideo 1980, entre los Gobiernos de las Repúblicas de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela como países miembros de la Comunidad Andina y el Gobierno de la República Federativa del Brasil; Entre Colombia y Paraguay, las relaciones comerciales se han desarrollado en el marco del Acuerdo Regional No.4 de la Preferencia Arancelaria Regional - PAR- y el Acuerdo de Alcance Parcial No. 18 - AAP-; y por último con Uruguay, las relaciones se han dado bajo el Acuerdo Regional No.4 sobre Preferencia Arancelaria Regional -PAR- de alcance multilateral, incorporado a la legislación colombiana mediante los Decretos 1824 y 1907 del 6 y 22 de Agosto de 1990 y Decreto 1011 de 1995. Y el Acuerdo de Alcance Parcial

No.23 que fue incorporado a la legislación colombiana mediante el Decreto 2051 de 1988.

2. ANALISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y LOS PAISES MIEMBROS DEL MERCOSUR

Colombia a través del tiempo, ha mostrado interés en realizar acuerdos comerciales con los países del Mercosur para ampliar el comercio, lo cual también ha sido correspondido por estos países. Entonces se produjo una proliferación de acuerdos parciales, casi todos de corte bilateral, que han sido denominados de “nueva generación”, ya que se caracterizan por tener metas exigentes en cuanto a la liberalización del comercio de bienes. Todo esto fue simultáneamente con el desarrollo de los esquemas subregionales.

A partir de mediados de los años ochenta, los gobiernos de América Latina decidieron otorgar un papel estratégico a los mercados de la región para la inserción internacional de sus economías y lograron así imprimir una orientación más coherente a la integración económica en el ámbito subregional. El dinamismo subsecuente de las transacciones intrarregionales de comercio e inversiones sorprendió a los analistas, que no se habían percatado de dos cambios importantes con relación a las experiencias de integración de los años sesenta. Primero, en un gran número de países de la región, el desarrollo empresarial e institucional derivado de las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones permitió que el comercio intrarregional se diversificara y atendiera las demandas de bienes

importados de los países miembros. Segundo, los programas de estabilización y de ajuste fiscal impuestos por la crisis de la deuda externa y por la creciente interdependencia entre los países y mercados determinaron la apertura generalizada de las economías, lo que a su vez facilitó la apertura negociada en el ámbito regional.

Sin embargo, la crisis financiera de los años 1998 y 1999 dejó de manifiesto la vulnerabilidad estructural externa de las economías latinoamericanas, así como la ausencia de mecanismos regionales para impedir que las medidas adoptadas por cada país para ajustar su economía a las nuevas condiciones internacionales incidieran desfavorablemente sobre los socios cercanos. En efecto, el intercambio entre los países de América del Sur vinculados por esquemas de integración sufrió un estancamiento en el último semestre de 1998, y un notorio retroceso en el primer trimestre de 1999. Posteriormente el intercambio experimentó una recuperación, con un alza más pronunciada en los trimestres segundo y tercero de 2000, aunque todavía no se habían alcanzado los niveles absolutos y relativos de antes de la crisis.

El interés por relanzar el proceso de integración regional estuvo claramente presente en los encuentros presidenciales de los esquemas subregionales, y se constituyó en el tema básico de la Reunión de Presidentes de América del Sur, convocada por el Presidente de Brasil y realizada en Brasilia entre el 31 de agosto y el 1o de septiembre de 2000. En ella, los presidentes de los países miembros del Mercosur y de la Comunidad Andina suscribieron el

compromiso de completar una zona de libre comercio entre los dos esquemas antes de enero de 2002.

Cabe destacar, además, que a partir de 1998 las negociaciones en curso para la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) impusieron retos y estímulos para las negociaciones regionales. En este capítulo se revisaran los acuerdos y se examinara la evolución del comercio entre los países del Mercosur y Colombia para ver de que manera han repercutido los diferentes acuerdos en las relaciones comerciales.

2.1 ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA COLOMBIA - ARGENTINA

El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No. 48 suscrito por los Gobiernos de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina y República de Argentina, tiene su fundamento en el Acuerdo de Complementación Económica No. 11 (Tabla 4) suscrito entre Colombia y Argentina en 1988, que fuera prorrogado sucesivamente hasta el 31 de julio de 2000.

Este nuevo Acuerdo 48 incorporó la mayor parte de las preferencias arancelarias vigentes en el anterior acuerdo, debido a la importancia que para las exportaciones colombianas a Argentina significaba el mismo y que

junto con las nuevas preferencias negociadas potencian las exportaciones colombianas hacia ese país de manera favorable.

Tabla 4. Bilateral Colombia - Argentina

ACUERDO	VIGENCIA	PREFERENCIAS	SECTORES FAVORECIDO	PRODUCTOS BENEFICIADOS
COLOMBIA - ARGENTINA AAPCE No.11	No tiene vigencia	Argentina otorga a Colombia preferencia para 367 Subpartidas Naladisa con un promedio de preferencia del 73.2% y Colombia otorga preferencias a Argentina a unas 245 Subpartidas Naladisa con un promedio en el nivel de preferencias del 69%	Industria Liviana Sector Primario	Confecciones, textiles, editoriales y productos de plástico Café y Petróleo

Fuente: www.cicenet.com.co

El Acuerdo de Alcance Parcial No. 11 establecía concesiones de preferencias arancelarias porcentuales para 329 productos, en las cuales Argentina otorgaba una preferencia arancelaria promedio de 64% a Colombia y nuestro país otorgaba un 66% a Argentina.

El AAPCE No. 48 es resultado de un objetivo más amplio de negociación entre la Comunidad Andina y el Mercosur, que busca en el mediano plazo concertar un Acuerdo de Libre Comercio entre los dos bloques. (Ver CAN-Mercosur)

En el desarrollo de las conversaciones entre la CAN y el Mercosur que continuaron durante el primer trimestre del año 2000, para la suscripción del Acuerdo CAN-Argentina del 29 de junio de 2000, cuya vigencia inició el 1° de Agosto de 2000. La incorporación a la legislación colombiana se estableció con los Decretos 1595 y 1596 del 22 de agosto de 2000. Este Acuerdo ha sido prorrogado hasta el 31 de diciembre de 2003, a través del Cuarto Protocolo Adicional al ACE N° 48.

El objetivo del Acuerdo es lograr una liberación parcial del comercio para los productos que forman parte de los Anexos I, II y III, mediante la concesión de preferencias arancelarias por las Partes Signatarias, estimulando un mayor acceso al mercado. El primero de los Anexos, relaciona los productos y las preferencias que sobre los mismos ofrecen a Argentina los cuatro países miembros de la Comunidad Andina; el segundo, los productos y las preferencias que ofrece Argentina a los cuatro países miembros de la Comunidad Andina y el tercero una Lista Especial de productos y preferencias que recibe Ecuador de Argentina.

El Acuerdo de Complementación, desde el punto de vista sustancial, material y formal, no es en realidad nada novedoso, por cuanto su parte normativa, con excepción de algunos dispositivos sobre solución de controversias, plasma un texto modelo que es tradicional y prácticamente uniforme en todos los acuerdos de alcance parcial suscritos en el marco de la ALADI. Dicho texto normativo es bastante simplificado, entre otras cosas porque varios de los artículos disponen que algunas de las materias se rijan por las

disposiciones establecidas en otros tratados y convenios, como el de la Organización Mundial del Comercio, OMC, y la propia ALADI.

2.1.1. Resultado del AAP CE No. 48. En este se declara el amplio cubrimiento de preferencias arancelarias que se logró para las exportaciones colombianas, la asimetría que se consiguió en las concesiones y la realización de la negociación de manera comunitaria, con los socios andinos. Este último resultado es aún más destacable al considerar que es la segunda negociación que los países andinos llevan a cabo en bloque y más aun si se compara con el mismo Mercosur que no ha podido negociar de manera comunitaria, tal como había sido su exigencia desde el inicio de las mismas.

El Mercosur es un socio comercial de igual importancia que Chile y más importante que México o Bolivia. Argentina solo, representa un tercio del intercambio comercial con ese bloque, tanto en importaciones como en exportaciones.

El Acuerdo fue puesto en vigencia provisional mediante el Decreto No.1719 del 4 de septiembre de 1999, con fundamento en el artículo 224 de la Constitución Política del País.

2.1.2 Evolución del Comercio Bilateral Colombia – Argentina. Las cifras del comercio bilateral de 1998 alcanzaron US \$307,925 millones con la República de Argentina (Tabla 5), dentro de nuestros principales socios de la ALADI, después de Venezuela, Brasil, Ecuador, México, Chile y Perú. En 1997, la relación comercial con ese país, representaba aproximadamente el 19.5% del intercambio total colombiano con ALADI.

La tabla 5 muestra que las exportaciones de Colombia a Argentina han venido decreciendo en el periodo de 1997 – 2002 al pasar de US \$90,216 millones en 1997 a US \$13,102 millones en 2002, todo esto producto de la devaluación de su moneda. En 2000 tuvieron una recuperación significativa respecto a 1999 con una variación del 10%. El 50% de nuestras exportaciones a ese mercado en 1997, que fue nuestro mejor año, estuvo representado en productos primarios especialmente café y petróleo y el restante 50% en productos industriales como confecciones, textiles, editoriales y productos de plástico. Del 1998 en adelante la participación de exportaciones continua concentrada en productos primarios.

Tabla 5. Balanza Comercial de Colombia a Argentina

Montos expresados en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Comercio Global
1995	60.944	240.924	-179.980	301.868
1996	51.509	208.623	-157.114	260.132
1997	90.216	207.557	-117.341	297.773
1998	85.985	221.940	-135.955	307.925
1999	50.250	122.863	-72.613	173.113
2000	55.899	147.777	-91.878	203.676
2001	37.098	202.266	-165.168	239.364
2002	13.102	210.982	-197.880	224.084
2003	6.320	-	6.320	6.320

/ nM : Información parcial cubriendo n meses

0 : Comercio inferior a 500 dólares

- : No se registró comercio

fuente: www.aladi.org

Las importaciones en el periodo de 1995 – 2002, presentaron descensos al pasar de US \$240,924 millones en 1995 a US \$208,623 millones en 1996 y de US \$ 221.940 millones en 1998 a US \$122.863 millones. Los principales productos provenientes de este país han sido productos industriales con una participación del 72% en 1998, que fue el año mas alto, representados en maquinaria y equipo, metalúrgicos, textiles, editoriales, papeles y algunos de la química básica. Los productos primarios procedentes de Argentina representan el 27% especialmente derivados de petróleo, trigo y maíz duro. En los últimos años continúan los mismos productos adicionando una mayor participación los aceite de girasol y cartamo.

Tradicionalmente la balanza comercial ha registrado un saldo negativo para Colombia, acentuándose el déficit en 1995 y 2002 . Sin embargo, presentó una tendencia a la reducción en las importaciones especialmente en 1999

que registró el menor déficit comercial durante este periodo de tiempo, debido principalmente por la participación del petróleo del 10% del total exportado.

2.2 ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL AAP No 39 COLOMBIA – BRASIL

El Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica -APCE No. 39 fue suscrito el 12 de agosto de 1999 de conformidad con los aspectos generales del Tratado de Montevideo 1980, entre e los Gobiernos de las Repúblicas de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela como países miembros de la Comunidad Andina y el Gobierno de la República Federativa del Brasil.

Es de señalar que en el AAPCE No. 39 intervienen países miembros del Tratado de Montevideo de 1980 y cuatro de ellos son también miembros de la Comunidad Andina, lo cual plasma en él la interrelación de dos procesos de integración: el de la ALADI y el del Grupo Andino. Este aspecto refleja, por parte de los países andinos, la imagen de avanzar como Grupo ante uno de los países más importantes y desarrollados del grupo de Mercosur.

El Acuerdo fue puesto en vigencia provisional mediante el Decreto No.1719 del 4 de septiembre de 1999, y aprobado por el Congreso de la República mediante la Ley 661 de Julio 30 de 2001. Los Decretos nacionales que hacen referencia a los desarrollos del Acuerdo son: el 1145 del 13 de junio

de 2001 y el 2617 del 4 de diciembre de 2001. El primero de ellos recoge las preferencias iniciales otorgadas y las profundizaciones o novedades derivadas del Segundo Protocolo; el segundo decreto recoge las profundizaciones y novedades negociadas mediante el Cuarto Protocolo. El pasado 6 de diciembre de 2002 se firmó en Brasilia el Acuerdo de Complementación Económica entre la Comunidad Andina y el Mercosur, y mediante el Noveno Protocolo Adicional se estableció que la prórroga del ACE N° 39 rige entre el 1° de diciembre de 2002 y el 31 de diciembre de 2003.

2.2.1. Antecedentes de las Relaciones Comerciales Colombia y Brasil.

El AAPCE 39, tiene su principal fundamento en el Acuerdo de Alcance Parcial No. 10 suscrito entre Colombia y Brasil en 1983, que fuera prorrogado sucesivamente hasta el 15 de agosto de 1999.

En efecto, el nuevo Acuerdo AAPCE No. 39, incorporó la mayor parte de las preferencias arancelarias vigentes en el anterior acuerdo, debido a la importancia que para las exportaciones colombianas a Brasil significaba el mismo y que junto con las nuevas preferencias negociadas potencian el comercio colombiano de manera favorable hacia ese país.

El AAP N° 10 entre Brasil y Colombia fue resultado de renegociaciones en el marco de ALADI de acuerdos anteriores para adaptar las concesiones mutuamente otorgadas al sistema armonizado.

Tabla 6. Bilateral Colombia – Brasil

ACUERDO	VIGENCIA	PREFERENCIAS	SECTORES FAVORECIDO	PRODUCTOS BENEFICIADOS
COLOMBIA-BRASIL AAP No.10	NO TIENE VIGENCIA	Las preferencias cubren cerca de 725 productos. Brasil otorga una preferencia arancelaria promedio de 77.5% y Colombia de 50.7%	Industria Liviana Sector Primario	Libros, recipientes de plástico, gelatina, insecticidas. Conductores de aluminio, hilos de poliéster Azúcar y Carbón, atún aceite en bruto de palma, camarones, manteca de cacao,

Fuente: www.cicenet.com.co

El acuerdo era claramente asimétrico a favor de Colombia tanto en niveles de preferencias otorgadas como en número de subpartidas beneficiadas: 162 preferencias otorgaba Colombia, contra 718 que nos otorgaba Brasil.

La totalidad de las preferencias otorgadas por Brasil en 690 subpartidas eran superiores a 66% en tanto que las concesiones que otorgaba Colombia se concentraban en el nivel medio de las 109 subpartidas de las 162 con preferencias entre 33% y 66%. La asimetría se acentúa si consideramos que la PAR (preferencia arancelaria regional) es también ampliamente favorable a Colombia. El aprovechamiento se mantuvo entre 1992 y 1998 en un promedio del 50%.

Como se verá más adelante el nuevo acuerdo con Brasil, incorpora gran parte de estos beneficios existentes en el intercambio comercial y profundiza las preferencias, logrando mantener la asimetría a favor de Colombia, al igual

que consolida la posición de los productos de exportación con preferencias nuevas o mayores márgenes.

2.2.2. Resultados del Acuerdo No. 39 para las Exportaciones Colombianas. El acuerdo implica la ampliación del número de preferencias recibidas en más de dos veces y la preservación de una alta preferencia para los productos que se exportan, así:

TABLA 7. Preferencia Recibidas Antes y Después del AAPCE No. 39

Preferencias	Ahora	Antes
Número de preferencias recibidas	1.727	718
Preferencia promedio principales productos	81%	83%

Fuente : www.proexport.com.co

Es además un acuerdo asimétrico, tanto por cubrimiento, puesto que las exportaciones cubiertas por preferencias son también mayores para Colombia que para Brasil, como por el nivel de la preferencia, tal como se aprecia en el siguiente cuadro:

TABLA 8. El Comercio y el Cubrimiento de las Preferencias para Colombia Y Brasil

	Colombia	Brasil
Comercio cubierto, US \$ millones	99	219
Comercio total, US \$ millones	114	413
Porcentaje de cubrimiento	87%	53%
Preferencia promedio simple	55%	38%

Fuente : www.proexport.com.co

Al ponderar las concesiones recibidas por los montos de comercio, se logran también buenos resultados para Colombia. Preferencia Recibida. Promedio ponderado por comercio, para Colombia 80% y para Brasil 54%.

Debido a ese cambio de composición del comercio colombiano, el beneficio fiscal también venía en disminución; el acuerdo significa pasar de US \$5,9 millones de beneficios fiscales a US \$6,6 millones al año. Dicho monto tiene alta posibilidad de ser aumentado por el cubrimiento de productos que apenas inician su exportación, como aceite de palma, cemento blanco y conductores de aluminio, entre otros.

El comercio global entre Colombia y Brasil en el 2001 fue de US \$ 680 millones, estas cifras sitúan a Brasil en el primer lugar de los países del Mercosur con los cuales Colombia mantiene comercio, manteniendo un comportamiento similar al registrado en el año 2000 donde el comercio total sumó US \$ 684 millones.

Las exportaciones han mostrado una moderada tendencia de crecimiento después de 1995 al pasar de US \$105 millones a US \$131 millones en 1997, para luego descender a US \$107 millones en 1998 y una significativa recuperación en 1999 al pasar a US \$166 y US \$283 millones en el 2000, como se verá mas adelante, en 2001, se dio una caída muy fuerte de las exportaciones colombianas destinadas a ese mercado, al cerrar en US \$ 166 millones exportados con una caída del 41.1% respecto al año anterior.

A pesar de la sensible disminución en las exportaciones hacia Brasil durante el 2001, lo cual se debió principalmente a la caída de las ventas de petróleo y sus derivados que se redujeron en US \$100 millones; las exportaciones industriales sólo se redujeron en un 2%.

La participación de las exportaciones a Brasil en el 2001 fue de 1.4% respecto al total, que es el valor más alto registrado desde 1991 con excepción del año 2000 cuando fue de 2.2%. Los principales productos fueron: aceites crudos de petróleo, hullas y carbones con el 30% seguido, de los productos de productos industriales como carburantes, gasolina, fueloils, politereftalatos, policloruro de vinilo, poliestirenos, épsilon caprolactama, ortoftalatos, neumáticos, libros e impresos, medicamentos, entre otros.

Tabla 9. Comercio de Colombia con Brasil 1994- 2001

US \$ Millones	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Comercio Global
1994	59.282	337.113	-277.831	396.395
1995	104.417	385.610	-281.1	490.027
1996	119.100	356.349	-237.2	475.449
1997	131.502	423.749	-292.2	555.251
1998	101.600	371.761	-270.1	473.361
1999	166.154	336.841	-170.6	502.995
2000	283.087	400.860	-117.773	683.947
2001	166.704	513.650	-346.946	680.354

Fuente: DANE- DIAN

Las importaciones colombianas procedentes de Brasil han presentado una participación creciente dentro del total de nuestras importaciones desde 1994, para situarse en el 4 % en el 2001. El crecimiento de las mismas entre el 2000 al 2001 fue del 28.1%, al cerrar el US \$ 513 millones en el 2001. Las importaciones estuvieron concentradas en tejidos de mezclilla -denim-, preparaciones alcohólicas, gasolina para motores, contadores de electricidad, demás disocianatos, entre otros.

2.3. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL AAP No.18 COLOMBIA - PARAGUAY

Con el establecimiento del Arancel Externo Común del Mercosur, el cual entró en vigencia a partir de 1o de enero de 1995, a su vez los países

acordaron diseñar un programa para perfeccionar la unión Aduanera antes del 2006.

Frente a Colombia las relaciones comerciales se han desarrollado en el marco del Acuerdo Regional No.4 de la Preferencia Arancelaria Regional - PAR- y el Acuerdo de Alcance Parcial No. 18 - AAP-.

El Acuerdo de la PAR fue suscrito entre los países de ALADI en 1984, su última modificación se hizo mediante el Segundo Protocolo Modificatorio a la PAR de 1990. El nivel de preferencia otorgado por Colombia a Paraguay es del 34% y el nivel de preferencia que recibe Colombia de este país es del 12%.

El AAP No. 18 fue suscrito en abril de 1983 y modificado en 1987. El objetivo principal de este acuerdo, es fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio, aprovechando las preferencias otorgadas entre los dos países. Paraguay como participante del Tratado de Asunción, aplica su política.

En el AAP No. 18, Colombia otorga preferencia a 34 subpartidas arancelarias en Naladisa con un nivel de preferencia promedio del 45%, los niveles de las preferencias van del 17 al 100%. Entre los productos que se benefician del Acuerdo están las piñas, aguacates, grasa de animales, aceite de ricino, de tung y esencias de aceite de tung, manteca de cacahuete(mañí), ron y tafia de caña paraguaya, crema de licor, cigarrillo que contengan tabaco negro, quebracho, aceites esenciales, jabones, cueros y pieles.

Paraguay otorga a Colombia preferencias para 40 subpartidas Naladisa con un nivel de preferencia promedio del 52%, con niveles de preferencia que van del 15 al 100%, los productos beneficiados son productos farmacéuticos, insecticidas, desinfectantes, algunas herramientas, artículos roscados, bombas de carburante entre otros.

La normativa básica establecida en este Acuerdo esta conformada por normas de origen, preservación de las preferencias, cláusulas de salvaguardia, retiro de concesiones, restricciones no arancelarias, tratamientos diferenciales, convergencia y otras disposiciones transitorias.

El Paraguay presentó al Mercado Común del Sur su lista de 215 productos que quedarían exceptuados del arancel externo común. 161 rubros corresponden a la materia prima y los restantes 54 al grupo de artículos terminados. Se le ha concedido plazo hasta el mes de abril del presente año para completarla. Estos productos seguirán pagando los impuestos normales que rigen normalmente hasta el año 2.006, fecha en la cual entrará en pleno a regir el Mercado Común del Sur.

Asimismo, el 85% de los productos importados de países extrazona que se movilizaran por la zona aduanera pagarán un arancel externo común hasta de un 20 %, que fue lo aprobado por los miembros del Mercosur en la última reunión en la ciudad de Ouro Preto del Brasil. En esa oportunidad igualmente se definió la estructura institucional que quedará representado

internacionalmente por el consejo del Mercosur, integrado por los Cancilleres y Ministros de economía de los cuatro países.

Tabla 10. Bilateral Colombia – Paraguay

ACUERDO	VIGENCIA	PREFERENCIAS	SECTORES FAVORECIDO	PRODUCTOS BENEFICIADOS
COLOMBIA-PARAGUAY AAP No.18	ACTUAL		Industria Liviana	Productos farmacéuticos, insecticidas, desinfectantes, algunas herramientas, productos roscados, puntas, clavos, grapas, pernos, tuercas, tornillos y bombas de carburante.

Fuente: www.cicenet.com.co

Las exportaciones tradicionales se han diversificado hacia productos de industria editorial, insecticidas, cigarrillos de tabaco rubio, medicamentos, extractos de café, textiles y confecciones, productos químicos manufacturas de plástico, herramientas, entre otros. Esta dinámica en la participación en el mercado de Paraguay explica como se han mantenido las exportaciones durante el periodo 1995-2001, que tuvo su pico mas alto en 1998 con US \$5,392 millones, aunque el año pasado tuvo un bajón pronunciado del 75% debido a las crisis regionales.

Tabla 11. Balanza Comercial de Colombia - Paraguay

Montos expresados en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Comercio global
1995	3.393	8.337	-4.944	11.730
1996	4.382	1.208	3.174	5.590
1997	3.904	705	3.199	4.609
1998	5.392	7.459	-2.067	12.851
1999	2.969	914	2.055	3.883
2000	2.973	2.545	428	5.518
2001	4.692	45.060	-40.368	49.752
2002	1.153	70.545	-69.392	71.698
2003	591	-	591	591

- : No se registró comercio

fuelle: www.aladi.org

Las importaciones se limitan a compras de aceite de tung, extracto de quebracho, algunas confecciones, aparatos mecánicos, pieles y cueros de bovinos; las cuales han tenido muchos altibajos. Es así como para 1997 y 1999 las importaciones registraron US \$705 mil y US \$914 mil. Respectivamente, las mas bajas del periodo, sin embargo tuvieron un repunte en los últimos dos años de 45,060 millones en 2001 y 70,545 millones en 2002. Este hecho explica la desmejora de nuestra balanza comercial con este país en esos años.

El comercio global no es el más alto dentro de los países miembros del Mercosur debido básicamente al tamaño del mercado de Paraguay. Pero en los últimos dos años mejoro significativamente.

La balanza comercial entre Colombia y Paraguay ha presentado altibajos en este periodo puesto que para Colombia fue favorable en los años 1996 con US \$3,174 millones , en el 1997 con US \$3,199 millones y 1999-2000 con menores valores como lo son US \$2,055 millones y US \$428 mil respectivamente. Pero muy desfavorable en los dos años.

2.4. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL AAP No. 23 COLOMBIA - URUGUAY

El intercambio comercial Colombia - Uruguay se ha desarrollado en el marco de los procesos de integración dentro del ámbito del Tratado de Montevideo de 1980 que instituyó la ALADI.

Acuerdo Regional No.4 sobre Preferencia Arancelaria Regional -PAR- de alcance multilateral, incorporado a la legislación colombiana mediante los Decretos 1824 y 1907 del 6 y 22 de Agosto de 1990 y Decreto 1011 de 1995. A partir de este Acuerdo, Colombia y Uruguay se otorgan recíprocamente una preferencia arancelaria del 20%, salvo para los productos incluidos en las listas de excepciones de los dos países.

El Acuerdo de Alcance Parcial No.23 fue incorporado a la legislación colombiana mediante el Decreto 2051 de 1988.

Las exportaciones que tradicionalmente se dirigen al mercado uruguayo han sido, productos de la industria editorial, herbicidas, medicamentos, extractos de café y petróleo. La poca participación de estos productos en el mercado Uruguayo explican el continuado estancamiento de las exportaciones.

Tabla 12. Bilateral Colombia – Uruguay

ACUERDO	VIGENCIA	PREFERENCIAS	SECTORES FAVORECIDO	PRODUCTOS BENEFICIADOS
COLOMBIA-URUGUAY AAP No. 23	ACTUAL	Colombia y Uruguay se otorgan recíprocamente una preferencia arancelaria del 20% salvo para los productos incluidos en las listas de excepciones de ambos países.	Industria Liviana. Industria Gráfica y editorial.	Polímeros de acetato, poliamidas en forma primaria, celulosa y sus derivados químicos, madera aserrada, alambre de hierro, puntas, clavos, productos de la industria grafica

Fuente: www.cicenet.com.co

El intercambio comercial entre Colombia y Uruguay ha sido tradicionalmente limitado en volúmenes y valores de productos. Es así que las importaciones superan a nuestras ventas en una proporción muy alta que para 1995 alcanzan los US \$23,128 millones y en el 2002 US \$22,600 millones. Como consecuencia la balanza comercial entre los dos países ha resultado excesivamente favorable para Uruguay.

El comercio bilateral de Colombia con Uruguay ha decrecido entre 1995 y 1999 al pasar de US \$31,849 millones a US \$18,300 millones. El año 2001 tuvo un incremento considerable del 35% que fue de US \$11,553 millones.

Las importaciones procedentes de Uruguay en los últimos dos años se han mantenido, y se encuentran muy concentradas en aceites de soja, girasol y algodón. Otros de los productos significativos son las lanas, caucho, medicamentos y etilhexanol, aunque tuvieron un bajón en 1990 del 40% por un valor de US \$6,903 millones

Las Exportaciones en los 5 años han mostrado un ligero incremento que apenas alcanzó en 2001 a los US \$10,406 millones. Este hecho explica la amplitud de la brecha en el déficit comercial con este país representado en la compra de aceites vegetales. Las exportaciones que tradicionalmente se dirigen al mercado uruguayo han sido, productos de la industria editorial, herbicidas, medicamentos, extractos de café y petróleo. La poca participación de estos productos en el mercado Uruguayo explican el continuado estancamiento de las exportaciones. Los principales rubros de exportación de Colombia hacia Uruguay fueron de la industria como medicamentos, diccionarios, enciclopedias y demás folletos, fungicidas y herbicida, metalúrgicos y productos de la Industria básica.

Tabla 13. Balanza Comercial de Colombia a Uruguay

Montos expresados en miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Comercio global
1995	8.721	23.128	-14.407	31.849
1996	5.274	15.582	-10.308	20.856
1997	5.495	18.201	-12.706	23.696
1998	8.073	17.113	-9.040	25.186
1999	8.090	10.210	-2.120	18.300
2000	9.239	11.997	-2.758	21.236
2001	10.406	22.383	-11.977	32.789
2002	5.387	22.600	-17.213	27.987
2003	2.331	-	2.331	2.331

/ nM : Información parcial cubriendo n meses

0 : Comercio inferior a 500 dólares

- : No se registró comercio

fuente: www.aladi.org

2.5. ACUERDO COMUNIDAD ANDINA – MERCOSUR

Como ya se ha mencionado, además de los acuerdos de integración, los países latinoamericanos han establecido, en esta última década, una multitud de acuerdos⁷ bilaterales o plurilaterales entre países y regiones, de dentro y fuera del continente. En todos los casos, esos acuerdos han resultado en una expansión sumamente significativa del comercio entre los países involucrados.

⁶ Por acuerdos de “primera generación” se entiende aquellos que hacen referencia exclusivamente a las restricciones al intercambio de bienes (barreras arancelarias y no arancelarias). Los acuerdos de “segunda generación” – a veces denominados GATT plus – hacen referencia, además, a barreras que resultan de instituciones y reglamentaciones con las que distintos gobiernos organizan sus economías como, por ejemplo, disposiciones referidas a las inversiones extranjeras, al régimen de propiedad intelectual, etc

La Comunidad Andina y el Mercosur adquirieron el compromiso de negociar en una primera etapa, un Acuerdo de Preferencias Arancelarias, como paso previo a la creación de un Área de Libre Comercio entre los dos bloques, en desarrollo de lo contemplado en el Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre el Mercosur y la Comunidad Andina firmado entre los Ministros de ambos bloques el 16 de abril de 1998.

Las negociaciones Comunidad Andina - Mercosur tuvieron un inicio anterior, cuando ese bloque decidió negociar ese Patrimonio Histórico, para evitar perforaciones en su recién creada Unión Aduanera en 1995. Estas negociaciones derivaron en un objetivo más amplio cuando a mediados de 1996 se acordó orientar las conversaciones hacia la conformación de un Área de Libre Comercio, a partir de una negociación bloque a bloque, las cuales se adelantaron durante 1997 y primer trimestre de 1998 sin llegar a conclusiones concretas.

En marzo de 1999, los países del Mercosur por conflictos internos entre sus socios, decidieron cambiar el esquema de negociación, separándose Brasil del grupo para continuar sólo las negociaciones con la Comunidad Andina. Los demás países del Mercosur, se marginaron de seguir en las conversaciones con los países andinos mientras Brasil concluía su acuerdo individual. La Comunidad Andina continuó en bloque.

Como resultado de esta nueva etapa y sobre la base de los acuerdos preliminares de las negociaciones con el conjunto de países del Mercosur, se

llegó a un Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 39 entre la Comunidad Andina y Brasil, que fue protocolizado ante la ALADI el 12 de agosto de 1999 y que tendría una vigencia de dos años contados a partir del 16 de agosto de 1999, pero que ha sido prorrogado en varias oportunidades, siendo la última hasta el próximo 30 de septiembre de 2002.

De otra parte, en octubre de 1999 la Comunidad Andina y Argentina dan inicio a las negociaciones de un Acuerdo de Preferencias, similar al suscrito entre la CAN y Brasil. Durante el primer trimestre del 2000 se realizaron varias reuniones de negociación para concretar el Acuerdo. Finalmente, el 29 de Junio de 2000 se suscribió el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 48 entre los gobiernos de las repúblicas de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina, y el Gobierno de la República Argentina. Este acuerdo que inicialmente tenía una vigencia de un año, ha sido prorrogado en tres oportunidades hasta el 31 de diciembre de 2002.

Con Paraguay y Uruguay, los otros dos socios del Mercosur, se tienen sendos Acuerdos de Preferencias Arancelarias cuya vigencia el 31 de diciembre de 2002.

En el desarrollo de las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercosur para la creación de una Zona de Libre Comercio entre los dos bloques, se han adelantado cinco reuniones, realizándose la última del 08 al 10 de mayo de 2002. En esta reunión se debatió el tratamiento que se

tendría en el Programa de Liberación a los productos considerados sensibles y los que hacen parte del ámbito del Patrimonio Histórico.

El 6 de diciembre de 2002, mediante un acuerdo de complementación suscrito en Brasilia, los dos grupos regionales establecen el 31 de diciembre de 2003 como la fecha máxima para concluir las negociaciones de la zona de libre comercio, posteriormente en declaraciones de prensa y reuniones, los presidentes suramericanos han reconocido la necesidad de negociar como bloque ante el ALCA, y por otro lado avanzar en la conformación de un mercado común.

2.5.1. Resultados y Avances. El comportamiento del comercio con los países miembros del Mercosur está liderado por Brasil y Argentina, por lo cual se tiene un análisis especial para cada uno de ellos.

Después de un crecimiento de las exportaciones colombianas durante los años 1999 y 2000 de 13.5% y 54.0% respectivamente, cayeron el año pasado en un 37.7% al ubicarse en US \$ 218 millones exportados; esto está representado básicamente por productos industriales (78% de participación en el total exportado). Se destaca el repunte en los tres últimos años de los productos de la química básica superior al 70% y con una participación promedio superior al 30%, siendo en el 2001 del 47%.

Del lado de las importaciones, han pasado de US \$ 325 millones en 1991 a US \$ 754 millones en el 2001, con una tasa de crecimiento promedio en la década superior al 20%. La participación de las importaciones industriales en el año pasado alcanzó el 91.6%, de los cuales el 23.7% fue liderado por las de productos de la química básica y un 14.4% de la industria automotriz.

Por lo anterior, la participación del Mercosur en el total de las exportaciones de Colombia al mundo fue del 1.8% en el 2001, explicado por Brasil en un 77.7%. En el total importado; Mercosur representó el 5.9% y fue liderado por Brasil en un 66.7%.

La década de los noventa se caracterizó por la aparición de nuevos acuerdos de integración y el resurgimiento de los ya existentes a nivel mundial y particularmente en América Latina; tendencia que la CEPAL denominó inicialmente como Regionalismo Abierto, pero que hoy se conoce más popularmente como Nuevo Regionalismo, caracterizada por la búsqueda de nuevas herramientas de política que ayuden a lograr una inserción exitosa de los países a la economía mundial cada vez más globalizada y competitiva.

Esta nueva dimensión regional iniciada y traducida desde los noventa, en importantes incrementos del comercio regional, el fortalecimiento de las relaciones transfronterizas y la mayor interdependencia económica enfrentan hoy nuevos desafíos.

Es claro que la etapa más sencilla de la integración ya pasó; las subregiones necesitarán de un liderazgo político renovado y el redoblamiento de los

esfuerzos para alcanzar sus objetivos comunes, más aún cuando esta presente un proyecto de integración regional tan ambicioso como el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). El ALCA, cuyas negociaciones contemplan una amplia gama de temas de notable complejidad comercial y política, que se encuentra en su ronda final de negociaciones de cara a su culminación en el año 2005, puede convertirse en una herramienta fundamental para: consolidar las reformas y profundizar la liberalización, elemento de seguridad jurídica regional (común denominador para la regulación comercial en el hemisferio), generar oportunidades de acceso a nuevos mercados y consolidar las existentes, como atraer inversión con el fin de fortalecer sus plataformas productivas y eliminar las tendencias las tendencias proteccionistas.

3. ANALISIS DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL MERCOSUR BAJO LAS CONDICIONES DE ACCESO A MERCADOS DEL ALCA

En la Cumbre de las Américas, celebrada en Miami el 11 de diciembre de 1994, a instancia de los Estados Unidos, los 34 países del hemisferio⁸, con excepción de Cuba, lanzaron veintitrés (23) iniciativas que representan una nueva perspectiva de la integración hemisférica, reflejando una visión integral en donde lo económico y comercial se complementa con lo político, social, cultural y ambiental.

En el marco de esa propuesta, los Jefes de Estado y Gobierno del Hemisferio decidieron establecer un Área de Libre Comercio de las Américas que busca eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, para integrar, mediante un solo acuerdo de libre comercio, las economías del hemisferio. El objetivo final es incrementar los niveles de comercio e inversión entre los países que harán parte del Acuerdo ALCA gracias a esta eliminación de barreras, así como también incrementar los flujos de comercio e inversión desde otros países y bloques regionales, que se verán atraídos

⁸ Las 34 naciones democráticas del Hemisferio Occidental que conforman el ALCA se encuentran la mayoría de ellas integradas por bloques regionales y tres de ellas, Chile, Panamá y República Dominicana, participan en forma independiente. Los bloques son los siguientes: MCCA, CAN, MERCOSUR y CARICOM

hacia los países del ALCA por las condiciones que este Acuerdo generará en la región, tales como: mejores condiciones de producción, mayor seguridad jurídica y estabilidad económica y un mercado mayor para el comercio. Estas negociaciones deberán estar concluidas, a más tardar en el año 2005, acordando asimismo, alcanzar progresos concretos en esa dirección para fines de siglo.

El ALCA significa, en términos de mercado, 780 millones de habitantes, un tercio del producto bruto mundial (10.000 billones de dólares) y más del 20% del comercio global y constituye una de las dos iniciativas de libre comercio regional más grandes del planeta (la otra es la Unión Europea "ampliada").

Este proceso de integración puede ser considerado, de alguna manera, como la respuesta de los países de la región al creciente fenómeno de globalización que presenta el escenario mundial, actuando como una clase de bisagra entre los actuales Acuerdos Subregionales y los compromisos de liberalización comercial asumidos en el ámbito internacional.

Por un lado, al permitir la coexistencia del Acuerdo Hemisférico con los Acuerdos Subregionales existentes, en la medida que los derechos y obligaciones previstos en estos últimos excedan lo acordado en el ALCA, incentiva la profundización y perfeccionamiento del bloque subregional; por el otro, al haberse acordado la consistencia con las normas de la OMC y su

profundización, cuando fuere posible y apropiado, actúa como un generador de posición hemisférica frente a las nuevas negociaciones multilaterales.

En realidad, entre las relaciones externas del bloque y su proceso interno, puede establecerse un círculo virtuoso, de mutuo fortalecimiento. Los avances internos permiten mejorar las condiciones de apertura al resto, en tanto los estímulos externos facilitarán una identificación más clara de los problemas internos y sus posibilidades de solución.

El Mercosur participa en esta negociación en forma coordinada con sus socios, que han mantenido una postura única desde el inicio de este proceso. El principal objetivo del bloque ha sido, durante toda la etapa preparatoria, la defensa de una negociación integral, que abarque todos los temas que forman parte de la agenda multilateral, criterio que ha sido aceptado a través del principio de "single undertaking"⁹, por el cual "nada está acordado hasta que todo esté acordado", evitando la adopción de Acuerdos Sectoriales Interinos que pudieran atentar contra el equilibrio del Acuerdo Final.

Asimismo, ha considerado la gradualidad como principio rector del proceso, evolucionando desde una propuesta de negociación en tres etapas a una estrategia flexible en la que la gradualidad es determinada por la secuencia propia de los temas que integran la agenda negociadora. La gradualidad

⁹ Tomado de www.mrcic.gov.ar/comercio/alca

permite, no sólo ejercer un mayor control sobre el grado de avance de los distintos temas que integran el "paquete ALCA", sino también facilitar la adaptación de los sectores productivos a un mercado ampliado como el hemisférico.

El acceso a un mercado de tales dimensiones y la discusión y eventual adopción de reglas comunes en temas tan variados como los incluidos en la Agenda del ALCA (aranceles, medidas no arancelarias, procedimientos aduaneros, normas de origen, agricultura, subsidios, medidas antidumping y derechos compensatorios, servicios, compras gubernamentales, inversiones, propiedad intelectual, política de competencia), unido a la posibilidad de contar con un mecanismo propio de Solución de Controversias que permita resolver, conforme criterios uniformes y negociados, los diferendos que pudieran surgir de la aplicación o interpretación del Acuerdo, constituyen los principales atractivos de la negociación.

El ALCA enfrenta, en esta negociación, tres problemas centrales que atañen al comercio hemisférico: el escalonamiento arancelario, que discrimina contra el acceso de productos con mayor valor agregado; la estructura de subsidios a la producción agrícola, que dificulta la libre competencia y el abuso de mecanismos para-arancelarios, destinados, principalmente, a proteger la producción local ineficiente.

No puede desconocerse, por otra parte, la complejidad de un proceso negociador de estas características, en el que, a la multiplicidad de temas a negociar, se suma el número y las diferencias de desarrollo económico de los participantes. Esta disparidad de poder relativo incide en la capacidad negociadora de los países, lo que ha llevado a varios a preferir, como en el caso del Mercosur, una negociación en bloque que, si bien incrementa la fortaleza de negociación, obliga al ejercicio de una coordinación permanente y, en ciertos casos, dificultosa.

Una negociación exitosa será aquella que logre un resultado equilibrado, producto de la consideración de los intereses de los distintos participantes y de la discusión amplia de todos los temas que integran la agenda, a fin de llegar a un acuerdo final único y comprensivo. La utilidad de esta negociación para el Mercosur en general, deriva, en principio, de la negociación de mejoras de acceso al mercado relacionadas con la eliminación de restricciones no arancelarias, cuotas tarifarias, subsidios a las exportaciones agrícolas intra hemisféricas y eliminación de otras medidas que, en la actualidad, limitan o imposibilitan el acceso de productos a la región.

Asimismo, el Acuerdo ALCA persigue como resultado la disminución o eliminación de la incertidumbre comercial que afecta a nuestros exportadores, derivada de la posibilidad de aplicación unilateral de Derechos Antidumping, resultado que, sumado a la armonización de estándares técnicos y a la creación de un ambiente institucional favorable al incremento

del flujo de inversiones extranjeras, puede beneficiar a las economías de la región.

Por otra parte, la defensa de principios como la estabilidad, la transparencia y la no discriminación entre los socios del hemisferio resulta aún más relevante que la disminución de Barreras Arancelarias, lo que hace necesario enfatizar el desarrollo y cumplimiento de disciplinas y el logro de una institucionalidad económica hemisférica, que cuente con mecanismos neutrales y eficaces para la solución de controversias.

Teniendo en cuenta la importancia que el Mercosur otorga al objetivo de un acuerdo único, es que ha ratificado la intención de limitar los progresos concretos a alcanzar a fines de siglo a la adopción de medidas de facilitación de negocios. El objetivo principal de las mismas es incorporar los sectores interesados al proceso de negociaciones, sin adoptar decisiones que afecten el acuerdo global. Indudablemente, es necesario tener en cuenta que la posibilidad de aprovechar las oportunidades que brinda el ALCA dependerá de los esfuerzos internos que se realicen en pos de una mejora de la competitividad de los países del Mercosur. Por eso, resulta fundamental la actuación coordinada del sector público y privado en el diseño implementación de la política de apertura hemisférica, tendiente a la creación de un ambiente propicio para la creciente internacionalización de nuestras empresas.

En la medida que este proceso evolucione exitosamente, se irán presentando un sinnúmero de oportunidades que no se limitan al intercambio de bienes, sino que se extienden a otros campos de la complementación económica como la energía, las telecomunicaciones, el transporte o la infraestructura física.

3.1 OBSTÁCULOS A LA LIBERALIZACIÓN DEL ACCESO A LOS MERCADOS: MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Dado que los gobiernos han abandonado en un grado significativo el proteccionismo generalizado, ya que en la apertura que hubo a principio de la década de los noventa en América Latina, se eliminaron casi por completo la mayoría de las barreras no arancelarias, estos están buscando cada vez más otros instrumentos restrictivos del comercio que puedan utilizar con eficacia a nivel sectorial. Entonces si comparamos el uso de BNA, en el período 1988-1990 con respecto al período 1991-1993 en varios países de la región, muestra que la proporción de productos sujetos a BNA sobre el total del universo arancelario se redujo para el caso de América Latina de 23.4% a 1.7%¹⁰.

¹⁰ resumen lineamientos para una estrategia de negociación de Colombia en acceso a mercados en las negociaciones del ALCA, Pág. 14 Ago 15/03

De allí surge el creciente interés en las reglas de origen y otras barreras no arancelarias. Los países están apoyándose cada vez más en formas más sutiles de protección como las investigaciones antidumping o el uso de normas técnicas. El nivel de protección que confieren esos obstáculos es mucho más difícil de cuantificar que el de los aranceles u otras restricciones cuantitativas, lo que dificulta las negociaciones para su eliminación. Pero aunque sea difícil determinar el equivalente arancelario de las restricciones cuantitativas, a menudo resulta prácticamente imposible calcular los costos para el importador de la tramitación de un permiso sanitario, una modificación de los requisitos de embalaje o la aplicación no uniforme de normas aduaneras. Los beneficios de la liberalización del comercio tradicional pueden reducirse sobremanera si los países simplemente compensan sus concesiones imponiendo medidas técnicas ocultas de carácter proteccionista.

La mayoría de los acuerdos regionales contienen disposiciones sobre la aplicación de medidas no arancelarias, pero en la mayoría de los casos se aplican de forma unilateral a todos los socios comerciales (fijación de precios mínimos, mecanismos automáticos de concesión de licencias, licencias no automáticas, contingentes arancelarios, prohibición de importaciones, medidas monopolísticas en la administración de importaciones y otras medidas técnicas). Durante el período previo a la reforma de la liberalización del comercio, la mayoría de los países exigían licencias de importación para asegurar que las importaciones no excedieran los contingentes

preestablecidos. Estos niveles podían ser modificados por las autoridades si se producían crisis cambiarias en el extranjero, y en la práctica se convirtieron en un instrumento para hacer frente a problemas de balanza de pagos. Los países de la región eliminaron gradualmente los límites cuantitativos a las importaciones unilateralmente y dentro del marco de los compromisos multilaterales asumidos durante la Ronda Uruguay. No obstante, permanecen disposiciones que podrían restringir el comercio, como los mecanismos de compras del gobierno, el uso inadecuado de medidas antidumping y el empleo creciente de ciertas políticas competitivas y medidas técnicas para efectos de protección.

3.2 PRINCIPALES INTERESES Y CONFLICTOS POTENCIALES EN LA NEGOCIACIÓN DEL ALCA

La eliminación de los aranceles y barreras no arancelarias al comercio de bienes es el tema central de esta negociación –además de ser uno de los requisitos indispensables que un tratado de libre comercio debe cumplir de acuerdo a las disciplinas de la OMC -. Esta es la única mesa de negociación en la que todos los participantes tienen intereses tanto ofensivos como defensivos. Sin lugar a dudas, para algunos de los países la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias que enfrentan las exportaciones y la certidumbre del acceso a los mercados son los principales, si no que los únicos objetivos de la negociación.

Las diversas medidas de protección y de apoyo aplicadas en el sector complican aun más en la mesa de negociación de la agricultura. Los mecanismos de bandas de precios, los apoyos y subsidios y finalmente, las medidas sanitarias y fitosanitarias son utilizadas en el continente para limitar el acceso a las importaciones agropecuarias.

Los niveles de protección resultantes de la interacción de todas estas medidas dificulta seriamente la negociación agropecuaria del ALCA. En un proceso en que participan 34 países, con estructuras productivas e interés exportadores tan diversos como los del ALCA, es fácil que algunos de los intereses ofensivos más importantes de uno, coincidan con las mayores preocupaciones defensivas de otros. Hay productos que representan las ventajas exportadoras más importantes de algunas naciones del continente que son, al mismo tiempo, las áreas más sensibles de otros socios.

Independiente de que sea el ALCA o un acuerdo de libre comercio los caminos que lleven a Colombia a profundizar su relación comercial con los Estados Unidos, varios analistas coinciden en que el país, en su conjunto, debe prepararse adecuadamente y realizar actividades complementarias que garanticen una buena negociación.

En el tema agrícola, Colombia también insiste en que las naciones más ricas deben reducir los subsidios a sus agricultores y las barreras al ingreso de sus productos agrícolas. Como se sabe, entre los países más desarrollados hay

diferencias sobre cuánto habría que reducir los subsidios, y cuánto deberían bajarse las barreras como los aranceles agrícolas. Se debe sólo hacer excepción en caso de que se conozca que existen productos que van a sufrir en el corto plazo. En ese caso, los expertos sugieren que la desgravación del producto sea temporal para poder así garantizar mayor competitividad a los productores.

3.3 POSIBILIDADES DE COLOMBIA EN EL ALCA

Colombia cuenta con sectores capaces de competir con sus exportaciones en el hemisferio y que, por tanto, debe aprovechar las oportunidades que surjan para insertarse de una manera más agresiva en el mercado internacional.

Las posibilidades de Colombia dentro del ALCA son muchas y así lo indica un estudio de la ALADI¹¹. El organismo subregional identificó que un total de 25 sectores que aglutinan a 36 productos de importante sensibilidad exportadora y que componen el 40 por ciento de las exportaciones totales de Colombia cuentan con grandes posibilidades en el ALCA.

De esta manera, las principales opciones en términos de participación en el total de exportaciones con especial énfasis en los mercados de Estados

¹¹ Citado por el Diario de la Republica el 4 de septiembre de 2003

Unidos y Canadá, se concentrarían en los sectores de alimentos y bebidas (con el café y símiles; las frutas y nueces frescas y secas); las materias primas de origen agrícola (a través del material vegetal crudo); los combustibles (con el petróleo crudo, carbón, lignito, turba y productos de petróleo refinado), piedras preciosas (y semipreciosas); y vestimenta (ropa exterior para hombres y niños). Estos sectores, particularmente alimentos y bebidas, junto con combustibles, concentran aproximadamente el 70 por ciento de las exportaciones con inmejorable opción de desempeño.

En buena parte de los sectores mencionados existen opciones tanto en Estados Unidos como en Canadá y en algunos países del MERCOSUR, mientras que las complementariedades comerciales tiendan a ser elevadas, fundamentalmente en el sector de materias primas de origen agrícola.

Para lograr todo lo anterior, nuestro país debe buscar en primer lugar consolidar los mercados para la oferta exportable actual colombiana y, al tiempo, construir una nueva oferta, utilizando inversión nacional y extranjera interesada en aprovechar las ventajas de la situación privilegiada situación geográfica con que cuenta el País.

Sin embargo en un reciente artículo de *El Colombiano*¹² se comparaba el comercio con los países de MERCOSUR con el de los Estados Unidos: nuestro país le exporta a Estados Unidos 50 veces más que a Brasil, en

¹² Citado en la columna de Rudolf Hommes en www.eltiempo.com.co el 12 de septiembre de 2003

valor, y 430 veces más que a Argentina. Pensar en un acuerdo de comercio exterior con Brasil y Argentina simplemente no está en la misma liga de un eventual acuerdo con los Estados Unidos. En MERCOSUR no existe un mercado de varios miles de millones de dólares para los productos colombianos, que es lo que necesitamos. Y en un acuerdo de libre comercio con Brasil y Argentina saldrían muy mal librados los sectores más dinámicos de la industria manufacturera colombiana y el sector agropecuario.

Las confecciones de Brasil son muy buenas y muy baratas. La industria azucarera de Brasil sacaría de concurso a los productores del Valle del Cauca, a pesar de que a ellos los favorece la naturaleza. *Los productores de pollo no podrían subsistir si entra pollo de Brasil, y olvídense del maíz y la soya en la altillanura porque vendrían de Brasil y Argentina a precios que no se comparan con los domésticos. El arroz sufriría la misma suerte, y de ganadería ni hablemos.*¹³ Por otra parte, en esta etapa de su desarrollo, Brasil consume capital. Los inversionistas brasileños no invierten por lo regular por fuera de su país. Por el contrario, si Colombia ingresara a un tratado de libre comercio bilateral con Estados Unidos y Canadá, podría contar con nuevos recursos de capital de esos países.

Un acuerdo comercial con los países del sur de América no es una alternativa equiparable a tener acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Lo ideal sería que se llegara a un acuerdo de libre comercio dentro de la OMC, de tal forma que se eliminaran gradualmente los subsidios y las

¹³ Ídem 12

barreras, a fin de que los países menos desarrollados tuvieran oportunidades de expandir su comercio con los países industrializados sin las distorsiones que sesgan el beneficio del comercio a favor de los países ricos.

A Brasil no le conviene de ninguna manera que otros países vayan haciendo tratados bilaterales y lo vayan aislando. Brasil es un país grande y tiene una estrategia que corresponde a ese tamaño. Se puede dar el lujo de ser más proteccionista y le convendría una unión aduanera ampliada, con esos niveles de protección. Su mercado interno le proporciona suficiente escala y profundidad para ser eventualmente competitivo en los sectores que protege y desviar el comercio a su favor. Pero también le conviene entrar al ALCA si puede imponer condiciones favorables. Se beneficiaría enormemente si logra acceso de sus productos agrícolas a los Estados Unidos. Por eso desea bloquear los tratados bilaterales de los Estados Unidos con otros países de la región, atrayéndolos a MERCOSUR, y liderar el proceso de ALCA. Pero ese liderazgo crea un conflicto de estrategias con países como Colombia.

Por ejemplo, Brasil va a querer protección y tiempo para desarrollar su propia tecnología informática, su industria pesada, la aeronáutica, su sector de servicios y el financiero. Y Colombia requiere libertad para comprar la mejor tecnología, la maquinaria moderna más apropiada, acceso a los mercados financieros y a servicios de ingeniería y alta tecnología. Los conflictos son evidentes, los peligros también lo son, y los beneficios económicos no son tan claros.

Por otro lado Brasil a través del MERCOSUR propone un ALCA Light en donde se da un acuerdo enfocado en la rebaja arancelaria que excluiría la mayoría de los temas no comerciales que propone Estados Unidos. Este último país, sin embargo, insiste en su agenda original. Y en medio de estas dos posiciones están los demás países de la región, cada uno con una visión diferente. Los más pequeños, por ejemplo, insisten en que el ALCA contemple un programa de cooperación con muchos dólares para financiar la infraestructura y demás inversiones que necesitan para volverse competitivos¹⁴.

Entonces ante una posible no negociación del ALCA, un país en la situación de Colombia le convendría más un tratado de libre comercio con los países del norte que negociar con países como los del MERCOSUR puesto que como lo mencionamos anteriormente muestra otros tipos de interés en donde los productos colombianos no tendrán mayores posibilidades.

¹⁴ Revista Semana nov 18 de Noviembre de 2003

4. CONCLUSIONES

- ▶ Las relaciones entre Colombia y los países del Mercosur se encuentran enmarcadas en una serie de acuerdos de alcance parcial de complementación económica (AAP) que tienen como objetivo afianzar e incrementar la integración comercial, fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio, aprovechando las preferencias otorgadas entre los países que realicen dichos acuerdos.
- ▶ El comportamiento del comercio de Colombia con los países miembros del Mercosur está liderado por Brasil y Argentina. Puesto que con ellos se han mantenido las mayores flujos comerciales. Es importante sin embargo darle importancia a las desventajas que tiene para Colombia una liberación del comercio con estos países dadas las fuertes ventajas que tiene ellos en algunos productos manufactureros y agrícolas
- ▶ El ALCA significa, en términos de mercado, 780 millones de habitantes, un tercio del producto bruto mundial (10.000 billones de dólares) y más del 20% del comercio global y constituye una de las dos iniciativas de libre comercio regional más grandes del planeta.

- ▶ Este acuerdo hemisférico permitirá la coexistencia con los Acuerdos Subregionales existentes, en la medida que los derechos y obligaciones previstos en estos últimos excedan lo acordado en el ALCA, incentiva la profundización y perfeccionamiento del bloque subregional.
- ▶ El Mercosur participa en esta negociación en forma coordinada con sus socios, que han mantenido una postura única desde el inicio de este proceso. Igual sucede en la CAN con Colombia.
- ▶ La utilidad de esta negociación para el Mercosur en general, deriva, en principio, de la negociación de mejoras de acceso al mercado relacionadas con la eliminación de las BNA, cuotas tarifarias, subsidios a las exportaciones agrícolas intra hemisféricas y eliminación de otras medidas que, en la actualidad, limitan o imposibilitan el acceso de productos a la región.
- ▶ Si se compara el uso de BNA, en el período 1988-1990 con respecto al período 1991-1993 en varios países de la región, muestra que la proporción de productos sujetos a BNA sobre el total del universo arancelario se redujo para el caso de América Latina de 23.4% a 1.7%.
- ▶ La eliminación de los aranceles y las BNA al comercio de bienes es el tema central en la mesa de negociación de acceso a mercados del ALCA. Esta es la única mesa de negociación en la que todos los participantes tiene intereses tanto ofensivos como defensivos. Sin lugar a dudas, para algunos de los países la eliminación de las BNA y

los aranceles que enfrentan las exportaciones y la certidumbre del acceso a los mercados son los principales, si no que los únicos objetivos de la negociación.

- ▶ El área de libre comercio puede llegar a funcionar bien y contribuir al crecimiento económico de los países, pero en tiempos de crisis (algo relativamente habitual en los países del Mercosur) podrían aumentar los riesgos de tensiones en el área comercial.

5. RECOMENDACIONES

Después de haber culminado con esta investigación, recomendamos lo siguiente:

- ‖ Uno de los desafíos que enfrenta Colombia en esta negociación es la definición de un nuevo arancel externo común en el marco de la Comunidad Andina, ya que es fundamental que a la hora de adoptar la nueva estructura arancelaria andina se tenga en cuenta que los costos de un área de libre comercio se minimizan mientras menores sean los aranceles frente a terceros países. Para un país como Colombia, que entra a competir en un área de libre comercio con economías más grandes y eficientes, es importante mantener aranceles lo más bajos posibles con terceros para poder abastecerse de insumos extrarregionales a menor costo.

- ‖ Las barreras no arancelarias y los regímenes aduaneros deben manejarse a través de una normativa clara y efectivamente aplicable, que permita aclarar las controversias que surjan como resultado de la aplicación de medidas restrictivas al comercio por esta vía. Especialmente en el tema de barreras no arancelarias existe una limitación práctica para

lograr el desmonte del universo de restricciones que los diferentes países pueden aplicar.

- ⌘ Para poder solicitar y otorgar acceso con el objetivo de mejorar las condiciones que enfrenta su oferta exportable, así como acceder a bienes de capital y materias primas baratos, y no limitarse a aplicar una estrategia defensiva de su mercado doméstico de manera indiscriminada, el país debe tratar de negociar el ALCA con mayor tendencia al bilateralismo que multilateralismo. Para así conocer de una manera más concisa con que mercados se va a negociar.

- ⌘ Colombia deberá fortalecer su ámbito democrático; establecer una sólida política macroeconómica; ajustar el aparato productivo a la competencia internacional; realizar cuantiosas inversiones en el desarrollo de su infraestructura en vías fluviales, viales, férreas, puertos y aeropuertos; y definir el papel del sector financiero y los programas de investigación.

- ⌘ En el tema agrícola, Colombia tendrá que insistir en que las naciones más ricas deben reducir los subsidios a sus agricultores y las barreras al ingreso de sus productos agrícolas. Como se sabe, entre los países mas desarrollados hay diferencias sobre cuanto habría que reducir los subsidios, y cuanto deberían bajarse las barreras como los aranceles agrícolas. Se debe solo hacer excepción en caso de que se conozca que existen productos que van a sufrir en el corto plazo. En ese caso, los

expertos sugieren que la desgravación del producto sea temporal para poder así garantizar mayor competitividad a los productores.

- ⌘ Colombia debe buscar en primer lugar consolidar los mercados para la oferta exportable actual colombiana y, al tiempo, construir una nueva oferta, utilizando inversión nacional y extranjera interesada en aprovechar las ventajas de la situación privilegiada situación geográfica con que cuenta el País.

- ⌘ Probablemente, el proceso hacia el ALCA sea imparable, y la única estrategia defensiva posible y eficaz por parte de los latinoamericanos sea la construcción económica y jurídica de espacios sub-regionales (MERCOSUR, CAN, MCCA...) con estrategias convergentes, que adquieran un mayor peso negociador, y que a su vez diversifiquen sus opciones de comercio exterior con otros socios entre los que habría que situar a la Unión Europea.

- ⌘ Dado que la eliminación de las BNA es una meta difícil de alcanzar en el corto plazo, es natural conjeturar que los contenciosos comerciales seguirán generándose en el interior de la zona. Por este motivo, se requiere de mecanismos creíbles y ágiles para resolver estos asuntos. Si bien el MERCOSUR ha sido relativamente lento en avanzar al primer nivel de control de las BNA, logró montar un sistema de consultas,

reclamaciones y controversias que a pesar de las dificultades ha funcionado.

- ⌘ Se debe construir un espacio de libre comercio para poder simplificar todos los diferentes tratados existentes, mejorando su contenido y prepararse para el proceso de apertura con terceros países, como por ejemplo el tratado CAN – Mercosur.

BIBLIOGRAFIA

LÓPEZ, Aldo Centurión. Restricciones no Arancelarias del Mercosur. BID - INTAL. 2002.

TACCONE, Juan José. NOGUEIRA, Uzlel. Informe Mercosur periodo 2001-2002 N° 8, BID – INTAL, Argentina.

RODRIGUEZ, Isabel. PRESSACCO, Carlos, Análisis de la Situación Actual del MERCOSUR: Obstáculos, potencialidades y formas de relación de este bloque con otros de la región. Universidad Alberto Hurtado. Julio de 2003.

BAUMANN, Renato. BUSTILLO, Inés. Los Procesos de Integración de los Países de América Latina y el Caribe 2000 – 2001. CEPAL, Septiembre de 2002

Centro de Investigaciones y Proyectos Especiales, Breve Memoria del Proceso de Negociación del ALCA. Universidad Externado de Colombia, junio 30 de 2003.

PÁGINAS WEB

<http://www.mercosur.org.uy>

<http://www.eclac.org>

<http://www.comunidadandina.org>

<http://www.mincomex.gov.co>

<http://www.proexport.com.co>

<http://www.aladi.org>

<http://www.iadb.org/intal>

<http://www.carcecaribe.org.co>

<http://www.cicente.com.co>

<http://www.monografias.com>

<http://www.eltiempo.com.co>

<http://www.semana.com>

<http://www.portafolio.com.co>

<http://www.larepublica.com.co>

<http://www.dinero.com>

<http://www.ftaa-alca.org>

<http://www.sice.oas.org>