



Negociaciones Internacionales:

COLOMBIA SIGUE ESTRECHANDO LAZOS COMERCIALES EN LA REGIÓN

La semana pasada se llevó a cabo en la ciudad de Antigua, en Guatemala, la sexta ronda de negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los países del Triángulo Norte de Centroamérica.

Las delegaciones del gobierno estuvieron encabezadas por el viceministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Eduardo Muñoz, y los viceministros Eduardo Ayala, de El Salvador, Jorge Roa, de Honduras, y Enrique Lacs de Guatemala. Al evento asistieron también los representantes de los gremios de los sectores agrícola, industrial y financiero colombiano.

En esta edición de La Semana Económica se examinarán las razones por las cuales es importante estrechar los lazos comerciales con estas naciones, se realizará un análisis de los avances de la negociación, y un balance de la sexta ronda. Finalmente se presentarán algunas conclusiones.

Centroamérica: Un punto de comercio estratégico

En la actualidad existe consenso sobre la importancia que tiene para una nación la firma de un tratado de libre comercio.

En un mundo cada vez más globalizado, resulta cada vez más importante buscar y consolidar la entrada de la producción nacional en los mercados internacionales en condiciones de apertura negociada, potencializando las ventajas que cada país tiene.

En lo que va corrido del año Colombia, en cabeza del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ha jugado un papel muy activo en el establecimiento y profundización de los lazos comerciales entre las naciones del continente americano.

En ese sentido, la reciente firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el cierre de la negociación con Chile en dos rondas y la realización de las rondas de trabajo en el marco del TLC con el Triángulo Norte de Centroamérica, constituyen una prueba fehaciente del interés expreso de las autoridades colombianas por abrir nuevos y mejores mercados en un marco de cooperación y construcción regional.

Uno de los acontecimientos recientes más destacados fue la aprobación por parte del Congreso norteamericano de una prórroga de seis meses de las preferencias arancelarias concedidas unilateralmente por este país, ATPDEA (Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas).

La iniciativa estadounidense contempla, además, una prórroga para un segundo periodo de seis meses contados a partir del 1 de julio y hasta el 31 de diciembre de 2007, condicionada a que los congresos estadounidense y colombiano ratifiquen el Tratado de Libre Comercio suscrito entre los dos países.

El anuncio fue de crucial importancia para los productores del área andina, especialmente de los colombianos, que estaban en riesgo de perder los beneficios inherentes a la eliminación de aranceles para unos 6000 productos, entre los que figuran las flores, el calzado, los productos de cuero, los artículos de plástico, químicos y cerámica, así como los textiles y confecciones, que han gozado de estas preferencias por 15 años.

El mensaje estadounidense es una señal del fortalecimiento de la política comercial bilateral entre los dos países. Sin embargo, todavía existe incertidumbre por parte de los productores nacionales, pues de acuerdo con los anuncios realizados por los demócratas de Washington se pretende renegociar el TLC firmado con Colombia y Perú, debido a que el texto original no

contempla la inclusión de estándares laborales internacionales.

Colombia queda a la espera de lo que pueda llegar a ocurrir en el legislativo estadounidense, al tiempo que le urge ratificar en el congreso nacional el proyecto y garantizar así que las preferencias se extiendan. De allí la importancia de establecer nuevos espacios de negociación con otros países de la región. Decisión que debe obedecer además a la conveniencia estratégica y geográfica de los posibles nuevos socios comerciales.

En ese contexto, la negociación y firma posterior de un Tratado de Libre Comercio con los países del Triángulo Norte de Centroamérica empieza a tener una connotación trascendental. Un objetivo es permitir que los países mejoren las condiciones de acceso a los mercados locales, aprovechen las complementariedades existentes y se promueva la inversión mutua entre ellos. Todo esto para alcanzar mayores niveles de crecimiento y, por ende, mayor bienestar.

La literatura económica indica que los últimos en acceder a tratados de libre comercio son los que menos se benefician, porque empiezan a ser desplazados por aquellos países que lograron obtener primero las ventajas derivadas del acceso preferencial.

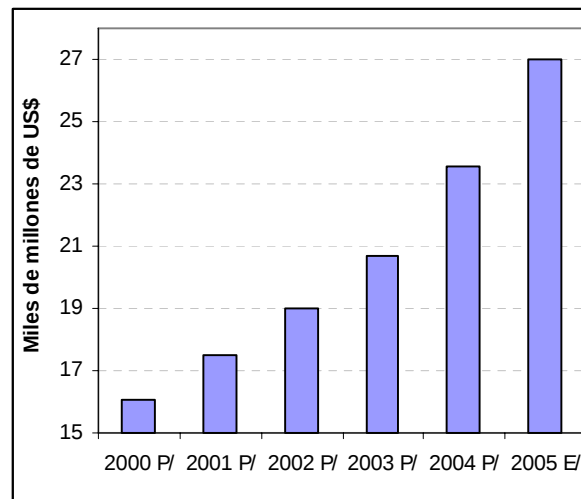
El TLC entre Colombia, El Salvador, Guatemala y Honduras adquiere un significado estratégico, ya que si el país no asegura un acceso preferencial para sus bienes y servicios, podría ser desplazado de ese mercado por los productores de otras naciones como México, Estados Unidos, Canadá y Taiwán, que ya han suscrito previamente tratados bilaterales con los centroamericanos. En otras palabras, la negociación con estos tres países no sólo se refiere a la posibilidad de aumentar el flujo de bienes y servicios hacia estos destinos, sino también a la necesidad de preservar el mercado existente.

De acuerdo con la información suministrada por el la Secretaría de Integración Económica Centroamericana SIECA, los países del Triángulo Norte presentaron en los primeros

cinco años de la década un saldo negativo en su balanza comercial con el resto del mundo.

Entre 2001 y 2005, las exportaciones conjuntas del Triángulo Norte hacia el resto del mundo crecieron 4,15% en promedio, al tiempo que las importaciones lo hicieron en 10,98%. Guatemala fue el país que más incrementó las compras externas (11,5%), seguido por Honduras (9,94%) y El Salvador (8,03%) (gráfico 1).

Gráfico 1
Importaciones del resto del mundo en el Triángulo Norte*



Fuente: SIECA. * P: Cifras provisionales E: Cifra estimada. Valores CIF

Aunque el peso relativo que tiene Colombia dentro del comercio exterior de cada uno de los países pertenecientes al Triángulo Norte no es tan alto, el país no puede permitir ser desplazado por otras economías que hayan suscrito acuerdos con estas naciones.

En la Tabla 1 se muestra la posición relativa que ocupa Colombia en el comercio exterior del Triángulo Norte de Centroamérica.

En el caso de las exportaciones hacia Colombia, el país ocupa el puesto treinta en orden de importancia para las economías centroamericanas, y salvo Honduras, en los otros dos países ganó importancia entre 2004 y 2005. En contraste, a excepción de El Salvador, el grado de importancia de las importaciones

provenientes desde Colombia se ha mantenido prácticamente inalterado en los dos últimos años.

Tabla 1
Puesto relativo de Colombia en el Comercio Exterior del Triángulo Norte -País origen y destino-*

	Destino		Origen	
	2004	2005	2004	2005
El Salvador	36	32	20	21
Guatemala	29	28	12	12
Honduras	32	34	18	18

Fuente: SIECA. * El ordenamiento está basado en el valor de las exportaciones e importaciones hacia y desde diferentes países

El interés en Centroamérica no es exclusivo de Colombia, ya que en la actualidad la Unión Europea y Brasil desean suscribir acuerdos con esta región. Para Brasil la estrategia obedece no sólo a un posicionamiento en los mercados de las economías centroamericanas sino también al interés de integrar y estrechar los lazos de cooperación entre dos franjas regionales del continente: Mesoamérica y MERCOSUR.

Por su parte, la Unión Europea, junto con los gobiernos centroamericanos, ha venido expresando su voluntad de iniciar un acuerdo de asociación que incluya un Tratado de Libre Comercio, esto a pesar del poco peso que tienen estas economías para la Unión Europea.

Balance de la última ronda de negociación

El pasado viernes 8 de diciembre, en la ciudad de Antigua, se produjo la VI y última ronda de negociación entre Colombia y el Triángulo Norte de Centroamérica. A partir de aquí se adelantarán reuniones de trabajo en las que se tratarán temas técnicos puntuales de las mesas de acceso pendientes, las cuales finalizarán el primer trimestre del año entrante.

En esta última ronda sesionaron las mesas de acceso a productos agrícolas e industriales, de servicios transfronterizos y financieros, de asuntos institucionales, así como la de origen y jefes de negociación.

En el caso de acceso a productos agrícolas e industriales, las labores de desdoblamiento arancelario se adelantaron dentro de la metodología delimitada en la mesa de jefes,

línea por línea. En el ámbito agrícola se logró acordar el acceso al 44% del universo arancelario, sin incluir las canastas más sensibles. Por su parte, en el sector industrial se logró revisar 5.157 líneas de la nomenclatura colombiana, incorporando en la estructura del acuerdo 42% de las mismas en la canasta A¹.

El tema de las exclusiones en las canastas de mayores plazos de desgravación fue muy sensible durante toda la negociación. Esto en razón a que el sector privado centroamericano afirma que, como consecuencia de la entrada en vigor del CAFTA, la demanda interna de muchos de estos productos se ha copado con los valores pactados con los Estados Unidos. Otro de los grandes problemas que se encontró fue la aplicación de criterios de asimetría en las canastas de plazos largos².

Por su parte, la mesa de servicios transfronterizos terminó sus labores en la mencionada ronda. Los temas de discusión estuvieron centrados en los anexos del texto, ya que en la ronda anterior se había logrado acordar el texto del capítulo.

Los países centroamericanos mostraron durante toda la negociación una actitud reticente frente a los temas de comercio de servicios profesionales, los servicios transfronterizos de construcción y seguridad privada. Honduras por su parte, pidió la exclusión de la prestación de servicios modo uno³.

Al final de la jornada el Triángulo Norte manifestó su incapacidad para levantar la reserva sobre el tema de comercio de servicios profesionales, y para sortear esta dificultad se

¹ Las canastas de desgravación hacen referencia a las distintas etapas de desgravación que tendrán los bienes industriales y agrícolas. En el caso de la canasta A se habla de desgravación inmediata.

² La asimetría en las canastas hace referencia al reconocimiento de las diferencias que existen en el grado de desarrollo de los países negociadores, y a las necesidades de plazos más largos para efectuar desgravaciones arancelarias.

³ El comercio transfronterizo de servicios modo 1 se refiere a una situación en la que los servicios se suministran desde el territorio de una de las partes signatarias del acuerdo al territorio de la otra parte.

acordó una cláusula en la que se obliga a otorgar acceso sobre lo consignado en las legislaciones nacionales, y una revisión posterior, luego de dos años de vigencia del acuerdo.

En construcción se acordó el establecimiento de una obligación de desmonte gradual en dos años. En el tema de servicios de seguridad privada se esperan próximamente las consultas, razón por la cual el tema quedó pendiente al igual que el de comercio electrónico. En este último caso los limitantes existentes son la ausencia de legislación local sobre esta materia.

Uno de los grandes avances de la jornada fue la celeridad con que se trató el tema de la entrada temporal de personas. El grupo de visas llegó a un acuerdo en el que se elimina la solicitud de los antecedentes judiciales a los empresarios colombianos, así mismo tuvo especial importancia la unificación de los criterios para la expedición de las visas, y se abrió la posibilidad para que Colombia se beneficie de la visa única centroamericana.

La negociación de servicios financieros fue propuesta por Colombia, y su mesa fue instalada durante la V Ronda de Negociación, periodo en el que se discutieron las disciplinas generales del capítulo y se intercambió información sobre la estructura y normatividad que al respecto tienen los países signatarios.

En la sexta ronda se observó que la posición de los países centroamericanos al respecto no es uniforme. Por un lado se encuentra Guatemala, país que se abstuvo de negociar un capítulo de servicios financieros, pero estaría dispuesto, si es el caso, a incluir una cláusula evolutiva. De otro lado se encuentran El Salvador y Honduras, que tienen reservas en diferentes aspectos del mismo.

El Salvador, por su parte, se mostró renuente a efectuar compromisos de algún tipo en el comercio transfronterizo de seguros. Los representantes de Honduras hicieron hincapié en que no querían incluir ningún tipo de obligación en materia de seguros.

Durante la ronda se logró avanzar en las discusiones de disciplinas generales, a pesar de

que continuaban existiendo problemas en la solución de controversias en el sector. Colombia solicitó el levantamiento de dos tipos de medidas que tiene la legislación salvadoreña y que limitan el establecimiento de sucursales, esto en razón a que nuestro país no tiene grado de inversión y que las leyes de esta nación centroamericana se convierten en una barrera infranqueable, para ser accionista u operar a través de sucursales bancarias. Colombia solicitó a El Salvador que adoptara un compromiso similar al que asumió en la negociación con Estados Unidos. Por su parte Honduras no manifestó ninguna medida disconforme.

Así las cosas, el aval al acuerdo sobre servicios financieros dependerá en gran parte de los acercamientos que logren hacer los sectores privados de ambas partes.

Los avances realizados durante la VI Ronda permitieron también el cierre de la mesa de asuntos legales, quedando acordadas las definiciones generales de los asuntos institucionales y el procedimiento para solución de controversias relativo al pago de los árbitros. En el primer caso, se presentó acuerdo sobre las definiciones de empresa, territorio nacional y mercancías perecederas. En cuanto al pago de los árbitros se definió que cada parte se haría cargo de los honorarios correspondientes a su árbitro, mientras que los costos del tercer árbitro más los gastos corrientes del proceso serían asumidos por la parte perdedora.

En cuanto a las reglas de origen se alcanzó un consenso en 88% del ámbito agrícola y 92% de los productos del sector industrial, excluyendo el sector textil y confecciones.

Finalmente en la mesa de medidas sanitarias y fitosanitarias Colombia quiso contar con un procedimiento diferenciado para el reconocimiento de las zonas libres de plagas o enfermedades, en caso que mediara la certificación de un organismo internacional. Así mismo se propuso que tres meses después de instalado el comité de reconocimiento de zonas libres, se iniciara el desarrollo de los procedimientos. En las sesiones bilaterales del mencionado comité, se acordó que las decisiones

que se tomen surtirán efecto entre las partes asistentes. Uno de los aspectos sensibles en la discusión fue la negativa del Triángulo Norte a aceptar los plazos requeridos por Colombia para tratar problemas de fiebre aftosa, tema en el que el país ha insistido notablemente.

Reflexiones finales

En un contexto en el que la competencia comercial entre países es cada vez más fuerte, los tratados de libre comercio se convierten en un mecanismo prioritario para elevar la competitividad y garantizar el acceso, en condiciones favorables, a nuevos mercados.

Colombia no puede estar al margen de los procesos de integración comercial, ya que cuanto más tarde el país en profundizar las relaciones bilaterales con otros bloques comerciales u otras naciones, menos beneficios obtendrá de los mismos. Centroamérica se convierte entonces en un eslabón más de la estrategia de posicionamiento comercial del país en el mercado mundial.

La firma de un TLC con el Triángulo Norte de Centroamérica permitirá a Colombia, no sólo preservar lo que hasta ahora se ha logrado en materia de inserción de la producción nacional en estos mercados, sino que sería una garantía para no ser desplazados por otros países que ya vislumbran el potencial importador de esta región.

La única forma de gozar de los beneficios derivados de la globalización económica es no marginarse de ella. El país debe seguir aunando esfuerzos del sector privado y público por estrechar los lazos existentes entre los países de la región y buscar socios potenciales.