

SERIE POLÍTICAS PÚBLICAS
Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA
N° 7 / 2012

Tratados de Libre Comercio en América del Sur.

TENDENCIAS,
PERSPECTIVAS
Y DESAFÍOS

Tratados de Libre Comercio en América del Sur.

Tendencias, perspectivas y desafíos

Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva

N° 7 / 2012

Miguel Rodríguez Mendoza

**Tratados de Libre Comercio en América del Sur.
Tendencias, perspectivas y desafíos**

Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva

Depósito legal: lf4320123803965

ISBN Volumen: 978-980-6810-82-2

ISBN Obra Completa: 978-980-6810-67-9

Editor CAF

Esta serie es coordinada por la Vicepresidencia de Estrategias de Desarrollo y Políticas Públicas de CAF

Luis Enrique Berrizbeitia

Vicepresidente Ejecutivo

Michael Penfold

Director de Políticas Públicas y Competitividad

Políticas Públicas y Transformación Productiva consiste en una serie de documentos orientados a difundir las experiencias y los casos exitosos en América Latina como un instrumento de generación de conocimiento para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva.

Producción editorial: Cyngular

Las ideas y planteamientos contenidos en la presente edición son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen la posición oficial de CAF.

La versión digital de esta publicación se encuentra en: publicaciones.caf.com

© 2012 Corporación Andina de Fomento

Todos los derechos reservados

Contenido

Presentación	7
Resumen ejecutivo	9
Introducción	11
El “regionalismo” en América del Sur	13
Generalidades	13
Los acuerdos comerciales entre los países de América del Sur	17
Los acuerdos regionales de Colombia	22
Los acuerdos regionales de Chile	24
Los acuerdos con terceros países	26
<i>Colombia</i>	26
<i>Chile</i>	30
<i>Perú</i>	37
Los acuerdos y negociaciones de Mercosur	41
Perspectivas y Recomendaciones	43

Índice de cuadros, gráficos, tablas y figuras

Tabla 1. Acuerdos comerciales entre países de América del Sur	15
Tabla 2. Acuerdos comerciales entre países de América del Sur y terceros países	16
Tabla 3. Número de ítems liberados en 2010	19
Gráfico 1. ALADI: Evolución de los ítems liberados en el comercio intrarregional	21
Gráfico 2. Evolución del comercio preferencial entre los países de ALADI	21
Gráfico 3. Evolución del comercio Colombia - México, 1995-2010	23
Gráfico 4. Evolución del comercio Colombia - Chile, 1995-2010	23
Tabla 4. Principales socios comerciales de Chile, 2010	25
Tabla 5. Tratados de libre comercio (TLC) de Colombia	27
Tabla 6. Principales socios comerciales de Colombia, 2010	28
Tabla 7. Programas de liberalización en acuerdos de Colombia	28
Tabla 8. Tratados de libre comercio (TLC) de Chile	31
Tabla 9. Programas de liberalización de socios de Chile en TLC	35
Tabla 10. Programas de liberalización de Chile con socios en TLC	36
Tabla 11. Tratados de libre comercio (TLC) del Perú	37
Tabla 12. Principales socios comerciales de Perú, 2010	38
Tabla 13. Programas de liberalización de Perú con socios en TLC	39
Tabla 14. Programas de liberalización de socios de Perú en TLC	39
Tabla 15. Cobertura temática de acuerdos seleccionados de Chile, Colombia y Perú	45

Presentación

La transformación productiva ha sido una de las áreas que CAF, como banco de desarrollo de América Latina, ha promovido como condición necesaria para alcanzar un desarrollo alto y sostenible en la región.

La experiencia y pericia generada en cada proyecto durante las últimas décadas, han permitido a la Institución constituirse en un referente latinoamericano en temas de competitividad, Gobierno Corporativo, desarrollo local y empresarial e inclusión productiva.

Las políticas públicas necesarias para impulsar la transformación productiva, se basan en el desarrollo de aquellas capacidades orientadas a la implementación de buenas prácticas y en apoyos específicos para la mejora de la gestión empresarial y la productividad. En ese sentido CAF pone a disposición su conocimiento y experticia, brindando un apoyo eficiente a diversos sectores y a la vez generando documentación e investigaciones de casos de éxito relevantes para la región.

“Políticas Públicas y Transformación Productiva” consiste en una serie de documentos de política orientados a difundir esas experiencias y casos exitosos en América Latina, como un instrumento de difusión de conocimiento que CAF pone a disposición de los países de la región, para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva.

L. Enrique García
Presidente Ejecutivo

Resumen ejecutivo

La negociación de acuerdos regionales o bilaterales de libre comercio se ha convertido en un rasgo distintivo de las relaciones económicas internacionales, en las cuales América Latina no es una excepción. La mayoría de estos acuerdos se comenzaron a negociar a mediados de los años 90 y su número no ha dejado de aumentar desde entonces. Este estudio ofrece un panorama global de los distintos acuerdos comerciales suscritos por los países de América del Sur dentro y fuera de la región, especialmente los tratados de libre comercio negociados por Colombia, Chile y Perú. Se identifican los elementos principales de estos acuerdos, su contenido y status actual, así como sus coincidencias y divergencias, la dinámica del comercio entre los países involucrados y las varias iniciativas y negociaciones en curso.

Palabras Claves: Tratados de libre comercio (TLC), Comercio, Acuerdos Comerciales, OMC, ALADI, CAN.

Introducción

La negociación de acuerdos regionales o bilaterales de libre comercio se ha convertido en un rasgo distintivo de las relaciones económicas internacionales y América Latina no ha sido la excepción. En efecto, además de una amplia red de acuerdos comerciales entre prácticamente todos los países de la región, celebrados, por lo general, a partir de las preferencias que se otorgaron mutuamente por ser miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), se han concluido también tratados comerciales con naciones en desarrollo tales como China, Tailandia, Singapur y otros estados asiáticos; así como con países industrializados, entre los que se encuentran Estados Unidos, la Unión Europea, Corea del Sur y Australia, entre otros. La mayoría de estos acuerdos se comenzaron a negociar a mediados de los años 90 y su número no ha dejado de aumentar desde entonces. En la actualidad hay varios acuerdos comerciales en curso de negociación, especialmente con países asiáticos.

Muchos de estos acuerdos contemplan no sólo disposiciones para la liberalización del comercio recíproco mediante la eliminación de aranceles y otras medidas restrictivas del comercio –su principal y más obvio objetivo- sino también, compromisos en asuntos como el tratamiento a las inversión extranjera, las compras gubernamentales, el comercio de servicios, la facilitación de las actividades comerciales y la propiedad intelectual, entre otros. De esta manera, se ha establecido un tejido de normas y reglamentaciones internacionales, negociadas bilateral o regionalmente, que complementan los compromisos asumidos por los países en el marco de acuerdos de integración regional, como la Comunidad Andina, o a nivel multilateral, la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En América del Sur, a cuyo ámbito geográfico se circunscribe este estudio, cohabitan enfoques diferentes con respecto a la negociación de acuerdos comerciales. Primero, los países han suscrito entre sí una amplia gama de acuerdos comerciales, herederos de los acuerdos de ALADI, algunos de los cuales –los más recientes– persiguen la liberalización del comercio de bienes entre los países participantes y contemplan otras materias comerciales relacionadas, como las inversiones y la propiedad intelectual. Estos acuerdos incluyen, entre otros, los principales bloques de integración económica regional: la Comunidad Andina y Mercosur. Segundo, países como Colombia, Chile y Perú llevan a cabo individualmente una política muy activa de negociación de tratados de libre comercio (TLC) y han concluido negociaciones bilaterales o plurilaterales con numerosos países desarrollados y en vías de desarrollo de otras regiones, especialmente de Asia. En general, estos acuerdos contemplan la liberalización rápida del comercio de bienes, incluyen el comercio de servicios y su tratamiento de los asuntos regulatorios es mucho más amplio y sofisticado que el de los que han suscrito con otros países latinoamericanos. Finalmente, los países miembros de Mercosur –Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay– sólo negocian “en bloque” con terceros

países, sin embargo a la fecha, han completado muy pocos de estos acuerdos, los cuales se refieren exclusivamente al comercio de bienes y no incluyen ni la liberalización completa del comercio entre los participantes, ni asuntos regulatorios.

El propósito de este estudio es ofrecer un panorama global de los distintos acuerdos comerciales suscritos por los países de América del Sur dentro y fuera de la región, especialmente los TLC negociados por Colombia, Chile y Perú. Se identifican los elementos principales de estos acuerdos, su contenido y estatus actual, así como sus coincidencias y divergencias, la dinámica del comercio entre los países involucrados y las diferentes iniciativas y negociaciones en curso. Se trata, esencialmente, de analizar las tendencias recientes en cuanto a la negociación de TLC, evaluar las perspectivas y discutir las oportunidades y desafíos que se le presentan a los países de la región para lograr que los acuerdos comerciales maximicen su aporte a las economías de los países participantes. El foco subregional de este estudio –América del Sur– deja por fuera la muy rica experiencia de México, pionero en la negociación de acuerdos comerciales entre países desarrollados y en desarrollo –el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) fue el primer acuerdo de este tipo– y también la de Costa Rica, país muy activo en la negociación de acuerdos comerciales con países desarrollados.

El estudio se divide, además de esta introducción, en tres secciones principales. En la sección II se detallan los acuerdos y negociaciones llevadas a cabo entre los países de América del Sur, destacando el importante grado de liberalización del comercio intrarregional de bienes que estos acuerdos han inducido. La sección III se refiere principalmente, a los TLC suscritos por Colombia, Perú y Chile con países emergentes como China, e industrializados como Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea. También se discuten los acuerdos celebrados por Mercosur y las negociaciones en curso con la Unión Europea, así como algunas iniciativas recientes como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), actualmente en negociación. Finalmente, en la sección IV se presentan algunas reflexiones sobre las consecuencias de la proliferación de acuerdos comerciales bilaterales para el proceso de integración regional y también para la participación de los países en el sistema multilateral de comercio.

El “regionalismo” en América del Sur

Generalidades

Las tendencias globales en cuanto a los acuerdos preferenciales¹ se examinan ampliamente en un reciente estudio de la OMC. Según este estudio existen en la actualidad más de 300 acuerdos comerciales preferenciales, de los cuales más de 200 han sido negociados desde 1990. Todos los países de la OMC²—con la excepción de Mongolia— participan en al menos uno de estos acuerdos y los mismos son suscritos con cada vez mayor frecuencia entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

La cobertura geográfica de los acuerdos varía. Algunos son acuerdos intrarregionales (celebrados entre países de una misma región) y otros son interregionales (sus miembros pertenecen a distintos grupos o regiones). Algunos son acuerdos bilaterales y otros son plurilaterales. Unos se proponen el establecimiento de uniones aduaneras, y otros persiguen el establecimiento de áreas de libre comercio. Siguiendo una distinción establecida por Robert Lawrence³, hay acuerdos poco profundos (shallow), pues sólo persiguen la eliminación de aranceles o el otorgamiento recíproco de preferencias arancelarias, mientras que otros son más profundos (deeper), dado que incluyen compromisos de orden regulatorio en distintas áreas (inversiones, propiedad intelectual, solución de controversias, etc.).

La OMC estima que cerca de la mitad de los flujos comerciales globales se lleva a cabo entre países que tienen entre sí acuerdos comerciales preferenciales⁴. Este elevado porcentaje refleja el número y la creciente importancia de los acuerdos regionales existentes en la actualidad, aunque introduce un matiz al afirmar que sólo el 16% es realmente comercio preferencial, porque un alto porcentaje de aranceles NMF (arancel de Nación Más Favorecida) tiene un valor cero⁵. Este análisis

1 No hay una terminología única para denominar los acuerdos comerciales suscritos por los países fuera de la OMC; la distinción clásica entre acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras —que se refleja también en el Artículo XXIV del GATT 1994— ha dado paso a una terminología más bien vaga que trata de capturar el contenido disímil de una amplia gama de acuerdos. Esta terminología tiende a diferenciar estos acuerdos de los acuerdos multilaterales, de allí que se utilicen indistintamente expresiones como acuerdos “regionales” o “inter-regionales” o “intra-regionales” o “preferenciales”, esta última utilizada ampliamente en el último informe anual de la OMC, referido a los acuerdos comerciales celebrados fuera del ámbito multilateral.

2 WTO, World Trade Report 2011, The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence, 2011.

3 Lawrence, R.Z., Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration, Washington, DC: Brooking Institution, 2006.

4 WTO, op.cit., pp. 65-66, Tablas B.6 y B.7.

5 Para llegar a estas estimaciones, el informe toma en cuenta las importaciones realizadas por 20 países, responsables en conjunto del 90% de las importaciones globales en 2008. Según el informe, el hecho de que la mitad del comercio mundial no

agregado no da cuenta, sin embargo, de las especificidades nacionales ni del hecho de que los acuerdos regulan aspectos no sólo relacionados con el arancel. En América del Sur, por ejemplo, Chile ha concluido acuerdos comerciales con prácticamente todos sus socios comerciales y Perú está adelantando una estrategia similar. Para estos países, por lo tanto, sus acuerdos comerciales preferenciales regulan prácticamente la totalidad de su comercio exterior.

Las tendencias globales descritas en el informe de la OMC están también presentes en los acuerdos comerciales suscritos en América Latina. Según la OMC, los países de América del Sur han suscrito un total de 65 acuerdos comerciales, de los cuales 54 se han negociado con otros países en vías de desarrollo de la región y fuera de ella, y 11 con países desarrollados⁶. Según el estudio, 15 de los acuerdos comerciales existentes han sido negociados con países asiáticos, la mayoría en tiempos recientes, y esto demuestra la importancia que han ganado estos países en el comercio regional. El número de acuerdos indicado por la OMC son los reportados en ese organismo, por lo que la cifra puede diferir de la que muestran otras entidades, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)⁷ o ALADI.

Utilizando diversas fuentes, se han construido las Tablas 1 y 2, en las cuales se incluyen los acuerdos comerciales suscritos por los países de América del Sur entre sí (Tabla 1) y con terceros países (Tabla 2). Como se ha señalado, existe entre los países sudamericanos un amplio tejido de acuerdos bilaterales y plurilaterales que persiguen, en unos casos, la constitución de uniones aduaneras y, en otros, la liberalización de la totalidad o casi totalidad del comercio recíproco. Estos acuerdos han sido, por lo general pero no exclusivamente, suscritos en el marco de ALADI (ver Tabla 1), cuyo convenio constitutivo –el Tratado de Montevideo de 1980– ofrece una amplia discrecionalidad a sus países miembros para el manejo de sus relaciones comerciales recíprocas.⁸ Así, el Mercosur es fruto de un Acuerdo de Complementación Económica (ACE 18) suscrito en el marco de ALADI, mientras que la Comunidad Andina no tiene vinculación formal con ésta, a pesar de ser también un acuerdo de integración económica entre un grupo de países miembros de ALADI (actualmente Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), los cuales han suscrito acuerdos comerciales con prácticamente todos los otros Estados parte de ALADI. En el marco de ALADI también se han suscrito los acuerdos comerciales “plurilaterales” que vinculan a los países de Mercosur con los países andinos y con Chile.

Asimismo, es muy amplia la red de acuerdos comerciales suscritos por Estados suramericanos con países de fuera de la región, tanto desarrollados como en vías de desarrollo. Sin embargo, la situación varía según cada caso nacional. Colombia, Chile y Perú son los únicos de la subregión

paga aranceles (el arancel NMF es cero) y que los productos más protegidos son excluidos de muchos acuerdos “preferenciales”, hace que la tasa correspondiente al comercio preferencial sea muy baja, esto es, 16%. En este cálculo, la Unión Europea, el más preferencial de todos los acuerdos preferenciales, es considerada como un solo país

6 WTO, op.cit., Table B.1., p. 57.

7 Inter-American Development Bank (IDB): <http://iadb.org/dataintal/Default.aspx>.

8 Los actuales países miembros de ALADI son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

TABLA 1. ACUERDOS COMERCIALES ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR

	Merco	Bol	Chile	Col	Ecu	Perú	Ven
Mercosur	ACE 18 *	ACE 36	ACE 35	ACE 59	ACE 59	ACE 58	
Bolivia	ACE 36		ACE 22	CAN **	CAN **	CAN **	
Chile	ACE 35	ACE 22		ACE 24	ACE 65	ACE 38	ACE 23
Colombia	ACE 59	CAN **	ACE 24		CAN **	CAN **	
Ecuador	ACE 59	CAN **	ACE 65	CAN **		CAN **	
Perú	ACE 58	CAN **	ACE 38	CAN **	CAN **		
Venezuela	***		ACE 23				

* El ACE 18 es el instrumento legal mediante el cual se estableció el Mercosur en 1991.

** La Comunidad Andina de Naciones (CAN), establecida en 1967 y conocida inicialmente como Pacto Subregional Andino o Pacto Andino, simplemente, tenía originalmente seis miembros: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. Chile se retiró en 1974 y Venezuela denunció el acuerdo en 2006.

*** Venezuela se ha venido marginando de los acuerdos comerciales con los países de la región. Al retirarse de la CAN, ha suscrito acuerdos preferenciales con sus países miembros, negociados bilateralmente y no sujetos a ninguna disciplina institucional. Su membresía al Mercosur no se ha materializado aún y, aunque formaba parte del ACE 59, negociado por Colombia, Ecuador y Venezuela con los países de Mercosur, se separó del mismo, supuestamente para dar más coherencia a su planteamiento de ingreso al Mercosur. Como resultado de esta situación, Venezuela solo mantiene un acuerdo comercial de cierta significación vigente en el marco de la ALADI, con Chile, suscrito en 1991.

que han suscrito acuerdos de libre comercio con terceros (ver Tabla 2); en este grupo, Chile es el que ha sido más activo, aunque Perú también ha desarrollado una política muy agresiva de negociación de TLC. En el caso de Mercosur, sus miembros han rechazado las negociaciones bilaterales y han decidido que éstas se lleven a cabo por el grupo en su conjunto; el bloque ha suscrito acuerdos preferenciales con Israel, Egipto y la Autoridad Palestina, y en la actualidad se encuentra negociando un acuerdo comercial con la Unión Europea y con varios países del Medio Oriente.

Los acuerdos comerciales de los países de América Latina también reflejan las tendencias globales en cuanto a la tipología de estos acuerdos. Algunos (la mayoría) son bilaterales y éstos incluyen los TLC, muy comprehensivos en su alcance y su normativa, suscritos por Perú, Colombia y Chile con Estados Unidos y la Unión Europea; y los acuerdos bilaterales suscritos con países asiáticos, especialmente por Chile y Perú, que son de un alcance más limitado en cuanto a sus compromisos regulatorios, pero muy ambiciosos en cuanto a sus niveles de apertura comercial y eliminación de aranceles. Estos convenios cuentan, además con un gran potencial dado el dinamismo económico de esta región. Otros acuerdos son “plurilaterales”, como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (P-4), negociado por Chile, Nueva Zelanda, Brunei Darussalam y Singapur, y ahora en proceso de ampliación a otros países, incluido Estados Unidos, en el marco de las negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).

La distinción entre acuerdos bilaterales y plurilaterales se evidencia en los acuerdos entre países de América del Sur. Los acuerdos de Mercosur con los otros países de ALADI (Chile y los países

TABLA 2. ACUERDOS COMERCIALES ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR Y TERCEROS PAÍSES

	Chile	Colombia	Perú	Mercosur
AELC*	X	X	X	
Canadá	X	X	X	
Unión Europea	X	X	X	En negociación
Estados Unidos	X	X	X	
Corea	X	X	X	
Turquía	X	X		
China	X		X	
P-4	X			
Japón	X		X	
Australia	X			
Vietnam	X			
Tailandia	En negociación		X	
TPP	En negociación		En negociación	
Singapur	X		X	
Malasia	X			
Israel				X
Egipto				X
Aut. Palestina				X

* Asociación Europea de Libre Comercio

andinos) serían, desde esta perspectiva, acuerdos plurilaterales; los acuerdos de Chile con los países de ALADI distintos a Mercosur, son acuerdos bilaterales.

Muchos acuerdos son intrarregionales (entre países de América Latina) pero muchos otros son también interregionales (que incluye países de otros continentes), como el P-4 y los acuerdos bilaterales suscritos por Chile y Perú con países como Japón, China, Australia y otros. Además, al igual que en el resto del mundo, los acuerdos comerciales de la región varían en cuanto a su contenido. En general, los acuerdos entre países de la región, con la excepción de Mercosur y la CAN, pueden ser considerados como acuerdos poco profundos (shallow) en la medida en

que contemplan solo la liberalización del universo arancelario, con exclusiones, o se limitan al otorgamiento recíproco de un número limitado de preferencias comerciales, pero presentan pocos desarrollos en materia regulatoria. En cambio, con países fuera de la región los acuerdos de los países de América del Sur son más ambiciosos e incluyen compromisos regulatorios importantes (deep), especialmente cuando se trata de acuerdos suscritos con Estados Unidos o la Unión Europea.

En resumen, la subregión de América del Sur carece de un enfoque común con respecto a los acuerdos comerciales con terceros países, dadas las diferencias en sus estrategias y políticas económicas. Por lo tanto, no debe extrañar que los países más activos en la negociación de acuerdos comerciales sean también los que cuentan con economías más abiertas al comercio y las inversiones (como Colombia, Chile y Perú), ni que los países que rechazan este tipo de negociaciones –en virtud del modelo económico imperante– sean también los que llevan a cabo políticas más proteccionistas, privilegian el mercado interno y la protección de la industria local por encima del acceso a los mercados externos (como es el caso de Bolivia, Ecuador y Venezuela). En una posición intermedia se encuentran los países de Mercosur, pues aunque éstos aplican políticas de apertura, su interés en la preservación de la Unión Aduanera y la protección del mercado ampliado ha sido determinante en su estrategia de negociaciones comerciales, especialmente debido a la influencia que ejerce Brasil en esta agrupación.

Los acuerdos comerciales entre los países de América del Sur

Los acuerdos comerciales entre los países de América del Sur han estado tradicionalmente vinculados, como es natural, a sus esfuerzos en materia de integración económica, los cuales han sido una constante de sus políticas económicas desde mediados del siglo pasado. En 1961 se estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y en 1980 ésta se sustituyó por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). En 1967 se negoció el Acuerdo Subregional Andino –mejor conocido como Pacto Andino–, una unión aduanera en la que participaron inicialmente Bolivia, Colombia, Chile, Perú, Ecuador y Venezuela. En 1991 se estableció el Mercosur, una unión aduanera de la que forman parte Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y por la misma época se produjo la reactivación y modernización del Pacto Andino y su transformación en la Comunidad Andina de Naciones. El principal impulso al proceso de integración regional desde principios de los años 90 estuvo concentrado en las políticas de apertura económica adoptadas por casi todos los países latinoamericanos para hacer frente a sus problemas de endeudamiento externo. Estas políticas facilitaron la pronta liberalización del comercio al interior de la CAN y Mercosur, impulsaron el comercio recíproco –aunque en tiempos recientes se han producido fluctuaciones importantes en el mismo– y han servido de fundamento a la conclusión de acuerdos de libre comercio dentro y fuera de la región.

En los últimos tiempos la integración “comercial” entre los países de América Latina ha pasado a un segundo plano. Aunque han proliferado los mecanismos de integración y cooperación entre los países de América Latina, éstos son de índole más orientada al relacionamiento político, con

escasa injerencia, por no decir interés, en los asuntos económicos y/o comerciales. Las reuniones cumbres de la Unión de Naciones de América del Sur (Unasur), el ALBA (siglas que se utilizan para denominar indistintamente la Alianza para los Pueblos de Nuestra América o Tratado de Comercio de los Pueblos), el Grupo de Río y otras, normalmente concluyen estableciendo nuevos parámetros para el proceso de integración regional –como el reciente lanzamiento de la CELAC o Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños⁹–. En dichos eventos se hace escasa referencia a los asuntos comerciales y a estrategias regionales para la liberalización o profundización del comercio. La excepción es tal vez la resolución adoptada en 2004 por los ministros de ALADI, en seguimiento a una decisión previa de Unasur de avanzar hacia el establecimiento de un Espacio de Libre Comercio (ELC) entre los países de ALADI. Esta decisión, sin embargo, aún no ha sido ejecutada plenamente.

La CAN y el Mercosur son los únicos esquemas de integración económica que existen en América del Sur y aunque ambos han atravesado recientemente por etapas muy difíciles –la salida de Venezuela de la CAN, las tensiones entre Brasil y Argentina y entre Uruguay y Argentina y el más reciente impase con Paraguay en el caso de Mercosur– sus países miembros continúan otorgándoles gran importancia, especialmente en el caso de Mercosur. Más allá de estos esquemas de integración, entre sus miembros y otros países de la región existe un tejido muy amplio de acuerdos comerciales. Esto se ha dado principalmente en el marco de ALADI, cuyo ordenamiento jurídico facilita y estimula la celebración de acuerdos preferenciales entre sus países miembros. La ALADI ofrece una amplia gama de posibilidades a sus países miembros para el otorgamiento recíproco de ventajas comerciales, los cuales las han aprovechado ampliamente. En efecto, el Tratado de Montevideo de 1980 establece dos modalidades principales de acuerdos entre los miembros de ALADI: los acuerdos de alcance “regional” (los cuales involucran a todos los países) y los acuerdos de alcance “parcial” (celebrados entre dos o más países miembros). Al interior de estas dos modalidades hay varias categorías de acuerdos, como la Preferencia Arancelaria Regional y las Nóminas de Acceso a los Mercados (a favor de los países menos desarrollados de ALADI, Bolivia, Ecuador y Paraguay) en el caso de los acuerdos de alcance regional; y los Acuerdos de Complementación Económica (ACE), en el caso de los acuerdos de alcance parcial.

Según la Secretaría de ALADI, se han suscrito un total de 214 acuerdos comerciales entre sus miembros desde que el Tratado de Montevideo de 1980 entró en vigencia¹⁰; unos son de alcance regional y la mayoría son acuerdos bilaterales. Muchos de estos acuerdos han perdido vigencia o han sido subsumidos en acuerdos más ambiciosos. La mayoría incluían preferencias arancelarias para un grupo reducido de productos y no perseguían la eliminación de aranceles, sino el otorgamiento de márgenes de preferencia sobre los aranceles vigentes. Los más ambiciosos, como se ha señalado, son los denominados Acuerdos de Complementación

⁹ La creación de la CELAC fue decidida durante la II Cumbre de América Latina y el Caribe sobre Integración y Desarrollo (CALC), celebrada en Cancún, México, los días 22 y 23 de febrero de 2010 y materializada en una reunión cumbre celebrada en Caracas en diciembre de 2011.

¹⁰ ALADI, Evolución del Comercio Negociado, 1993-2010, ALADI/SEC/Estudio 200, 23 de diciembre de 2011.

TABLA 3. NÚMERO DE ÍTEMS LIBERADOS EN 2010

		Beneficiarios												
		Arg	Bra	Par	Uru	Chi	Bol	Col	Ecu	Per	Ven	Méx	Cub	Prom
Otorrogantes	Argentina		6546	6124	6146	6411	6325	1775	1866	1535	1679	1418	347	3652
	Brasil	6545		6135	6146	6411	6325	3964	2655	2368	2658	487	1019	3974
	Paraguay	6123	6123		6123	6411	6325	1006	1058	1007	1083	104	373	3249
	Uruguay	6443	6443	6111		6411	6325	1566	834	4234	827	5701	397	4117
	Chile	6398	6398	6398	6398		6543	6329	6320	6250	6301	6453	393	5835
	Bolivia	6019	6019	6019	6019	400		6550	6550	6550	6550	6339	200	5201
	Colombia	1015	2659	2351	2582	6263	6550		6550	6550	6550	6015	488	4325
	Ecuador	1672	1745	1240	1476	6319	6550	6550		6550	6550	81	262	3545
	Perú	706	677	585	3866	6248	6550	6550	6550		6550	126	120	3503
	Venezuela	1209	1671	1633	1252	6300	6550	6550	6550	6550		27	201	3499
	México	1599	490	1222	6043	6457	6334	6014	144	164	27		28	2593
	Cuba	1217	1768	515	394	992	190	495	476	145	354	45		599
	Promedio	3541	3685	3485	4222	5329	5870	4214	3596	3809	3557	2436	348	

La coloración indica si el grado de liberación es menor al 50% (oscuro), entre 50% y 90% (claro) o 100% (blanco)

Fuente: elaboración de la Secretaría General de la ALADI con base a los compromisos asumidos hasta mayo de 2008

Económica (ACE), de los cuales están vigentes 58, pero no todos tienen igual significación económica y su contenido varía mucho. Los ACE más significativos comenzaron a negociarse en los años 90 y, a diferencia de otros acuerdos comerciales suscritos en el marco de ALADI, la mayoría de éstos contempla la eliminación gradual de los aranceles en el comercio recíproco y algunos tienen un mayor desarrollo en materia de disciplinas y normas comerciales e incluyen temas como el de los servicios, las inversiones y la propiedad intelectual, entre otros.

Estos ACE, que la Secretaría de ALADI denomina también Acuerdos de Libre Comercio (ALC), son los que, junto con la CAN, se han incluido en la tabla 1. Estos incluyen los acuerdos suscritos por Mercosur entre sí (ACE 18), con Chile (ACE 35), con Bolivia (ACE 36), con Colombia y Ecuador (ACE 59) y con Perú (ACE 58); y los acuerdos suscritos por Chile con Bolivia (ACE 22), con Colombia (ACE 24), con Ecuador (ACE 65), con Perú (ACE 38) y con Venezuela (ACE 23). Estos ACE y la CAN han sido los principales inductores de la liberalización del comercio intrarregional en

11 En esta tabla se contabilizaron ítems NALADISA 2002. Se incluyó a México y Cuba desde la fuente original.

los últimos tiempos. Todos ellos han conducido a la eliminación de los aranceles en el comercio recíproco o están, porque son más recientes, camino de lograrlo, como se puede observar en la tabla 3 (pag 19), el cual muestra por relación bilateral el porcentaje de ítems liberados en virtud de los acuerdos existentes. La excepción a estas afirmaciones es Venezuela, país que se retiró del Grupo de los 3 (que lo unía a México y Colombia) y de la CAN y recientemente solicitó su adhesión al Mercosur, la cual está en proceso de adecuación de sus acuerdos con los miembros de ambos esquemas de integración¹². Los países miembros de la CAN, por su parte, han suscrito ACE con todos los demás miembros de ALADI, pero no entre sí porque están vinculados por sus propios acuerdos al interior de la CAN.

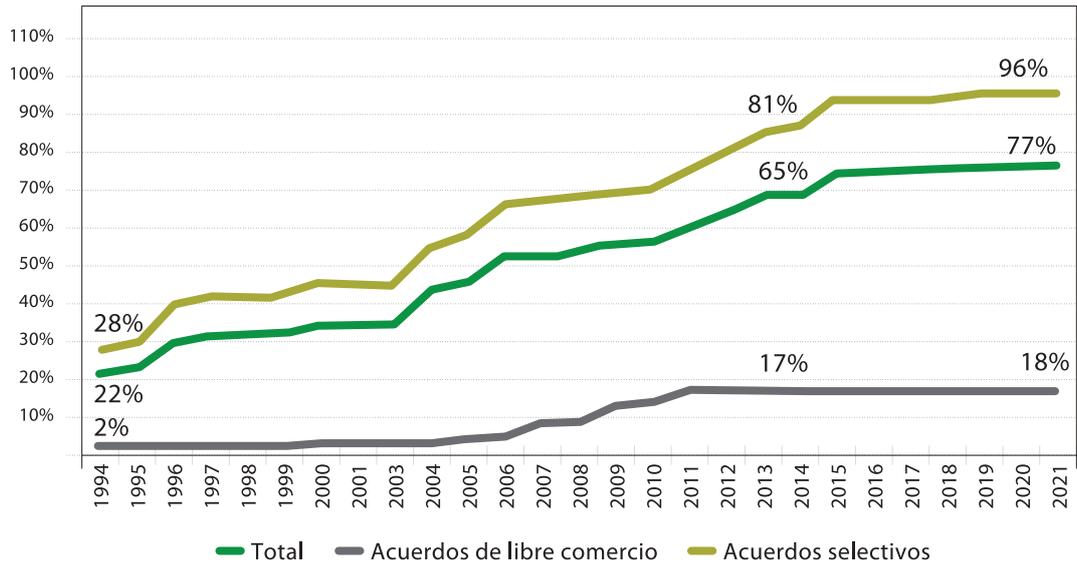
En síntesis, puede decirse que el comercio entre los países de América del Sur se encuentra, por lo general, libre de trabas arancelarias. Al interior de Mercosur y la CAN existen zonas de libre comercio con muy pocas excepciones, y los programas de desgravación arancelaria contemplados en los ACE suscritos por Chile con Mercosur, los países de la CAN y Venezuela, respectivamente, se han completado, dejando fuera de la liberalización del comercio muy pocos productos. Finalmente, en lo que respecta a los ACE 58 y 59, suscritos por Perú, Colombia y Ecuador con los países de Mercosur, éstos son más recientes y por lo tanto el calendario de desgravación arancelaria se encuentra todavía en sus etapas iniciales. Una manera de observar este proceso de liberalización del comercio intrarregional se presenta en el Gráfico 1, el cual refleja el total de ítems con arancel cero en el comercio intra-ALADI.

Mientras que a mediados de la década de los años 90 poco más del 20% comercio regional estaba libre de aranceles (línea azul), en 2010 este porcentaje se acercaba al 60%; y si se considera solo el comercio entre países de ALADI vinculados por los ACE más avanzados (ALC) este porcentaje es actualmente de más del 70% (línea roja).

El Gráfico 2, por su parte, presenta la relación entre el total de los intercambios entre los países de ALADI y su comercio “preferencial”, es decir, el que aprovecha las concesiones negociadas en el marco de los acuerdos. Según este gráfico, el monto del comercio regional que se benefició de las preferencias arancelarias negociadas en los acuerdos fue en 2010 de USD 97.800 millones, lo que equivale a más del 77% del total del comercio inter-regional y creció, desde 2004 al 2008, a una tasa de 24,4% acumulativa anual; se contrajo en 2009 por efecto de la crisis económica internacional y volvió a crecer significativamente, al 35%, en 2010.

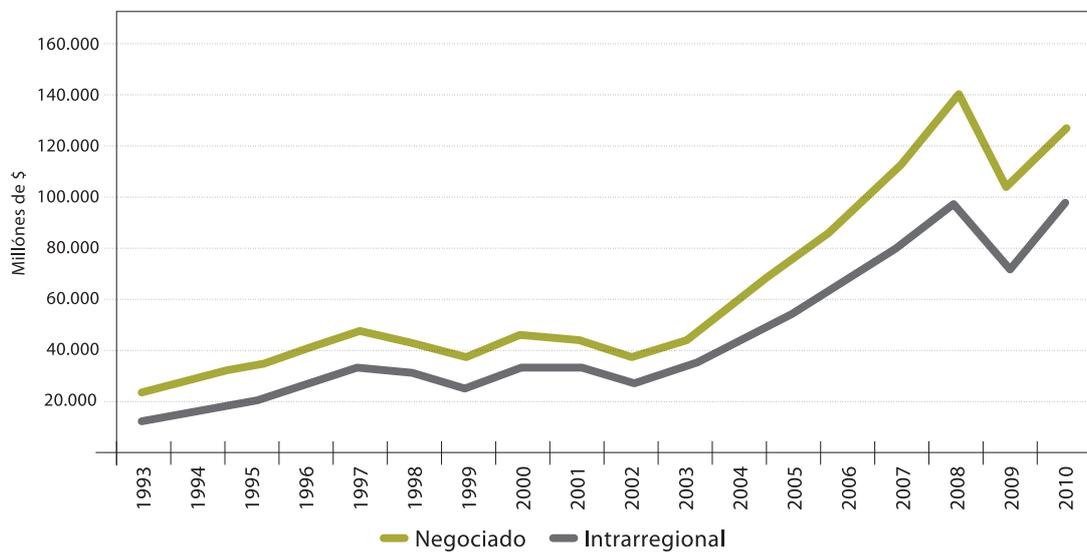
12 Durante un período de cinco años, desde su retiro de la CAN, se mantuvieron vigentes los compromisos comerciales asumidos por Venezuela en el marco de este esquema de integración; ese lapso venció en 2011 y, desde entonces, las relaciones comerciales de Venezuela con sus ex socios de la CAN se basan en acuerdos bilaterales cuyo contenido es poco transparente. En cuanto a sus relaciones con Mercosur, Venezuela se retiró en 2011 del ACE 59 que junto con Colombia y Ecuador había suscrito con Mercosur, en anticipación de su ingreso pleno a este bloque regional.

GRÁFICO 1. ALADI: EVOLUCIÓN DE LOS ÍTEMS LIBERADOS EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL



Fuente: ALADI

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO PREFERENCIAL ENTRE LOS PAÍSES DE ALADI



Fuente: ALADI

Los acuerdos regionales de Colombia

Colombia cuenta con numerosos acuerdos comerciales dentro de la región. Es un miembro activo de la Comunidad Andina (CAN) y en el marco de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), ha concluido acuerdos comerciales con Chile, México y los países del Mercosur y, a nivel regional, tiene acuerdos vigentes con la Comunidad del Caribe (CARICOM) y con varios países del Mercado Común Centroamericano (MCCA).

Estos dos últimos son acuerdos basados, inicialmente, en preferencias comerciales unilaterales otorgadas por Colombia, pero este país también recibe, en algunos casos, preferencias comerciales de la parte de algunos miembros de estos esquemas de integración.

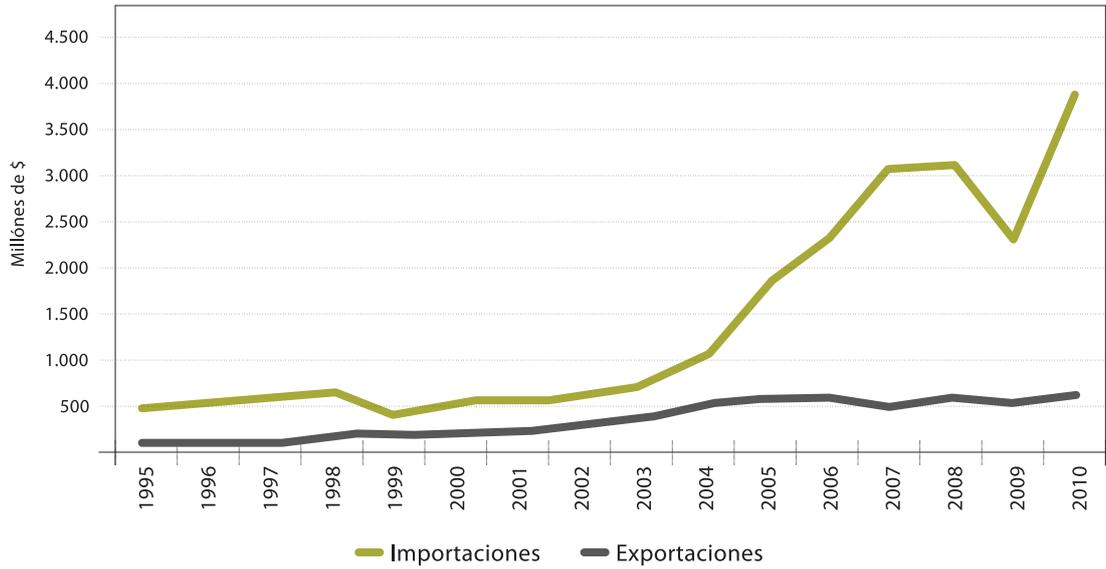
El acuerdo suscrito por Colombia con México en el llamado inicialmente Grupo de los Tres (G-3)¹³ merece una mención especial, pues este es uno de los acuerdos más ambiciosos entre países de América Latina en lo que se refiere a su parte normativa, inspirada en NAFTA y, en ese sentido, fue el primer acuerdo suscrito entre países en desarrollo que incorporó un amplio desarrollo de estos aspectos normativos. El acuerdo contempla no solamente la liberalización del comercio de bienes, sino también compromisos en materia de servicios, incluido el ingreso temporal de personas de negocios, y normas sobre el tratamiento a las inversiones y la propiedad intelectual, además de las disciplinas directamente vinculadas al comercio como los derechos antidumping, los asuntos sanitarios y fitosanitarios, las normas técnicas y otros.

El G-3 fue suscrito inicialmente entre Colombia, México y Venezuela, y aunque este último país se retiró del acuerdo en 2006, el mismo se mantiene vigente entre Colombia y México. El G-3 es un acuerdo de libre comercio en el cual la eliminación de aranceles y medidas no-arancelarias se completó en un período de 10 años (1995-2005) para el universo arancelario (con la excepción de algunos productos del sector agrícola); el sector automotor, inicialmente excluido del acuerdo, fue incorporado al mismo en 2006. En la actualidad, se ha liberado más del 90% del universo arancelario y el comercio entre México y Colombia ha tenido un comportamiento bastante positivo, como puede observarse en el Gráfico 3, el cual muestra la evolución del comercio bilateral entre 1995 y 2010. Aunque las exportaciones de Colombia a México se han incrementado levemente durante el período, las importaciones de Colombia provenientes de México han tenido un crecimiento muy significativo, al pasar de apenas USD 500 millones al comienzo del período a cerca de USD 4.000 millones en 2010.

Colombia y Chile, por su parte, suscribieron un acuerdo de libre comercio el 27 de noviembre de 2007, el cual entró en vigencia en 2009. Este acuerdo es un protocolo adicional del Acuerdo de Complementación Económica (ACE 24) concluido en 1993 por los dos países en el marco de ALADI, y recoge lo esencial del programa de liberación adelantado en virtud del mismo. Al momento de la entrada en vigencia del acuerdo, el 8 de mayo de 2009, lo fundamental del comercio recíproco quedó libre de aranceles y otras restricciones al comercio (93,9% de las

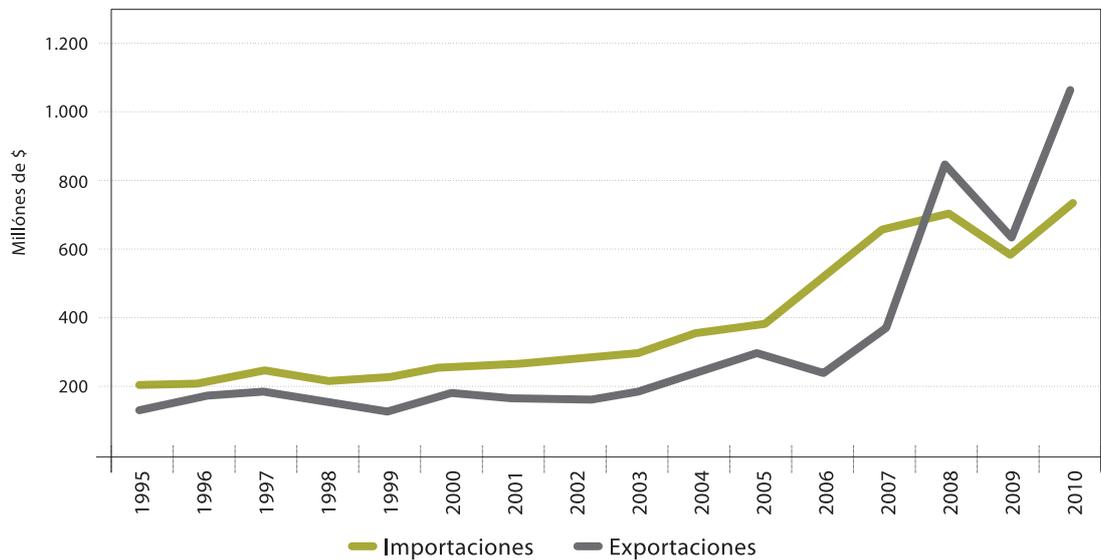
¹³ Incluía inicialmente a Venezuela.

GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO COLOMBIA - MÉXICO, 1995-2010



Fuente: ALADI

GRÁFICO 4: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO COLOMBIA - CHILE, 1995-2010



Fuente: ALADI

líneas arancelarias de Colombia y 97,8% de las de Chile) y el resto, con contadísimas excepciones, fue incorporado al programa de liberación el 1 de enero de 2012. El TLC de Colombia y Chile complementa el ACE 24 incorporando una serie de compromisos que le eran ajenos: apertura del sector de servicios, estándares técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias, antidumping y derechos compensatorios, entre otros, en los que normalmente se utilizan como referencia los acuerdos correspondientes de la OMC. También se incluyen temas OMC *plus*¹⁴, como las compras gubernamentales, la facilitación del comercio y los asuntos laborales y ambientales, con compromisos muy similares a los que cada país ya había incorporado en sus respectivos acuerdos con Estados Unidos y cuyos textos fueron la base del nuevo tratado entre los dos. Los temas relativos a la promoción y protección de inversiones fueron objeto de un tratado separado suscrito entre los dos países en el año 2000. Es interesante señalar que lo esencial de la liberación del comercio de bienes entre los dos países se dio en el marco del ACE 24 inicial, lo que confirma lo expuesto anteriormente en el sentido de destacar que los acuerdos concluidos en el esquema de ALADI son inductores importantes de la liberalización del comercio entre sus miembros. Desde la entrada en vigencia del ACE 24, el comercio entre Colombia y Chile ha presentado la evolución que se presenta en el Gráfico 4. Allí se muestra el crecimiento significativo del comercio recíproco durante la vigencia del acuerdo, cuando los flujos bilaterales totales subieron de cerca de USD 350 millones en 1995 a más de USD 1.800 millones en 2010.

El G-3 y el TLC con Chile son representativos de los acuerdos de nueva generación concluidos entre países de la región y expresan la voluntad de estos países de avanzar en la liberalización del comercio regional. Colombia también tiene acuerdos de libre comercio con los países del llamado Triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, Honduras y El Salvador), los cuales han entrado en vigencia entre 2009 y 2010, y otros acuerdos comerciales, más limitados en cuanto a su alcance, pues incluye sólo un número determinado de ítems arancelarios, con los países de la Comunidad del Caribe por un lado, y con Cuba, por otro.

Los acuerdos regionales de Chile

En el ámbito regional, Chile ha negociado acuerdos comerciales preferenciales en el marco de ALADI y fuera de ella. Algunos de estos acuerdos son TLC, como los suscritos con Mercosur, Perú, Colombia, los países miembros del Mercado Común Centroamericano y Panamá, y otros contemplan solamente el otorgamiento de preferencias recíprocas, como en el caso de los acuerdos con Bolivia, Ecuador y Venezuela. El activismo de Chile en materia de acuerdos de libre comercio no deja lugar a dudas. La mayoría de estos acuerdos son ambiciosos y OMC plus: contemplan la eliminación de las restricciones a la totalidad del comercio recíproco –con algunas pocas excepciones– y compromisos en materia de política de inversiones, propiedad

14 Conjunto de asuntos o temas que exceden las obligaciones de los acuerdos de la OMC y que hoy hacen parte de la agenda de las negociaciones multilaterales. El término también se utiliza para describir un grado ambicioso en el nivel de compromiso de un acuerdo comercial, cuando éste incluye dichos temas.

TABLA 4. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE CHILE, 2010

Exportaciones	%	Importaciones	%
China	23,2	Estados Unidos	16,8
Unión Europea	18	Unión Europea	15,5
Estados Unidos	11,3	China	11,8
Japón	9,2	Argentina	10,9
Corea	5,8	Brasil	6,7
Otros	3,4	Otros	10,8

Fuente: WTO, Trade Profiles

intelectual y otros. Aunque Chile tiene acuerdos comerciales con prácticamente todos los países latinoamericanos, es en sus relaciones comerciales fuera de la región, (especialmente en Asia), en donde ha sido particularmente activo, como se examina en la siguiente sección de este estudio.

Como se ha indicado, Chile y los países del Mercosur suscribieron el ACE 35, el cual ha conducido al establecimiento de un área de libre comercio entre las partes. En sus relaciones con el Mercosur, Chile se debatió a mediados de la década de los 90, al inicio del restablecimiento de su sistema democrático, entre incorporarse al acuerdo integrado por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay –en conjunto sus principales socios comerciales de la época– y suscribir un acuerdo comercial amplio que regulase y ampliase sus relaciones recíprocas; optó por esta segunda opción, entre otras razones, porque no deseaba ver limitada su libertad de acción con otros socios comerciales y tampoco adoptar las orientaciones del arancel (escalonado, por tramos) del Mercosur y dejar de lado su arancel (tarifa única) vigente desde hacía varios años. Esto llevó a la firma del Acuerdo de Complementación Económica (ACE 35) más ambicioso suscrito en el ámbito de ALADI hasta ese momento. Este fue el primer acuerdo de libre comercio suscrito entre un grupo de países latinoamericanos, y contemplaba la eliminación de aranceles para el comercio de bienes durante un período que se completó desde principios de 2006 y finalizó el 1 de enero de 2012, para lo esencial del comercio recíproco. Entretanto, Chile y Mercosur han suscrito un acuerdo complementario en materia de comercio de servicios y han abierto tratativas para un acuerdo en materia de inversiones.

Aunque Mercosur ha perdido importancia como destino de las exportaciones chilenas, cada vez más orientadas hacia Asia –China es hoy en día su principal mercado, y Japón y Corea el cuarto y quinto destino de sus exportaciones, respectivamente–, dos de sus países miembros –Brasil y Argentina– constituyen, en conjunto, el principal origen de sus importaciones (ver tabla 4) y desde la suscripción del acuerdo el valor total del comercio bilateral no ha dejado de

aumentar a tasas muy significativas. El comercio bilateral registra, sin embargo, un importante déficit para Chile, ocasionado por las importaciones provenientes, principalmente, de Brasil y, en menor medida, de Argentina. Cabe destacar que este déficit comercial no es debido al poco dinamismo de las exportaciones chilenas desde la suscripción del acuerdo, pues éstas han crecido a un promedio del 37% desde 2003, mientras que las importaciones lo han hecho a un promedio del 12%, sino a las marcadas diferencias entre importaciones y exportaciones que ya existían al momento de la firma del acuerdo. Mientras el intercambio total se duplicó –y más– entre 2003 y 2008, el déficit comercial de Chile con el Mercosur aumentó en una proporción mucho menor. Lo que también ha cambiado es la importancia de Mercosur como destino de las exportaciones chilenas, pues al momento de la firma del acuerdo era su principal mercado de destino y ahora, en virtud de la enorme diversificación de mercados que ha tenido lugar en el comercio chileno, el Mercosur ha perdido esa connotación.

Cabe destacar que en julio de 2002, México y los países del Mercosur suscribieron un acuerdo marco con el objetivo de crear un Área de Libre Comercio. Un mes después, México y Uruguay iniciaron la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC), tomando como base las condiciones y preferencias arancelarias que estaban vigentes en virtud del Acuerdo de Complementación Económica N° 5 de ALADI (ACE 5). El Tratado fue suscrito el 15 de noviembre de 2003, en desarrollo de la XIII Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia y entró en operación el 15 de julio de 2004. En líneas generales, el acuerdo establece la liberalización de prácticamente todos los productos industriales y muchos de los agrícolas, y contiene también una amplia cobertura regulatoria.

Los acuerdos con terceros países

Colombia, Chile y Perú concentran la casi totalidad de acuerdos de libre comercio celebrados por países de América del Sur con terceros países, desarrollados y en desarrollo. Han suscrito acuerdos con sus principales socios comerciales y una parte importante de su comercio, especialmente en el caso de Chile y Perú, se realiza con naciones con las que tienen acuerdos de libre comercio o preferenciales. Son, además, los únicos en la subregión que han negociado un TLC con Estados Unidos y con la Unión Europea, y se encuentran en la actualidad ampliando y/o profundizando sus vínculos comerciales con los Estados asiáticos.

Colombia

Fuera de la región, Colombia ha suscrito varios acuerdos de libre comercio con países industrializados. Están vigentes los acuerdos con Canadá, los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y Estados Unidos. Está por entrar a operar el acuerdo con la Unión Europea. Las negociaciones en curso incluyen acuerdos con Corea, Turquía e Israel (ver tabla 5). El acuerdo con Canadá, vigente desde agosto del 2011, contempla la liberalización del comercio de mercancías y compromisos específicos en materia de tratamiento a las inversiones, el comercio

TABLA 5. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC) DE COLOMBIA

	Firma	Vigencia	Notificación OMC
Canadá	21 Nov 2008	15 Ago 2011	07 Oct 2011
Estados Unidos	22 Nov 2006	(En trámite)	16 Dic 2003
Corea	En negociación		
Unión Europea	23 Mar 2011	(junio 2012)	
AELC*	25 Nov 2008	01 Jul 2011	14 Sep 2011
Turquía	En negociación		
Israel	En negociación		

*Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). Incluye Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein.

de servicios y la protección laboral y medioambiental. Una temática similar se desarrolla en el acuerdo con la AELC, en línea con la suscripción de acuerdos de “nueva” generación, ambiciosos en sus alcances y complejos en su normativa, que Colombia ha hecho parte de su estrategia de acceso y ampliación de sus mercados externos.

Los dos acuerdos de mayor significación económica suscritos por Colombia son los tratados con Estados Unidos y la Unión Europea. Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia y las negociaciones concitaron naturalmente el mayor interés de los sectores productivos y, por supuesto, del gobierno colombiano, que consideró este acuerdo un elemento fundamental para afianzar sus vínculos con Estados Unidos y establecer sobre bases más firmes el apoyo de este país a su política de seguridad ciudadana. En Estados Unidos, sin embargo, los intereses políticos primaron sobre las consideraciones económicas –ciertamente menores en este país que en Colombia– y el TLC tardó en superar los escollos encontrados en el Congreso estadounidense, donde la bancada democrática y, especialmente, los grupos ligados a los sindicatos y activistas de los derechos humanos, se opuso a este acuerdo alegando la falta de seguridad y protección legal y ciudadana que enfrentan los líderes sindicales colombianos. Como resultado de esta oposición el TLC con Estados Unidos, cuyas negociaciones se dieron por concluidas en noviembre de 2006, aún no ha entrado en vigencia. El Congreso estadounidense lo aprobó en 2011, pero todavía se encuentra en un proceso de implementación que demanda arreglos normativos e institucionales, debido al alto nivel de los compromisos adquiridos.

Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia. En 2010 el 43,1% de las exportaciones colombianas se dirigieron al mercado estadounidense y en este mercado se originó el 25,9% de sus importaciones (ver tabla 6), de allí la importancia que tuvo para Colombia la negociación de un TLC con Estados Unidos.

TABLA 6. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE COLOMBIA, 2010

Exportaciones		%	Importaciones		%
Estados Unidos		43,1	Estados Unidos		25,9
Unión Europea		12,6	Unión Europea		14
China		4,9	China		13,5
Ecuador		4,6	México		9,5
Venezuela		3,6	Brasil		5,8

Fuente: WTO, Trade Profiles

TABLA 7. PROGRAMAS DE LIBERALIZACIÓN EN ACUERDOS DE COLOMBIA

	Porcentaje (%) de líneas arancelarias											Exclu.		
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Total	Items	%
Colombia a US*	75,9					6,8		0,2			17,1	100	0	0
US a Colombia*	99,6										0,2	100	0	0

*Solo aranceles en el sector industrial y textiles; el sector agrícola está sujeto a distintas modalidades de desgravación arancelaria y completará su cronograma en un período de entre 12 y 15 años.

Fuente: US International Trade Commission

Con la excepción del azúcar, el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos prevé la completa eliminación de aranceles en el comercio recíproco. Al inicio del acuerdo, Colombia eliminará el 76% de sus aranceles en el sector industrial y de textiles y el 77% de sus aranceles agrícolas. En el caso de Estados Unidos, la mayoría de sus aranceles en el sector industrial y de textiles se eliminará al inicio de acuerdo (99%), mientras que la eliminación de los aranceles agrícolas será del orden del 89%. El resto del universo arancelario será eliminado en un período de 10 años, con algunas excepciones para productos declarados sensibles que alcanzan los 19 años.

Cabe destacar, sin embargo, que la mayoría de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos ingresa ya libre de aranceles en virtud de varios esquemas de preferencias existentes en ese país. De dichos esquemas, el más importante para Colombia es el ATPDEA (siglas en inglés de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, que en 2002 sustituyó y amplió los beneficios de la ATPA o Ley de Preferencias Comerciales Andinas). Además de la liberalización del comercio de bienes, el acuerdo contiene compromisos en materia de comercio de servicios,

asuntos aduaneros, barreras técnicas al comercio, comercio electrónico y asuntos regulatorios tales como inversiones, compras gubernamentales, políticas de competencia, asuntos laborales y ambientales, propiedad intelectual y solución de controversias.

Más reciente es el acuerdo de Colombia con la Unión Europea (UE). Aunque las negociaciones tardaron mucho tiempo en ponerse en marcha y atravesaron no pocos escollos –especialmente debido, primero, a la exigencia de la UE de negociar en bloque con la Comunidad Andina (CAN) y luego por el retiro de Bolivia y Ecuador de las negociaciones– el acuerdo entre Colombia (y Perú) y la UE fue suscrito por los tres países en marzo de 2011. Aunque ha sido ya objeto de revisión y aprobación por los expertos legales, aún no ha entrado en vigencia a la espera de su traducción a todos los idiomas de los miembros de la Unión Europea. Al igual que el acuerdo con Estados Unidos, éste tiene una gran significación para Colombia: la Unión Europea es el segundo socio comercial de Colombia y como se puede apreciar en la tabla 6, en 2010 el 12,6% de las exportaciones colombianas y el 14% de las compras externas se realizaron con el mercado comunitario.

El acuerdo con la Unión Europea eliminará, desde su entrada en vigencia, los aranceles europeos para el 99% de los productos colombianos. Aunque la mayoría de estos productos se beneficiaban de los programas preferenciales vigentes, este tipo de preferencias, otorgadas unilateralmente, son de carácter temporal (en el caso de la UE tenían vigencia sólo hasta el año 2015) y relativamente poco estables, pues en cualquier momento podían ser retiradas; el nuevo acuerdo le da por lo tanto estabilidad a los productos colombianos para su ingreso libre de aranceles en el mercado europeo. De interés particular para Colombia en el acuerdo con la Unión Europea es el entendimiento alcanzado en materia del comercio de banano, según el cual, las exportaciones colombianas del producto serán tasadas a montos inferiores a los contemplados en un acuerdo alcanzado en la OMC entre la Unión Europea y los países productores/exportadores en 2008 (el arancel a las importaciones europeas de banano es actualmente de 176 euros por tonelada métrica y será reducido gradualmente hasta 75 euros en 2020, un monto inferior al de 114 euros contemplado en el acuerdo OMC).

En resumen, Colombia cuenta con cuatro TLC con países industrializados (dos de ellos aún no están vigentes). Estos acuerdos son similares en cuanto a que los mismos llevan a la práctica la liberación del comercio recíproco, y contienen una normativa compleja que incluye numerosos asuntos como el tratamiento de las inversiones extranjeras, la propiedad intelectual, las compras gubernamentales y los asuntos laborales y ambientales. Algunos de estos asuntos no están reglamentados a nivel multilateral, por lo que los compromisos asumidos bilateralmente por Colombia y sus socios en estos acuerdos son, como se conoce en la jerga internacional, OMC plus, y por tratarse de compromisos sobre regímenes varios, muchos aplican para cualquier agente indistintamente de su nacionalidad. En la perspectiva de las negociaciones con otros países, una vez que se negociaron fuertes compromisos en estas materias con Estados Unidos, se facilitó la negociación de los otros acuerdos.

Chile

El caso de Chile es singular en muchos sentidos. Su estrategia de negociación de acuerdos de libre comercio comenzó a mediados de la década de los años 90, cuando negoció con Canadá su primer acuerdo de libre comercio fuera de la región latinoamericana y se profundizó a principios de la década siguiente cuando negoció en 2002 un Acuerdo de Asociación Económica con la Unión Europea y poco después, en 2003, firmó con Estados Unidos un TLC similar en sus alcances y objetivos a NAFTA¹⁵. Chile fue el primer país de América del Sur en negociar un TLC con Estados Unidos y con la Unión Europea. Desde entonces ha ejecutado con cada vez mayor firmeza esa estrategia y hoy en día ha firmado acuerdos de libre comercio con todos sus socios comerciales, dentro y fuera de la región (Tabla 8).

Otro hecho que ubica a Chile en una liga especial es que fue pionero en la negociación de acuerdos comerciales con países asiáticos. Estos acuerdos, como se puede observar en la tabla 8, incluyen los TLC con Corea (2003), China (2005), P-4 (2005)¹⁶, Japón (2007), Malasia (2010) y Vietnam (2011). Chile, además, se encuentra negociando la ampliación del P-4 en el TPP¹⁷ y un TLC con Tailandia. Otros acuerdos fuera de la región incluyen los acuerdos con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), suscrito en 2003, y con Australia (2008) y Turquía (2009). Finalmente, como resultado de esos acuerdos, casi la totalidad de su comercio exterior se lleva a cabo en el marco de acuerdos comerciales preferenciales. Según la OMC, a mediados de 2009, Chile contaba con 21 acuerdos comerciales que involucraban a 57 países y el 92% de su comercio se realizaba con estos socios comerciales¹⁸. En lo que sigue de esta sección se hace referencia principalmente a los acuerdos suscritos por Chile con algunos de sus principales socios comerciales, como Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Australia, así como su acuerdo con China, éste último tal vez menos ambicioso en cuanto a sus objetivos, pero importante por contarse entre los primeros acuerdos suscritos por un país latinoamericano con el gigante asiático.

Chile apresuró su negociación de un TLC con Estados Unidos cuando las negociaciones del ALCA entraron en dificultades y el acuerdo fue suscrito en 2003. Como se ha indicado, este acuerdo sigue las líneas de NAFTA y contempla numerosos compromisos OMC plus; lo esencial del comercio recíproco ha sido liberado de aranceles y otras medidas pues Estados Unidos consolidó, cuando el acuerdo entró en vigencia, las preferencias comerciales que le otorgaba a Chile al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El acuerdo entró en vigencia en 2004 y desde entonces Estados Unidos ha eliminado aranceles en 95,5% de sus partidas arancelarias y Chile lo ha hecho en el 96,8% de las suyas (ver tablas 9 y 10). Al final del período de

15 Después de México, naturalmente, que suscribió con Estados Unidos y Canadá en 2004 el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLC o NAFTA, según sus siglas en inglés) que ha servido como modelo para todos los acuerdos suscritos por países de América Latina con Estados Unidos, incluidos los de Colombia, Chile y Perú.

16 Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica.

17 Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico.

18 WTO, Trade Policy Review, Chile, Report by the Secretariat, 5 de noviembre de 2009, WT/TPR/S/220/Rev.1.

TABLA 8. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC) DE CHILE

	Firma	Vigencia	Notificación OMC
China	18/11/2005	01/10/2006	20/06/2007
Estados Unidos	06/06/2003	01/01/2004	16/12/2003
Corea	15/02/2003	01/04/2004	08/04/2004
P-4*	18/07/2005	08/11/2006	18/05/2007
Unión Europea	18/11/2002	01/02/2003	03/02/2004
Australia	30/07/2008	06/03/2009	03/03/2009
AELC**	26/07/2003	01/12/2004	03/12/2004
Japón	27/05/2007	03/09/2007	24/08/2007
Canadá	05/12/1996	05/07/1997	30/07/1997
Turquía	14/07/2009	01/03/2011	25/02/2011
Malasia	15/11/2010	(En trámite)	
Vietnam	11/11/2011	(En trámite)	
Tailandia	En negociación		
TPP***	En negociación		

*Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (P-4). Incluye a Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur.

**Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). Incluye a Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein.

***Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico (TPP). En negociación entre P-4 y Estados Unidos, Australia, Perú y Vietnam.

transición quedarán excluidas sólo algunas partidas arancelarias del sector agrícola, sometidas a cuotas arancelarias que serán eliminadas gradualmente. Desde la entrada en vigencia del acuerdo en 2004 el comercio entre los dos países se ha más que duplicado, registrando en los últimos años un importante superávit a favor de Estados Unidos. Chile dirige hacia Estados Unidos el 11,3% de sus exportaciones (ver tabla 4) y este país es su tercer principal mercado y también es la principal fuente de sus importaciones (16.8% del total importado en 2010).

Algunos de los elementos centrales de este acuerdo son la rápida eliminación de aranceles: al momento de entrar en vigencia, más del 85% del comercio bilateral entró a los respectivos mercados libre de aranceles y al cuarto año de vigencia este porcentaje aumentó al 90%. Además, el acuerdo incluye, a diferencia de otros analizados en esta sección, la liberalización del comercio de productos agrícolas y los textiles, así como un amplio desarrollo en materia

regulatoria, con compromisos que van desde la propiedad intelectual a las políticas de competencia y las inversiones, entre otros.

El acuerdo con la Unión Europea se suscribió en 2002 y ha sido revisado últimamente para ponerlo al día con el desarrollo reciente de las relaciones recíprocas y también, con las nuevas orientaciones de la UE en materia de acuerdos comerciales, mucho más activa y ambiciosa que al momento de la suscripción del acuerdo con Chile. Este acuerdo se caracterizó en su momento por la inclusión de varios asuntos que hasta la fecha no se contemplaban en acuerdos de naturaleza fundamentalmente económica; entre estos se cuentan algunos aspectos de cooperación y, sobre todo, la llamada cláusula democrática, según la cual cualquiera de las partes puede tomar medidas e incluso suspender el acuerdo en caso de violación de los principios democráticos.

La Unión Europea es un importante mercado para Chile. Es el segundo mercado de importancia tanto para sus exportaciones como sus importaciones (ver tabla 7). El 18% de sus exportaciones se dirige a ese mercado y desde la entrada en vigencia del acuerdo, en febrero de del 2003, éstas han crecido a un promedio del 10% interanual. El comercio bilateral alcanzó en 2008 un monto de USD 16.000 millones y se encuentra, a la fecha, libre de aranceles en su mayor parte, pues el acuerdo de asociación contempló un período de desgravación que se completaría para todos los productos el 1 de enero de 2013, pero con una fuerte eliminación de aranceles en los primeros años. El tratamiento del comercio de productos agrícolas está sujeto, sin embargo, a varios condicionantes y limitaciones. El acuerdo con la Unión Europea fue el primer acuerdo suscrito por Chile que incluyó el comercio de servicios y el tratamiento de asuntos tales como las inversiones extranjeras, las compras gubernamentales y la propiedad intelectual, debido a esto, en su momento se conoció como de “tercera generación”, pero esta denominación ha caído en desuso.

El acuerdo con Japón afianzó la red de acuerdos comerciales suscritos con sus principales mercados. El acuerdo fue firmado el 27 de marzo de 2007, fue notificado a la OMC en agosto y entró en vigencia el 3 de septiembre de ese mismo año. Este fue el segundo acuerdo comercial suscrito por Japón con un país de América Latina (suscribió un acuerdo comercial con México en 2005) y el cuarto de Chile con un país asiático (luego de sus acuerdos con Corea, China y el P-4). Japón es el cuarto mercado de destino de las exportaciones chilenas y el acuerdo contempla una drástica reducción de aranceles al momento de su entrada en vigencia: Chile elimina aranceles en 81,1% de su universo arancelario, beneficiando a cerca del 95% de las importaciones chilenas provenientes de Japón (según cifras de 2005-2007). Y por parte de Japón, el porcentaje de ítems liberados es menor y también lo es el comercio cubierto en esta etapa inicial (ver tabla 9). Al final del período de desgravación previsto en el acuerdo, quedarán excluidas numerosas partidas arancelarias correspondientes, principalmente, al sector agrícola.

El acuerdo de libre comercio entre Chile y China se firmó el 11 de junio de 2005, entró en vigencia el 1 de octubre de 2006 y fue el primero suscrito por China con un país latinoamericano.

La liberación casi completa del comercio bilateral de bienes se alcanzará en 2015, pero mucho antes de esa fecha se habrá liberalizado un volumen considerable del comercio recíproco, pues el acuerdo estableció que las partes eliminarían un porcentaje importante de sus aranceles al momento de su entrada en vigencia. Chile eliminó aranceles en el 74,1% de sus líneas arancelarias y China lo hizo en 37,3% de las suyas; en ambos casos las corrientes comerciales implicadas fueron del 50% aproximadamente (según el comercio recíproco durante el período 2003-2005¹⁹). Chile excluyó del acuerdo productos equivalentes al 1,9% de su arancel de aduanas (152 líneas arancelarias en los sectores de textiles, metales, maquinaria y algunos productos agrícolas), mientras que los productos excluidos por China equivalen al 2,8% de su arancel (214 productos agrícolas, químicos, maderas y textiles²⁰). Actualmente, China ha eliminado aranceles en virtud del acuerdo bilateral en 75,9% de su universo arancelario; en 2015 liberará un 21,3% adicional (ver tabla 10). El programa de liberalización es más acelerado en el caso de Chile, pues a la fecha ha eliminado 87,8% de sus aranceles; en 2015 eliminará aranceles en un 10,3% adicional. Al final del período de desgravación arancelaria China y Chile habrán eliminado aranceles en 97,2% y 98,1%, respectivamente, de su universo arancelario. Del acuerdo fueron excluidos algunos productos agrícolas y minerales, algunos productos vegetales, pulpa y papel.

El acuerdo con China se refiere únicamente al comercio de bienes. Sin embargo el acuerdo contempló la posibilidad de negociaciones adicionales entre China y Chile en materia de comercio de servicios y de inversiones una vez que se hubiesen contemplado las negociaciones en materia de bienes y así ocurrió. Un acuerdo sobre comercio de servicios entre los dos países entró en vigencia el 1 de agosto de 2010, el cual fue notificado a la OMC en noviembre de ese año, y un acuerdo en materia de inversiones está en curso de negociación. El acuerdo no contiene compromisos en materia de compras gubernamentales, pero sí contiene disposiciones especiales en materia de indicaciones geográficas –Chile obtuvo el reconocimiento del pisco chileno por parte de China, tal como lo había logrado con Estados Unidos–, un asunto bastante controvertido en las negociaciones de la OMC. El acuerdo también contempla disposiciones especiales en materia de asuntos laborales y el medio ambiente, establece sendas comisiones bilaterales al respecto, un mecanismo de solución de controversias con procedimientos específicos, y el establecimiento de un tribunal de arbitraje para dirimir las diferencias entre las partes, con la posibilidad de llevar sus controversias a la OMC cuando se trata de asuntos que caen también bajo su jurisdicción, aplicando en este caso el criterio de selección único de foro.

Chile suscribió el denominado Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (P-4) el 18 de julio de 2005 con los gobiernos de Nueva Zelanda y Singapur, y con Brunei Darussalam el 2 de agosto del mismo año; el acuerdo entró en vigencia para Chile el 8 de noviembre de 2006 y fue notificado a la OMC el 18 de mayo de 2007. Este es el primer acuerdo notificado a la OMC que vincula a países de tres diferentes continentes: América, Asia y Oceanía. Los cuatro países signatarios son miembros del Foro de Cooperación Económica de Asia y el

19 WTO, Factual Presentation of the Free Trade Agreements between Chile and China, Report by the Secretariat, 23 April 2008, doc. WT/REG230/1.

20 WTO, *ibíd.*

Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y aunque el acuerdo no tiene ninguna vinculación formal con éste, se ha proyectado como un modelo a seguir para promover la liberalización del comercio entre sus miembros; de hecho, la principal importancia de este acuerdo no radica en el contenido de sus disposiciones ni en la amplitud de sus esquemas de liberalización comercial actuales, sino en el hecho de que está sirviendo de marco para un acuerdo más amplio en su membresía, y más ambicioso en su contenido, como es el Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico (TPP), cuyas negociaciones están en curso con la participación de Estados Unidos, Australia, Perú y Vietnam y, posiblemente otros países que han mostrado interés al respecto, como Japón, México y Colombia, entre otros.

El comercio total (importaciones más exportaciones) de Chile con los sus socios en el P-4 es mínimo, apenas USD 148 millones en 2006. El acuerdo, sin embargo, contempla no sólo la eliminación gradual de los aranceles de los cuatro países participantes, sino un amplio desarrollo normativo que incluye compromisos en materia de comercio de servicios, inversiones, compras gubernamentales y otros desarrollos comunes a estos acuerdos comerciales. Estos aspectos normativos están siendo revisados y muy probablemente ampliados en el contexto de las negociaciones del TPP mencionadas anteriormente. Estas últimas han despertado un enorme interés, no solamente en los países participantes y aquellos que han solicitado su participación en las mismas, sino también en países como China, que comienza a ver este futuro acuerdo, en el que participa activamente Estados Unidos, como un vehículo para aumentar su influencia en Asia, con lo cual las consideraciones geopolíticas, tanto como las económicas, están muy presentes en las negociaciones del TPP.

El 30 de julio de 2008, Chile y Australia suscribieron un acuerdo de libre comercio que entró en vigencia el 9 de marzo de 2009 y fue notificado a la OMC el 3 de marzo de 2009. Cubre tanto el comercio de bienes como el de servicios, y prevé, como es el caso de la mayoría de TLC firmados por Chile, una muy rápida eliminación de aranceles (ver tablas 9 y 10). En el caso de Chile, el 87% del arancel de aduanas quedará libre de aranceles para el comercio con Australia al momento de la entrada en vigencia del acuerdo, mientras que en el caso de Australia el porcentaje será del 90,9 %. El período de transición para la eliminación completa de aranceles es de 6 años –a completarse en 2015– y al final del mismo se cubrirá el 100% del arancel de aduanas, con la única excepción de un producto excluido parcialmente por Chile: azúcar²¹. Los aranceles que se eliminarán gradualmente durante el período de transición corresponden principalmente al sector de textiles de los dos países. Cabe también destacar que los promedios arancelarios ponderados de Chile y Australia son muy bajos: 3,6% en el caso de Australia (1,4% en las importaciones agrícolas) y del 6% en el de Chile.

21 Las importaciones de azúcar están sometidas en Chile a una combinación de aranceles ad-valorem y aranceles específicos y el régimen acordado en el acuerdo para este producto contempla la eliminación gradual de los aranceles ad-valorem, pero no de los específicos. Ver WTO, Factual Presentation of the free Trade Agreement between Australia and Chile (Goods and Services), Report by the Secretariat, 1 de abril de 2010, doc. WT/REG263/1.

TABLA 9. PROGRAMAS DE LIBERALIZACIÓN DE SOCIOS DE CHILE EN TLC

	Porcentaje (%) de líneas arancelarias																				Exclu.		
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total	Ítems	%
China				37,3	25,8			12,8					21,3								97,2	214 ¹	2,8
Estados Unidos		93,6				1,9				1,4		0,6		2,4 ²							100	0	0
Corea		87,2					6,3					2,3						0,1			96	391/21 ³	
P-4																							
Brunei				68,1				5,4		15,5			10,3								99,2	84 ⁴	0,8
Nueva Zelanda				82,3		1,6		7					9,1								100		
Singapur			100		100																		
Unión Europea	84,7 ⁴											12,1 ⁶									96,9	211	3,1
Australia							90,8						9,2								100	0	0
Japón					81,8					1		2,3			3,2					0,6	89	981 ⁷	11

¹Incluye algunos productos agrícolas, maderas, pulpa y papel.

²Incluye la eliminación de cuotas arancelarias.

³La eliminación de aranceles para 391 líneas es pospuesta hasta el fin de la Ronda Doha y 21 líneas (agrícolas) son excluidas.

⁴Alcohol, tabaco y armas de fuego.

⁵Se completa el programa de liberación para bienes industriales.

⁶Se completa el programa de liberalización para bienes agrícolas y productos de la pesca.

⁷La mayoría de las exclusiones son productos agrícolas.

El TLC de Chile y Australia contempla numerosos compromisos en materia de servicios, incluidos algunos sectores específicos, como servicios de telecomunicaciones y servicios financieros. También se incluye un capítulo sobre inversiones –que anula un acuerdo previo entre las partes sobre el tratamiento y la protección de las inversiones recíprocas²²– y compromisos en materia de compras gubernamentales que van más allá de sus obligaciones en la OMC, pues ninguno de los dos países es miembro del Acuerdo Plurilateral sobre Compras Gubernamentales. Otros asuntos incluidos en el TLC, como la propiedad intelectual, las normas para prevenir el comercio desleal, las medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros, se basan en las normas OMC correspondientes, de las cuales se hace una muy amplia utilización.

22 Lo que podría reflejar la importancia creciente de los TLC como instrumento regulador del complejo de relaciones económicas entre las partes, más allá ciertamente del comercio bilateral.

TABLA 10. PROGRAMAS DE LIBERALIZACIÓN DE CHILE CON SOCIOS EN TLC

	Porcentaje de partidas arancelarias (%)																						Exclu.		
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Total	Items	%		
China				74,5				13,3					10,3									98,1	1521	1,9	
EE.UU.		88,5		0,1	0,3	5				2,9		0,3		2,92								100	0	0	
Corea		44,7					31					19,3			3,6							98,8	96	1,2	
P-4				74,1		11,4			10,9				2,8		0,4							100	0	0	
Unión Europea	80,8 ⁴										17,9 ⁵											98,7	1015	1,27	
Australia							87,5						12,5									99,9	67	0,1	
Japón					78,2					9,3		1,8			3,6		0,7			0,6		94,2	455 ⁸	5,8	

¹Incluye algunos productos agrícolas, textiles, metales y maquinaria.

²Incluye la eliminación de cuotas arancelarias.

³"Sugar treatment".

⁴Chile completa desgravación de bienes industriales.

⁵Chile completa desgravación de bienes agrícolas y productos de la pesca.

⁶Bienes agrícolas y 1 producto de la pesca.

⁷Azúcar.

⁸La mayoría de las exclusiones son productos agrícolas.

El acuerdo entre Chile y Corea fue firmado el 15 de febrero de 2003, entró en vigencia el 1 de abril de 2004 y fue notificado a la OMC el 19 de abril de 2004. El acuerdo contempla la eliminación de aranceles en un período de 13 años para Chile y 16 años para Corea (ver tablas 9 y 10); sin embargo, mucho antes de esa fecha límite lo esencial del universo arancelario de los dos países quedará sin aranceles. En el caso de Chile, por ejemplo, todos sus aranceles excepto 290 partidas arancelarias, fueron eliminados en 2009 y al final del período de transición serán excluidas 96 partidas arancelarias del sector agrícola. En lo que respecta a Corea, sus compromisos de liberalización son menos ambiciosos, pues prácticamente excluye del acuerdo 391 partidas arancelarias, casi todas del sector agrícola, cuyo tratamiento dependerá de los acuerdos que se alcancen durante las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC y, además excluyó 21 partidas arancelarias del acuerdo con Chile.

Las tablas 9 y 10, citadas repetidas veces a lo largo de esta sección, contienen información detallada de los programas de liberalización del comercio contemplados en los acuerdos suscritos por Chile y de los compromisos al respecto asumidos tanto por ese país (tabla 9) como por sus socios en los acuerdos (tabla 10). Cabe destacar en estas tablas que en un futuro muy

TABLA 11. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC) DEL PERÚ

	Firma	Vigencia	Notificación OMC
Estados Unidos	12 Abr 2006	01 Feb 2009	03 Feb 2009
Singapur	29 May 2008	01 Ago 2009	30 Jul 2009
China	28 Abr 2009	01 Mar 2010	03 Mar 2010
Canadá	29 May 2008	01 Ago 2009	31 Jul 2009
AELC*	24 Jun 2010	2011/2012	30 Jun 2011
Corea	21 Mar 2011	01 Ago 2011	09 Ago 2011
Unión Europea	23 Mar 2011	(junio 2012)	
Tailandia	19 Nov 2005	31/2/2011	
Japón	31 May 2011	(marzo 2012)	
TPP**	En negociación		

*La Asociación Europea de Libre Comercio incluye Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia.

** El Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico (TPP) es una iniciativa impulsada por los actuales miembros del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (P-4: Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur) conjuntamente con Australia, Estados Unidos, Perú y Vietnam.

cercano, hacia 2015, se habrán prácticamente completado estos programas de liberalización tanto en Chile como en sus contrapartes y que los mismos contemplan la eliminación casi total de aranceles en el comercio recíproco; con muy pocas excepciones, especialmente en el ámbito agrícola. La excepción es el acuerdo con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), el cual excluye a todo el sector agrícola. No es exagerada, por lo tanto, la afirmación hecha anteriormente, y repetida frecuentemente por las autoridades chilenas, en el sentido de que Chile se mueve en un contexto de libre comercio con sus principales socios comerciales, aunque tal vez es más preciso decir que alcanzará esta situación muy pronto: hacia 2015, como se ha señalado.

Perú

Al igual que los otros dos países incluidos en esta sección, Perú lleva a cabo una muy activa política de suscripción de acuerdos de libre comercio con sus principales y potenciales socios comerciales. En efecto, entre 2006 y 2011, Perú ha suscrito, –como se puede observar en la tabla 11–, acuerdos comerciales con nueve países o grupos de países, desarrollados y en vías de desarrollo, fuera de la región: Estados Unidos (2006), Singapur (2008), Canadá (2008), China (2009), los países de la AELC (2010), Corea (2011) y Tailandia (2005), los cuales ya se encuentran en vigencia; y con Japón y la Unión Europea, que aún no lo están. Además, al igual que Chile,

TABLA 12. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE PERÚ, 2010

Exportaciones	%	Importaciones	%
Unión Europea	17,8	Estados Unidos	19,5
Estados Unidos	16,4	China	17,1
China	15,5	Unión Europea	10,6
Suiza	11	Brasil	7,3
Canadá	9,5	Ecuador	4,8

Fuente: WTO, Trade Profiles

participa en las negociaciones para el establecimiento del TPP. Perú privilegia en su estrategia de negociación las relaciones con Asia, región hacia la cual se han ido concentrando sus exportaciones durante los últimos años.

El firmado con Estados Unidos fue el primero de los acuerdos de libre comercio suscritos por Perú fuera de la región y el primero que incluye compromisos en materia de comercio de servicios. Fue firmado en abril de 2006 y entro en vigencia tres años después, en febrero de 2009; fue notificado a la OMC el 3 de febrero de 2009, bajo las disposiciones del Artículo XXIV del GATT y el Artículo V del GATS. Estados Unidos es el segundo socio comercial del Perú en lo que se refiere a sus exportaciones y la principal fuente de sus importaciones (ver tabla 12); sin embargo, gracias a la creciente demanda de algunos bienes primarios por parte de los países asiáticos, la importancia de Estados Unidos en el comercio del Perú está disminuyendo a medida que el comercio peruano se dirige hacia Oriente, aunque la Unión Europea sigue siendo su principal mercado de exportación. En efecto, mientras que a mediados de la presente década las exportaciones e importaciones con Estados Unidos equivalían a cerca de la tercera parte del total, ahora no llegan a la quinta parte. Una vez entre en pleno funcionamiento el TLC con Estados Unidos, esto puede de nuevo cambiar. El TLC con Estados Unidos contempla compromisos de liberalización del comercio de bienes y servicios, y regula así mismo una amplia gama de materias que incluyen, entre otras, el tratamiento de las inversiones extranjeras, las compras gubernamentales, la propiedad intelectual, la política de competencia, el comercio electrónico y asuntos laborales y medioambientales.

El período de transición para la liberalización del comercio de bienes tiene una duración de 17 años (ver tablas 13 y 14); sin embargo, al momento del inicio de este período –1 de febrero de 2009– Perú se comprometió a eliminar el 32,7% de sus ítems arancelarios, los que sumados a más de la mitad de ítems con arancel NMF de cero (53,3%), implica que al entrar en vigencia el acuerdo Perú habría liberado el 86% de su arancel de aduanas a favor de Estados Unidos. En el caso de este país, el porcentaje de ítems liberados a favor de Perú alcanzó el 97,9% al inicio

TABLA 13. PROGRAMAS DE LIBERALIZACIÓN DE PERÚ CON SOCIOS EN TLC

	Porcentaje de partidas arancelarias (%)																Exclu.				
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	Total	Items	%
Canadá	83				9,1					6,7		0,1					0,2		99,1	64***	0,9
EE. UU.	86		0,2		7,1		0,4	0,1		5,7		0,1			0,1		0,2		100	0	0
Singapur	63,6				7,1					28,5					0,6		0,3		100	1*	0
China		63,4				12,8					14,1		0,1			0,2	1,2		91,9	592**	8,1

*Textiles / **Principalmente textiles y calzado / ***Principalmente productos agrícolas.

Fuente: OMC sobre la base de datos proporcionados por Perú.

TABLA 14. PROGRAMAS DE LIBERALIZACIÓN DE SOCIOS DE PERÚ EN TLC

	Porcentaje de partidas arancelarias (%)																Exclu.				
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	Total	Items	%
EE.UU.	97,9									0,2					0,8		0,6		99,5	47*	0,5
Singapur	100																		100	0	0
China		61,2				11,7					20,7							0,9	94,6	422**	5,4

*Alimentos preparados, principalmente azúcares, para los cuales se establece un régimen compensatorio especial

**Principalmente pulpa y papel

Fuente: Cálculos de la OMC sobre la base de datos proporcionados por Perú.

de acuerdo. Al cabo de 10 años (en 2018), esto es, siete años antes de completarse el período de desgravación (que durará hasta el 2025), Perú habrá eliminado los aranceles a favor de Estados Unidos en el 99,5% de sus ítems arancelarios; para ese mismo momento, el porcentaje correspondiente a Estados Unidos sería de 98,1%²³. Las 47 partidas arancelarias que Estados Unidos mantendrá excluidas del acuerdo se refieren a alimentos procesados preparados a base de azúcar y las mismas estarán sujetas a un mecanismo especial de compensación. Es importante destacar que ambos países incluyeron en sus listas de desgravación inmediata –al inicio del período de transición– los aranceles correspondientes a los 25 principales productos comercializados entre los dos países²⁴.

23 WTO Secretariat, Factual Presentation of the Free Trade Agreement between the United States and Peru, WT/REG269/1, 12 de julio de 2010.

24 Ibid. Annex 1, pp. 50-53.

En mayo de 2008, Perú y Canadá suscribieron un acuerdo de libre comercio que entró en vigencia el 1 de agosto de 2009 y fue notificado a la OMC el 31 de julio de 2010. El acuerdo cubre el comercio de bienes y servicios, y contempla una pronunciada eliminación de aranceles para el comercio recíproco al momento de su entrada en vigencia (ver tablas 13 y 14), pues Canadá elimina aranceles a favor de Perú en el 97,5% de sus líneas arancelarias, con lo cual el grueso de las exportaciones peruanas a Canadá entran libres de aranceles al mercado canadiense. A los seis años de haberse iniciado el programa de liberación, en 2015, Canadá habrá liberado el 98,6% de su universo arancelario. Perú, por su parte, elimina aranceles a favor de Canadá en un 83% de sus líneas arancelarias al comienzo del programa de liberación y al noveno año (2018) habrá liberado de aranceles el 98,8% de su estructura arancelaria. Al final del período de desgravación, en 2025, Perú mantendrá aranceles en 64 líneas arancelarias²⁵.

En su inmensa mayoría los productos excluidos del acuerdo por Canadá y Perú son agrícolas. El acuerdo comercial contiene un amplio desarrollo en materia de comercio de servicios, con compromisos específicos en algunos sectores, como telecomunicaciones y finanzas. También incluye compromisos de cierto alcance en materia de compras gubernamentales y su normativa cubre igualmente varios asuntos no regulados a nivel multilateral, como las inversiones, las políticas de competencia, los asuntos laborales y los medioambientales, y la facilitación del comercio. En otras áreas, como las subvenciones y los derechos antidumping, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas técnicas y las indicaciones geográficas, el acuerdo se refiere a la normativa OMC y reitera los derechos de las partes en el ámbito multilateral.

El acuerdo suscrito entre Perú y China a principios de 2009 y vigente desde el 1 de marzo de 2010, cubre tanto el comercio de bienes como el de servicios (fue el primer acuerdo suscrito por China con un país latinoamericano que incluyó el comercio de servicios). Al momento de la suscripción del acuerdo, en 2009, China se había convertido en el tercer mercado de importancia para las exportaciones del Perú, siendo el destino del 15% del total exportado en 2010 (ver tabla 10) y la segunda fuente de sus importaciones totales (17,1% en 2010). A lo largo de la década anterior (2000-2010) Perú registró superávit comerciales con China en todos los años excepto 2008²⁶.

El acuerdo contempla un período de transición de 17 años, al final del cual la totalidad del comercio de bienes entre los dos países será completamente liberalizado de aranceles (ver tablas 13 y 14). Mucho antes de completarse ese lapso, sin embargo, se habrá eliminado aranceles en la inmensa mayoría de líneas arancelarias. En efecto, al entrar en vigencia el acuerdo el Perú se comprometió a garantizar la eliminación de aranceles para el 63,4% de su universo arancelario (más de la mitad del mismo se encuentra con arancel NMF de cero, como ya se ha indicado) y al completarse los diez años el total de líneas arancelarias sin arancel habrá alcanzado el 90,3%. En el caso de China, este país se comprometió a eliminar aranceles en el

²⁵ WTO, *Factual Presentation of the Free Trade Agreement between Canada and Peru*, Report by the Secretariat, 19 de julio de 2010, doc. WT/REG27/1.

²⁶ WTO, *Factual Presentation of the Free Trade Agreement between Peru and China (Goods and Services)*, Report by the Secretariat, WT/REG281/1, 11 de noviembre de 2010.

52,8% de sus líneas arancelarias en forma inmediata (a la entrada en vigencia del acuerdo) y en 32,6% de su universo arancelario en 2019, al cumplirse diez años de la vigencia del acuerdo. Al final del período de transición, ambos países mantendrán varios productos exceptuados del programa de liberación, principalmente textiles y calzado en el caso del Perú; y pulpa, papel y algunos productos agrícolas en el caso de China.

El acuerdo con China, como ya se indicó, incluye el comercio de servicios, asumiendo compromisos incluso más amplios que los contemplados en su protocolo de adhesión a la OMC. El acuerdo contiene también disciplinas en materia de tratamiento a las inversiones de ambos países y un dispositivo para el manejo de las diferencias que pudiesen surgir en cuanto al funcionamiento del acuerdo. No se contemplan, en cambio, compromisos especiales en materia de compras gubernamentales ni políticas de competencia y se hace referencia, en numerosos asuntos relacionados con el comercio, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, las barreras técnicas al comercio, las salvaguardias, la propiedad intelectual y las indicaciones geográficas, a las disposiciones de la OMC al respecto.

El otro acuerdo suscrito por Perú en Asia involucra a Singapur. El acuerdo de libre comercio entre ambos países entró en vigencia el 1 de agosto de 2009 y se refiere tanto al comercio de bienes como de servicios; fue notificado a la OMC el 30 de julio de 2009 (Artículos XXIV del GATT y V del GATS). El programa de liberalización del comercio de bienes contempla un período de transición de 17 años que se aplica sólo al Perú (ver tablas 13 y 14), puesto que Singapur mantiene un régimen de arancel MFN cero para su universo arancelario (con la excepción de seis líneas arancelarias –de alimentos preparados– que fueron incluidas en el programa de liberalización al entrar en vigencia el acuerdo). Al décimo año del programa de liberalización, Perú habrá eliminado aranceles en 7.284 líneas arancelarias, equivalentes al 99,2% de su universo arancelario: Perú exceptuó del acuerdo algunos productos textiles (una línea arancelaria). El acuerdo entre Singapur y Perú incluye compromisos en materia de comercio de servicios y también en materia de tratamiento a las inversiones; en este caso sustituye al acuerdo bilateral sobre protección de las inversiones existente entre los dos países desde 2003. Se han incluidos así mismo disciplinas específicas sobre compras gubernamentales y sobre políticas de competencia²⁷.

Los acuerdos y negociaciones de Mercosur

La estrategia de negociación de acuerdos comerciales de Mercosur está signada por un manifiesto interés en negociar como un bloque acuerdos comerciales con terceros países, incluidos los de América del Sur. Esta estrategia es consistente con la vocación de Mercosur de transformarse en una unión aduanera y negociar el acceso a su mercado interno en forma colectiva, con el fin de no violentar las condiciones de competencia entre sus miembros. Esta estrategia común no se ha dado sin dificultades. Mercosur ha logrado ampliar y profundizar

²⁷ WTO, Free Trade Agreement between Singapore and Perú, Report by the Secretariat, WT/REG269/1, 20 de julio de 2010.

sus relaciones comerciales preferenciales con los miembros de ALADI, especialmente los de América del Sur, como ya se ha señalado, pero ha sido mucho menos activo en la celebración de acuerdos comerciales con Estados de fuera de la región.

En el ámbito de las relaciones comerciales fuera de la región, la postura de Mercosur ha sido de una cierta timidez. Durante las negociaciones de la extinta Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) mantuvo una postura más bien crítica con este proceso y algunos de sus países miembros, especialmente Brasil, contribuyeron decisivamente a su fracaso. Luego inició en el año 1999 la negociación de un acuerdo de asociación con la Unión Europea que ha tenido tantos altibajos que subsisten dudas acerca de si ésta negociación se podrá completar en un futuro cercano. Los únicos acuerdos comerciales que ha suscrito Mercosur fuera del ámbito sudamericano son los firmados con Israel en 2007 (que entró en vigencia en 2010), con Egipto en 2010 y con la Autoridad Palestina en 2011. También existe un acuerdo comercial con India, de alcance y cobertura mucho más limitados que los mencionados anteriormente²⁸. Estos acuerdos son relativamente poco ambiciosos en cuanto a la cobertura del comercio de bienes, tienen muy pocos elementos normativos y distan mucho de tener una verdadera significación económica. Por ejemplo, el intercambio comercial de los países de Mercosur con Egipto es mínimo, representa apenas el 1% de las exportaciones de Mercosur a ese país y apenas el 0,007% de las importaciones del bloque provenientes de Egipto, esto es, menos de USD 2.000 millones en el total del comercio²⁹. Lo mismo puede decirse del acuerdo con Israel y más aún del acuerdo suscrito con la Autoridad Palestina en diciembre de 2011. Sin embargo, la poca significación económica de estos acuerdos no parece ser un obstáculo para que Mercosur amplíe sus relaciones comerciales con los países del Medio Oriente, pues se encuentran en proceso de negociaciones de acuerdos con Jordania, Marruecos y los países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (Arabia Saudita, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait y Omán). También existen negociaciones en curso con Turquía y Pakistán.

Es distinto el acuerdo en negociación con la Unión Europea, puesto que las relaciones económicas entre las dos regiones son de gran significación. El comercio bilateral total, por ejemplo, bordea los USD 100.000 millones y en términos porcentuales el mercado europeo representa, para el Mercosur, aproximadamente el 20% de sus exportaciones y de sus importaciones. Las inversiones europeas en Mercosur también son muy significativas; alcanzaron en 2008 unos USD 165.000 millones, un monto superior, por ejemplo, a las inversiones de la Unión Europea en China, India y Rusia, en su conjunto³⁰. Las negociaciones entre Mercosur y la Unión Europea fueron relanzadas a mediados de 2010, luego de una parálisis de siete años y aunque han recibido un gran impulso político por los dirigentes políticos y sectores industriales de ambas regiones, no puede, a esta altura, garantizarse que las negociaciones culminarán exitosamente.

28 El acuerdo entre Mercosur y la India entro en vigencia en 2009, seis años después de su firma, y actualmente está en proceso de revisión con miras a su ampliación y profundización.

29 BID/ INTAL, Mercosur Informe No 15, febrero de 2011.

30 *Ibíd.*

Militan contra esta solución la crisis económica europea y las negociaciones internas para la definición de la nueva Política Agrícola Común (PAC), lo que no dejará de imprimir su huella en las tratativas entre las dos regiones.

Perspectivas y Recomendaciones

En las secciones anteriores se ha puesto de manifiesto la intensa actividad que han desplegado los países de América del Sur en la negociación de acuerdos de libre comercio, dentro y fuera de la región durante las dos últimas décadas. El análisis de estos acuerdos lleva a varias conclusiones de interés.

Primero, cabe subrayar que todos los países de la subregión se encuentran vinculados por acuerdos que persiguen la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio regional; pero solo algunos de ellos (los incluidos en la tabla 1) han eliminado o conducirán a la eliminación de todos o la mayor parte de obstáculos al comercio. Al completarse los períodos de desgravación previstos en los acuerdos más recientes –principalmente los negociados por Mercosur con los países andinos– el comercio entre los países de América del Sur se habrá liberado, por lo esencial, de obstáculos arancelarios y puede decirse que existirá, en consecuencia, un área sudamericana de libre comercio, algo que pocos años atrás parecía inalcanzable. En este contexto, las medidas tendientes a la “facilitación” del comercio subregional (mejoramiento de puertos y aeropuertos, transporte multimodal, manejo de aduanas, sistemas de información comercial, etc.) cuentan ahora con un marco más propicio para su puesta en práctica.

Segundo, los países de América del Sur han sido más ambiciosos en la eliminación de aranceles que en el desarrollo normativo de sus acuerdos comerciales regionales. En efecto, si se exceptúan los esquemas de integración –Mercosur y Comunidad Andina– en donde por definición la reglamentación de políticas va de la mano con su aspiración a transformarse en uniones aduaneras o mercados comunes, la mayoría de los acuerdos comerciales existentes entre los países de la subregión carece de compromisos en materia, por ejemplo, de comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, políticas de competencia, asuntos laborales y ambientales, y varios otros que son comunes a los acuerdos celebrados con países desarrollados o países en desarrollo fuera de la región (como se puede observar en la tabla 15, en la cual se ofrece información sobre los asuntos incluidos en un número selecto de acuerdos de Colombia, Chile y Perú con países extra-regionales). Esto tiene explicación, en parte, en los tamaños relativos de las economías, pero fundamentalmente en el bajo volumen de flujos de inversión extranjera entre países en desarrollo, toda vez que la reglamentación y los fuertes compromisos sobre regímenes, típicos de los acuerdos con países desarrollados, apuntan precisamente a dar más seguridad y mejorar el entorno para las inversiones extranjeras provenientes de los países de dichos países.

Aquí hay, por lo tanto, un área temática importante que puede también constituir una valiosa oportunidad para impulsar la cooperación y un mayor grado de integración entre los países de América del Sur en los campos mencionados. No se trata de incluir elevados compromisos normativos en los acuerdos porque esté de moda hacerlo en otros acuerdos, sino porque los mismos pueden jugar un papel importante en el desarrollo y modernización de los países de la región, y porque en muchos casos la convergencia en determinadas políticas públicas facilita no solo el comercio sino también las inversiones o el acceso a proveedores de bienes y servicios de calidad.

Otro asunto que resulta evidente en las notas anteriores es que no existe una estrategia única, compartida por todos los países de América del Sur, en lo que respecta a acuerdos con países desarrollados o en desarrollo de otras regiones. En realidad pueden identificarse varios enfoques perfectamente diferenciados; uno de ellos se expresa a nivel regional y refleja la voluntad política de los países de estimular sus vínculos comerciales mediante la suscripción de acuerdos –por lo general de carácter bilateral– en el marco de ALADI (aunque esta es una dinámica ya superada por los demás enfoques); otro enfoque se refleja en la estrategia de Mercosur, que privilegia la negociación como bloque con otros países, dentro y fuera de la región, reflejando de esa manera la prioridad que le otorga a la consolidación del mercado interno; y, finalmente, la estrategia seguida por Colombia, Chile y Perú de suscripción de acuerdos bilaterales de libre comercio con sus principales y/o potenciales socios comerciales fuera de la región. Cabría agregar un cuarto enfoque, representado por Bolivia, Ecuador y Venezuela, que en virtud a su actual orientación de política y modelo de desarrollo, rechazan la negociación de acuerdos de libre comercio, aunque este rechazo no parece afectar sus acuerdos en el ámbito regional, con la excepción de Venezuela que, junto con Chile en 1974, son los únicos países latinoamericanos que han denunciado sus acuerdos con otros países de la región.

Los acuerdos de libre comercio suscritos por Colombia, Chile y Perú son, por lo general, muy ambiciosos en cuanto a la liberalización del comercio y en cuanto a sus aspectos normativos. Un elemento común a casi todos estos acuerdos es la rapidez con la que se induce la eliminación de aranceles; en la mayoría de los acuerdos, una parte muy importante del universo arancelario –superior, en general, al 75%– es objeto de liberalización al momento de la vigencia del acuerdo, dejando el resto para ser eliminado en un período que por lo general no excede de 10 años. Igualmente significativo es el hecho de que en muchos acuerdos se procede a la eliminación total de aranceles, algo que no se ha logrado ni en los esquemas regionales de integración ni en los acuerdos comerciales suscritos en el ámbito de ALADI. El que esta liberalización completa de aranceles se contemple en acuerdos con países mucho más desarrollados, como Estados Unidos, o en desarrollo como China, una creciente potencia comercial, no parece haber hecho a Chile, Perú o Colombia, menos conservadores a la hora de abrir sus mercados a otros países de la región que cuando lo hacen con sus socios extra regionales. Esto, en realidad, es el resultado de algunos factores determinantes del modelo de liberación que se adopta en un acuerdo, relacionados con las estructuras productivas de los participantes y la condición de sustitutas

TABLA 15. COBERTURA TEMÁTICA DE ACUERDOS SELECCIONADOS DE CHILE, COLOMBIA Y PERÚ

	Chile						Perú					Col
	Australia	China	JAP	P-4	UE	Corea	EEUU	Canadá	China	EEUU	Singp	EEUU
Mercancíasx	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Servicios Transf.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Normas de Origen	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
Antidumping	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Derechos Compens.	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Salvaguardias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Medidas Sanit. Y Fitos.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Obst. Técnicos al Com	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Inversión extranjera	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X
Telecomunicaciones	X		X				X			X		X
Servicios Financieros	X		X				X			X		X
Compras Públicasx	X	X	X	X	X	X		X	X	X		
Propiedad Intelectual	X	X	X	X	X	X	X		X	X		X
Indicaciones Geogr.	X	X	X	X		X			X			X
Comercio Electrónico	X						X	X		X		X
Competencia	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X
Asuntos Laborales	X	X	X			X	X		X		X	
Asuntos Ambientales	X	X	X				X		X		X	
Solución Controversias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

o complementarias de las mismas: con los países desarrollados el comercio es normalmente mucho más complementario que con los países de similar desarrollo. En el caso de China, lo que sucede es que la preferencia arancelaria es irrelevante en la mayoría de los sectores y lo que ha primado es la necesidad de dar un mayor orden al comercio con dicho país. Por estas y otras razones no es directamente transferible el tratamiento a países de la subregión como Brasil, cuya producción sí compite directamente con la producción nacional de los países en cuestión.

En el mismo sentido, sería conveniente determinar en qué medida estarían estos tres países dispuestos a incluir en sus acuerdos regionales los desarrollos normativos y de políticas que han aceptado en sus acuerdos con Estados Unidos o la Unión Europea. Desde la perspectiva opuesta, también habría que determinar qué tan dispuestos están los demás países en asumir compromisos más exigentes en materia regulatoria y de regímenes, sin el atractivo de mercados grandes como el de Estados Unidos. Los que ya los hicieron no tienen que hacer mayor esfuerzo ya que la mayor parte de las modificaciones de sus regímenes también aplican a los demás países de la región. He aquí una reflexión que podría señalar un camino posible para el fortalecimiento de la cooperación regional –o al menos entre los países de América del Sur– en el campo comercial.

La geografía del comercio de la región ha cambiado mucho en los últimos años y es evidente que Asia se está presentando como un importante socio comercial de América del Sur, aunque no puede decirse que es ya su principal mercado. Estados Unidos y la Unión Europea continúan desempeñando un papel dominante. En ese sentido, la estrategia de negociación de acuerdos comerciales con los países asiáticos y con Estados Unidos y la Unión Europea está plenamente justificada. Estos acuerdos tendrán consecuencias para el proceso de integración regional y también para la participación de los países de la región en el sistema multilateral de comercio. Es indudable que si los países logran abrir los mercados de sus principales socios comerciales mediante negociaciones bilaterales o plurilaterales, tendrán cada vez menos interés en las negociaciones multilaterales, más complejas, complicadas y lentas. Y si estos acuerdos se traducen, como es de esperar, en un aumento del comercio recíproco, se requerirá de un esfuerzo notable para elevar la importancia relativa del comercio regional en los intercambios totales, que hoy no llega al 20%.

Por otro lado, resulta muy fuerte el reto de la actual configuración de las preferencias de política comercial entre los países de la subregión. Este es quizás el principal obstáculo hoy en día para profundizar y elevar el nivel de integración comercial en América del Sur, toda vez que las posiciones sobre el verdadero papel del libre comercio en el crecimiento y el desarrollo son bastante divergentes. No es de sorprender la fuerte dinámica que han tenido los nuevos escenarios de integración que se han promovido, orientados más a una consolidación de la hermandad política de los países y la acción conjunta a nivel internacional, que al entramado comercial y productivo (aun cuando éste siempre está presente en el discurso de los diferentes foros como Unasur o la CELAC).

Por ello, tal vez una tarea pendiente es la de repensar la estrategia latinoamericana de integración a la economía mundial y rescatar, en la medida de lo posible, la validez de la acción colectiva regional, tanto al interior del espacio regional como en su proyección externa.

Este artículo se terminó de imprimir
en octubre de 2012.

La negociación de acuerdos regionales o bilaterales de libre comercio se ha convertido en un rasgo distintivo de las relaciones económicas internacionales, en las cuales América Latina no es una excepción. La mayoría de estos acuerdos se comenzaron a negociar a mediados de los años 90 y su número no ha dejado de aumentar desde entonces. Este estudio ofrece un panorama global de los distintos acuerdos comerciales suscritos por los países de América del Sur dentro y fuera de la región, especialmente los tratados de libre comercio negociados por Colombia, Chile y Perú. Se identifican los elementos principales de estos acuerdos, su contenido y status actual, así como sus coincidencias y divergencias, la dinámica del comercio entre los países involucrados y las varias iniciativas y negociaciones en curso.

Serie políticas públicas y transformación productiva

“Políticas Públicas y Transformación Productiva” para América Latina consiste en una serie de documentos de política orientados a difundir experiencias y casos exitosos en América Latina como un instrumento de generación de conocimiento para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva. La Serie está dirigida a hacedores de política, agencias del sector público, cámaras empresariales, líderes políticos y agentes relevantes que participan en el proceso de diseño y ejecución de políticas públicas vinculadas al desarrollo productivo en los países de la región.