

**ANALISIS DE LOS EFECTOS DEL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS
UNIDOS EN EL SECTOR TEXTIL CONFECCIÓN EN LA CIUDAD DE IBAGUÉ**

YHEIMY LORENA CASTRO GÜIZA

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y ADISTANCIA UNAD
Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios
Maestría en administraciones de organizaciones
Ibague-Tolima 2018

**ANALISIS DE LOS EFECTOS DEL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS
UNIDOS EN EL SECTOR TEXTIL CONFECCIÓN EN LA CIUDAD DE IBAGUÉ**

YHEIMY LORENA CASTRO GÜIZA

**Aseror
Doc Ariel Alfonso Reyes Castro**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y ADISTANCIA UNAD
Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios
Maestría en administraciones de organizaciones
Ibague-Tolima2018**

Dedicatoria

A Dios quien es el creador y me guío por el camino espiritual, moral y ético en todas mis acciones.

A mis Padres e hijos quiénes son el eje fundamental de mi vida y me dieron el aliento para seguir siempre adelante. Y a todos los docentes que me guiaron en la carrera para llegar a ser Magister en Administracion de Organizaciones .

YHEIMY LORENA CASTRO GÜIZA

Agradecimientos

Agradecemos a Dios, a mis padres, por enseñarme a luchar en esta vida llena de contrariedades, a conquistar las metas que nos propongamos hasta agotar los recursos que sean necesarios, a estar con nosotros cuando hemos caído y motivarnos a seguir adelante, y por brindarnos todo el apoyo y confianza que sirvieron de ayuda para comprender y entender mejor el porqué de las cosas.

A universidad Unad y a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimientos

Contenido

Introducción	11
Justificación	13
Definición del problema.....	15
Formulación de problema	17
Objetivos	18
Objetivo general	18
Objetivos específicos	18
Impacto esperado del tlc entre colombia y estados unidos de américa sobre el subsector textil confección en la ciudad de ibagué tolima	19
Identificar el impacto de los distintos modelos de integración económica.	19
integración económica.	19
Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) o zonas de preferencias.	21
Área de libre comercio o Tratado de Libre Comercio (TLC).	22
Tipología de la integración.	24
Economía en expansión.	25
Organismos multilaterales	26
Organización Mundial del Comercio (OMC).	26
Organización Mundial de Aduanas (OMA)	30
Fondo Monetario Internacional (FMI).....	32
Organigrama	36
Organismos multilaterales	40
Tratados de Libre Comercio	58
TLC Colombia-México (G-2).	62
TLC Colombia-Chile.	63
TLC Colombia-Triángulo del Norte.	63
TLC Colombia-Canadá.	64
TLC Colombia-EEUU.	65
Acuerdo Comercial Colombia-Unión Europea (UE).	66
TLC Colombia-EFTA.	66
TLC Colombia-Corea del Sur.....	67
TLC Colombia-Costa Rica.	68
TLC suscritos pero no vigentes	69
TLC Colombia-Panamá.	69
TLC Colombia-Israel	69
ACE 24: Colombia – Chile.....	74
ACE 59: Mercosur – Colombia – Ecuador.....	74
ACE 49: Colombia – Cuba.	79
AAP 6: Colombia y Nicaragua.....	85
AAP 7: Colombia y Costa Rica.	86
AAP 28: Colombia Venezuela.	86
AAP 29: Colombia Panamá.	87
AAP 31: Colombia Caricom.	87

Acuerdos en Negociación	88
TLC Colombia-Turquía.	88
Acuerdo de Asociación Económica Colombia-Japón.	88
Acuerdo sobre el Comercio de Servicios – Trade in Services Agreement (TiSA)....	89
Tlc en otros países y su evolución.....	2
Caracterización del Sector de Estudio.....	8
Debilidades, Fortalezas y Retos del Sector.....	10
Identificación de los Impactos del Tlc en la Industria,	13
(Tlc Con Ee Uu)	13
Propuesta de Gestión para la Mitigación De Impactos	19
Conclusiones.....	21
Recomendaciones	25
Lista de referencias.....	29

Lista de tablas

Tabla 1. Etapas de la integración económica	24
Tabla 2 La estructura básica de los Acuerdos	29
Tabla 3 Estructura del Acuerdo Tratado de Montevideo 1980 (TM80).	47
Tabla 4 Acuerdo de Cartagena, que está compuesto	49
Tabla 5. Tratados de Libre Comercio vigentes que tiene Colombia	60
Tabla 6. Productos agrícolas	71
Tabla 7. Bienes Industriales	72

Lista de ilustraciones

Ilustración 1. Organigrama de la OMC	28
Ilustración 2. Organigrama del FMI.....	36

RAE

Resumen analítico del escrito

Objetivo general. Identificar el impacto de los distintos modelos de integración económica.

Resumen La industria de las confecciones en Ibagué está enfrentando muchos retos a nivel local y global. Cuando las cuotas a nivel global se eliminen en enero del 2006, la región perderá un escudo importante ante la competencia abierta en Estados Unidos, su principal mercado de exportaciones de prendas de vestir. La competencia abierta principalmente erosionará las exportaciones de confecciones a Estados Unidos, lo que originará pérdida de empleo y menores ingresos. Se espera que tan sólo la eliminación de las cuotas reduzca en un tercio prácticamente el nivel de empleo y los embarques de la industria Ibaguereña de las confecciones.

La ratificación y aplicación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Colombia y tres países andinos (Ecuador, Perú y Bolivia) podrá contribuir de manera significativa a ayudar a los productores Ibaguereños a volver a ganar terreno en el mercado estadounidense dentro del entorno de competencia global luego de la aplicación de cuotas y la devaluación del peso. Se Estima que el TLC podría ayudar a mantener el

nivel de empleo en el sector de las confecciones en un nivel de casi 4,000 trabajadores (aproximadamente 1,200 más de los que habría si no existiera el TLC dada la mayor competencia que habrá en el 2006). Los productores y trabajadores Ibaguereños podrían además beneficiarse, aunque sea ligeramente, si China revalúa su moneda en 10 por ciento. Se estima que dicho cambio impulse el empleo de Ibagué en ese sector en otros 300 puestos de trabajo.

Introducción

Este trabajo es el resultado de una investigación orientada a realizar un análisis técnico de los efectos sobre la economía del subsector textil confección del Departamento como resultado de la firma y ejecución del tratado de Libre comercio con Estados Unidos., mirándolo no simplemente como una propuesta de liberación e integración comercial, sino analizando las implicaciones que este acuerdo tendrá sobre la economía de la ciudad de Ibagué, teniendo en cuenta la profundización en el proceso de apertura y desregulación económica y financiera.

Se puede afirmar que el TLC va a afectar las empresas colombianas e ibaguereñas, generando oportunidades de nuevos negocios, o desplazando del mercado aquellos que no logren alcanzar los niveles de competitividad de su industria si se tienen en cuenta los volúmenes de producción y los bajos costos manejados por las empresas estadounidenses, quienes pueden resultar más favorecidas gracias a sus mayores niveles de desarrollo tecnológico y por la ventaja que les otorga su localización en la primera economía más competitiva del planeta.

Para adelantar el trabajo se realizó un amplio análisis de Ibagué en aspectos netamente textiles y de confecciones de la ciudad, se tuvo en cuenta el tamaño del mercado para cada una de las diferentes cadenas productivas y los principales socios.

Se relaciona dicha investigación con teorías que especifican diversos modelos donde estudian los diferentes tipos de intercambio comerciales entre ellos, Modelo H - O, modelos de brecha tecnológica, modelos de ciclo de vida del producto, modelo del Diamante de Michael Porter, modelo gravitacional del comercio internacional.

Justificación

La siguiente investigación pretende analizar los efectos del TLC, refiriéndose explícitamente a los efectos esperados que traerá el TLC Estados Unidos-Colombia respecto al subsector textil confección de la ciudad de Ibagué Tolima.

El TLC se encuentra en vigor y concretado por Estados Unidos: Debido a políticas de difícil consentimiento para ambas Naciones; en Colombia no se ha profundizado el tema, ni se les ha informado a los interesados como empresarios y al público en general, sobre el posible impacto de este tratado.

Es importante antes de que se ponga en marcha el TLC se lleven a cabo estudios que indiquen la realidad y sus posibles efectos. Los efectos pueden ser positivos o negativos en materia de sectores productivos, afectando directamente el comercio Internacional.

La política económica del departamento del Tolima para el cuatrienio 2012-2015, tendrá en cuenta los tratados de libre comercio suscritos por el país, en especial el TLC con los Estados Unidos; el nuevo ordenamiento territorial establecido con la Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial; el Sistema General de Regalías; el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014: Prosperidad para Todos; el Programa de Gobierno Ahora Si,

Tolima, las apuestas productivas planteadas en la Visión Tolima 2025 y la línea base de los objetivos de desarrollo del milenio.

Tal vez esta monografía plantee el estudio y la protección que pueda existir en nuestro país a los diversos campos de interacción que la industria conlleva y los beneficios que traerían a futuro para el comercio, tomando en cuenta solamente lo basado al subsector textil-confección Ibagué.

Definición del problema

Bajo el modelo económico de apertura comercial, adoptado por el gobierno colombiano desde la presidencia de Cesar Gaviria en el año 1991, el estado, el gobierno y el sector privado han venido jugando un “nuevo” papel hacia una economía de mercado, fundamental en lo concerniente a obtener el máximo beneficio de las ventajas comparativas y competitivas, que le permitan al sector productivo tener presencia activa y creciente en los mercados externos.

Por lo tanto, se analizan de manera puntual las posibilidades y realidades de la contextualización de algunas políticas del Gobierno Nacional, que vienen siendo lideradas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y coordinadas y desarrolladas por entidades comprometidas en apoyarlas y darlas a conocer de manera directa al sector industrial desde diferentes campos de acción. Tales actividades están siendo adelantadas por la Cámara de Comercio de Ibagué, el SENA, el gremio del sector manufacturero, el Centro de Productividad del Tolima, las Universidades, el gobierno departamental y municipal y otras entidades del sector público y privado.

Dentro de los problemas más preocupantes que viene enfrentando Ibagué se encuentran las elevadas tasas de desempleo y subempleo, situación que al finalizar el año 2004 ubicó a la ciudad como la de mayor desocupación, con un índice del 22.8%, seguida por Pasto con el 19.7%, tasa que resulta elevada con respecto a la media de las

principales trece ciudades y áreas metropolitanas de 15.9%, lo que implica un desfase de 6.9 puntos porcentuales.

Así mismo, mientras que la tasa de subempleo en Colombia fue del 29.9%, en Ibagué ascendió al 39.2%, con lo cual la capital del Tolima superó el promedio nacional en nueve puntos porcentuales, al ser rebasada únicamente por Pasto, que presentó un guarismo de 43.2%. De esta manera, se presenta en Ibagué una delicada situación en materia laboral, al encontrarse una proporción del orden de 62.0% entre desempleados y subempleados, lo que requiere de especial atención por las consecuencias que se pueden derivar de la misma; unas de tipo social y otras de tipo económico, que sin duda están afectando la demanda agregada y las decisiones de inversión en el sector productivo local.

La problemática descrita genera un desajuste en la economía de Ibagué; sin embargo, el aprovechamiento de las preferencias arancelarias del TLC constituye una oportunidad de negocios, de reactivación y ensanche del sector industrial, al registrar dos condiciones favorables para su utilización. Por un lado, la norma proviene del principal socio comercial del país y del Tolima y, en segundo lugar, tales beneficios fueron ampliados a los productos del sector de la confección (textiles y prendas de vestir), principal renglón de las exportaciones originarias del departamento. Es de anotar que en el 2003 dicho subsector participó con el 90.1% del monto exportado y en el 2004, contribuyó con el 87.7%.

Por todo lo anterior, ¿Cuál será el impacto del TLC en el sector textil y de confecciones en Ibagué, en materia de empleo y comercio exterior?

Formulación de problema

Este estudio se delimita en que el estudio sólo pretende analizar el impacto del TLC en lo referente al comercio exterior en relación a los posibles embarques de productos y al impacto en el empleo de la ciudad de Ibagué, específicamente en el sector textil y de confección.

Su alcance es determinar el número de empleo creados en el sector a partir de la firma del tratado, así como el incremento de las ventas en el exterior en este sector económico de la ciudad. El estudio no pretende ahondar en temas que no se especifican en el título de la investigación, por lo que sólo hace parte aquellos puntos que se relacionan con la exportación de productos textiles y de confecciones de la ciudad de Ibagué y la generación de empleo a raíz del tratado de libre comercio TLC.

¿Cuáles son los efectos del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, en relación con el subsector textil confecciones de Ibagué Tolima?

Objetivos

Objetivo general

Identificar el impacto de los distintos modelos de integración económica.

Objetivos específicos

Determinar los efectos, que el TLC tiene frente a la actividad productiva y comercial del subsector textil confección en la ciudad de Ibagué Tolima.

Estudiar los efectos esperados por el TLC en la actividad textilera y de confecciones en la ciudad de Ibagué.

Impacto esperado del tlc entre colombia y estados unidos de américa sobre el subsector textil confección en la ciudad de ibagué tolima

Identificar el impacto de los distintos modelos de integración económica.

integración económica.

Desde la segunda mitad del siglo XIX y hasta la Primera Guerra Mundial, Gran Bretaña fue la nación líder del comercio internacional con un sistema basado en el librecomercio, es decir, sin trabas comerciales, sin barreras arancelarias, sin obstáculos para el movimiento de trabajadores y capitales, y con convertibilidad de las monedas al patrón oro. Una vez terminó la Primera Guerra Mundial y a raíz de la pérdida de poder como resultado de la guerra, Gran Bretaña dejó de ser el centro del comercio mundial, lo que a su vez, impactó las relaciones económicas internacionales.

La crisis económica mundial desatada por la depresión de 1929, aceleró la caída del sistema comercial por lo que los países comenzaron a aplicar políticas proteccionistas como el aumento de los aranceles aduaneros y la imposición de obstáculos a las importaciones. En 1930, EE UU promulga la ley Smoot-Hawley con la que incrementa los aranceles de 900 artículos. Así mismo, Gran Bretaña abandona el patrón oro (1931) y aprueba la ley de Derechos de importación (1932). Estos acontecimientos no solo acabaron con la época del libre comercio, sino que presenciaron una caída importante en

el intercambio de manufacturas.

Por lo anterior, en 1934, EE UU ratifica la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos y da inicio a una política comercial basada en la negociación de acuerdos bilaterales que se basaban en el “principio de la reciprocidad”, es decir, aplicar una reducción a los aranceles de determinados productos a cambio de un trato equivalente o recíproco. Así mismo, se reinstaura el “principio de la Nación Más Favorecida” para explicar que si se concede a un país una ventaja especial, ese trato debe ser extendido automáticamente a las otras partes que firmaron el acuerdo. De esta forma, el librecambio se sustituyó por el bilateralismo y este predominó hasta finales de la Segunda Guerra Mundial cuando nacen EE UU y la Unión Soviética como bloques ideológicos e influyentes.

En EE UU mantuvo una visión liberal y propuso la reconstrucción de un mundo estructurado, desde el punto de vista económico, en un trípode institucionalizado que se compuso de la siguiente forma:

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Fondo Monetario Internacional (FMI).

Organización Mundial de Comercio (OMC).

Una vez estas instituciones fueron creadas y a medida que el comercio iba avanzando, los países comenzaron a ver los procesos de integración como una nueva forma de hacer

frente al desarrollo económico, buscar la paz y dar fuerza al poder de negociación internacional.

Características de los procesos de integración. Jorge Mariño en 1999, señala como esenciales de todo proceso de integración regional, las siguientes características:

Los sujetos son los estados soberanos.

- Los estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada.
- Todo proceso debe ser gradual, es decir, se debe avanzar por etapas.
- Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso.
- El proceso de integración se inicia con acercamientos económicos, pero lentamente y dependiendo de cada proceso, la agenda va incluyendo nuevos temas de las áreas sociales, culturales, jurídicas, y políticas de los países miembros.
- Etapas de integración. Las etapas del proceso de integración que negocian los países son las siguientes:

Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) o zonas de preferencias.

Esta etapa es la más básica e imperfecta forma de integración económica, donde se otorga un trato preferencial de acceso a los productos provenientes de los países que conforman el acuerdo. Estas preferencias son desgravaciones arancelarias para grupos de

productos y en porcentajes variables que, generalmente excluyen a los productos sensibles.

Este nivel es considerado como el principio de los acuerdos de libre comercio y ha sido usado en muchos acuerdos suscritos en Latinoamérica. Ejemplo de esta etapa: Aladi.

Área de libre comercio o Tratado de Libre Comercio (TLC).

Proceso de negociación donde dos o más países acuerdan la eliminación gradual de la totalidad de las barreras arancelarias y paraarancelarias, es decir, los países bajan entre sí sus tarifas a cero, pero mantienen sus tasas y medidas con terceros países.

Este tipo de acuerdos no solo negocian la desgravación arancelaria, sino que trata otros temas adicionales como son: liberación de servicios, cooperación, movilidad de personas y de capital, propiedad intelectual, medio ambiente, normas laborales, entre otros.

Ejemplo: TLC Colombia-Triángulo Norte

Unión aduanera. En este nivel los países miembros del acuerdo buscan, además de liberalizar el comercio recíproco, establecer un Arancel Externo Común (AEC). Es decir, buscan que los productos de terceros países que ingresen a cualquiera de los países que conforman el acuerdo, tengan que pagar el mismo arancel, para así tener condiciones

iguales frente a terceros. Ejemplo: Comunidad Andina (CAN), Mercado Común del Sur (Mercosur) y Mercado Común Centroamericano.

Mercado común. Esta etapa se caracteriza por tener libre circulación de bienes, AEC y libre circulación de los factores de producción, capital y trabajo. Es decir, este tipo de acuerdos buscan la libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas.

Es importante resaltar que con la libre movilidad de personas se negocia la homologación de títulos universitarios, condiciones laborales, seguridad social, entre otros.

Unión económica. En este nivel de integración existe AEC, libre circulación de bienes y factores, y los países acuerdan coordinar las políticas macroeconómicas como son cambiarias, fiscales, de comercio exterior, y las normas técnicas y aduaneras.

Integración económica total. Esta etapa comprende además de los elementos mencionados en la unión económica, la creación de una moneda única, y una política monetaria común. Ejemplo de este nivel: La Unión Europea (UE)

Integración total. Este nivel es una integración económica total más una política exterior común que conforma un espacio económico y político reconocido como tal por el resto del mundo. (Tabla 1)

Tabla 1. Etapas de la integración económica

	Liberación comercial común	Política comercial común	Libre movimiento de factores	Política fiscal, monetaria, gobierno común
TLC	SI			
Union aduanera	Si	Si		
Mercado común	Si	Si	Si	
Union económica	Si	Si	Si	Si
Union Política	Si	Si	Si	Si

Fuente. Rondero Carlos el ajedres del libre comercio

Tipología de la integración.

Existen varios tipos de integración que explican los procesos políticos y que, según Gianfranco Pasquino, son: integración territorial, nacional y social.

Integración territorial. Se trata de hacer extensivo el poder de un grupo a un territorio que se encontraba anteriormente dividido. Este tipo de integración se puede dar de diferentes formas, sin embargo, hay tres modelos de integración territorial

- a. La conquista. Un grupo toma la iniciativa de integración y en la mayoría de los casos hace uso de la fuerza para lograrlo
- b. La fusión. Varios grupos geográficamente cercanos y con valores e intereses comunes inician un proceso de acercamiento progresivo que, normalmente, tiende a ser lento.

c. La irradiación. Para que este proceso se lleve a cabo debe existir un símbolo central que haga las veces de punto de referencia, así como homogeneidad étnica y un extenso periodo para que las capacidades del sistema se irradian al mismo ritmo que la tasa de movilización y las expectativas de los grupos.

Integración nacional. Este tipo de integración busca crear una identidad común a todos los grupos étnicos, lingüísticos, religiosos y regionales para que todos se sientan parte de una misma comunidad política. Así, el proceso consiste en lograr una aceptación por parte de la población de las órdenes que provienen de las autoridades centrales.

Así mismo, los siguientes elementos, entre otros, permiten lograr una positiva integración nacional:

- La creación de un consenso mínimo sobre algunos valores fundamentales.
- Existencia de estructuras partidistas que agrupen intereses y colaboren en la solución de conflictos.
- Reclutamiento de funcionarios públicos y magistrados de manera proporcional entre los grupos.

Economía en expansión.

Integración social. Este nivel busca superar la diferencia entre la élite y el pueblo, entre los gobernantes y los gobernados. Esta divergencia no es solamente la desigualdad

de acceso al poder, sino también las diferencias en la instrucción, el nivel de conocimientos y la dificultad para acceder a las comunicaciones. Si las elites logran crear un equilibrio entre la necesidad de dar orientación a la sociedad y abrirse a las ambiciones de las masas y a los líderes elegidos por estas, la diferencia tenderá a disminuir. Lo que permite concluir que la superación de los desacuerdos está fuertemente ligada a la calidad del liderazgo. Así, cada vez que avanza la integración, los individuos estarán más dispuestos a trabajar unidos por la consecución de objetivos comunes.

Organismos multilaterales

Organización Mundial del Comercio (OMC).

La OMC nació el 1° de enero de 1995, pero su sistema de comercio comenzó con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por su sigla en inglés) en 1948.

La Organización se ocupa principalmente de las normas que regulan el comercio entre los países, las cuales se constituyen por los acuerdos que son firmados y negociados por la mayoría de naciones en el ámbito mundial, que buscan mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos. También, pretende que las normas sean transparentes y previsibles, ya que busca que los particulares, las empresas y los gobiernos las conozcan y les da la seguridad de que las políticas no presentarán cambios

abruptos

De igual forma, es un foro de negociación en donde acuden las naciones miembros para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen entre ellas, puesto que pretende reducir los obstáculos al comercio y las negociaciones son las que han ayudado a liberalizarlo. No obstante, en determinadas situaciones, apoya el mantenimiento de obstáculos al comercio, cuando se trata de proteger al consumidor o a preservar la salud pública, entre otros.

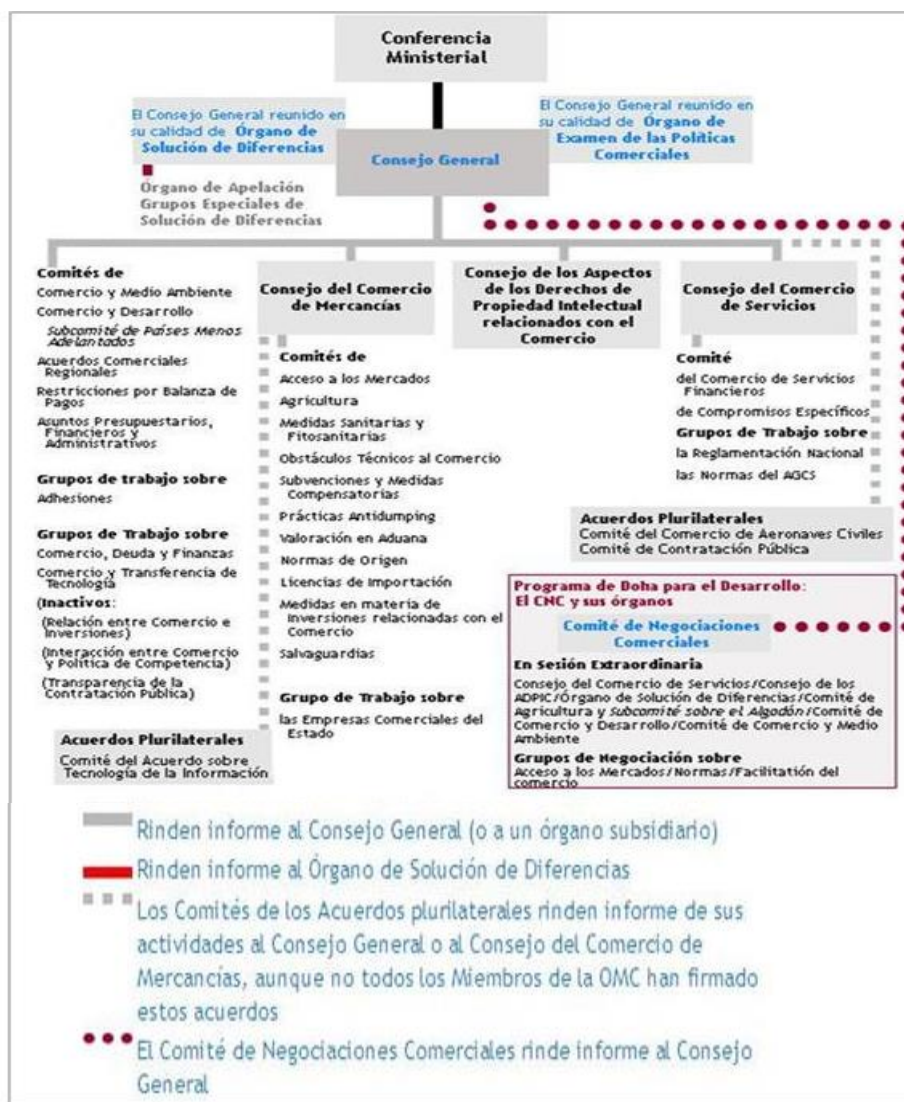
Otra labor de la OMC que se destaca es la resolución de diferencias. Su papel es el de convertirse en un intermediario, ya que los acuerdos muchas veces necesitan ser interpretados y la mejor manera es hacerlo de forma imparcial, con base en un fundamento jurídico convenido.

Estructura de la OMC. Está integrada por cerca de 150 naciones que representan más del 97% del comercio mundial. Las decisiones son tomadas por consenso por el conjunto de los países miembros. Los acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los integrantes.

El órgano superior de adopción de las decisiones de la Organización es la Conferencia Ministerial, en nivel inferior se encuentra el Consejo General, posteriormente, el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de

Servicios, y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Consejo de los Adpic). (Ilustración 1))

Ilustración 1. Organigrama de la OMC



Fuente. Organización es la Conferencia Ministerial

Los Acuerdos de la OMC. La OMC abarca tres temas fundamentales: bienes, servicios y propiedad intelectual. Los acuerdos son negociados por los gobiernos, los que

actualmente constituyen la base del sistema de la OMC, y son los acordados en la Ronda de Uruguay. No obstante, hoy en día se lleva a cabo una labor adicional en el Organismo, debido a las diferentes decisiones adoptadas en las Conferencias Ministeriales, particularmente, la realizada en la Ronda de Doha en el 2001, en donde se dio inicio a nuevas negociaciones y otros trabajos.

La publicación “Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales: los textos jurídicos” está conformada por cerca de 60 acuerdos, anexos, decisiones y entendimientos. Los acuerdos comprenden básicamente seis partes principales, el acuerdo general; acuerdos respecto a cada uno de las tres esferas del comercio (bienes, servicios y propiedad intelectual); solución de diferencias, y exámenes de las políticas comerciales de los Gobiernos. (Tabla 2)

Tabla 2 La estructura básica de los Acuerdos

Acuerdo general	Acuerdo por el que se establece la OMC		
	Bienes	Servicios	Propiedad intelectual
Principios básicos	GATT	AGCS	ADPIC
Pormenores adicionales	Otros acuerdos sobre bienes y sus anexos	Anexos sobre servicios	
Compromiso de acceso a los mercados	Lista de compromisos de los países	Lista de compromisos de los países (Vextenciones del trato NMF)	
Solución de diferencias	SOLUCION DE DIFERENCIAS		
Exámenes de transparencia	EXAMEN DE POLITICAS COMERCIALES		

Fuente. OMC

Sin embargo, también existen otro grupo de Acuerdos, los plurilaterales, que no son firmados por todos los países miembros, los concernientes al comercio de aeronaves civiles y a la contratación pública.

Organización Mundial de Aduanas (OMA)

En 1947, trece Gobiernos europeos representaron el Comité para la Cooperación Económica Europea estuvieron de acuerdo en establecer un grupo de estudio, que revisó la posibilidad de establecer una o varias uniones aduaneras inter europeas que se basarían en los principios del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT, por su sigla en inglés).

Un año después, en 1948, el grupo estableció dos comités, uno económico y otro de aduana. El primero fue el antecesor de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) y el segundo llegó a ser el Consejo de Cooperación de Aduana (CCC, por su sigla en inglés) Finalmente, es en 1952 que entra en vigor formalmente la Convención que estableció el CCC. El Consejo es el órgano administrativo del CCC y su inauguración fue sostenida en Bruselas el 26 de enero de 1953.

Después de varios años de crecimiento en número de miembros, en 1994, el Consejo adoptó como nombre de trabajo la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

La OMA es una organización intergubernamental que se enfoca exclusivamente en materia aduanera. De igual forma, es considerada la voz de la comunidad mundial de las aduanas. Actualmente, representa 177 administraciones de aduana que agrupan cerca del 98% del comercio mundial.

El Consejo tiene las competencias y habilidades de una secretaría y cuenta con una serie de comités técnicos y de asesoramiento para cumplir su misión. Son cerca de 100 oficiales internacionales que apoyan esta labor.

Su trabajo se orienta al desarrollo de estándares globales, la simplificación y armonía de procedimientos aduaneros, la seguridad en la cadena de suministro comercial, la facilitación del comercio internacional, la ejecución y el cumplimiento de actividades aduaneras y las iniciativas anti falsificación y piratería, entre otros.

De igual forma, como un foro para el diálogo y el intercambio de experiencias entre los delegados nacionales de aduanas, ofrece a sus miembros convenios y otros instrumentos internacionales, así como asistencia técnica y servicios de formación prestados por la secretaría o con su participación.

Fondo Monetario Internacional (FMI).

La creación del FMI se planteó en 1944 en una conferencia de las Naciones Unidas que se llevó a cabo en Bretton Woods, no obstante, su fundación se realizó en 1945. Los representantes de 45 países acordaron establecer un marco de cooperación económica destinado a evitar que se repitieran los inconvenientes que se habían presentado como las devaluaciones competitivas que contribuyeron a provocar la Gran Depresión de los años treinta.

El Fondo busca fomentar la cooperación monetaria internacional, afianzar la estabilidad financiera, facilitar el comercio internacional, promover un empleo elevado y un crecimiento económico sostenible, y reducir la pobreza en el ámbito mundial.

El principal propósito de esta entidad consiste en asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional, es decir, el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio que permite a los países y a sus ciudadanos efectuar transacciones entre sí. Para lograr sus objetivos el FMI ofrece:

Asistencia financiera: con el fin de dar apoyo financiero, el Fondo utiliza diversas herramientas para que los países miembros puedan acceder a mayores créditos. Los gobiernos nacionales formulan políticas con el respaldo y financiamiento del FMI. Con

base en el buen comportamiento y aplicación de las naciones, la entidad decide la continuidad de su apoyo.

Entre los mecanismos utilizados se destacan los Derechos Especiales de Giro (DEG) que son activos de reserva internacional emitidos por el Fondo, que pueden complementar las reservas oficiales de los países. También, las naciones pueden realizar intercambios voluntarios de DEG por monedas. De igual forma, se distinguen otros servicios financieros entre los que se destacan:

- Servicio de crédito ampliado (SCA): es la herramienta que proporciona apoyo a mediano plazo a países de bajo ingreso con problemas persistentes de balanza de pagos, tiene una tasa de interés de cero, con un período de gracia de 5 años y medio, y un vencimiento final de 10 años.
- Servicio de Crédito Stand-By (SCS): brinda ayuda a corto plazo a países de bajo ingreso con problemas persistentes de balanza de pagos y puede usarse en diversas circunstancias. Tiene una tasa de interés de cero, con un período de gracia de 4 años y un vencimiento final de 8 años.
- Servicio de Crédito Rápido (SCR): provee una asistencia financiera rápida y se limita a los países de bajo ingreso que enfrenten una necesidad urgente en balanza de pagos. Tiene una tasa de interés de cero, con un periodo de gracia de 5 años y medio, y un vencimiento final de 10 años.
- Línea de Crédito Flexible (LCF): se destina a países en los cuales las variables

fundamentales de la economía, las políticas y la aplicación de las mismas han sido muy sólidas y resulta especialmente útil para prevenir la crisis. Se aprueba a favor de estados que reúnen ciertos criterios preestablecidos. El acceso se determina según las circunstancias particulares de cada país, no está sujeto a los límites generales de acceso y el monto total está disponible de inmediato, en vez de suministrarse en forma escalonada. Su duración es de uno a dos años y el plazo del reembolso debe efectuarse en un plazo de 3¼ a 5 años.

- Línea de Crédito Precautorio (LCP): se otorga a países con políticas y fundamentos sólidos y con una trayectoria de implementación de esas políticas. Pueden enfrentarse a vulnerabilidades moderadas. Los desembolsos pueden estar concentrados en el periodo inicial hasta del 500%, de la cuota se encuentra a disposición del país una vez aprobado el acuerdo, y hasta un total del 1000%, de la cuota después de 12 meses, siempre que se haya logrado un progreso satisfactorio hacia la reducción de las vulnerabilidades.
- Acuerdos de Derecho de Giro (Stand-By): se brinda a naciones de ingresos medianos y tiene por objetivo ayudar a los países a remediar sus inconvenientes en balanza de pagos de corto plazo. Las metas del programa busca resolver estos problemas y los desembolsos del FMI están supeditados al cumplimiento de dichas metas (condicionalidad). Tienen una duración de 12 a 24 meses y el reembolso debe efectuarse en un plazo de 3¼ a 5 años..
- Servicio Ampliado del FMI (SAF): ayuda a los países a resolver problemas de balanza de pagos de muy largo plazo que requieren reformas económicas. El plazo es de 3 años,

por lo general, y el reembolso debe efectuarse normalmente en un plazo de 4½ a 10 años desde la fecha de desembolso.

- **Asistencia de emergencia:** suministra esta ayuda a los países que han sufrido una catástrofe natural o que están saliendo de un conflicto. Están sujetos a la tasa de cargos básica, aunque algunos países pueden solicitar una posible subvención de la tasa de interés, y deben reembolsarse en un plazo de 3¼ a 5 años.

Asistencia técnica: el FMI pretende ayudar a las naciones en la correcta aplicación y ejecución de políticas, por lo tanto, brinda capacitación y asistencia especializada. Los ámbitos principales en los que otorga apoyo se destacan la política y administración tributaria, la administración del gasto, las políticas monetarias y cambiarias, la supervisión y la regulación de sistemas bancarios y financieros, los marcos legislativos y las estadísticas.

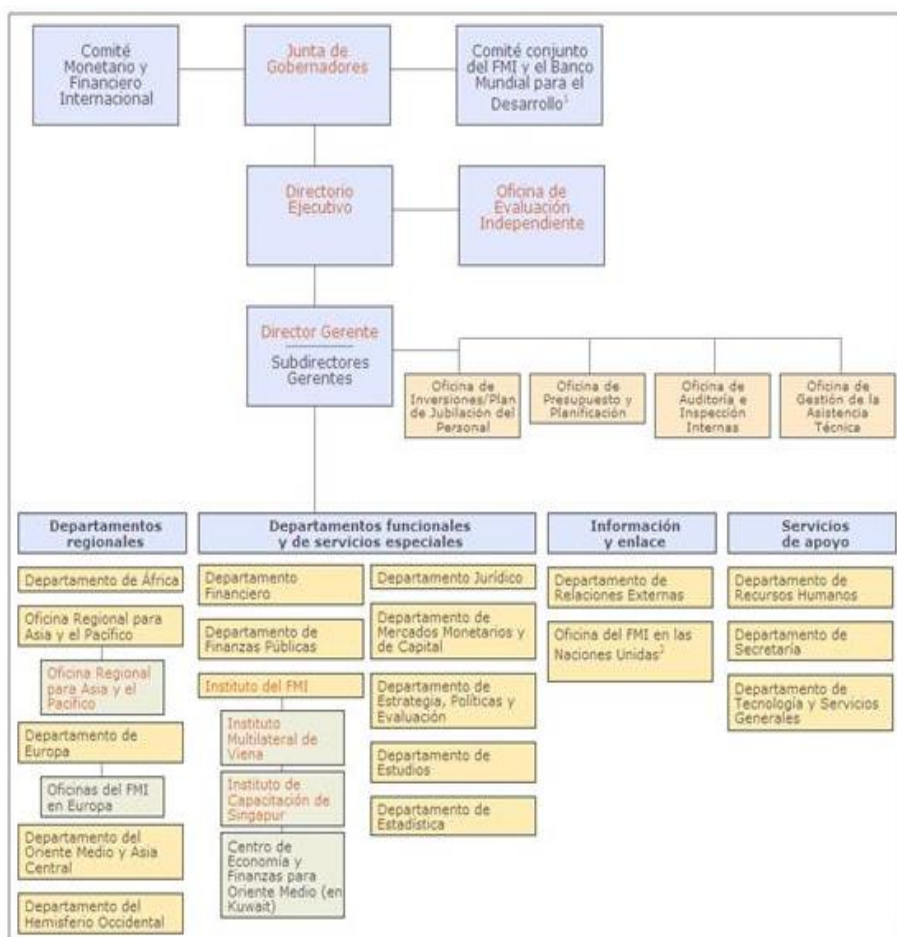
Por su parte, los recursos de la entidad se obtienen a través de los aportes realizados por cada uno de sus miembros, básicamente por medio de cuotas, que se dan según el tamaño de la economía del país.

En el 2009, los participantes en los Nuevos Acuerdos para la Obtención de Préstamos (NAP) convinieron ampliarlos por un monto de USD550.000 millones, lo cual fue aprobado por el Directorio Ejecutivo del FMI el 12 de abril del 2010.

Organigrama

El FMI cuenta con 187 miembros y su sede es en Washington, EEUU. La Junta de Gobernadores es la instancia máxima y está integrada por un gobernador y un gobernador suplente de cada país miembro (Ilustración 2)

Ilustración 2. Organigrama del FMI



Fuente FMI

Las operaciones cotidianas están a cargo del director ejecutivo que tiene 24 participantes y que representan a países o grupo de países, de igual forma, hay cerca de 2.500 funcionarios procedentes de diversas naciones.

Banco Mundial (BM). Fue creado en 1944 y su objetivo principal fue reconstruir a Europa, después de la II Guerra Mundial. Durante todos estos años su misión fue evolucionando, ya que pasó de promover la reconstrucción de la posguerra y el desarrollo, hasta aliviar la pobreza en el ámbito mundial

La sede del BM está en la ciudad de Washington y cuenta con más de 100 oficinas en el mundo. El Banco funciona como una cooperativa en la que sus miembros son los accionistas, que están representados por una junta de gobernadores que formula las políticas. No obstante, los gobernadores se reúnen una vez al año, por lo tanto delegan responsabilidades a 24 directores ejecutivos que trabajan en la sede del Banco. Es una organización internacional conformada por 187 miembros y está compuesta por instituciones de desarrollo particulares:

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF): pretende reducir la pobreza en países de ingreso medio y pobres, con capacidad crediticia, por medio del desarrollo sostenible con préstamos, garantías, productos de gestión de riesgos y servicios analíticos y de asesoramiento.

La Asociación Internacional de Fomento (AIF): ayuda a los países más pobres del mundo, a través de programas que fomenten el crecimiento económico, reduzcan las desigualdades y mejoren las condiciones de vida de la población. Para esto, otorga créditos sin intereses y donaciones.

La Corporación Financiera Internacional (IFC, por su sigla en inglés): se ocupa del sector privado y tiene como principal objetivo fomentar la inversión sostenible en los países en desarrollo, con el fin de ayudar a reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de la población..

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA): Ofrece a los inversionistas garantías contra pérdidas. De igual forma, cuenta con un importante número de servicios para incentivar la inversión extranjera directa en el mundo y proporciona ayuda técnica a los gobiernos a mejorar su capacidad de responder a las necesidades de los inversionistas.

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi): proporciona facilidades para la conciliación y el arbitraje de discusiones internacionales de la inversión. Entre los servicios que ofrece el banco se destacan
Generación de fondos: los préstamos que se otorgan a los países en desarrollo, a través del BIRF se financian mediante la venta de bonos con clasificación crediticia AAA en los mercados.

Créditos y préstamos: por intermedio del BIRF y la AIF ofrece dos tipos básicos de créditos y préstamos: para proyectos de inversión y para políticas de desarrollo. El BM evalúa las propuestas de los proyectos presentadas, con el fin de asegurarse de que esta sea viable desde el punto de vista económico, financiero, social y ambiental.

Fondos fiduciarios y donaciones: los países y una amplia gama de instituciones públicas y privadas efectúan depósitos en fondos fiduciarios que se albergan en el BM. los recursos son destinados a diversas iniciativas a favor del desarrollo. También, moviliza capital externo para donaciones y financiamiento en condiciones concesionarias que otorga el AIF.

Servicios analíticos y de asesoría: con el fin de apoyar a los países para que puedan alcanzar las mejoras económicas y sociales, el banco ofrece servicios de análisis, asesorías y conocimientos de la entidad, entre las actividades se destacan las siguientes: evaluaciones de la pobreza, exámenes del gasto público, informes económicos sobre los países, informes sectoriales y temas sobre desarrollo.

Fortalecimiento de la capacidad: el BM pretende instruir a su personal, a sus asociados y a los habitantes de los países en desarrollo, para que adquieran los conocimientos y habilidades; proporcionar asistencia técnica; mejorar el desempeño del Gobierno y la prestación de servicios; promover el crecimiento económico, y mantener los programas de reducción de pobreza. Para esto el banco estableció alianzas con diversas redes de intercambio de conocimiento, entre las que se destacan: la Red Global de Aprendizaje para

el Desarrollo, Programa Conocimientos para el Desarrollo, Centros de Asesoría y Consulta y Centro de Recursos para el Fortalecimiento de la Capacidad, entre otros.

Cuerdos Comerciales de Colombia

Organismos multilaterales

Colombia ha suscrito dos acuerdos con organismos multilaterales. Como son

- Organización Mundial de Comercio (OMC)
- Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi)

Colombia y la OMC. Colombia es Miembro de la OMC desde el 30 de abril de 1995, fecha en la que entró en vigor la Ley N° 170 de 1994 por medio de la cual el Congreso ratificó el Acuerdo de Marrakech. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo representa a Colombia ante la OMC. De acuerdo con la OMC Colombia se ha caracterizado por:

Participar en las negociaciones sobre las telecomunicaciones y los servicios financieros posteriores a la Ronda Uruguay. Los compromisos que contrajo en el área de las telecomunicaciones figuran en el Cuarto Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios; sus compromisos relativos a los servicios financieros figuran en el Quinto Protocolo. Colombia es observador en el Comité de Contratación Pública, que

supervisa el funcionamiento del Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública.

Colombia no participa en el acuerdo sobre tecnología de la información.

Participar en 21 diferencias en el marco del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Como parte reclamante, Colombia ha participado en cuatro diferencias y como parte demandada, en una. Ha participado como tercera parte en el resto de las diferencias.

Colombia participó como parte demandada en el marco de la OMC, por una medida de salvaguardia de transición que aplicó a los filamentos lisos de poliéster. En esta diferencia, Tailandia alegó que la medida en cuestión era incompatible con las disposiciones del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. El Órgano de Supervisión de los Textiles recomendó a Colombia que suprimiera la medida de salvaguardia en dos ocasiones. En 1999, Tailandia anunció que retiraba su solicitud de establecimiento de un grupo especial porque se había puesto fin a la medida.

Adquirió compromisos en el Comercio de Servicios - Proyecto de Lista consolidada de compromisos específicos en 24 de enero del 2003.

Protocolo de enmienda del Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC) - Hecho en Ginebra el 6 de diciembre de 2005 - Notificación de aceptación - Colombia

Participó en el Consejo del Comercio de Servicios - Sesión Especial - Colombia - Oferta condicional inicial del 21 de julio del 2005.

Asiste a todos los Consejos Generales de la OMC, el último celebrado en el Centro William Rappard el 17 de diciembre 2009, (Ginebra, Suiza).

Tuvo presencia en las notificaciones del Comités de Agricultura sobre: Oferta Doméstica 2011, Subvenciones a las Exportaciones 2011, Subsidios a las Exportaciones 2011 y Contingentes Arancelarios 2011, entre otros.

Asistió al Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Notificación Colombia sobre la carne y los productos cárnicos comestibles de animales de las especies bovina, bufalina y porcina del 18 de febrero del 2013. Así mismo, sobre la carne y los productos cárnicos comestibles de aves de corral.

Firmó el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, el 7 de diciembre del 2013. Unos de los mayores avances que ha tenido la OMC durante los últimos 10 años. Presenció los Consejos de Comercio de Mercancías, las reuniones de temas administrativos y financieros, los debates sobre las medidas antidumping, la protección de animales, los derechos compensatorios, servicios culturales, clasificación aduanera, comercio electrónico, subvenciones internas, medidas sobre el medio ambiente, política fiscal, inspecciones, propiedad intelectual, monopolios y seguridad nacional, entre otros. Acuerdos Comerciales Regionales. Estos se dividen en

Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi). La Asociación Latinoamericana de Integración, Aladi, creada por el Tratado de Montevideo de 1980 (TM80), es el mayor grupo latinoamericano de integración. Actualmente, está compuesta por 13 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La adhesión de Nicaragua fue aceptada el 11 de agosto de 2011, pero se constituirá en país miembro de la Asociación cuando cumpla las condiciones establecidas para ello.

A partir de 1990 estos países han firmado diferentes acuerdos de integración, entre los cuales se destacan aquellos que tienen como objetivo llegar al libre comercio de bienes. Algunos de estos acuerdos son: el subregional entre la Comunidad Andina y el Mercosur y los bilaterales de Chile con Colombia, de México con Colombia, de Ecuador con Venezuela, de México con Chile y Bolivia, del Mercosur con Bolivia y Chile, entre otros.

Origen, sede y objetivos. La Aladi, con sede en Montevideo, Uruguay, fue el resultado de la transformación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, Alalc, constituida por los mismos países en 1960, salvo Cuba, que tenía el objetivo de llegar a una zona de libre comercio en un plazo predefinido mediante negociaciones exclusivamente multilaterales. Al firmar el TM80 constitutivo de la Aladi, esos países fueron más ambiciosos en el proceso de integración, extendiéndola a materias no comerciales, con el objetivo final de constituir un mercado común latinoamericano. Con

mayor realismo, fueron adoptando nuevos mecanismos con flexibilidad en el modo y los tiempos para cumplir el nuevo objetivo final mediante aproximaciones sucesivas.

Mecanismos El TM80, sin descuidar el aspecto multilateral del proceso, a través de la preferencia arancelaria regional, PAR, de los acuerdos de alcance regional y la adopción de normas comunes, también estableció los acuerdos de alcance parcial, que pueden ser celebrados por algunos de los Países miembros, incluyendo acuerdos comerciales, de complementación económica, de promoción del comercio, agropecuarios, entre otros, pudiendo cubrir sectores tales como: el transporte, la ciencia y la tecnología, normas técnicas, el turismo, el pago de las operaciones comerciales, el medio ambiente y la cultura.

El TM80 también estableció acciones en favor de sus Países miembros de menor desarrollo económico relativo: Bolivia, Ecuador y Paraguay. De igual manera, permite la celebración de acuerdos con países centroamericanos y caribeños.

Historia . A partir de 1990, la celebración de acuerdos de alcance parcial de “nueva generación”, en los cuales los signatarios se comprometen a llegar al libre comercio de bienes por desgravación automática y lineal siguiendo cronogramas prefijados; la expansión y diversificación del comercio y la inversión entre los Países miembros que apuntan a la creación de un nuevo espacio económico y cultural en la región, permitieron

que el proceso de integración asumiera un significado renovado y mayor dinamismo, adecuándose a los tiempos actuales.

Se han multiplicado los acuerdos subregionales y bilaterales de nueva generación, con un proceso de articulación y convergencia que permite prever la configuración de una zona de libre comercio en el largo plazo. El comercio entre los Países miembros ha aumentado año tras año, con un alto contenido de manufacturas, contribuyendo a la competitividad de tales países en la apertura del mercado mundial.

La flexibilidad del TM80 ha sido crecientemente aprovechada por los Países miembros. Inclusive, mediante el protocolo interpretativo del artículo 44 del tratado, el cual aún no ha entrado en vigor, se abrió la posibilidad de que se celebren acuerdos con terceros países distintos a los latinoamericanos, en las condiciones establecidas en dicho protocolo.

Del mismo modo, las resoluciones del Consejo de Ministros han enfatizado el papel de la integración de la Aladi como instrumento de modernización y de inserción competitiva de los Países miembros en el mercado mundial; establecieron las directrices de la articulación y convergencia entre los acuerdos bilaterales y subregionales, así mismo, definieron los propósitos y orientaciones de la asociación en las dimensiones regionales, hemisféricas y mundiales de las negociaciones y compromisos de sus Países miembros.

De esta manera, la Aladi participa cada vez con mayor protagonismo en las negociaciones regionales, subregionales, bilaterales, multilaterales y hemisféricas, respaldando técnicamente a los Países miembros en el marco normativo común y en los acuerdos que se van logrando.

Estructura . El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores es el órgano supremo que adopta las pautas políticas centrales de la asociación en reuniones ordinarias anuales. La Conferencia de Evaluación y Convergencia tiene a su cargo examinar y promover el funcionamiento de los mecanismos previstos en el TM80. El Comité de Representantes es el órgano político permanente que se reúne todas las semanas en la sede para adoptar las medidas necesarias para la ejecución de las normas del TM80 y las resoluciones del Consejo de Ministros. La Secretaría General, órgano técnico, tiene atribuciones de proposición y evaluación, así como de realización de estudios y gestiones, orientados a obtener el mayor éxito en la concreción de los objetivos del proceso de integración. Además, la secretaría tiene la atribución de proponer al comité la creación de órganos auxiliares de consulta, asesoría y apoyo técnico. Cabe señalar que para considerar controversias en las relaciones laborales se creó el Tribunal Administrativo.(Tabla 3)

Tabla 3 Estructura del Acuerdo Tratado de Montevideo 1980 (TM80).

Capitulo	Descripcion
Capitulo 1	Objetivos funciones y principios
Capitulo II	Mecanismos
Capitulo III	Sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo
Capitulo IV	Convergencias y cooperación con otros países y áreas de la integración económica
Capitulo V	Cooperación de otras áreas de integración económica
Capitulo VI	Organización institucional
Capitulo VII	Disposiciones Generales
Capitulo VIII	Personalidad jurídica inmunidades y privilegios
Capitulo IX	Disposiciones Finales
Capitulo X	Disposiciones Transitorias

- Régimen General de Origen de la Aladi (Resolución 252 de 1999)
- Directrices para los Acuerdos de Alcance Parcial (Resolución 2 de 1980)
- Normas básicas sobre la Preferencia Arancelaria Regional (Resolución 5 de 1980)
- Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos

Comunidad Andina (CAN). La Comunidad Andina (CAN) fue creada en 1969 mediante el Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino, del cual fueron signatarios iniciales Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Venezuela hizo su ingreso en 1975 y el 22 de abril del 2006 informó formalmente su decisión de denunciar el acuerdo, mediante comunicación enviada por el canciller de ese país a la Secretaría General de la CAN. Sin embargo, mediante la Decisión 746 del 27 de abril del 2011, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores decidió mantener vigentes, de manera temporal y recíproca, las preferencias arancelarias a las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela, señalando que cada País miembro aplicará esta disposición hasta la entrada en

vigor de un acuerdo comercial bilateral suscrito con dicho país. Colombia y Venezuela suscribieron un acuerdo de alcance parcial el 28 de noviembre de 2011, en la ciudad de Caracas, el cual entrará en vigor una vez sea notificado a la secretaría de la Aladi.

Chile se retiró en 1977 y, el 20 de septiembre del 2006, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores le otorgó la condición de País miembro asociado de la Comunidad Andina, al igual que a los Estados partes del Mercosur, a quienes se les otorgó la condición de miembros asociados el 7 de julio del 2005.

El 22 de agosto del 2011, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores otorgó el estatus de observador de la Comunidad Andina al Reino de España. La Comunidad Andina es el acuerdo americano de integración económica institucionalmente más desarrollado. Cuenta con regímenes comunes de propiedad intelectual, inversión extranjera, así como para evitar la doble tributación.

Los Países miembros adoptaron un arancel externo común, AEC, a partir de febrero de 1995, no obstante, aún no están obligados a aplicarlo. El AEC tiene cuatro niveles arancelarios, del 5%, 10%, 15% y 20% ad valorem, según el grado de elaboración de los productos, e incluye algunos tratamientos excepcionales. De igual manera, algunos productos agropecuarios están sujetos en materia arancelaria al sistema de franjas de precios. (tabla 4)

Tabla 4 Acuerdo de Cartagena, que está compuesto

Capítulo	Descripción
Capítulo I	Objetivos y mecanismos
Capítulo II	De la Comunidad Andina y el Sistema Andino de Integración
Capítulo III	Relaciones externas
Capítulo IV	Armonización de las políticas económica y coordinación de los planes de desarrollo
Capítulo V	Programas de desarrollo industrial, que se dividen en: <ul style="list-style-type: none"> • Sección A: De los programas de integración industrial • Sección B: De los convenios de complementación industrial • Sección C: De los proyectos de integración industrial • Sección D: Otras disposiciones
Capítulo VI	Programa de liberación
Capítulo VII	Comercio intrasubregional de servicios
Capítulo VIII	Arancel Externo Común
Capítulo IX	Programas de desarrollo agropecuario
Capítulo X	Competencia comercial
Capítulo XI	Cláusulas de salvaguardia
Capítulo XII	Origen
Capítulo XIII	Integración física
Capítulo XIV	Asuntos financieros
Capítulo XV	Régimen especial para Bolivia y Ecuador: <ul style="list-style-type: none"> • Sección A: De la armonización de políticas económicas y de la coordinación de planes de desarrollo • Sección B: De la política industrial • Sección C: De la política comercial • Sección D: Del arancel Externo Común • Sección E: De la cooperación financiera y asistencia técnica • Sección F: Disposiciones generales
Capítulo XVI	Cooperación económica y social
Capítulo XVII	Adhesión, vigencia y denuncia
Capítulo XVIII	Miembros asociados
Capítulo XIX	Disposiciones finales
Capítulo XX	Disposiciones transitorias

Declaración del Consejo Andino de Ministros de relaciones Exteriores sobre la Adopción de Decisiones por parte de la Comisión de la Comunidad Andina.

Observadores de la Comunidad Andina (Decisión 741 del 2010)

Miembros Asociados.

Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (Decisión 613 del 2005 y 732 del 2010)

-Chile (Decisión 645 del 2006)

Instituciones de la Comunidad Andina

Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores (Decisiones 407 de 1997)

Comisión de la Comunidad Andina (Decisión 471 de 1999)

Secretaría General de la Comunidad Andina (Decisión 409 y 425 de 1997)

Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina

Tratado de creación Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina (Decisión 623 del 2005 y Decisión 633 del 2006)

Corporación Andina de Fomento

Consejo Consultivo Empresarial Andino (Decisión 442 de 1998)

Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones (Decisión 566 del 2003)

Transporte de mercancías.

Transporte por carretera (Decisión 399 de 1997, Decisión 434 de 1998, Decisión 467 de 1999 y Resolución 300 de 1999)

Transporte aéreo (Decisión 582 del 2004 y Decisión 619 del 2005)

Transporte Marítimo (Decisión 288 de 1991, Decisión 314 de 1992 y Decisión 487 del 2000)

Transito Aduanero (Decisión 617 del 2005 y resolución 457 del 2012)

Póliza de Responsabilidad Civil (Decisión 290 de 1991)

Transporte Multimodal internacional (Decisión 331 de 1993)

Propiedad Intelectual

Régimen Común sobre Propiedad Industrial (Decisión 486 de 2000 y Decisión 632 de 2006)

Protección a los derechos de los obtentores de los derecho vegetales (Decisión 345 de 1993)

Régimen Común sobre acceso a los Recursos Genéticos (Decisión 391 de 1996)

Régimen Común sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos (Decisión 351 de 1993)

Régimen Tributario y de Inversiones

Tributario (Decisión 40 de 1971, Decisión 292 de 1991, Decisión 578, 599 y 600 del 2004 y Decisión 635 del 2006)

Régimen de Inversión Extranjera (Decisión 291 de 1991)

I. Régimen Comercial

- Nomenclatura Nandina (Resolución 1243 del 2009, Decisión 766 del 2011)
- Arancel externo Común, (Decisión 370 de 1994, Resoluciones 60 y 163 de 1998, Decisión 466 de 1999, Decisión 535 del 2002, Decisión 576 de 2003, Decisión 580 de 2004, Resolución 842 de 2004, Decisión 699 de 2007, Decisión 679, 688 y 695 del 2008).
- Arancel Integrado Andino, Arian, (Decisión 657 del 2006, Resolución 1113 del 2007 y Resolución 1290 de 2009)
- Normas de Origen (Decisión 416 y 417 de 1997, Resolución 506 de 1997, Resolución 323 de 1999 y Decisión 775 del 2012)
- Las medidas ante importaciones que causan daño a la producción nacional andina o a la producción comunitaria:

- Regímenes antidumping y antisubvenciones (Decisión 283 de 1991, Decisión 456 y 457 de 1999 y Resolución 327 de 1999)
- Régimen de Salvaguardias (Decisión 452 de 1999)
- Valoración Aduanera
- Valor en aduana de las mercancías importadas (Decisión 571 del 2003)
Procedimiento de los casos especiales de valoración aduanera (Resolución 1456 del 2012)
- Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo general sobre aranceles y comercio de 1994
- Reglamento comunitario de la Decisión 571 del 2003 (Resolución 1684 del 2014)
Declaración Andina del Valor, este es un documento soporte de la declaración de importación, (Decisión 379 de 1995 y la Resolución 1439 del 2009)
- Sistema Andino de Franjas de Precios, SAFP, (Decisión 371 de 1994, Decisión 453 de 1999, Decisión 474 de 2000 y Decisión 579 del 2004)
- Precios piso y techo y tablas aduaneras del SAFP para el periodo de abril del 2014 a marzo del 2015 (Resolución 1659 del 2014)
- Precios piso y techo y tablas aduaneras del SAFP para el periodo de abril del 2015 a marzo del 2016 (Resolución 1755 del 2014)
- Convenio de complementación del sector automotor
- Bienes no Producidos en la Comunidad Andina (Resolución 756 del 2003 y la Resolución 1655 del 2013.)

- Sistema de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología (Decisión 419 de 1997, Decisión 506 del 2001, Decisión 562 de 2003, Decisión 615 del 2005 y Resolución 1685 del 2014)
- Régimen sobre el comercio de servicios
- Marco general principio y normas para la liberalización del comercio de servicios para la Comunidad Andina (Decisión 439 de 1998, Decisión 629 del 2006 y 634 del 2006)
- Inventario de medidas restrictivas del comercio de servicios (Decisión 510 del 2001)
- Sectores de servicios objeto de profundización de la liberalización o de armonización normativa (Decisión 659 del 2006)
- Integración y liberalización del comercio de servicios de telecomunicaciones (Decisión 462 de 1999)
- Normas Andinas sobre interconexión de redes de telecomunicaciones (Resolución 432 del 2000)
- Desarrollo e integración turística (Decisión 463 de 1999)
- Sanidad animal y vegetal – control fitosanitarios y zoonosológicos (Resoluciones 239, 240 y 241 de 1999, Resolución 235 del 2000, Decisiones 515 y 519 del 2002, Resoluciones 766 y 781 del 2003, Decisiones 685 y 686 del 2008)
- Control de sustancias químicas que se utilizan en la fabricación ilícitas de estupefacientes y sustancias psicotrópicas (Decisión 602 del 2003)
- Comercialización del recurso de la Órbita y Espectro (Decisión 654 del 2006 y la Decisión 672 de 2007)

- Eliminación de subsidios e incentivos a las exportaciones (Decisión 330 de 1992 y 388 de 1996)
- Relaciones comerciales con terceros países (Decisión 598 del 2004)
- Protección y promoción de la libre competencia (Decisión 608 del 2005 y Decisión 616 del 2005)
- Control y vigilancia sanitaria (Decisión 418 de 1997 y Decisión 437 de 1998)
- Normas Andinas sobre armonización de las legislaciones en materia de control y vigilancia sanitaria (Decisión 795 del 2014, Decisión 783 del 2013, Decisiones 769 y 767 del 2011, Decisión 706 del 2008, Decisión 516 de 2002 y Resolución 797 del 2004)
- Protección y promoción de la libre competencia (Decisiones 608 y 616 del 2005)
- II. Régimen sobre Control Aduanero y Cooperación Aduanera
- Régimen sobre el Control Aduanero (Decisión 778 de 2012)
- Adopción del Documento Único Aduanero, DUA, (Decisión 670 del 2007 y Resolución 1312 del 2010)
- Armonización de Regímenes Aduaneros (Decisión 618 del 2005 y Decisión 671 del 2007)
- Cooperación Aduanera (Decisión 573 de 2003 y Decisión 728 del 2009)
- Facilitación del Comercio (Decisión 770 del 2011 y Resolución 1467 de 2012)

La Alianza del Pacífico. Aunque la Alianza del Pacífico no fue concebida como un TLC, tiene un componente comercial clave, con el que se busca el desarrollo de

encadenamientos productivos entre Chile, Colombia, México y Perú, a fin de ser más competitivos en mercados como el de Asia Pacífico. Sin embargo, sectores como el agrícola temen las consecuencias que este acuerdo pueda traer a algunos productos.

Lo primero que hay que tener claro para empezar a hablar sobre la Alianza del Pacífico (AP) es que no es un Tratado de Libre Comercio (TLC), sino un mecanismo de articulación política económica y de cooperación e integración entre Chile, Colombia, México y Perú.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (Mincomercio), “El principal objetivo de la AP es conformar un área de integración profunda que busca generar condiciones de crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías que la conforman, mediante la búsqueda progresiva de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, con el fin de lograr una inserción efectiva en otras regiones, particularmente en Asia Pacífico, que se perfila como eje fundamental de la economía mundial de este siglo”.

En el caso particular de Colombia, mediante la AP se pretende acelerar la inserción a los mercados asiáticos y reducir su vulnerabilidad frente a crisis económicas internacionales, a través del desarrollo de tratados en bloque en los que participarán naciones como Chile o Perú que ya cuentan con una relación histórica con esta zona económica.

En ese orden de ideas, la AP tendrá un alcance mayor que los TLC anteriormente suscrito por estos países (Chile, Colombia, México y Perú cuentan entre sí con acuerdos comerciales previos a la Alianza) y promoverá el desarrollo de más encadenamientos productivos, que permitan consolidar cadenas globales de producción en los países signatarios, con el fin de hacer un mayor aprovechamiento de las oportunidades comerciales que existen en el mercado asiático.

El componente comercial

Como la negociación de cualquier acuerdo, la AP también ha requerido de la realización de reuniones presidenciales, ministeriales y de grupos técnicos. Estos últimos han sido los encargados de efectuar rondas para los diferentes temas acordados, entre los que se encuentran comercio e integración, servicios y capitales, movimientos de personas de negocio y facilitación para el tránsito migratorio, cooperación, asuntos institucionales, comunicaciones, compras públicas y agencias de promoción.

De acuerdo con la información de MinCIT, la negociación del tópico de comercio e integración comprende cinco subgrupos:

- Desgravación arancelaria: aunque la mayoría de los productos de estos países ya se encuentran liberalizados, debido a los acuerdos previos efectuados por estos países, busca incorporar al Acuerdos de bienes, aquellos que aún no se benefician del libre acceso

arancelario. De esa manera, se espera que desde la entrada en vigencia de la AP, el 90% de los bienes quede liberalizado en los cuatro países y el 10% restante en el mediano plazo.

- Reglas de origen: busca lograr un mayor acceso de bienes, mediante un capítulo de Origen que contenga normas más sencillas y claras, que facilite a los sectores productivos el aprovechamiento de la AP. Así mismo, que las empresas tengan la posibilidad de abastecerse de materias primas de la región y así fomentar la acumulación de origen entre las partes.

- Medidas sanitarias y fitosanitarias: se busca avanzar en procesos de admisibilidad sanitaria y fitosanitaria, con el fin de profundizar las disciplinas (regionalización, armonización, equivalencia, evaluación del riesgo, transparencia, comité MSF, consultas técnicas y cooperación técnica) y mejorar los niveles y estándares para el acceso de bienes entre los países de la Alianza y hacia terceros.

- Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC): pretende lograr un acceso efectivo a los demás mercados de la AP, mediante la eliminación de barreras al comercio, ya que esto podría significar una mayor proyección de Colombia hacia terceros mercados, en especial los asiáticos.

- Facilitación al comercio y cooperación aduanera: en este subgrupo se establecen medidas a nivel aduanero que faciliten el movimiento de bienes y la cooperación, que

permitan el intercambio de información entre aduanas para prevenir, investigar y sancionar las operaciones contrarias a la legislación aduanera.

De igual manera, en el 2012 concluyó la negociación del acuerdo sobre comercio electrónico, con el que se busca fortalecer, facilitar y promover el uso de las tecnologías de la información para comercializar bienes y servicios. Solo falta que se incorpore al ordenamiento jurídico de la Alianza y de cada país, una vez sea aprobado el Acuerdo Marco en los congresos de todos los países miembros.

La negociación de la parte comercial de este grupo de integración se presentó mediante el Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico, que recibió sanción presidencial el 26 de diciembre del 2014. Actualmente falta el control constitucional y el canje de notas entre los ministros de Relaciones Exteriores para que entre en vigencia. Lo que hizo este Protocolo fue unificar las desgravaciones ya existentes entre los países miembros y profundizar un poco más en aquella que aún no se habían dado.

Tratados de Libre Comercio

Este , constituyen uno de los niveles de integración económica bajo la forma de acuerdo comercial regional o bilateral. El TLC es un acuerdo firmado por dos o más países con la intención de eliminar aranceles y otras barreras no arancelarias entre las Partes para de esta manera propiciar el intercambio de bienes y de servicios; es así como a la par con la eliminación inmediata de aranceles para ciertos productos, se consagran

algunas excepciones temporales sujetas a eliminación gradual y por supuesto acuerdos para el intercambio de servicios.

A diferencia de otras formas de integración, bajo el TLC cada Nación se reserva el derecho a establecer los aranceles que aplicará a terceros países. Una Unión Aduanera, por ejemplo, unifica todos los aranceles en la región, constituyéndose en una forma de integración más profunda.

Un TLC no conlleva a la integración monetaria ni política, este nivel es propio de acuerdos regionales cuyo objeto es conformar Uniones Económicas, Uniones Monetarias o Uniones Aduaneras, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina o el Mercosur, que aunque fomentan el intercambio de bienes y servicios, también incluyen temas ajenos a los TLC, tales como: política fiscal, organismos políticos y jurídicos comunes, culturales, educativos, etc.

Los TLC, por regla general, se rigen por las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio, OMC, pero excepcionalmente los países pueden de mutuo acuerdo fijar otras reglas.

Igualmente, este tipo de Acuerdos se basan en los principios fundamentales de transparencia, trato nacional y Nación más favorecida, generando un compromiso real para la facilitación del comercio de bienes y servicios.

En otras palabras, los TLC plantean la ampliación de mercados para quienes los suscriben, mediante la eliminación de los derechos arancelarios, la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la revisión de las normas que fijan procedimientos aduaneros para agilizar el despacho de las mercancías y la unificación de las normas sanitarias, fitosanitarias y de origen.

Al definir cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir la libre circulación de bienes y servicios entre las partes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas, las licencias, las tarifas y los aranceles, los TLC van conformando una "zona de libre comercio". (Tabla 5)

Tabla 5. Tratados de Libre Comercio vigentes que tiene Colombia

Temas (capítulos) negociados	México	Chile	Triángulo Norte	Canadá
Disposiciones iniciales	Cap. 1	Cap. 1	Cap. 1	Cap. 1: Sec. A
Disposiciones generales	aaaaaaaa	Cap. 20	aaaaaaaa	aaaaaaaa
Definiciones generales	Cap. 2	Cap. 2	Cap. 2	Cap. 1: Sec. B
Trato nacional - Acceso al mercado de bienes	Cap. 3	Cap. 3	Cap. 3	Cap. 2
Sector agropecuario – Agricultura	Cap. 5: Sec. A	aaaaaaaa	Cap. 3: Sec. V	Cap. 2: Sec. E
Sector automotor	Cap. 4	aaaaaaaa	aaaaaaaa	aaaaaaaa
Origen	Cap. 6	Cap. 4	Cap. 4	Cap. 3 Cap. 4: Sec. A

Procedimientos aduaneros	Cap. 7	aaaaaaa	Cap. 5	aaaaaaa
Facilitación del comercio	aaaaaaa	Cap. 5	Cap. 6	Cap. 4: Sec. B
Temas (capítulos) negociados	México	Chile	Triángulo Norte	Canadá
Medidas sanitarias y fitosanitarias	Cap. 5: Sec. B	Cap. 6	Cap. 9	Cap. 5
Obstáculos técnicos al comercio - Normas técnicas	Cap. 14	Cap. 7	Cap. 10	Cap. 6
Temas (capítulos) negociados	México	Chile	Triángulo Norte	Canadá
Salvaguardias	Cap. 8	Cap. 8: Sec. A	Cap. 7	Cap. 7: Sec. A
Defensa comercial - Prácticas desleales	Cap. 9	Cap. 8: Sec. B	Cap. 8	Cap. 7: Sec. B
Inversión	Cap. 17	Cap. 9	Cap. 12	Cap. 8
Comercio transfronterizo de servicios	Cap. 10	Cap. 10	Cap. 13	Cap. 9
Telecomunicaciones	Cap. 11			Cap. 10
Servicios financieros	Cap. 12			Cap. 11
Entrada temporal de personas de negocios	Cap. 13	Cap. 11	Cap. 15	Cap. 12
Comercio electrónico		Cap. 12	Cap. 14	Cap. 15
Propiedad intelectual	Cap. 18			
Contratación pública - Compras del sector público	Cap. 15	Cap. 13	Cap. 11	Cap. 14
Empresas del Estado - Política de competencia - Monopolios - Defensa al consumidor	Cap. 16			Cap. 13
Transparencia	Cap. 21	Cap. 14	Cap. 16	Cap. 19
Administración del tratado	Cap. 20	Cap. 15	Cap. 17	Cap. 20
Solución de controversias	Cap. 19	Cap. 16	Cap. 18	Cap. 21

Asuntos laborales		Cap. 17		Cap. 16
Medio ambiente	a	Cap. 18		Cap. 17
Temas (capítulos) negociados	México	Chile	Triángulo Norte	Canadá
Cooperación - Fortalecimiento de capacidades comerciales		Cap. 19	Cap. 20	Cap. 18
Excepciones generales	Cap. 22	Cap. 21	Cap. 19	Cap. 22
Disposiciones finales	Cap. 23	Cap. 22	Cap. 21	Cap. 23

TLC Colombia-México (G-2).

El Tratado de los Tres (G3), integrado inicialmente por Colombia, México y Venezuela, entró en vigencia el 1 de enero de 1995. La desgravación arancelaria y el acceso al mercado fueron bastante amplias, y un gran porcentaje de productos se desgravaron totalmente. Solo quedan algunos productos sin desgravar que pertenecen al sector agropecuario. Luego de la denuncia de Venezuela en el 2006, Colombia y México ajustaron las condiciones generales del Tratado en el 2009, las reglas de origen y aspectos administrativos fueron los que tuvieron mayores cambios. La estructura de esta negociación buscó la igualdad en el acceso a los mercados, la eliminación de las barreras arancelarias, la regulación de las políticas comerciales, la actualización de las normativas sanitarias y técnicas, el control a la competencia y la protección a la propiedad intelectual.

TLC Colombia-Chile.

Este Acuerdo entró en vigencia el 8 de mayo de 2009, hace parte de un protocolo adicional del Acuerdo de Complementación Económica ACE-24 y estableció una estructura general que impulsa la industria nacional, prohibió la implantación de barreras arancelarias, los subsidios a la exportación y cualquier tipo de ayuda que genere desigualdad en la competencia. Es importante resaltar que este Tratado reglamentó el comercio electrónico, la contratación pública, el comercio de servicios, la movilidad de personas de negocios, la protección del medio ambiente, la inversión y el ámbito laboral. Lo anterior se reguló con el objetivo de que los miembros efectúen continuamente revisión de estas variables, para promover políticas efectivas y equitativas sin que estas generen algún desequilibrio en el mercado. Es importante resaltar que esta negociación elaboró una detallada explicación de los servicios que se pueden prestar y estableció las condiciones generales para ejercerla, algunos de estos servicios regulados son: transporte, investigación, agenciamiento aduanero, mensajería, energía eléctrica, cinematografía, vigilancia, turismo, periodismo, entre otros.

TLC Colombia-Triángulo del Norte.

Tratado suscrito por la Republica de Colombia y las Repúblicas de Guatemala, El Salvador y Honduras, entró en vigencia el 12 de noviembre del 2009 con Guatemala, el 2 de febrero del 2010 con El Salvador y el 27 de marzo del 2010 con Honduras. El

principal objetivo de esta negociación fue el fortalecimiento comercial de los países del Triángulo del Norte, para lo cual Colombia se convirtió en socio estratégico, y a su vez encontró en este Acuerdo la oportunidad de ampliar sus socios comerciales. En cuanto a la protección de la industria, se estableció una restricción para algunos productos agrícolas, para la maquinaria el proceso de desgravación es de largo plazo debido a las diferencias y la capacidad productiva de los países miembros. Lo anterior fue establecido para permitir la estabilización de estos sectores productivos.

TLC Colombia-Canadá.

Tratado suscrito por la Republica de Colombia y Canadá que entró en vigencia el 15 de agosto del 2011, y dentro de sus principales objetivos estuvo la integración total en materia de bienes, servicios, mercado laboral, medio ambiente, e inversión.

En términos generales el acuerdo estableció principios fundamentales en todos los aspectos mencionados, es importante notar que se dejó un marco jurídico bastante amplio el cual sirve de soporte para el afianzamiento de las relaciones comerciales de ambos países, ya que estableció herramientas a la industria y normas de complementación clara entre los países miembros, uno de sus principales objetivos fue la búsqueda de la optimización de los procesos aduaneros por medio de la reducción de tiempos, en cuanto a normativa y reglamentos técnicos debe existir una doble cooperación entre los miembros para poder reducir los tramites y optimizar las operaciones de importación y

exportación para todo tipo de productos. Con respecto a los servicios, este tópico se encuentra diversificado según el tipo de servicio y se definen las condiciones para poder ejercer dicha actividad.

TLC Colombia-EEUU.

Tratado suscrito por la Republica de Colombia y EE UU entró en vigencia desde el 15 de mayo del 2012, fue sin duda el más representativo para el país y el que más discusiones y debates generó, las generalidades de esta negociación contemplan secciones especializadas a diferentes sectores de las economías de los miembros, para el caso de Colombia los productos agrícolas fueron los más amenazados ante la llegada de productos importados de EE UU a bajo costo, para poder mitigar este efecto negativo, dentro de la negociación se incluyeron mecanismo de control y agilización para evitar el debilitamiento de las industrias agrícolas colombianas.

Los productos que más beneficios recibieron fueron el arroz, el pollo, los lácteos, el café, las flores, frutas y hortalizas, entre otros. Con respecto a los servicios, esta sección se encuentra diversificado según el tipo de servicio y se definen las condiciones para poder ejercer dicha actividad en cada uno de los países. En el ámbito laboral se definieron los requisitos y protocolos que deben seguir los gobiernos para evaluar y controlar el mercado laboral, principalmente lo que busco este Tratado es la eliminación del trabajo infantil, así como de los contratos laborales sin garantías para el trabajador, y

todo mecanismo de represión o que prive de la libertad al trabajador. En cuanto al medio ambiente la reglamentación establecida definió procedimientos conjuntos de colaboración y cooperación entre Colombia y EE UU, los cuales buscan la minimización del impacto ambiental derivado de las actividades productivas, principalmente aquellas como la minería, la agricultura, la ganadería, la pesca, entre otros.

Acuerdo Comercial Colombia-Unión Europea (UE).

Como novedad para este Acuerdo, mediante el Decreto 2247 de 2014 vigente desde el 8 de noviembre de 2014 estableció la desgravación para los productos provenientes de la Unión Europea y sus Estados Miembros, dentro de esta normativa se contemplaron cronogramas de desgravación, salvaguardias para productos agrícolas y salvaguardias bilaterales. Este Acuerdo entro en vigencia provisional el 1° de agosto del 2013 y en noviembre del 2014 entró en vigencia permanente.

TLC Colombia-EFTA.

Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los países miembros del AELC (EFTA) Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia que entró en vigencia el 1 de julio del 2011 para Suiza y Liechtenstein, se espera la ratificación por parte de Noruega e Islandia que no han ratificado esta negociación.

Dentro de los objetivos se estableció la integración de Colombia al mercado Europeo para así poder ampliar su oferta y desarrollar sus industrias con el propósito de aumentar su competitividad, mejorar las condiciones sociales de la población y poder reducir la pobreza. Particularmente este Acuerdo estableció un listado de productos excluidos para Colombia entre ellos: aceites naturales, químicos, cueros, seda, algodón e hilados. Dentro de la normativa es importante mencionar la estructuración profunda que se definió para la contratación pública, la inversión, los servicios y la propiedad intelectual.

TLC Colombia-Corea del Sur.

El Acuerdo entre la Republica de Colombia y la República de Corea es el primer Tratado de Libre Comercio con un país asiático, fue aprobado mediante la Ley 1747 del 2014 y declarado exequible por la Corte Constitucional mediante la Sentencia C 18416 del 14 de abril del 2016. El Acuerdo estableció una Zona de Libre Comercio entre las partes y su principal objetivo es buscar la integración, crecimiento y desarrollo de ambas economías por medio de una cooperación tecnológica, comercial y jurídica.

La negociación mantuvo los principios rectores de todo acuerdo comercial dentro de los que se destacan: la agilidad en los procesos aduaneros, la complementación y homologación de requisitos técnicos, sanitarios y fitosanitarios, la libre circulación de

capital humano y financiero, la optimización de la logística y la infraestructura, la propiedad intelectual, la contratación pública y el medio ambiente, entre otros.

El TLC entrará en vigencia el 15 de julio del 2016, mediante el Decreto 1078 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo del 30 de junio del mismo año, que desarrolló los compromisos arancelarios adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo.

TLC Colombia-Costa Rica.

Este Acuerdo entre la Republica de Colombia y la República de Costa Rica se estableció con el propósito de incentivar el desarrollo y crecimiento de ambos países, al aprovechar sus fortalezas en diferentes sectores de la industria, Costa Rica por su parte accedió a esta negociación para poder ampliar sus relaciones comerciales en Latinoamérica y de esta manera incentivar el desarrollo de nuevas industrias y poder diversificar su oferta exportable. El Tratado reglamentó y estableció procedimientos para la eliminación de barreras aduaneras, la optimización logística, la cooperación comercial y tecnológica, la homologación de reglamentos técnicos y medias sanitarias y fitosanitarias, el comercio electrónico, la contratación pública, la prestación de servicios, la propiedad intelectual, la política en defensa del consumidor, la inversión y las telecomunicaciones, entre otros. Fue aprobado por parte de Colombia mediante la Ley 1763 del 2015 y entró en vigencia el 1° de agosto del 2016, después de que la Corte Constitucional mediante la sentencia C-157 del 2016 lo declaró exequible.

TLC suscritos pero no vigentes

TLC Colombia-Panamá.

El Tratado de Libre Comercio entre la Republica de Colombia y la República de Panamá aún se encuentra en trámite, y no se ha definido su fecha de entrada en vigor, la negociación de estos países se ha fundamentado en el fortalecimiento de sus relaciones comerciales, la reducción de los trámites aduaneros, la flexibilización de reglamentos técnicos y fitosanitarios, la ampliación de proyectos de inversión, la expansión de la oferta de servicios y el crecimiento del turismo.

El Acuerdo de Alcance parcial AAP – 29 fue la base y referente para poder construir esta negociación el cual estableció desgravación para algunos productos agrícolas, preparaciones alimenticias diversas, papel, manufacturas de vidrio y artículos de hierro o acero. Sin embargo, los alcances de este Acuerdo no son suficientes y la constitución de esta nueva negociación supondría nuevas expectativas de crecimiento y desarrollo.

TLC Colombia-Israel .

Mediante la ley 1841 de 2017 se aprobó este Acuerdo comercial el cual fue firmado en Jerusalén el 30 de septiembre del 2013.

Se considera a Israel como una economía innovadora y dinámica, de orientación importadora. Además los israelíes tienen un alto poder adquisitivo y los dos países pueden aprovechar sus economías complementarias. Tanto Israel como Colombia tienen socios comerciales comunes tales como la Unión Europea; los países del EFTA, EE UU, Canadá y México. Los beneficios que se persiguen con este acuerdo son:

- Reducir y eliminar aranceles y barreras no arancelarias de las exportaciones colombianas
- Acceder a un mercado con un poder adquisitivo superior al colombiano
- Crear un comercio en productos que no existe en este momento
- Reducir los costos de transacción, mejorar los procedimientos aduaneros, la inversión, creación de nuevos negocios y aumentar el intercambio comercial tanto en bienes como en servicios.

A la entrada en vigor el acuerdo los productos agrícolas y agroindustriales en un 97% ingresarán a Israel con desgravación total, beneficiando a productos tales como confites, productos de panadería, galletas dulces, chocolates, preparaciones de frutas, mermeladas entre otros.

Algunos productos agrícolas y agroindustriales tienen un contingente dentro del cual ingresan a Israel con desgravación total. Colombia desgravará bienes industriales originarios de Israel de acuerdo al grado de sensibilidad del mercado colombiano.

En materia de servicios el compromiso es la no discriminación (Trato Nacional, Trato de Nación más Favorecida), prohibición de restricciones cuantitativas, acceso a mercados.

Canastas de desgravación. En este acuerdo se establecieron desgravaciones arancelarias en forma separada para los productos agrícolas y para los bienes industriales. La base de desgravación es el arancel negociado dentro del acuerdo. (Tabla 6,7,)

Tabla 6. Productos agrícolas

Categoría de desgravación	Tratamiento Preferencial
I	Eliminación Inmediata a la entrada en vigor del Acuerdo
G-3	Eliminación en tres (3) partes anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor.
G-5	Eliminación en cinco (5) partes anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor.
G-5 ^a	Eliminación en tres (3) partes anuales iguales a partir del 1° de enero del tercer año (3) luego de la entrada en vigor del Acuerdo, hasta su eliminación total.
G-5B	Eliminación en dos (2) partes anuales iguales a partir del 1° de enero del año cuatro (4) luego de la entrada en vigor del Acuerdo, hasta su eliminación total.
G-7	Eliminación en siete (7) partes anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor.
G-10	Eliminación en diez (10) partes anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor.
G-10 ^a	Eliminación en cinco (5) partes anuales iguales, a partir del 1° de enero del año seis (6) luego de la entrada en vigor del acuerdo.
G-12	Eliminación en doce (12) partes anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor.
S	Eliminación o reducción de arancel tal y como se especifica para cada línea arancelaria.
	NOTA: Productos para los cuales se ha establecido un contingente con beneficios arancelarios.

Tabla 7. Bienes Industriales

G-3	Eliminación en tres (3) etapas anuales iguales comenzando en la fecha de entrada en vigor el Acuerdo.
G-5	Eliminación en cinco (5) etapas anuales iguales comenzando en la fecha de entrada en vigor el Acuerdo.
G-7	Eliminación en siete (7) etapas anuales iguales comenzando en la fecha de entrada en vigor el Acuerdo.
G-10	Eliminación en diez (10) etapas anuales iguales comenzando en la fecha de entrada en vigor el Acuerdo.

Acuerdos de complementación Económica (ACE). A continuación se muestran detalladamente los Acuerdos de complementación Económica que tiene Colombia.

Temas (capítulos) negociados	AC 24	AC 59	AC 49
Objetivos del Acuerdo	Cap. I	Título I	Cap. I
Programa de liberación comercial	Cap. II	Título II Anexo I Anexo II Anexo III	Cap. II
Origen	Cap. III	Título III Anexo IV	Cap. III Anexo III del 2° protocolo adicional
Trato nacional	aaaa	Título IV	aaaa
Sector Automotor	Cap. IV	aaaa	aaaa
Medidas antidumping y compensatorias	aaaa	Título V	Cap. V
Salvaguardias	Cap. V	Título VIII Anexo V	Cap. IV
Prácticas desleales del comercio	Cap. VI	Título VII	Cap. V
Medidas especiales	aaaa	Título XIII	aaaa
Prácticas restrictivas de la libre competencia	aaaa	Título VI	aaaa
Tratamiento en materia de tributos internos	Cap. VII	Título XVI	aaaa
Compras gubernamentales	Cap. VIII	aaaa	aaaa

Promoción Comercial	Cap. IX	Título XIV	Cap. X
Inversiones	Cap. X	Título XVI	Cap. IX
Valoración Aduanera	aaaa	Título X	aaaa
Normas técnicas	Cap. XI	Título XI	Cap. VIII Anexo V del 2° protocolo adicional
Medidas sanitarias, fitosanitarias y zoonosanitarias	Cap. XII	Título XII	Cap. VIII Anexo IV del 2° protocolo adicional
Servicios	Cap. XIII	Título XV	Cap. VI
Coordinación de políticas económicas	XIV	aaaa	aaaa
Transporte marítimo y aéreo	XV	Título XVIII	Cap. VII
Propiedad intelectual	aaaa	Título XVII	Cap. XI
Infraestructura	aaaa	Título XIX	aaaa
Complementación científica y tecnológica	aaaa	Título XX	aaaa
Cooperación	aaaa	Título XXI	aaaa
Zonas Francas	aaaa	Título XXII	aaaa
Evaluación del Acuerdo	Cap. XVI	Título XXIII	Cap. XIII
Solución de controversias	Cap. XVII	Título XI Anexo VI	Cap. XII Anexo VI del 2° protocolo adicional
Administración del Acuerdo	Cap. XVIII	Título XXIII	Cap. XIV
Disposiciones generales	aaaa	Título XXIV	aaaa
Convergencia	aaaa	Título XXV	Cap. XV
Adhesión	aaaa	Título XXVI	Cap. XVIII

Vigencia	aaaa	Título XXVII	Cap. XVI
Denuncia	aaaa	Título XVIII	Cap. XVII
Enmiendas y adiciones	aaaa	Título XXIX	aaaa
Disposiciones finales	aaaa	XXX	Cap. XIX
Disposiciones transitorias	aaaa	XXXI	aaaa

ACE 24: Colombia – Chile.

El Acuerdo de Complementación Económica Chile-Colombia, también conocido como ACE 24, suscrito en el marco de Aladi, en diciembre de 1993, estableció un espacio económico ampliado fijando programas de desgravación arancelaria para la mayoría de los productos del universo arancelario con una pequeña lista de excepciones.

El ACE 24 ha sido objeto de varios protocolos adicionales dentro de los cuales vale la pena resaltar el sexto, donde se negoció un programa especial de desgravación para los productos comprendidos en las listas de excepciones, el octavo donde se acordó una profundización de las desgravaciones y el noveno, que implementa el tratado de libre comercio actualmente vigente y que regula entre otros temas, los relativos a normas de origen, inversiones, compras públicas y requisitos fitosanitarios

ACE 59: Mercosur – Colombia – Ecuador.

Suscrito entre los Estados partes del Mercosur y los gobiernos de la República de Colombia y de la República del Ecuador, países miembros de la Comunidad Andina y el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela. Para una mejor comprensión del texto del presente acuerdo, debe tenerse en cuenta que:

1. El acuerdo de complementación económica, suscrito entre los gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados partes del Mercosur y los gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador países miembros de la Comunidad Andina y el gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, es conocido como ACE 59.
2. El Decreto 141 de 2005 dio cumplimiento a los compromisos adquiridos por Colombia en virtud de este acuerdo. Diario Oficial 45.808 del 31 de enero de 2005.
3. El nombre de este acuerdo fue modificado mediante el Noveno Protocolo de diciembre 22 de 2011, de Aladi, artículo 1º, puesto en vigencia por Colombia en forma provisional mediante el Decreto 1872 de septiembre 7 de 2012.

De otra parte, Colombia ha expedido las siguientes normas relacionadas con los acuerdos comerciales y en particular con el ACE 59:

1. El Decreto 4085 de 2011 establece los objetivos y la estructura de la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado encargada de atender y prevenir las controversias internacionales de inversión.

2. Mediante el Decreto 1939 de 2013, reglamentado por la Resolución 305 de 2014 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se regula la atención de controversias internacionales de inversión, surgidas entre inversionistas extranjeros y el gobierno colombiano, aplicable al capítulo de inversión de este tratado. De conformidad con el artículo 3° de este decreto “El consejo directivo de la Agencia Nacional de Defensa Jurídica de la Nación es la instancia de alto nivel de gobierno encargada de la orientación y formulación de las recomendaciones dirigidas a la idónea atención de las controversias internacionales de inversión, cuya defensa está a cargo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo”. Este decreto está pendiente de reglamentación de acuerdo con el artículo 12 del mismo.

3. De acuerdo con el Decreto 1789 de 2013, expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a partir del 22 de agosto de 2013 (fecha de publicación de la norma en el Diario Oficial 48.890), se aplicaron medidas especiales a las importaciones de aceites originarios de Brasil, clasificados por las subpartidas arancelarias 1507.90.10.00 y 1507.90.90.00, consistentes en: suspender la aplicación del margen de preferencia vigente en el ACE 59 por el término de noventa (90) días, establecer un contingente de importaciones equivalente a un volumen anual de 21.610 kilos para la subpartida arancelaria 1507.90.10.00 y de 6.804.547 kilos anuales para la subpartida arancelaria 1507.90.90.00, para los cuales se aplicará el margen de preferencia vigente en el ACE 59. En consecuencia, fuera del contingente se aplicará el arancel de nación más favorecida (o

el arancel variable, si para la quincena correspondiente el precio de referencia ha determinado la aplicación de una rebaja arancelaria o un derecho adicional).

Vale la pena señalar que la Circular 24 de 2013 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo precisó algunos aspectos en relación con la asignación del contingente y la utilización del cupo asignado.

4. Por su parte el Decreto 1962 de 2013, expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, estableció la aplicación de una medida especial a las importaciones de aceites originarios de Argentina, clasificados por las subpartidas arancelarias 1507.90.90.00 y 1512.19.10.00, de la siguiente forma:

i) suspender la aplicación del margen de preferencia vigente en el acuerdo de complementación económica - ACE 59, para el 2013, por el término de veintiún (21) meses contados a partir de la fecha de entrada en vigencia del Decreto 1962 de 2013, es decir, a partir del 11 de septiembre de 2013, fecha de su publicación en el Diario Oficial 48.910.

ii) establecer un contingente de importaciones, a partir de la fecha de entrada en vigencia del Decreto 1962 de 2013, equivalente a un volumen anual de 6.267.180 kilos para la subpartida 1507.90.90.00 y de 12.012.026 kilos anuales para la subpartida 1512.19.10.00, para los cuales se aplicará el margen de preferencia vigente en el ACE 59.

La Circular 27 de 2013 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo señaló los períodos en los cuales se distribuirá el contingente, así como la forma en que este se administrará y distribuirá.

5. El Decreto 887 de 2014 aplicó una medida especial a las importaciones de aceite de soya refinado con adición de sustancias desnaturalizantes en una proporción inferior o igual al 1%, originario de Argentina, clasificado por la subpartida arancelaria 1507.90.10.00, de la siguiente forma:

i) suspender la aplicación del margen de preferencia vigente en el ACE 59 para el 2014, por el término de noventa (90) días, contados a partir del 13 de mayo de 2014, fecha de publicación del decreto en el Diario Oficial 49.150.

ii) establecer un contingente de importaciones, a partir de la fecha de entrada en vigencia del decreto, equivalente a un volumen anual de 57.960 kilos para la subpartida arancelaria 1507.90.10.00, para los cuales se aplicará el margen de preferencia vigente en el ACE 59.

La Circular 15 de 2014 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo reglamentó la asignación del contingente y la utilización del cupo asignado.

Los gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados partes del

Mercosur y los gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador países miembros de la Comunidad Andina y de la República Bolivariana de Venezuela, serán denominados “Partes signatarias”. A los efectos del presente acuerdo, las “Partes contratantes” son, de una parte el Mercosur y de la otra parte los Países miembros de la Comunidad Andina que suscriben el acuerdo.

NOTA: El Noveno Protocolo de diciembre 22 de 2011, de Aladi, artículo 1° estableció que cuando en el texto se refiera a las "Partes Signatarias", se entenderá que hace referencia a la República Argentina, a la República Federativa del Brasil, a la República del Paraguay, a la República Oriental del Uruguay, a la República Bolivariana de Venezuela, a la República de Colombia y a la República del Ecuador, de forma individual.

ACE 49: Colombia – Cuba.

La Republica de Colombia y la República de Cuba constituyeron este Acuerdo de Complementación Económica el cual entró en vigencia el 10 de julio del 2001, esta negociación fue establecida con el objetivo de promover las relaciones comerciales y afianzar los sectores productivos de cada país, la lista de bienes desgravados es mayor para Colombia, en total 1454 subpartidas frente a 416 subpartidas para Cuba.

Este Acuerdo se enfocó en el intercambio de bienes principalmente , en cuanto a los servicios, las inversiones y la propiedad intelectual lo deja a consideración de cada miembro acorde a sus políticas internas, siempre y cuando estas no vayan en contravía a lo establecido por la organización Mundial del Comercio OMC y organismo similares.

Acuerdos de Alcance Parcial (AAP). Temas (capítulos) negociados

AAP 6 Col - Nicaragua

AAP 7 Col – Costa Rica

AAP 28 Col – Ven

AAP 29 Col - Panamá

AAP 31 Col – Caricom

Objetivos del Acuerdo

Cap. I

Cap. I

Cap. I

Cap. I

Cap. I

Preferencias arancelarias y no arancelarias

Cap. II Cap. V

Cap. II Cap. V

Cap. II

Anexo I

Cap. II

Cap. II

Programa de liberalización comercial

Anexo I (Preferencias otorgadas por Colombia en beneficio de Nicaragua)

Anexo I (Lista de concesiones por parte de Colombia)

Apéndice A Apéndice B (especiales)

Anexo II (de Panamá a Colombia) Anexo III (De Colombia a Panamá)

Origen

Cap. III Anexo II

Cap. III Anexo II

Cap. III Anexo II Apéndice I

Cap. III Anexo I

Cap. II Anexo IV

Tratamiento de bienes usados

Cap. II

Tratamiento diferencial

Cap. IV

Cap. IV

Salvaguardias

Cap. VI

Cap. VI

Cap. IV

Cap. II

Prácticas desleales del comercio exterior

Cap. V

Prácticas desleales de comercio

Cap. VI Anexo V (incluye medida especial agrícola) Apéndice 1 (Productos agrícolas sujetos a la medida especial agrícola por parte de Colombia) Apéndice 2 (Productos agrícolas sujetos a la medida especial agrícola por parte de Venezuela)

Cap. II

Retiro de concesiones

Cap. VII

Cap. VII

Promoción y cooperación Comercial

Cap. VI

Cap. II

Medidas sanitarias, fitosanitarias y zoosanitarias

Cap. V Anexo IV

Cap. IX

Cap. II

Servicios

Transporte

Cap. VII

Cap. II

Servicios financieros

Cap. VIII

Normas técnicas

Cap. IX

Cap. II

Reglamentos técnicos, evaluación de la conformidad y metrología

Cap. IV Anexo III

Cooperación económica y técnica

Cap. III

Compras del sector público

Cap. X

Actividades del sector privado

Cap. III

Solución de controversias

Cap. VIII Anexo VI

Cap. XI

Cap. III

Comercio de Servicios

Cap. II

Excepciones al Acuerdo

Cap. II

Compatibilización con Acuerdos regionales

Cap. XII

Cap. III

Evaluación del Acuerdo

Cap. XIII

Cap. III

Administración del Acuerdo

Cap. XI

Cap. XI

Cap. VII

Cap. XIV

Adhesión al Acuerdo

Cap. VIII

Cap. VIII

Cap. III

Denuncia

Cap. XII

Cap. XII

Cap. X

Cap. III

Revisión

Cap. IX

Cap. IX

Vigencia

Cap. X

Cap. X

Cap. IX

Cap. III

Convergencia

Cap. XIII

Cap. XIII

Disposiciones finales

Cap. XIV

Cap. XIV

Cap. XII

Cap. XV

Disposiciones transitorias

Cap. XI

Cap. III

AAP 6: Colombia y Nicaragua.

El Acuerdo de alcance parcial entre Colombia y Nicaragua conocido como AAP 6 se suscribió en virtud del artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, con el fin de fortalecer el intercambio comercial entre estos dos países.

AAP 7: Colombia y Costa Rica.

El Acuerdo de alcance parcial entre Colombia y Costa Rica conocido como AAP 7 se suscribió en virtud del artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, con el fin de fortalecer el intercambio comercial entre estos dos países.

AAP 28: Colombia Venezuela.

La aplicación bilateral del Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela, AAP.C N° 28, se dio a partir del 16 de octubre de 2012, de acuerdo con el Decreto 1860 de octubre 2 de 2012. El depósito del instrumento ante la Aladi se realizó el 19 de octubre de 2012.

La Circular 49 de noviembre 2 de 2012 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales precisó varios aspectos en materia de origen del AAP N° 28, entre otros, que los certificados de origen emitidos en una fecha anterior a aquella de la entrada en vigor de este acuerdo mantienen su vigencia por el término previsto en la Decisión 416 de la CAN, esto es 180 días contados a partir de la fecha de emisión del certificado.

La Ley 1722 del 3 de julio de 2014 aprobó el “Acuerdo de alcance parcial de naturaleza comercial entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela”, suscrito en Caracas, República Bolivariana de Venezuela, el 28 de

noviembre de 2011, y sus seis anexos con sus respectivos apéndices, suscritos en Cartagena, República de Colombia, el 15 de abril de 2012, así: anexo I “Tratamiento arancelario preferencial”, anexo II “Régimen de origen”, anexo III “Reglamentos técnicos, evaluación de la conformidad y metrología”, anexo IV “Medidas sanitarias, zoonosanitarias y fitosanitarias”, anexo V “Medidas de defensa comercial y medida especial agrícola” y anexo VI “Mecanismo de solución de controversias”.

AAP 29: Colombia Panamá.

Este acuerdo de alcance parcial se suscribió en virtud del artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, según el cual los Países miembros podrán concertar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina. Este artículo fija además, las reglas por las cuales deben regirse este tipo de acuerdos.

AAP 31: Colombia Caricom.

El Acuerdo con la Comunidad del Caribe —Caricom— se suscribió como un medio para lograr una mayor integración con esta parte de América, según lo dispone el artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1980, abarca temas relacionados con el comercio y la cooperación económica y técnica

Acuerdos en Negociación

TLC Colombia-Turquía.

Este Acuerdo se fundamentó en el interés de Colombia en fortalecer los vínculos comerciales con países fuera de la región, Turquía ha sido un socio estratégico en Europa y se proyecta como una economía desarrollada en el mediano plazo. Se han realizado 6 rondas de negociación, la última fue realizada del 31 de mayo al 2 de junio del 2012. Los avances en materia de desgravación para maquinaria, y similares, los avances han sido positivos para Colombia y se definieron los instrumentos de control en materia de reglamentos técnicos, mediadas sanitarias y fitosanitarias, cooperación en temas aduaneros, entre otros.

Las negociaciones se han centrado en las últimas rondas a la solicitud de Colombia a Turquía de desmontar algunas medidas restrictivas a la importación de productos agrícolas como el banano, los lácteos, los cárnicos, las flores, el azúcar, entre otros productos.

Acuerdo de Asociación Económica Colombia-Japón.

Este Acuerdo estableció como objetivo principal la integración económica con la República de Colombia y el Estado de Japón, por medio de la cooperación conjunta de todas las instituciones de ambos miembros, el alcance de este Tratado abarca el mercado de bienes, los servicios, la contratación pública, la propiedad intelectual, la cooperación tecnológica y comercial, entre otros. Esta negociación lleva 10 rondas de negociación y Japón ha sido insistente en los temas de protección a algunos productos agropecuarios los cuales son sensibles frente al mercado Colombiano, principalmente lácteo y cárnico. Las negociaciones han avanzado de forma acelerada en el último año y solo faltan algunos capítulos por definir para de esta manera poder efectuar el trámite ante los gobiernos de cada país.

Acuerdo sobre el Comercio de Servicios – Trade in Services Agreement (TiSA).

Estas negociaciones que aún se encuentran en curso, pretenden mejorar la interacción de los países y el intercambio de servicios. Dentro de la estructura de este acuerdo se profundiza en temas de acceso a mercados, trato nacional, transferencias, reconocimientos, excepciones, regulación doméstica, transparencia, movilidad de personas, servicios financieros, transporte de carga, servicios energéticos, comercio electrónico, servicios profesionales, subsidios, entre otros temas.

En la última ronda de negociación llevada a cabo del 9 al 13 de febrero del 2015 (Ronda XI), se mostró la agenda de discusión donde resaltaron temas de transporte,

comercio electrónico, acceso a mercados, servicios financieros y servicios profesionales principalmente. Las mayores dificultades de estas negociaciones han sido las diferencias jurídicas, económicas y políticas de muchos países y no se ha logrado un punto en común en muchos temas, algunos miembros propenden por un comercio de servicios más flexible y sin regulaciones, mientras tanto otros países se encuentran más a la defensiva y rechazan las políticas liberales.

Acuerdos y relaciones comerciales ee uu Tratados de Libre Comercio (TLC) EE UU tiene vigente once TLC y tres suscritos pero no vigentes.

Tlc vigentes

Australia	Jordania
Bahréin	Marruecos
EE UU, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR)	TLC de América del Norte (Nafta)
Chile	Omán
Israel	Panamá
Colombia	Perú
Corea del Sur	Singapur

Programas de preferencias. EE UU usa los programas de preferencia para ayudar a otros países, generalmente en vía de desarrollo, a través del mayor acceso a su mercado.

Actualmente, el país cuenta con 4 programas que se describen a continuación.

Ley de crecimiento y oportunidad africana (AGOA, por su sigla en inglés)

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (Atpdea)

Iniciativa de la Cuenta del Caribe (CBI).

Tlc en otros países y su evolución.

El modelo tlc de Estados Unidos se convierte en un instrumento de integración “ideal” para mejorar sus intereses geopolíticos y geoeconómicos en el continente americano, pues facilita la construcción de peldaños o pequeños bloques que mejorarán su peso en la escena internacional y en algunos sectores del comercio internacional. En tal contexto, el objetivo de este trabajo es analizar el modelo “hecho a la medida” por Estados Unidos para regular y profundizar la liberalización comercial, sin considerar de ninguna manera un mayor grado de integración, con los países latinoamericanos. (Julian Tole, J. 2013).

La evolución económica y democrática de Chile en los últimos años, es reconocida por los expertos en desarrollo, los organismos financieros internacionales y la prensa especializada, como el éxito indiscutible de las reformas que emprendió América

Latina en busca de un crecimiento económico elevado y sostenido con estabilidad de precios. Con tasas de crecimiento promedio de un 5% anual, con índices de pobreza en reducción y con tasas de inflación de un dígito, éste país del cono sur se muestra como modelo a seguir en la región americana. Esta expansión económica, tan dinámica y sostenida por varios años ha repercutido en un avance sustancial en sus indicadores de bienestar social. Así, su producto anual por habitante, es de US\$ 6,200 dólares a precios corrientes, con un índice de desarrollo humano significativo. Con ello se ubica en el lugar 37 del total de 177 países, comparable con países como Portugal. Según CEPAL, la incidencia de pobreza en los hogares disminuyó de 33% al inicio de los noventa a 15.3% en el año 2003, con lo cual Chile se coloca como el único país de la región que cumplió las metas de desarrollo del milenio. A ese notable desempeño en el campo macroeconómico Chile es sistemáticamente señalado como la economía a la cabeza de América Latina en términos de competitividad internacional, clima de inversión, transparencia y estado de derecho. Incluso es frecuentemente señalado entre los 20 destinos de negocios más atractivos en el mundo. (Blázquez 2006, p. 17)

En las últimas décadas la economía mundial ha experimentado un acelerado crecimiento, influenciado por las diferentes integraciones de mercados mundiales que buscan obtener beneficios y generar cambios representativos en la economía nacional, alcanzando a su vez un desarrollo considerable del comercio internacional, fruto del avance tecnológico y del esfuerzo para reducir las barreras comerciales. De esta forma cabe resaltar que hoy en día las pymes son un contribuyente para el desarrollo de los

países emergentes, debido a que generan dinamismo, lo que contribuye a su vez a mejorar la competitividad en un mercado cada vez más evolucionado.

Por eso la participación de las pequeñas y medianas empresas en Colombia no se debe dejar atrás ya que éstas han tenido una gran influencia en el auge económico local. A este respecto afirma Villegas y Toro (2009): La participación de las Pymes en la economía nacional se ha caracterizado por jalonar su desarrollo y convertirse en grandes generadoras de empleo. No obstante, algunos teóricos señalan que éstas deben adoptar una estructura empresarial más sólida y aplicar herramientas gerenciales más estructuradas que faciliten su desempeño organizacional, y al mismo tiempo les permitan aumentar su nivel de productividad. En este sentido es importante tener en cuenta los logros que se han alcanzado dentro del sector textil siendo este es uno de los más “significativos y tradicionales, ya que ha tenido una historia de más de 100 años, en la cual han sobresalido aspectos como: “creación de diversidad de empresas a nivel internacional, planes gubernamentales para el sector, penetración en diferentes ámbitos como la academia, inclusión en programas de transformación productiva y creación de un sector de clase mundial.”. (Sectorial, 2013)

Del mismo modo se debe tener en cuenta los aspectos más relevantes que trae consigo el TLC en cuanto al sector textil, ya que gracias a este acuerdo se van abrir grandes oportunidades comerciales, logrando obtener beneficios a largo plazo, los cuales van a incluir todo tipo de referencias tales como la ropa interior femenina, vestidos de

baño, confecciones para el hogar, entre otras. Por su parte se puede evidenciar que gracias al tratado, Colombia obtiene acceso inmediato a, prácticamente, la totalidad de su oferta industrial (99,9 por ciento). Ello incluye todo el ámbito de los textiles y las confecciones, preferencias que van mucho más allá del ATPDEA pues cubren sectores nuevos como las confecciones para el hogar, generando nuevas líneas de exportación. (El abecé del TLC con Estado Unidos, 2013, p. 5)

Así mismo se observa que en el capítulo 3 de este tratado hace referencia exclusivamente a este sector, el cual nos explica: Los productos estarán libres de gravámenes para los dos países, con excepción de 28 partidas arancelarias que se desgravarán a 5 y 10 años. El nylon se podrá importar desde México, Canadá e Israel y la mezclilla o denim desde otros países. También se establece la posibilidad de acumular y se crea la lista de escaso abasto, mediante la cual se pueden incorporar tejidos, fibras o hilados de terceros países que no se estén disponibles en cantidades comerciales de manera oportuna. En esta lista, se delimitaron 20 productos, cifra que podrá aumentar. Pactando además la salvaguardia textil, medida que se podrá activar cuando se compruebe daño o amenaza de daño al sector. (Araujo Ibarra) Igualmente, como lo indica Proexport, las tendencias para el sector textil serian: La Andi se refirió al informe realizado por Proexport “el abecé del TLC Colombia – Estados Unidos”, en el cual las tendencias para el sector textil serian: Fuerte crecimiento en la categoría de ropa deportiva alcanzando los US\$50 mil millones en ventas de minoristas en los Estados Unidos Este incluye aquellos productos con tratamientos especiales como anti-humedad,

anti-bacterial, anti-solar, etc. En el caso de Jeans wear, las ventas superan los US\$13 mil millones en producto de valor agregado.

El costo de la mano de obra en China y otros países de Asia están subiendo, reduciendo la distancia en los costos de producción con los demás países confeccionistas. Se identifica una creciente tendencia e interés de volver a explorar negocios en el hemisferio occidental, especialmente para beneficiarse de factores como cantidades flexibles, cortos tiempos de entrega y cercanía al mercado de Centroamérica y México, países que ofrecen soluciones competitivas y de servicio adecuadas para el mercado estadounidense, son la principal competencia de la industria colombiana. Las empresas con políticas de responsabilidad social son valoradas por los grandes compradores de la industria en los Estados Unidos. (Andi, 2013)

Por último se concluye que los objetivos de dicho sector se han ido alcanzando de acuerdo con las políticas de desarrollo que se establecen a nivel nacional, teniendo de este modo la premisa de invertir primeramente en tecnología (infraestructura y equipos) para poder cubrir las nuevas necesidades del mercado. De esta forma, podrá dársele mayor importancia a las políticas enfocadas a incrementar los niveles de calidad y las estrategias implementadas para pasar de la competitividad local a la competitividad global, contrarrestando así el impacto que otras industrias puedan generar en la economía colombiana, dentro de la cual empresarios como Felipe Maya Barrera, joven microempresario del sector textil afirma: Estamos preparados a nivel de moda y

producto, pero a nivel de precio y competencia es difícil porque en el mercado internacional hay precios más bajos, Esto se debe a los bajos costos en manufactura de países asiáticos como China, Vietnam e India, entre otros. (Gobernación de Antioquia, 2012) Por ende se requiere mayor apoyo del estado en cuanto a la inversión en conocimiento para que los empresarios estén cada vez más preparados para enfrentar los retos que se presentan con los diferentes tratados internacionales que ha firmado el país, así mismo las empresas deben procurar crear alianzas que permitan posicionar el sector textil a nivel mundial.

Caracterización del Sector de Estudio

Una de las características más importantes del sector textil – confecciones de Colombia es su integración vertical, que ha permitido la elaboración conjunta de prendas y el cumplimiento de estándares internacionales. No obstante, se pueden encontrar empresas especializadas en distintos productos: Hilados, tejidos y acabados textiles: son compañías dedicadas a la preparación de fibras naturales o químicas que van desde el desmonte y cardado de algodón y lana hasta la hilatura y el tejido. También, realizan acabados como el teñido, el estampado, el planchado y el sanforizado (proceso que se realiza para que las telas no encojan). Tejidos y manufacturas de algodón: el principal producto de este segmento son los tejidos de algodón crudo, las toallas, los tejidos planos de algodón blanqueados y teñidos y los driles de algodón.

En esta categoría se fabrican los tejidos planos y los productos relacionados como el denim, material utilizado para confeccionar jeans. Tejidos de punto: a diferencia del tejido plano, cuyo proceso de elaboración se asemeja al de un telar, el tejido de punto se parece al elaborado con dos agujas. Entre los principales tejidos de este subsector se encuentran los tejidos de punto de fibras artificiales o sintéticas, la ropa interior de fibras artificiales para mujer y la calcetería para hombre, entre otros.

En la actualidad, el negocio de confección en el Tolima está en el segmento de confección sin diseño para consumidores de prendas básicas, conformado por un gran

número de empresas que hacen maquila o paquete completo para abastecer que llegan a consumidor final. Este segmento se caracteriza por estar concentrado en la producción, desconectado del consumidor final y con una alta competencia, no sólo local sino global, concentrada en la guerra de precios, pues no hay una incorporación de diseño en los productos finales, ni especialización en la mano de obra, con talento humano enfocado a la producción básica de prendas.

La iniciativa propone que las empresas estén en un segmento, de prendas con diseño en el que llegan a consumidor a través de sus tiendas propias. Tienen incorporados sus procesos de diseño a través de áreas creativas que han incluido en sus empresas, con monitoreo constante de las preferencias del consumidor y mejoras notables en sus procesos de logística y distribución a lo largo de la cadena de valor, controlando desde los insumos hasta la llegada al consumidor final. Las tendencias a las que responde este segmento son

- a) facilidad de compra para un consumidor bien informado y que exige altos estándares de contenido de diseño;
- b) Productos que conectan el consumidor con las emociones y crean fidelidad;
- c) Calidad no como un elemento diferenciador sino un requisito implícito en el producto
- d) Alta frecuencia de producción (pasar a más colecciones al año);
- e) Consumidor más consciente de la responsabilidad social y ambiental;

f) Cada vez más interacción entre el consumidor y las marcas a través del uso de TIC. Las áreas a trabajar en la cadena de valor son: la incorporación del diseño como elemento diferenciador que permite el valor agregado en productos finales, la profesionalización y optimización del talento humano a lo largo de la cadena de valor para integrar la relación costo: velocidad: calidad y el mejoramiento de la logística y la incorporación de TICs para incrementar la agilidad en los tiempos de producción y distribución. _

Debilidades, Fortalezas y Retos del Sector.

El Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Departamento Nacional de Planeación (DNP), la Cámara sectorial de algodón, fibras, textil y confecciones de la ANDI, y otras entidades como Inexmoda y Procolombia han identificado varias fortalezas y debilidades dentro del sector textil y confección.

Fortalezas. Los 100 años de experiencia dentro de esta industria han hecho del sector uno de los más reconocidos en Latinoamérica, en especial, por su alta calidad en los productos y el talento humano que también se destaca. El acceso preferencial a grandes mercados, como EE UU, México, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), es una de las mayores fortalezas para competir con otras economías y volver a posicionarse. La posición geográfica ha permitido la cercanía con los grandes mercados del mundo, especialmente con EE UU, lo que ha generado procesos para la industria de manera más rápida y efectiva. Los procesos de producción

son verticales (diseño, corte, hilado, confección, bordado, tinte, impresión y terminado), lo que se complementa con la alta calidad de la costura, la eficacia y prontitud de la producción, la distribución y la rapidez de la entrega de los productos que se estima está entre 4 y 6 semanas.

Debilidades. Pese a las grandes inversiones que se han hecho en tecnología y maquinaria, el sector textil confecciones presenta un atraso en estos factores que le han impedido competir con grandes productores en masa. La competencia asiática, en especial de China, ha hecho que el sector se vea fuertemente afectado en sus exportaciones. Así mismo, los altos costos de producción han hecho que tenga una alta desventaja frente a otros competidores. El contrabando de materiales y productos ha golpeado de manera fuerte al sector, afectando no solo las ventas internacionales, sino también las nacionales.

Retos. El exportador debe trabajar en la innovación constante de producto para ser más competitivo, así como en la diversificación de mercados. Además, debe tener claro cuáles son las oportunidades específicas para sus mercancías y las necesidades de los países a los que se quieren exportar. De igual forma, debe conocer los canales de distribución más efectivos para entregar a tiempo y diseñar estrategias de promoción de acuerdo al idioma y las costumbres de cada nación.

Inteligencia de mercados-textiles y confecciones en colombia. Contar con una estructura exportadora eficiente, ofrecer productos y bienes con valor agregado y calidad para exportar; tener visión gerencial; apostarle a las nuevas tecnologías, a las certificaciones nacionales e internacionales, al comercio justo, al cuidado del medioambiente, al bilingüismo y a las alianzas estratégicas para aumentar su productividad y oferta.

**Identificación de los Impactos del Tlc en la Industria,
(Tlc Con Ee Uu)**

Luego de cinco años de negociaciones y de la ejecución legislativa para su aprobación, los gobiernos de EE UU y Colombia dieron vigencia al Tratado de Libre Comercio (TLC) el 15 de mayo del 2012 que, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, beneficiaría al sector textil y confecciones, puesto que la mayoría de estos productos ingresan al mercado del país norteamericano con 0% de arancel. Este sector en Colombia, antes se favorecía por la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (Atpdea, por su sigla en inglés), a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, los beneficios otorgados por esta ley se ratificaron y en algunos casos específicos se ampliaron. La negociación en el TLC entre Colombia y EE UU para esta industria quedó estipulada de la siguiente manera:

Desgravación arancelaria: se estipuló una liberación inmediata recíproca bajo la modalidad del 0x0 para el ámbito textil y confecciones. La negociación incluyó los capítulos 50 al 63 del Arancel más equipajes, sombrillas y cubrecamas. De acuerdo con lo pactado, 1.565 subpartidas arancelarias tuvieron acceso inmediato al mercado de EE UU, a partir de la entrada en vigencia del TLC.

Cooperación Aduanera: se pactó un mecanismo de cooperación entre aduanas que permite aplicar regulaciones y procedimientos dirigidos a prevenir o combatir el fraude.

Salvaguardia: se aplicará cuando se compruebe perjuicio grave o amenaza al sector. Esta consiste en restablecer el menor arancel entre el aplicado a terceros países al momento de la medida y el que esté vigente en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. Tendrá una duración máxima de 2 años prorrogable por 1 año adicional y no se podrá aplicar más allá del periodo de transición (5 años).

Reglas de origen: se estableció una regla basada en el principio de “a partir del hilado”, que permite que las fibras puedan venir de cualquier parte del mundo y los hilados/filamentos y la tela deban ser de las partes (excepto rayón viscosa). De igual forma, se acordó una regla de “cortado y cosido” para el caso de los sostenes. Estos cumplirán origen siempre que la mercancía esté cortada o tejida a forma y cosida, o de otra manera ensamblada en territorio de una o más de las partes.

En el caso de las confecciones, se pactaron las siguientes reglas de origen: Los forros visibles (excepto los de rayón cupramonioso) en trajes de hombre y mujer, chaquetas, faldas, abrigos y chaquetones deben ser formados a partir de hilados y acabados en territorio de las partes.

Las reglas de origen: aplican únicamente al componente que determine la clasificación arancelaria de la mercancía, que deberá satisfacer los requisitos de cambio arancelario establecidos en la regla para esa mercancía. Si una mercancía contiene bolsillo, la tela del bolsillo de ser elaborado a partir de hilado totalmente formado en el territorio de una o más de las partes. Las prendas (excepto los sostenes) que contengan tejidos tipo encaje serán consideradas originarias si dichos tejidos son tanto formados y acabados a partir de hilados del territorio de una o más de las partes. Una prenda que contenga hilos de coser de algodón o de filamentos sintéticos o artificiales será originaria, si dicho hilo es tanto formado como acabado en el territorio de una o más de las partes.

Reglas de origen y asuntos conexos: los hilados de nailon podrán ser importados de Israel, México o Canadá sin que se pierda la condición de origen de las prendas. Las mercancías artesanales podrán ser certificadas por la industria competente. En caso de que no haya oferta suficiente de materiales originarios, las partes podrán solicitar modificaciones de las reglas de origen.

La industria textil - confecciones sería uno de los mayores beneficiados con el TL se esperaba que el aprovechamiento de este acuerdo comercial haría que Colombia vendiera mayores volúmenes y más variedad de productos de un sector fundamental para la generación de empleo. Por ejemplo, para este sector se eliminaron aranceles y se flexibilizó la norma de origen para la ropa íntima que antes del TLC tenía un tributo que oscilaba entre el 0,9% y el 16,9%. El cero arancel también beneficia a los fabricantes de

vestidos de baño, uniformes, fajas y prendas para moldear el cuerpo y confecciones para el hogar, entre otros, el consumo de los colombianos en el mercado del vestuario se estimó en 7,7 billones de pesos (COP). De estos, el 75% viene de la compra de productos nacionales, pues la población mantiene una preferencia por los artículos del país (vestidos, blusas, jeans, bolsos, vestidos de baños entre otros) sobre los importados, según un estudio del Observatorio de Moda Raddar Inexmoda. Así mismo, la calidad y economía priman a la hora de adquirir un producto, por encima del reconocimiento que otras marcas internacionales puedan tener. Para los colombianos, el diseño y la exclusividad pasaron a un segundo plano.

En el año 2004 a finales de este en España se ratifica una información sobre la nueva perspectiva “el responsable del sector textiles y vestidos de la OIT, Jean Paul Sajhau, ha señalado recientemente que es posible que China llegue a representar el 50% de las exportaciones mundiales en los próximos años” así mismos se abono al acuerdo “podría provocar que el aprovisionamiento de textiles y vestido pase a depender de seis o siete países en lugar de los cincuenta que están Exportando” (Hernández 2004)

Según el acuerdo de los textiles y el vestido en el año 2005 fue el final de la concentración la producción mundial fue finiquitado este acuerdo sobre las cuotas de importación en el marco de la Organización Mundial del Comercio, el cual genero diferente inquietudes de muchos países que examinaban las principales naciones

exportadoras las cuales podrían desplazarlos al ganar terreno en el mercado mundial. Se resume un repaso de las declaraciones dadas en diferentes latitudes donde se evidenciaron las implicaciones que aportó la liberación comercial en sector textil. Según Buckleyaug en el año 2005, fue mostrado primero en la Unión Europea estas fueron aumentando en un 130% de los primeros meses del año 2005. Lo cual concertaba con el temor de Sajhau de que los países del Reino Unido y Alemania perderían el 13% al 15% de los empleos de sector así mismo que Francia. Así mismo en E.E.U.U las importaciones de textiles procedentes de China aumentaron un 97% en el primer trimestre de año 2005 donde allí se presentaron el cierre de fabricas y la perdida de numerables empleos (The Ecomist 2005). Así los diferentes gremios se consagraron reuniendo una serie firmas y cartas al gobierno de George Bush el cual rechaza lo planteado “el fin de las cuotas seria el desastroso para la industria textil y del vestido, una de las industrias mas grandes del país que emplea a 702 mil personas”(RAI 2004). Así mismo se concluyen las negociaciones de nuevas cuotas que serian sostenibles hasta el año 2008.

Así mismo los países en desarrollo tuvieron propios retos en un nuevo escenario mundial según el informe de la CEPAL en el año 2007 afirmando que la eliminación de cuotas sobrevenida con el fin del ATV de las prendas de exportación a E.E U.U elaboradas en el Salvador y Honduras decayeron en un 20% debido a la competencia en China y la india Según información *“se prevenia que la eliminacionde la cuotas por los E.E. U.U donde aumento la participación deChina en ese mercado*

aproxiamamente 50% los beneficiado son la zonas coteras y los latinoamericanos que han contado con acceso 'preferencial al mercado estadounidense'' (Hernández, 2007).

En la zonas francas por parte la industria textil tenia toda la suerte esta crisis se reflejo con el 40% una caida en el mes de enero de los ingreso de las exportaciones textiles en Costa Rica. Sigueindo Guatemala con el 36 % Nicaragua conelñ 22% Honduras y el Salvador con el 18% el cual fue declarado por le Secretario Técnico de la corporación de la zona franca de Nicaragua (El Nuevo Diario,. 2009)

En Colombia se presumia el fin del acuerdo con algunas preocupaciones que el pais iba a enfrentar siendo una competencia dessogal y perdedora con la precie a de grandes potenmciales como China e India en el mercado de E.E. U.U teniendo encuentra que Colombia abatece el 26 % quedaria participando con con 8 o 8% de acuerdo a las proyecciones (El Tiempo 2004)

Propuesta de Gestión para la Mitigación De Impactos

Diagnóstico de necesidades capital humano. Existe una evidente escasez de mano de obra en los dos sectores, principalmente de operarios, debido sustancialmente a que la población no lo considera un sector de interés ni para formarse ni para trabajar. A corto plazo, se identifica la necesidad de estructurar un entorno de oportunidades para las empresas y en la sociedad para la vinculación y retención de personas. Las empresas consideran que es necesario llevar a cabo una estandarización de la oferta formativa en función de las ocupaciones y competencias de personas. A medio y largo plazo es necesario adquirir competencias técnicas en las nuevas tendencias tecnológicas de cara a los cambios en éste campo, en comercio exterior de cara a la internacionalización y en los procesos de I+D+I en las empresas y la gestión y transferencia de conocimiento desde los agentes de I+D hacia el sector productivo.

Diagnóstico de necesidades marco normativo. La informalidad y el contrabando continúan siendo los principales factores de preocupación por partes de las empresas y que limitan la competitividad de las mismas. El 70% de las empresas del textil y el 40% en Confección no disponen de herramientas de detección de oportunidades de mercado, y las que disponen, la mitad de ellas utilizan solo Internet. Europa principalmente, además de EEUU y Centroamérica, son los países más atractivos para las empresas para exportar. Tan solo la mitad de las empresas disponen de marca, y de las que no disponen, la gran mayoría opina que disponer de marca sería un elemento diferencial para ellas. El 80% de

las empresas ve necesario trabajar en materia de promoción y mejora de la imagen del país en el exterior.

Diagnóstico de necesidades infraestructura y sostenibilidad. El 40% de las empresas no disponen de un sistema informatizado de gestión (principalmente microempresas; 70%), y el 50% aproximadamente no dispone de página web. Tan solo un 17% en Textil y un 19% en Confección realizan venta on-line. 3 de cada 4 empresas consideran que es necesario la implantación de medidas y herramientas informáticas para mejorar la gestión de compras, de la organización, de la producción, del almacén y de stocks de la empresa. En Confección, tiene especial interés la gestión del diseño. 4 de cada 5 empresas entrevistadas consideran que es necesario la implantación de medidas para mejorar la eficiencia energética en su empresa y reducir costes energéticos, destacan sobre todo las medidas de optimización de procesos focalizadas en la reducción de costes energéticos en el subsector de teñidos y acabados. 4 de cada 5 empresas entrevistadas consideran que es necesario implantar buenas prácticas sociales. } La gestión hídrica y los residuos industriales son considerados por un 20% como clave, y además se ha identificado para el sector como un factor crítico a medio y largo plazo.

Conclusiones

Este proyecto el cual se realizó contribuye de manera muy importante a jerarquizar de una manera importante, las ideas de negocios que el país quiere llevar, para suplementar intercambios con el extranjero.

Dentro de los puntos que se consideran en este trabajo está el detectar cuáles son las necesidades reales de Colombia al momento de negociar y cuáles son sus puntos críticos en lo que a su economía se refiere. También se profundizó en lo que realmente quieren los textileros y cómo han sido afectados o beneficiados particularmente.

Como se mencionó a lo largo de este documento uno de los problemas más frecuentes para que el Tratado de Libre Comercio TLC no cumpla con el objetivo para el cual ha sido tema de discusión en muchas mesas de trabajo es que la implementación del mismo no ha sido exitosa, y la mayor causa para que no se complemente es la incidencia del gigante de la economía en imponer demasiadas opciones y desventajas, para que este acuerdo bilateral se lleve a cabo y cumpla con su objetivo.

En el trabajo se mencionó que una parte importante a la hora de negociar es brindar un servicio de calidad ya que es más caro conseguir nuevos clientes que mantener a los actuales. Con esta afirmación se concluye que los países pueden dedicarse más a

cumplir con las expectativas de servicio al cliente y de esta manera se hace un intercambio de bienes con eficiencia y responsabilidad.

Hay muchas cosas que quedaron de enseñanza en este trabajo. Sin embargo considero que la más importante de todas es llevar a cabo antes que nada una planeación de lo que se quiere realizar y que se espera obtener cuando se lleve a cabo un proyecto, por eso se debe desarrollar una evaluación correcta de las posibles alternativas que se tengan antes de iniciar cualquier negocio.

Conforme se realizó este proyecto, se hicieron cosas alternas las cuales no habían sido de mi consideración y que tal vez se ignora, pero se pudo detectar puntos claves para darle forma a este proyecto y concluir de forma analítica los procesos que generan los países cuando se firma un tratado bilateral, entiendo de esta manera que en un trabajo de monografía se realiza, jerárquicamente sin perder su origen.

La metodología para analizar el impacto en el proyecto, dio como resultado que el TLC Colombia Estados Unidos, ha tenido un efecto negativo en el sector textil confección de la ciudad de Ibagué, porque en definición este sector es uno de los más vulnerables de nuestro país, aun siendo Estados Unidos pionero en importación de textiles, nuestro país se le acabaron preferencias arancelarias que lo hacían competidor con este negocio tales como el APTDEA y la visa Textil, la competencia desleal es el mayor obstáculo que se vive en este sector industrial.

Es importante recordar que las ventajas del TLC no son permanentes por esto es importante estar dentro de los primeros, pues permitirá consolidar la posición en el mercado de Estados Unidos y, aprovechando este “cuarto de hora”, crear vínculos perdurables que sirvan para limitar el impacto de lo venidero. El mayor peligro para Colombia es que por temor no se aproveche cuanto antes esta oportunidad para crecer e incentivar las exportaciones y la inversión extranjera. Un acuerdo de libre comercio debe considerarse como una situación gana – gana. Otro peligro es que se hagan juicios sobre el TLC sin haber estudiado a fondo sus implicaciones. Así, la apertura comercial no reemplaza una estrategia de crecimiento económico, pero si la complementa.

El TLC trae grandes expectativas para los empresarios, para los trabajadores, para los miembros de asociaciones y agremiaciones del sector textil-confección quienes esperaban la implementación y la puesta en marcha del TLC para evaluar con hechos reales y determinar de esta manera si era positivo o negativo, por ahora las herramientas y los mecanismos están dados y ceñidos para dar marcha a este proyecto económico y político. El sector textil colombiano pero en especial el ibaguereño no estaba preparado para lo que trae el TLC, lo importante es que afronte esta realidad de la distorsión de consumo del mercado americano bajo la premisa del beneficio colectivo y del consumidor.

Debido a la posición geográfica de Ibagué, la eficiencia lograda en las cadenas logísticas, la calidad de sus productos y la confiabilidad de sus empresarios, y con un

Tratado de Libre Comercio (TLC) bien negociado con Estados Unidos, las exportaciones del sector confecciones de la ciudad se podrían duplicar o incluso triplicar la flexibilización laboral, incentivos a los inversionistas extranjeros, disponibilidad de insumos, mejoramiento

El TLC crea un marco normativo de largo plazo, promoviendo así la inversión nacional y extranjera., el TLC es un instrumento permanente que no requiere renovaciones periódicas y por ende brinda estabilidad y predictibilidad en las reglas del juego del comercio de bienes y servicios entre los dos países lo cual le favorece a los empresarios en el sector textil. Gracias al TLC se eliminan los aranceles de las confecciones. y la desgravación inmediata abre importantes oportunidades comerciales para los empresarios

Recomendaciones

Recomendación 1: Declarar estratégico este sector para la productividad y competitividad del país.

Descripción: Que el gobierno declare estratégico este sector para la Productividad y competitividad, dado el desarrollo actual y futuro, tanto económico como social de esta cadena.

Justificación: esta cadena ha mantenido un buen desarrollo económico y social en beneficio de Colombia.

Recomendación 2: Reconocer

Descripción: reconocer y declarar este sector como estratégico, dado su contribución al empleo, producción, valor agregado, impuestos, etc., y potencialidades de inversión, desarrollo, divisas, entre otros.

Justificación: es importante dicho reconocimiento y declaración por el desempeño y contribución de esta cadena a nivel nacional, lo cual potencializaría dichos resultados. La industria de textiles y confecciones.

Recomendación 3. Nombre: incrementar la participación de los productos de la cadena textil en el mercado nacional e internacional.

Descripción: afianzar el posicionamiento de los productos de la cadena en el mercado nacional e internacional, alcanzando niveles de crecimiento sostenido.

justificación: al elevar el ritmo de crecimiento de las ventas de los productos de esta cadena y al conservar la cadena productiva a la vanguardia, desarrollando productos diferenciados con calidad y alto valor agregado, se asegura su contribución a la generación de empleo, a las exportaciones y a la riqueza nacional. De este modo, la consolidación y desarrollo de esta cadena productiva, de importancia estratégica para la economía colombiana, por su dinamismo y potencial exportador, contribuirá a aumentar el grado de inserción del país en los mercados externos. Dado lo anterior, los temas de información comercial, certificaciones de calidad, la atracción de inversión y el incremento de la competitividad sistémica a través de la innovación tecnológica y la capacitación del recurso humano, son elementos necesarios para lograr un nivel de crecimiento sostenido.

Recomendación 4 Necesidades

Descripción: acceder a información especializada para identificar las oportunidades de mercado y nichos de negocios que permitan proyectar la oferta nacional a mercados diferenciados.

Justificación: es necesario contar con un sistema de información actualizado, conocer los requerimientos y exigencias de la demanda (clientes actuales y potenciales, en segmentos de mercado específico) internacional y nacional, para que de acuerdo con esta información, las empresas puedan ajustar sus procesos y productos. De igual forma de acuerdo con estos requerimientos se propone la realización de ventas conjuntas, para el

aprovechamiento de economías de escala y las externalidades que genera la presencia conjunta en los mercados.

Recomendación 5: Desarrollo

Descripción: Desarrollar productos diferenciados con calidad y alto valor agregado.

Justificación: De acuerdo con el análisis de demanda y oferta realizados, se hace necesario ajustar los procesos productivos, diseños y productos con la calidad requerida en los mercados. La calidad implica la permanencia en los mercados y una mayor rentabilidad.

Recomendación 6 Acciones

Descripción: Incorporar estándares de calidad internacional y certificaciones de calidad para la cadena, mediante el desarrollo de un programa de capacitación en metrología, normas, ensayos, técnicas de calidad y normas de seguridad. Realizar alianzas entre escuelas de diseño, la red de centros tecnológicos y las empresas

Manufactureras de la cadena.

Proyecto: Capacitación

Factor: Gestión empresarial

Subfactor: Productividad

Justificación: Hasta el momento son pocas las empresas que han incluido los estándares de calidad internacional en su producción, por lo que se considera indispensable la realización de un programa para la cadena en el tema de calidad.

Estado actual: Formulación de idea

Plazo de ejecución: Corto (1-2 años).

Recomendación 7 Investigar

Descripción: investigar sobre índices de productividad para los procesos más importantes de la cadena: cultivo de algodón, producción de fibras sintéticas y artificiales, hilatura, tejeduría y acabados.

Justificación: Innovar a pesar de que se insiste mucho en productividad desde años atrás

Lista de referencias

Andi. (2013). Tendencias de Moda - Oportunidades de negocio con Estados Unidos. Recuperado el 25 de Abril de 2013, de Ver Andi. Tendencias de moda. Tendencias – Oportunidades de negocio con Estados unidos http://www.andi.com.co/pages/proyectos_paginas/proyectos_detail.aspx?pro_id=984&Id=26&clase=9&Tipo=2

Araujo, I. (s.f.). TLC'S de la negociacion a los negocios . Recuperado de http://www.tlcsnegocios.com/index.php?option=com_content&view=article&id=100&Itemid=244

Blázquez Lidoy y otros, (2006) “¿Ángel o Demonio?. Sus efectos del Comercio chino en los países de América Latina”, Revista de la CEPAL, Naciones Unidas, Chile, diciembre, p. 17

Buckleyaug. C (2005)- Europe and China Seek Solutiuon lo textiles Backup obtenido por <http://www.nytimes.com/2005/08/26/business/26texteles.html>

El Nuevo Diario (2009). Cane exportaciones textiles de zonas francas centroamericanas Obtenidos de <http://wwwelnuevodiario.com/economia/43652>

El tiempo (2004) China enciende alarmas entre textiles de América Latina
Obtenidos de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1568218>

Fages, J. R. M. (1999). La supranacionalidad en los procesos de integración regional. Mario A. Viera Editor.

Hernandez S. (2004) La liberación constata unos 14.0000 empleos, Madrid,
Obtenido de http://elpais.com/diario/2004/12/06/economia/1102287602_8502.html

Hernandez R. (2007) ¿Se erosiona la competitividad de Centroamérica y a República Dominicana con el fin del acuerdo sobre los textiles y el vestido? Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/31958/hernandez.pdf>

Julian Tole, J. (2013). Los TLC De Estados Unidos Con Países Latinoamericanos: Un Modelo De Integración Económica 'Superficial' Para El Continente Americano (Free Trade Agreements between the US and the Latin American Countries: A Model of 'Shallow' Economic Integration for the Americas).

Legiscomex. (07 de 10 de 2015). Sector Textil Confección Colombia. Recuperado el 08 de 11 de 2017, de <https://bbibliograficas.ucc.edu.co:2151/Landing/Index>

Legiscomex. (07 de 10 de 2015). Sector textil confeccion colombia. Recuperado el 08 de 11 de 2017, de <https://bbibliograficas.ucc.edu.co:2151/Landing/Index>

Legiscomex. (2017). Integracion economica. Recuperado el 25 de 10 de 2017, de https://bbibliograficas.ucc.edu.co:2151/Universidad_Ineconomica.asp?opcion=opcion4&DivMenu=Menu{{ContMenuGral}}&DivSubMenu=Menu{{ContMenuGral}}
legiscomex. (s.f.). Textil-confeccion colombia.

Procolombia. (s.f.). Sector textil. Recuperado el 08 de 11 de 2017, de <http://www.procolombia.co/>

Textil, C. (2013). Iniciativa textil-confección del Tolima. Recuperado el 08 de 11 de 2017, de <http://www.redclustercolombia.com/clusters-en-colombia/iniciativa/67>

Textil, C. (2014). Iniciativa textil-confección del Tolima. Recuperado el 08 de 11 de 2017, de <http://www.redclustercolombia.com/clusters-en-colombia/iniciativa/67>

Villegas Londoño, D., & Toro Jaramillo, I. (2009). Las pymes: Una mirada a partir de la experiencia academica del MBA. Recuperado de <http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/Documents/pymes-mirada-a-partirexperiencia-academica-mba.pdf>