

Grupo de Investigación en Gestión y Evaluación de Programas y Proyectos

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN SOBRE ACUERDOS COMERCIALES COLOMBIANOS REVELA IMPORTANTES ASPECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO:

El proyecto de investigación orientado al análisis de los procesos de coordinación internacional de políticas económicas, dirigido por el profesor Álvaro Pío Gómez, con la asistencia de Johanna Rodríguez, y el soporte del GYEPRO, ha permitido encontrar elementos relevantes por la importancia que pueden tener para los consumidores, empresarios, académicos, autoridades gubernamentales y la ciudadanía en general:

I. GRANDES DEBILIDADES EN LA INFORMACIÓN DISPONIBLE ACERCA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES COLOMBIANOS

Tras una evaluación realizada a las principales fuentes de información disponibles en páginas web que ofrecen información acerca de los acuerdos comerciales en los que está involucrado nuestro país, entre las cuales se incluyen fuentes de información públicas y privadas, entre las cuales se encuentran los Ministerios de Comercio Exterior, de Relaciones Exteriores, De Agricultura, encontramos que la información disponible para los interesados (empresarios, tomadores de decisiones, asesores comerciales, consumidores, académicos y ciudadanos en general) presenta cuatro tipos de debilidades o fallas:

- Brindan Información Incompleta (Por ejemplo, No es posible saber cuántos acuerdos tiene vigentes hoy nuestro país, con un grado alto de confianza)
- Ofrecen Datos e informaciones Desactualizados
- Utilizan Criterios de Clasificación de los acuerdos poco claros o inconsistentes entre si
- Con frecuencia, resultan poco amigables para el interesado no experto en temas de comercio internacional

Colombia ha suscrito unos 44 acuerdos internacionales comerciales y de integración económica correspondientes a diversos grados de integración económica y comercial (zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercado común, etc.), número de socios (acuerdos

bilaterales, acuerdos con entidades multilaterales, acuerdos con bloques económicos) y de naturaleza diversa (acuerdos de integración en infraestructura tales como el IIRSA o el Plan Puebla – Panamá).

II. CAMBIOS Y TRANSFORMACIONES PROFUNDAS EN LA ESTRATEGIA COMERCIAL COLOMBIANA

La realidad de la política comercial Colombiana, la cual determina las posibilidades de internacionalización, ha cambiado profunda y velozmente. En tal sentido es necesario preguntarnos si los beneficiarios, usuarios y evaluadores de esta política tienen la información y el conocimiento adecuado acerca de ella, el cual les permite acceder de manera efectiva a las oportunidades comerciales. A manera de ejemplo, podemos señalar el caso del llamado “Tratado de Libre Comercio” suscrito entre Colombia y Chile, el cual acaba de entrar en vigencia esta misma semana. En tanto los medios de comunicación, los ministerios y la opinión pública en general asumen que desde esta semana tendremos libre comercio con Chile, en realidad desde hace varios años contamos con aranceles cercanos a cero (libre comercio de mercancías) en el marco del acuerdo de complementación económica suscrito por ambos países en el marco de la ALADI, el cual es anterior al TLC vigente.

¿Cuántos empresarios estarían esperando para explorar sus posibilidades comerciales, sin saber que desde hace años tenían acceso preferencial al mercado Chileno?

Al respecto, y a manera de ilustración, señalamos algunos datos correspondientes a los aranceles representativos para diversos países, los cuales permiten comparar a Colombia con otras naciones:

ARANCEL REPRESENTATIVO (promedio) SUR AMERICA

Argentina (ar)	14% +/- 7	fuelle - ICEI
Bolivia (bo)	9,6% +/- 1,4	fuelle - ICEI
Brazil (br)	15,2% +/- 7,4	fuelle - ICEI
Chile (cl)	6,4% +/- 0,8	fuelle - CCS
Colombia (co)	11,4% +/- 6,3	fuelle - ICEI
Ecuador (ec)	11,2% +/- 6,3	fuelle - ICEI
Paraguay (py)	9,7% +/- 6,6	fuelle - ICEI

**Este material es propiedad de GYEPRO® — Universidad del Valle 2009
Prohibido su uso o reproducción total o parcial por cualquier medio**

Peru (pe)	13,1% +/- 2,7	fuelle - ICEI
Uruguay (uy)	12,4% +/- 8,4	fuelle - ICEI
Venezuela (ve)	11,9% +/- 6,1	fuelle - ICEI
CENTRO AMERICA		
El Salvador (sv)	4,4% +/- 7,3	fuelle - ICEI
Guatemala (gt)	8,3% +/-10,1	fuelle - ICEI
Nicaragua (ni)	5,6% +/- 5,9	fuelle - ICEI
NORTE AMERICA		
Estados Unidos (us)	4,9% +/- 5,5	fuelle - ICEI
Mexico (mx)	12,6% +/-7,8	fuelle - ICEI
CARIBE		
Republica Dominicana (do)	14,2% +/- 8,9	fuelle - ICEI
EUROPA		
España (es)	4,4% +/- 3,9	fuelle - ICEI
Portugal (pt)	4,8% +/- 3,9	fuelle - ICEI

Fuente: opinamos.com

La tendencia en Latinoamérica, en general, es la de tener niveles relativamente bajos de protección arancelaria, que siguen siendo mayores que los correspondientes a los países desarrollados (en la Unión Europea y Los Estados Unidos de América, los niveles están en el rango de 4-5 % en tanto que en Colombia están cercanos al 12%).

Una idea de la transformación experimentada por la economía colombiana en su política comercial puede obtenerse si tenemos en cuenta que, a inicios de la década de los años noventas, la estructura arancelaria Colombiana era altamente dispersa y tenía tasas altas de protección arancelaria.

III. LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES: UN ACUERDO CON CARACTERÍSTICAS SINGULARES Y UN ALTO GRADO DE COMPLEJIDAD

El acuerdo o tratado comercial y de integración económica suscrito por Colombia con otros países andinos, denominado inicialmente “Pacto Andino” y actualmente “Comunidad Andina de Naciones (CAN)”, se destaca en el conjunto de acuerdos suscritos por Colombia, dado que posee características de gran interés para los beneficiarios del mismo y para los académicos e interesados en la evaluación de las políticas públicas, dado que contempla la variedad más amplia de procesos e instituciones propios de la integración económica, y en tal sentido es el acuerdo de mayor grado de complejidad en el que está involucrado nuestro país.

- Se constituyó como el primer experimento de una Zona de Libre Comercio con arancel cero para un porcentaje alto del universo arancelario del país
- Plantea un paso desde la zona de libre comercio hacia la Unión Aduanera, a través del mecanismo denominado “Arancel Externo Común”
- Incluye mecanismos que permiten dar trato especial a sectores o productos “sensibles”: a través del sistema de “Franja de Precios”, es posible hacer que el arancel de ciertos productos agrícolas sea variable.
- Pone en marcha procesos correspondientes a etapas “superiores” de integración (MERCADO COMÚN) para lo cual cuenta con procedimientos que posibilitan la Armonización de Políticas Económicas entre los países participantes
- Posee instancias de coordinación y evaluación de políticas para la integración, tales como el Para el cumplimiento de los Criterios de Convergencia

Nuestro grupo se ha propuesto hacer un análisis del proceso de toma de decisiones para gestionar la coordinación de políticas macroeconómicas al interior de la CAN, es de vital importancia para establecer si la gestión al interior de la CAN ha sido efectiva y ha contribuido realmente a alcanzar el propósito de dar cumplimientos a las metas comprometidas por los países integrantes del acuerdo.

La existencia de instancias y procesos de coordinación y armonización de políticas ha sido de importancia estratégica en la construcción del proceso de integración en la Unión Europea, el cual se ha convertido en el proceso de integración utilizado como referente a nivel mundial, y está siendo implementado por bloques comerciales y asociaciones de países en todos los continentes.