

ALADI/SEC/Estudio 189

13 de julio de 2007

ESTUDIO PARA EL ANÁLISIS DEL ESPACIO DE LIBRE COMERCIO
Y LOS TLC PERÚ- EE.UU. Y COLOMBIA-EE.UU.¹

¹ Este trabajo fue realizado por el Sr. Pablo de la Flor, a solicitud de la Secretaría General de la ALADI y en el marco del Proyecto de Cooperación Técnica Regional ALADI-BID (ATN/SF-9749-RG), “Recomendaciones Técnicas para la creación del Espacio de Libre Comercio”. Los conceptos vertidos en este Estudio son de la exclusiva responsabilidad del autor y no reflejan necesariamente los de la Secretaría General.

ÍNDICE

INTRODUCCION.....	5
I. <u>EL ESPACIO DE LIBRE COMERCIO</u>	6
A. <u>CONSTRUCCION DEL ELC</u>	7
1. Sectores pendientes de liberalización	7
2. Culminación de las negociaciones en curso.....	10
3. Propuesta para la convergencia de cronogramas	11
4. Convergencia en origen.....	13
5. Armonización de los criterios de certificación y los procedimientos aduaneros relacionados	15
B. <u>TRATAMIENTO DE LAS ASIMETRÍAS</u>	15
1. Acceso a mercados	16
2. Políticas de tratamiento de las asimetrías estructurales y políticas públicas .	17
3. TED: una propuesta.....	18
C. <u>CONCLUSIONES</u>	19
II. <u>TRATADO DE LIBRE COMERCIO EEUU-COLOMBIA y EEUU-PERU</u>	20
A. <u>TLC: ACCESO A MERCADOS DE MERCANCIAS</u>	21
1. Eliminación Arancelaria	21
a. Oferta de los EEUU al Perú y Colombia	21
b. Oferta del Perú a los EEUU	25
c. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	33
d. Oferta de Colombia a los EEUU	34
2. TLC: otros temas	38
a. Productos distintivos	38
b. Exención de aranceles aduaneros.....	38
c. Admisión Temporal de Mercancías.....	39
d. Mercancías reimportadas después de reparación o alteración	39
e. Muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos	39
f. Restricciones a la Importación y a la Exportación	39
g. Licencias de Importación	40
h. Impuestos a la exportación	40
i. Cargas y Formalidades Administrativas.....	40
j. Anexo sobre Trato Nacional y Restricciones a la Importación y Exportación 40	40
B. <u>COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIÓN</u>	41
1. Comercio Transfronterizo de Servicios.....	43
a. Ámbito	43
b. Disciplinas comerciales.....	43
c. Disciplinas relacionadas con la regulación	44
d. Compromisos específicos	45
2. Inversión	46
a. Definiciones.....	47
b. Disciplinas	48
c. Solución de controversias inversionista - Estado.....	51
d. Medidas disconformes	53

3. Telecomunicaciones	58
a. Ámbito	59
b. Acceso a las redes y servicios	59
c. Servicios de Información.....	62
d. Otras obligaciones relevantes.....	63
4. Servicios Financieros.....	65
a. Ámbito	65
b. Enfoque.....	65
c. Disciplinas comerciales aplicables.....	66
d. Disciplinas relacionadas con la reglamentación	67
e. Solución de controversias	69
f. Compromisos sobre comercio transfronterizo y compromisos específicos	69
C. <u>CONCLUSIONES</u>	70



INTRODUCCIÓN

La creación del Espacio de Libre Comercio (ELC) se constituye en uno de los ejes de acción fundamentales de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Si bien durante mucho tiempo la construcción de un espacio de integración comercial ampliado parecía un cometido lejano y esquivo, la puesta en marcha de distintos esfuerzos durante los últimos años ha permitido a los miembros avanzar en la consecución de ese objetivo. Así, por separado y bajo esquemas variables, los países han ido estableciendo una enmarañada estructura de acuerdos comerciales de distinto signo, que en la práctica se han traducido en la eliminación de buena parte de las barreras arancelarias para el comercio regional.

Es en el referido contexto que se sitúa este trabajo, uno de cuyo objetivo es analizar el estado de situación actual del ELC y establecer algunos lineamientos que permitan avanzar en su perfeccionamiento. A partir de la revisión de la información proporcionada por la ALADI, con un enfoque pragmático, la evaluación se centra en los avances alcanzados hasta la fecha y los déficit pendientes. Igualmente, se propone una serie de recomendaciones específicas que permitan impulsar el proceso y superar algunos de los obstáculos existentes.

El enfoque prioritario está focalizado en la problemática del acceso a mercados. En ese sentido, se le da particular atención al análisis de los sectores pendientes de liberalización, la culminación de los procesos en curso, y las divergencias normativas existentes.

El trabajo esboza una propuesta puntual para extensión de las preferencias a los productos excluidos de los acuerdos negociados y la convergencia de los cronogramas de preferencias. Igualmente, y a fin de viabilizar la consolidación del ELC, se propone un esquema de convergencia para el manejo de las reglas de origen y disciplinas complementarias.

Igualmente importante, se incluye un acápite sobre el tratamiento de asimetrías, especialmente en lo que atañe al acceso a mercados, así como en lo concerniente a las asimetrías de carácter estructural y las vinculadas a las políticas públicas. En esa línea, también se incluye una propuesta para el tratamiento especial y diferenciado conducente al fortalecimiento del ELC.

La segunda parte del trabajo considera la más reciente negociación comercial emprendida por los países andinos fuera de la región. Así, se analiza en detalle los alcances del Tratado de Libre Comercio de Perú y Colombia con EEUU, en lo que atañe a los compromisos y disciplinas de acceso a mercados, servicios e inversiones.

En lo que respecta al primero de los ámbitos, se consideran los cronogramas de desgravación acordados, así como la naturaleza de las principales disciplinas establecidas. De igual modo, en el acápite correspondiente a servicios e inversión se analizan las particularidades del enfoque de lista negativa adoptados en acceso, así como los compromisos generales y específicos, y los tratamientos especiales brindados a sectores especiales (telecomunicaciones y finanzas).

I. EL ESPACIO DE LIBRE COMERCIO

La creación del Espacio de Libre Comercio (ELC) se sustenta en un mandato reiterado por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) a lo largo de los últimos años. Así, mediante Resolución del Consejo de Ministros de la ALADI (ALADI/CM/Resolución 59 (XIII)) del 18 de octubre de 2004 se establecen las “Bases de un Programa para la Conformación Progresiva de un Espacio de Libre Comercio en la ALADI en la perspectiva de alcanzar el objetivo previsto en el Tratado de Montevideo 1980”.

Ese compromiso se reafirma en la reunión de altos funcionarios del 5 de mayo de 2006, cita en la que los países miembros acordaron concentrar prioritariamente su trabajo en los siguientes ejes temáticos:

- Acceso a mercados: posibles alternativas para la aplicación de programas de convergencia a partir de los acuerdos existentes;
- Normas y disciplinas: compatibilización, armonización y adopción de normas comunes, acumulación regional, así como autocertificación);
- Reglas de origen: definiciones comunes y procedimientos aduaneros relacionadas;
- Salvaguardias;
- Solución de controversias: (documento de trabajo 6 del 26 de octubre de 2005);
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF): inicio de su tratamiento;
- Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC): perfeccionamiento de disciplinas existentes;
- Cooperación y facilitación aduanera;
- Apoyo a los países de menor desarrollo relativo (PMDER);
- Preparación de propuestas orientadas a apuntalar interrelación y complementariedad productiva.

A partir de tales consideraciones, es importante recalcar que la conformación del Espacio de Libre Comercio (ELC) se centra en tres pilares: la convergencia, la compatibilidad y complementariedad, y el trato especial y diferenciado. El primero de los principios se encuentra recogido en el literal b) del Artículo 3 del Tratado de Montevideo (TM). Según el mismo, la convergencia debiera traducirse en “...la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial, mediante negociaciones periódicas entre los países miembros, en función del establecimiento del mercado común latinoamericano;”

Es decir, se reconoce la centralidad que en la construcción del ELC tiene la extensión de las preferencias conseguidas, a partir de aproximaciones bilaterales y regionales, cuyos logros tendrán un carácter irrevocable². De hecho, los acuerdos de libre comercio suscritos entre los países miembros de la Asociación involucran ya el 83% del comercio intrarregional, previéndose que la casi totalidad de esos flujos se encuentren liberados hacia el 2015.

De otra parte, la compatibilidad y complementariedad se encuentran recogidas en los literales a), c) y e) del Artículo 3 del TM, los mismos que admiten la posibilidad de impulsar la integración sobre las bases del pluralismo y la flexibilidad. En ese sentido, la construcción del ELC admite diversidad de formatos, incluyendo los acuerdos de alcance parcial (AAP), acuerdos de complementación económica (ACE), acuerdos regionales, y otras iniciativas hemisféricas.

² ALADI/SEC dt 467 del 27 de marzo de 2006.

El último de los principios reconoce el desafío que los países de menor desarrollo relativo enfrentan para adecuarse a las exigencias planteadas por la construcción del ELC. Esta preocupación es directamente recogida por el TM, el mismo que señala la posibilidad de aplicar tratamientos especiales en reconocimiento a las asimetrías existentes. Hay que señalar, empero, que a pesar de las flexibilidades consignadas, los procesos de integración no han conseguido acelerar el crecimiento de los PMDER ni reducir las asimetrías entre los socios. En ese sentido, resulta fundamental que cualquier propuesta que busque perfeccionar el ELC reconozca la necesidad de impulsar también el aprovechamiento de las oportunidades por parte de los PMDER.

Es este contexto que se definen los términos de referencia de la presente consultoría, la misma que con un enfoque pragmático, pone énfasis en algunos aspectos de significativo interés, cuyo análisis y desarrollo busca generar propuestas que permitan ir avanzando en el perfeccionamiento del Espacio de Libre Comercio.

A. CONSTRUCCIÓN DEL ELC

Los principales desafíos que enfrenta la construcción del ELC pueden agruparse en torno a tres ejes articuladores: la extensión de preferencias a sectores pendientes de liberalización, la culminación de las negociaciones en curso, la multilateralización de preferencias, la convergencia y armonización en origen disciplinas vinculadas³.

1. Sectores pendientes de liberalización

El comercio intraregional representa aún un porcentaje limitado del intercambio global de la región: 14% de las exportaciones y 17% de las importaciones.⁴ Si bien estos guarismos señalan las enormes posibilidades y oportunidades que la integración propone, también invitan a considerar los diversos factores estructurales que estarían impidiendo el desarrollo más fluido de los flujos comerciales en la región. Entre estos destacan la precaria infraestructura y conectividad disponible (puertos, aeropuertos y carreteras, entre otros), la baja complementariedad de las economías regionales, y la primacía de redes comerciales orientadas a promover las exportaciones hacia terceros países (concentradas en los EE.UU., la Unión Europea y China).

En lo que concierne a la profundización de los procesos de desgravación, es fundamental considerar que para ser efectiva debe realizarse de manera paralela al desmantelamiento de las medidas no-arancelarias que restringen el comercio y a la armonización de las normas y disciplinas comerciales.

Actualmente existen un total de 13 acuerdos de libre comercio (ALC) entre los países miembros de la ALADI (denominados acuerdos de complementación económica (ACE) de tercera generación), todos los cuales se encuentran vigentes:

- MERCOSUR que se encuentra notificado en la ALADI como el Acuerdo de Complementación Económica N° 18.

³ Para una discusión más detallada ver: "El Sistema de Preferencias de la ALADI" (ALADI/SEC Estudio 128/Rev. 2); "Convergencia Gradual de los Programas de Liberación de los Distintos Acuerdos de Libre Comercio" (ALADI/SEC Estudio 129/Rev. 2); "El Proceso de Desgravación Regional a Nivel de Productos: Situación Actual y Perspectivas de Mediano Plazo" (ALADI/SEC/dt 451).

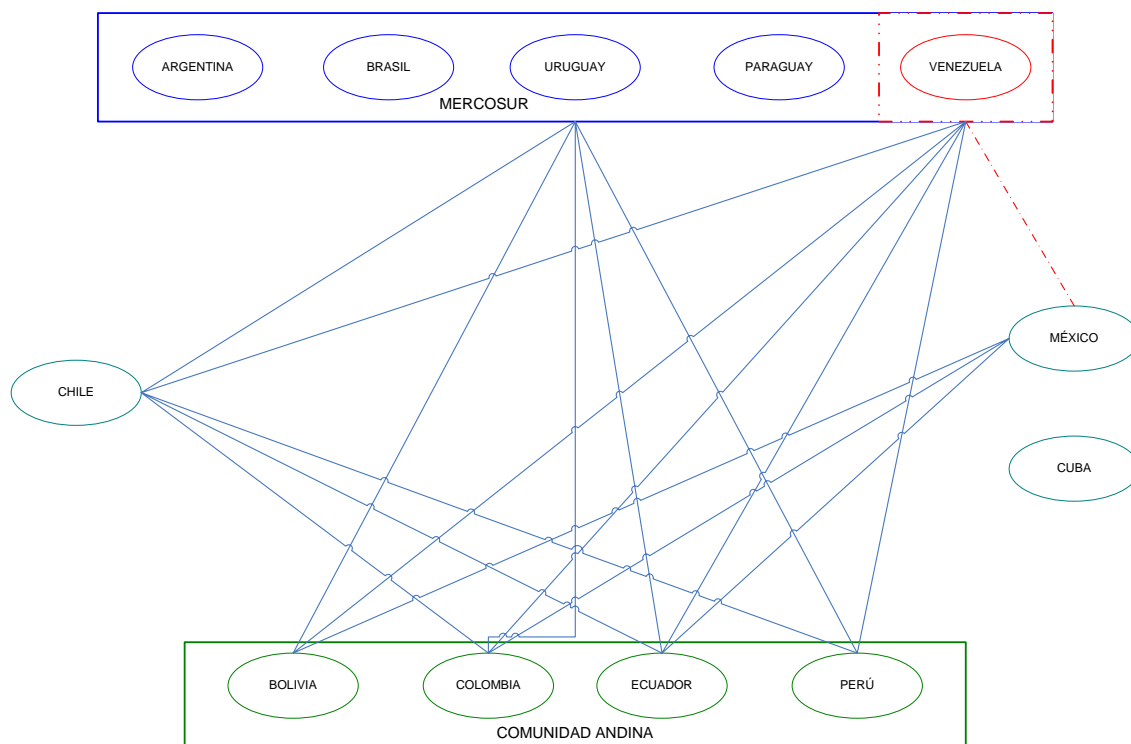
⁴ Documento ALADI/SEC/dt 471. Cifras del 2005.

- Los acuerdos suscritos entre los países que pertenecen a ambos bloques⁵ como el ACE N° 36 (Bolivia – MERCOSUR), el ACE N° 58 (Perú - MERCOSUR) y el ACE N° 59 (Colombia, Ecuador y Venezuela - MERCOSUR).
- Los acuerdos suscritos por Chile: el ACE N° 23 (Chile - Venezuela), el ACE N° 24 (Chile - Colombia), el ACE N° 32 (Chile Ecuador), el ACE N° 35 (Chile - MERCOSUR), el ACE N° 38 (Chile - Perú) y el ACE N° 41 (Chile - México).
- Los acuerdos suscritos por México: el ACE N° 31 (Bolivia - México), el ACE N° 33 (Colombia y Venezuela— México)⁶ y el ACE N° 60 (México - Uruguay).

A estos esquemas debe agregarse el correspondiente a la Comunidad Andina⁷ (CAN) que, si bien no se encuentra protocolizado ante la ALADI y dispone de su propia institucionalidad, tiene una alta relevancia en virtud de la zona de libre comercio que establece.

Los ALC antes aludidos cubren 49 de las 66 relaciones posibles entre los países miembros de la ALADI y concentran más del 80% del comercio intrarregional. Estos flujos se están focalizados en determinadas relaciones, destacando en primer lugar los intercambios al interior del MERCOSUR (29,5%) y, en segundo lugar, aquéllos donde participa este bloque junto con la CAN (15,5%), Chile (14,3%) y México (10%), así como el comercio intra-CAN (13,1%).

Gráfico N° 1



Los programas asumidos en los acuerdos antes referidos han seguido la trayectoria originalmente prevista, por lo que ya en la actualidad el grueso de los

⁵ Abarcan 20 relaciones bilaterales.

⁶ Este acuerdo fue denunciado por Venezuela en el 2006.

⁷ Venezuela denunció este acuerdo en mayo de 2006.

compromisos de desgravación ha quedado plenamente cubierto. En algunos de los casos (cinco de los acuerdos), subsisten cronogramas pendientes para productos sensibles que deberán ser agotados el 1° de enero del 2011. Es importante anotar que esos mismos Acuerdos (Chile-Venezuela, Chile-Colombia, Chile-MERCOSUR, Bolivia-MERCOSUR y Chile-Perú) no incorporan listas de excepción.

Los ítems que alcanzan la liberación después de lo referido se concentraron, en la mayoría de los casos, en las secciones I (productos del reino animal) a IV (productos de las industrias alimentarias). Es decir, prácticamente no se incorporan productos con mayores niveles de elaboración⁸.

Esta situación constituye un soporte fundamental para la construcción del ELC, no solamente por efecto de los importantes flujos comerciales involucrados, sino también debido al amplio ámbito de cobertura consignado en el conjunto de estos acuerdos. La multilateralización de las preferencias negociadas constituye el mecanismo a partir del cual se puede avanzar en la consolidación del espacio comercial ampliado.

Sin embargo, para entender las potencialidades de ese abordaje se requiere considerar las restricciones de los acuerdos antes referidos. Y es que si bien la cobertura de los mismos es amplia, también es cierto que la mayoría de ellos mantiene ámbitos de exclusiones variables.

Sobre el particular, hay que recalcar que apenas seis de los acuerdos de tercera generación (México-Uruguay, G3, MERCOSUR, Bolivia-México, Chile-Ecuador, y Chile-México) contienen listas de excepciones. La mayoría de las partidas excluidas son productos alimentarios o pertenecen al reino animal y vegetal (capítulos I al IV). Sin embargo, el grueso de los productos excluidos en el G3 corresponde a textiles y confecciones. Este último acuerdo y el suscrito entre México y Uruguay representan el grueso de las partidas no sujetas a programas de desgravación.

Es importante acotar que en el caso de las excepciones incluidas en el último de estos acuerdos, se contemplan niveles fijos de preferencia, o cuotas para partidas cuya desgravación sea total.

Por otro lado, las 17 relaciones bilaterales existentes entre los países miembros no amparadas por acuerdos de libre comercio se encuentran cubiertas por los acuerdos de alcance parcial o de tipo selectivo. Entre estos se encuentran incluidos básicamente Cuba⁹, México¹⁰ y, por otra parte, los intercambios existentes entre Bolivia y Chile.

Cabe señalar que estas relaciones comerciales representan alrededor del 20% restante del comercio intrarregional. Las preferencias parciales que se otorgan los países miembros mediante estos acuerdos se concentran en sectores como:

⁸ ALADI/SEC/Estudio 129/Rev. 2. 28 de junio de 2002

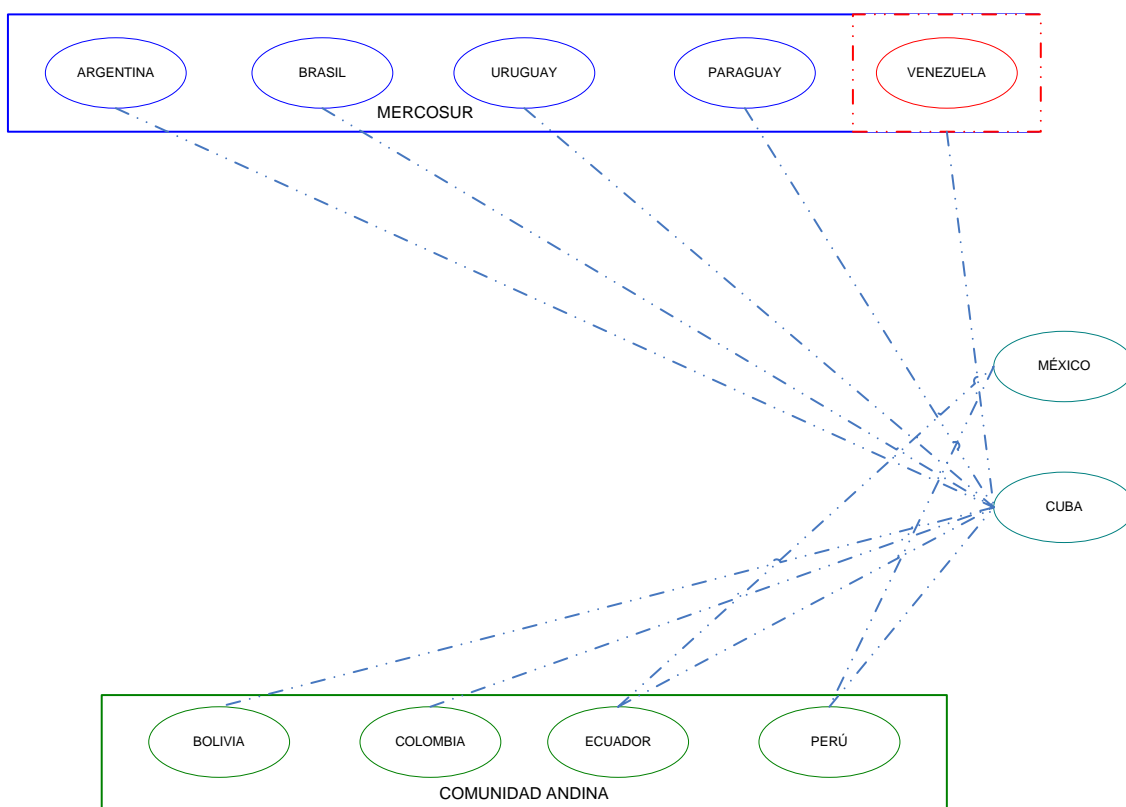
⁹ Los acuerdos suscritos por Cuba con cada uno de los restantes países de la ALADI son: el ACE N° 40 (Cuba – Venezuela), el ACE N° 42 (Chile - Cuba), el ACE N° 43 (Brasil – Cuba), el ACE N° 44 (Cuba – Uruguay), el ACE N° 45 (Argentina – Cuba), el ACE N° 46 (Cuba – Ecuador), el ACE N° 47 (Bolivia - Cuba), el ACE N° 49 (Cuba – Venezuela), el ACE N° 50 (Cuba – Perú), el ACE N° 51 (Cuba – México) y el ACE N° 52 (Cuba – Paraguay).

¹⁰ Los acuerdos suscritos por México con algunos de los países de los dos bloques subregionales existentes en la ALADI son: el ACE N° 6 (Argentina – México), el ACE N° 8 (México - Perú), el APR N° 29 (México - Ecuador) , el APR N° 38 (México – Paraguay) y el ACE N° 53 (Brasil – México).

- Agrícola, sector para el cual la liberalización es muy dispersa debido a la ausencia de un ámbito común de mercancías que haya recibido preferencias de un número significativo de países;
- Químico y petroquímico (capítulos 28 y 29) que involucra a la mayoría de países miembros;
- Maquinaria y equipos y productos de la industria eléctrica.

La envergadura limitada de los compromisos estipulados en estos acuerdos constituye un desafío de grandes proporciones para cualquier esfuerzo orientado a consolidar el ELC. En ese sentido, este último cometido requerirá iniciativas concertadas que compatibilicen los niveles de cobertura alcanzados en los acuerdos de alcance parcial con las iniciativas más ambiciosas de los esquemas de tercera generación.

Gráfico N° 2



2. Culminación de las negociaciones en curso

Algunos países miembro de la ALADI están desarrollando negociaciones para profundizar las relaciones comerciales que mantienen a la fecha, las mismas que deberán culminarse para propiciar el proceso de convergencia necesario para consolidar la creación del ELC.

Desde noviembre del 2005, México y Perú vienen negociando la ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial y de Complementación Económica N° 8 que data de 1987. Este acuerdo involucra 439 ítems NALADISA (157 bajo libre comercio) a favor de Perú

(preferencias concentradas en determinados productos textiles y confecciones, químicos y máquinas y aparatos) y 252 ítems NALADISA (102 bajo libre comercio) a favor de México (preferencias concentradas en productos químicos, máquinas y aparatos y metales comunes).

A la fecha, ambos países han mantenido seis rondas de negociación (la última se desarrolló en octubre del 2006). Las negociaciones se han mantenido paralizadas por enfoques diferentes en las mesas de acceso a mercados y origen. Se prevé que estas tratativas culminen a fines del 2007, 20 años después de la suscripción del ACE N° 08.

Asimismo hay esfuerzos en curso para profundizar relaciones comerciales por parte de México y Ecuador. No obstante la declaración de voluntad de ambos gobiernos, a este momento no se conoce de la realización de alguna ronda de negociación.

De igual modo, se tienen que considerar las iniciativas tendientes a ampliar las relaciones comerciales entre México y el MERCOSUR, las mismas que no han dado los frutos deseados. Así, los acuerdos actualmente vigentes tan sólo han logrado profundizarse en un número muy limitado de líneas arancelarias.

Atención especial amerita el reciente vuelco en la política comercial venezolana y la denuncia que este país ha planteado de algunos de los acuerdos comerciales más importantes que mantenía en la región. No solamente se trata de la renuncia de Venezuela de seguir participando de la CAN, sino también de su retiro del G3. Las implicancias específicas de tales procesos aún están por determinarse, especialmente considerando los requerimientos planteados por la normativa andina en lo referente a la preservación de los flujos comerciales.

Lo mismo puede decirse de las negociaciones que Venezuela viene sosteniendo en materia de acceso a mercados para hacer efectiva su incorporación como socio pleno de MERCOSUR.

3. Propuesta para la convergencia de cronogramas

Poco más del 85% del total de las importaciones negociadas se beneficia de una preferencia de al menos 60%¹¹. Esto refleja el nivel de avance de la apertura lograda y el bajo grado de dificultad relativo involucrado en la construcción del ELC.

Los productos calificados como sensibles en los acuerdos de tercera generación cuentan con plazos más largos para la eliminación de aranceles y/o se mantienen como excepción. Éstos representan alrededor del 11% del comercio intrarregional. La mitad de dicho porcentaje quedo desgravado a inicios del 2006, con lo cual la apertura total de dichas mercancías tampoco debería ser un obstáculo para la consolidación del ELC. Cabe precisar que el plazo máximo de eliminación de aranceles en los Acuerdos suscritos a la fecha entre los países miembros se extiende hasta el 2019.

En tal sentido, se considera que para avanzar con miras al establecimiento del ELC debe establecerse el inicio de negociaciones durante este año para concluir a más tardar el próximo. El objetivo es que los referidos acuerdos se encuentren vigentes ese mismo año o a más tardar durante el 2009.

¹¹ Documento ALADI/SEC/Estudio 152 del 22 de octubre del 2002.

Asimismo, se considera fundamental establecer como piedra angular de las negociaciones, el compromiso de no exceptuar ningún producto del proceso. Este principio es vital para la exitosa construcción del ELC, sobre todo, en consideración de las incontenibles presiones que la admisión de excepciones desencadenaría y el equilibrio perverso al que la proliferación de las mismas podría conducir.

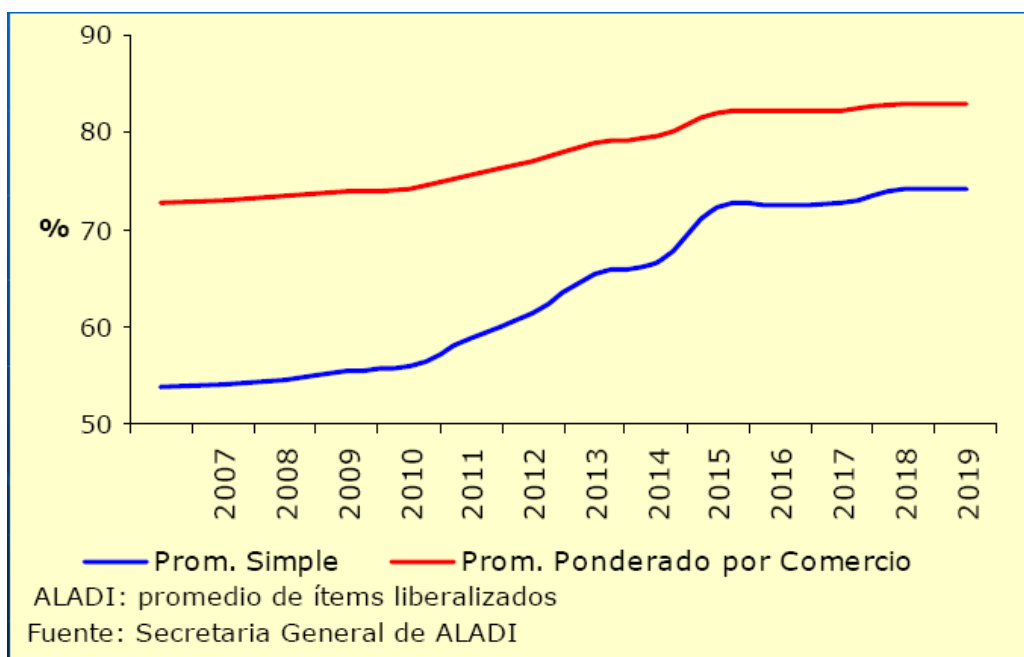
Así, se propone liberar el comercio en un plazo máximo de 10 ó 12 años, lo que podría llevarnos a la consolidación del ELC en el 2019, fecha coincidente con el plazo más lejano para la eliminación de aranceles en los acuerdos de tercera generación suscritos.

Aquellos países que han negociado esquemas de desgravación con excepciones, contarían con los plazos antes reseñados para culminar el proceso de inclusión de las partidas exceptuadas. Para aquellos otros que han negociado procesos de alcance limitado (sobre todo, México y Cuba), el desafío resultaría mayor, al tener que liberalizar la totalidad del comercio en doce años (plazos compatibles con los contemplados en varios de los acuerdos extra-regionales recientemente suscritos por algunos países miembros).

Evidentemente, la creación del ELC mediante ésta u otras propuestas, pasa por la afirmación de la voluntad política que sustente la culminación del proceso de desgravación y permita sortear las resistencias y presiones que con toda seguridad surgirán entre aquellos sectores que en el pasado han gozado de altos niveles de protección.

Hay que reconocer, empero, que las actuales excepciones y retrasos en la eliminación de medidas arancelarias y no arancelarias son reflejo de las sensibilidades que el sector privado acusa debido a las estructuras productivas de los países miembros. En ese sentido, sin un cambio de actitud y un claro mandato de los gobiernos será imposible poder avanzar en la dirección deseada.

Gráfico 3



4. Convergencia en origen

De poco servirá un esquema de convergencia que aborde la problemática de la liberalización comercial si en paralelo no se logran avances en lo que atañe a la armonización de las reglas de origen. De lo contrario, la existencia de normas divergentes no sólo generará incentivos para la triangulación, sino que además impondrá una alta carga administrativa. Más importante aún, en ese contexto será imposible pensar en la consolidación de un ELC efectivo, que deje abierta la posibilidad del origen cumulativo en función del cual será posible impulsar la integración productiva.

Como se sabe, en la región existen diversos acuerdos comerciales negociados que mantienen diferentes esquemas en materia de origen. Así, por un lado tenemos los acuerdos que utilizan el Régimen General y los procedimientos aduaneros relacionados con el origen establecidos en la ALADI¹² o, por lo menos, lo tienen como patrón (esquemas ALADI-MERCOSUR-CAN), aunque en algunos casos con importantes adiciones o modificaciones y, por otro, los que tienen como base el esquema del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA).

La división es válida tanto en lo que se refiere a la calificación del origen de las mercancías como en lo que se refiere a la declaración, certificación, verificación y control, pues existen entre ambas categorías diferencias conceptuales y operativas importantes.

Las diferencias existentes abarcan diversos aspectos, incluyendo los criterios básicos para considerar una mercancía como originaria, conceptos de calificación, aplicación de criterios particulares (como los elementos neutros, materiales fungibles, accesorios y herramientas, entre otros) e inclusive de procedimientos aduaneros relacionados al origen.

A continuación, se precisan algunos elementos a tomarse en cuenta para la armonización de las reglas de origen:

- a) Criterio de mercancía originaria por ser producida íntegramente en el territorio de un País Miembro:
Si bien esta definición es explícita en el primer grupo de acuerdos incluso definiendo un ámbito de mercancías sujetas a este criterio, en el caso del segundo grupo de acuerdos (de tercera generación), es necesario contar con una regla específica normalmente vinculada al salto de clasificación arancelaria a nivel de capítulo. En realidad, estas normas, aunque difieren completamente en terminología y eventualmente en concepto, implican casi lo mismo en términos de producción u obtención de las mercancías. En ese sentido, la armonización de reglas de este ámbito de productos no debiera representar un problema.
- b) Criterio de proceso de producción, transformación o elaboración:
Existen diferencias en la calificación de origen basadas en el salto de clasificación arancelaria. En el primer grupo de acuerdos, el salto de partida arancelaria es suficiente, mientras que, en segundo grupo de acuerdos, el salto de clasificación se da a distintos niveles (capítulo, partida, subpartida e incluso a nivel de producto

¹² Resolución 252 del Comité de Representantes de la ALADI "Texto Consolidado y Ordenado del Régimen General de Origen de la ALADI".

o nomenclatura a 8 ó 10 dígitos) dependiendo de las estructuras productivas de las partes.

- c) Criterio del valor de contenido regional.
Mientras que en el primer grupo de acuerdos mencionados la exigencia de contenido regional o valor agregado regional está vinculada a un porcentaje máximo de participación de materiales no originarios en el valor FOB de exportación de la mercancía en cuestión¹³, en el segundo grupo de acuerdos están previstos criterios específicos para la determinación del valor del contenido regional de una mercancía en base al valor de transacción o al de costo neto a elección del exportador.
- d) Criterio de "De mínimos"
No existe en los acuerdos basados en la normativa ALADI. Esta regla consiste en limitar el porcentaje del valor de los materiales no originarios que no cumplen con el salto de clasificación correspondiente, otorgándole el carácter originario a la mercancía que incluya tales materiales siempre que no excedan tal porcentaje.
- e) Criterios de calificación específica
Estos son aplicables a determinado tipo de mercancías como accesorios, refracciones o repuestos o herramientas, mercancías y materiales fungibles, materiales indirectos, elementos neutros, juegos o surtidos, contenedores y materiales de embalaje para transporte, y envases, empaques, estuches, embalajes, envoltorios y similares. Estos criterios se encuentran presentes en los acuerdos con base en la Resolución 252.
- f) Acumulación regional
En varios de los acuerdos está prevista la acumulación de origen. Es de utilidad la incorporación de este principio dado que permitiría en varias situaciones uniformizar condiciones de producción, permitiría aprovechar las economías de escala y potenciar las posibilidades de intercambio en la región.
- g) Requisitos Específicos de Origen (REO)
La regla aplicada es sustantivamente diferente entre los dos grupos de acuerdos, en virtud que unos utilizan la determinación de reglas específicas para mercancías explícitamente determinadas (por interés o sensibilidad), en tanto que los acuerdos tipo NAFTA refieren REOs a todas las subpartidas de la nomenclatura. Así, estos últimos acuerdos se caracterizan por una mayor selectividad y especificidad y son diseñados consistentemente con el encadenamiento productivo de las mercancías. De otra parte, los Acuerdos tipo ALADI-MERCOSUR-CAN tienen un carácter general y uniforme.

Si bien se ha avanzado considerablemente en la constitución del ELC y los obstáculos para la profundización y multilateralización de las preferencias existentes pueden sortearse a partir de las propuestas esbozadas en el acápite anterior, será fundamental encontrar mecanismos que permitan superar las complicaciones planteadas por la convivencia de reglas diferenciadas en materia de origen.

En ese sentido, se propone partir del principio de mayor flexibilidad como base para la convergencia de las reglas de origen, generales y específicas. Así, se plantea adoptar un esquema de armonización que consagre para cada partida aquella regla en vigencia más laxa en sus exigencias. De esta forma se logrará consagrar un esquema de origen de amplia flexibilidad que contribuya a potenciar el comercio entre las partes.

¹³ En algunos casos se presenta TED respecto al porcentaje obligado de Valor de Contenido Regional.

La automaticidad del esquema propuesto permitiría armonizar las reglas y principios generales de origen así como los REOs en un periodo de tiempo relativamente corto, el mismo que debiera coincidir con las negociaciones para la liberalización del comercio propuesta para el período 2007-2008.

5. Armonización de los criterios de certificación y los procedimientos aduaneros relacionados

Además de los asuntos antes mencionados referidos a la aplicación de reglas generales y específicas, existen otros ámbitos de diferencia respecto a temas complementarios como la administración de las reglas de origen o de procedimientos aduaneros relacionados con el origen.

Más específicamente, hay que tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- a) Dependiendo del acuerdo, la certificación puede ser realizada por el propio exportador/productor (auto-certificación), por el productor/exportador, o a través de entidades gubernamentales o privadas habilitadas para tales efectos. Para poder aplicar el primer procedimiento, independientemente de la voluntad de los países miembros, se requiere una serie de normas jurídicas internas, no siempre de fácil administración.
- b) No siempre es posible evaluar la incapacidad real de un productor de disponer de una oferta en condiciones comerciales normales de oportunidad, volumen, calidad y precio. En ese sentido, contar con una normativa regional eficiente y eficaz para realizar esas evaluaciones reviste importancia a los efectos que los requisitos de origen, particularmente los específicos, no se conviertan en una restricción al acceso.
- c) Resulta especialmente relevante que los acuerdos cuenten con procedimientos claros para el intercambio de información entre las Partes, el control de las reglas de origen y la aplicación de sanciones en caso de incumplimiento.

La armonización de estos aspectos complementarios no entraña mayor complejidad por lo que se plantea como objetivo inmediato desarrollar la misma en lo inmediato (2007-2008)

B. TRATAMIENTO DE LAS ASIMETRÍAS

Las medidas de Trato Especial y Diferenciado –TED- han sido adoptadas tanto en los acuerdos comerciales multilaterales del GATT, y luego de la OMC, como en acuerdos comerciales preferenciales recíprocos. De igual modo, desde su creación, el tratamiento de las asimetrías entre sus socios ha sido una preocupación permanente en la ALADI. De hecho, el TED ha figurado prominentemente en la articulación de los distintos esquemas de apertura comercial impulsados, bien sea a través de los esfuerzos de conformación de listas con preferencias especiales para los PMD, como la adopción de distintos mecanismos y flexibilidades en los esquemas bilaterales y sub-regionales.

En un sentido más amplio, el tratamiento de las asimetrías puede ser abordado a partir de la puesta en marcha de un programa basado en tres líneas maestras: el

acceso a mercados, políticas de tratamiento de asimetrías estructurales y políticas de tratamiento de asimetrías derivadas de políticas públicas¹⁴.

1. Acceso a mercados

El primero de los ejes incluiría lo referente al TED a ser contemplado en la convergencia de los acuerdos comerciales, así como otras medidas facilitadoras, tales como la eliminación de restricciones no arancelarias, el apoyo para el cumplimiento de las normas técnicas, requisitos sanitarios y fitosanitarios, mecanismos de apoyo para la gestión aduanera y facilitación comercial requeridos para el pleno aprovechamiento de los beneficios vinculados a la puesta en marcha de los programas de apertura comercial.

La forma más relevante de aplicación del TED han sido las derogaciones de tiempo limitado y los plazos más largos para cumplir con las obligaciones que emanan de los acuerdos comerciales suscritos, contemplando ajustes o variaciones de las disciplinas en función del tamaño o del grado de desarrollo de las economías. Estas disposiciones se aplican frecuentemente a los programas de reducción/eliminación arancelaria y a los programas de convergencia tendientes a la adopción de Aranceles Externos Comunes¹⁵. Asimismo, bajo esta categoría se justifican plazos de gracia en el cumplimiento de ciertas reglas o la exención temporal que permiten prácticas prohibidas como subsidios o requisitos de desempeño para la inversión extranjera directa¹⁶.

Un segundo tipo de medidas son las que corresponden a los umbrales diferenciados para cumplir ciertos compromisos que contemplan requerimientos diferenciados en función del nivel de desarrollo o del tamaño de la economía. Bajo esta categoría se incluyen, por ejemplo, niveles cuantitativos diferenciados para determinar el nivel de *mínimis* de las medidas de apoyo interno en materia de agricultura, el contenido local para determinar el cumplimiento con las reglas de origen¹⁷, el periodo de tiempo para accionar salvaguardias, entre otros¹⁸.

El tercer ámbito de acción en lo comercial corresponde a la adopción de flexibilidades en las obligaciones y en los procedimientos, incluyendo la mayor flexibilidad genérica (no relacionada con umbrales cuantitativos específicos) y procedimientos menos onerosos. Así por ejemplo, en el uso de instrumentos de protección o de apoyo doméstico prohibidos, se permiten compromisos menores o la aplicación de restricciones extraordinarias en materia de reglas o se simplifican los procedimientos administrativos para aplicar ciertas disciplinas.¹⁹

¹⁴ Ver "Un Nuevo Tratamiento de las Asimetrías en la Integración Sudamericana".

¹⁵ Comunidad Andina, MERCOSUR, CARICOM aplican este tipo de medidas.

¹⁶ Esta clase de disposiciones se encuentra en varios acuerdos multilaterales de la OMC (acceso a mercados, agricultura, compras del sector público, inversión, propiedad intelectual, subvenciones y medidas compensatorias). En la Comunidad Andina, en el MERCOSUR y en la ALADI se encuentran en acceso a mercados y en la Comunidad Andina y en la CARICOM en lo que refiere a servicios.

¹⁷ Decisión 416 de la Comisión de la Comunidad Andina otorga un TED a favor de Bolivia y Ecuador mediante un valor de contenido regional de 40% (los demás socios aplican 50%).

¹⁸ Disposiciones similares se encuentran en los acuerdos de la OMC en lo que refiere al acceso (textiles y vestidos y salvaguardias), agricultura y subvenciones y medidas compensatorias. También se encuentran en la Comunidad Andina y en la ALADI en acceso a los mercados y en CARICOM en agricultura.

¹⁹ Estas disposiciones se encuentran en los acuerdos de la OMC (procedimientos sobre trámites de licencias de importación y valoración en aduana, agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias, compras del sector público, servicios y solución de controversias). En la CAN, Mercado Común Centroamericano, CARICOM y ALADI se encuentran en acceso a mercados, en la CAN en agricultura, en CARICOM en servicios e inversión.

Un cuarto rubro corresponde a las cláusulas de máximo desempeño y otras disposiciones genéricas y no vinculantes orientadas a satisfacer las exigencias de los PMDER en la aplicación de los tratados comerciales internacionales.²⁰

Por último, se tiene la asistencia técnica orientada a remover los obstáculos que muchas veces impiden a los PMDER a cumplir con las obligaciones recíprocas contraídas en los acuerdos negociados. Estas últimas acciones tienden a estar orientadas al desarrollo de capacidades institucionales que le permitan a los países miembros poner en marcha las disciplinas y normativas asumidas²¹.

Si bien la adopción de los distintos mecanismos de flexibilidad comercial señalados en los párrafos precedentes ha posibilitado que los PMDER articulen mejor en el corto plazo su participación en distintos esquemas de apertura, los mismos no parecen haber tenido un impacto importante en la reducción de las asimetrías existentes. Se considera que, por el contrario, podrían haberlos perjudicado ya que en virtud de las flexibilidades adoptadas estos no han tenido que sobreponerse a sus deficiencias y competir, en igualdad de condiciones, removiendo los obstáculos a su capacidad para cumplir con las obligaciones que emanan de los acuerdos comerciales suscritos.

2. Políticas de tratamiento de las asimetrías estructurales y políticas públicas

A la luz de lo antes expuesto, conviene en ese sentido explorar el potencial que guardan los otros dos pilares del TED. En ese sentido, las políticas de tratamiento de asimetrías estructurales contemplan dos líneas de acción: la complementariedad y el desarrollo competitivo con énfasis en las micro y pequeñas empresas de los países de menor desarrollo relativo; y, la mejora de la infraestructura física, con énfasis en los procesos de desarrollo territorial que puedan generar los proyectos de la IIRSA.

A pesar de la importancia crítica que para el desarrollo de los PMDER tienen las micro y pequeñas empresas, es poco lo planteado sobre la materia desde la óptica de los programas orientados a enfrentar los desafíos de las asimetrías. En efecto, el grueso de las iniciativas tiene un carácter estrictamente nacional y no responden a planteamientos generados a partir de consideraciones regionales más amplias. Lo mismo es cierto de la puesta en marcha de programas orientadas a fomentar la complementariedad económica desde la articulación de cadenas productivas regionales.

Las políticas de tratamiento de asimetrías derivadas de políticas públicas están focalizadas en minimizar las distorsiones que genera la ausencia de políticas comunes en los procesos de integración, y la dificultad que tienen los países de menor desarrollo de implementar esquemas de incentivos a las inversiones y exportaciones similares a los vigentes en países más desarrollados. Este es un ámbito de acción que no ha sido el foco de esfuerzos regionales.

La puesta en marcha de esquemas orientados a superar los dos últimos tipos de asimetrías (estructurales y derivadas de políticas públicas, pero, sobre todo, las primeras) depende de la movilización de instrumentos de carácter financiero de gran

²⁰ Estas disposiciones se encuentran en los acuerdos de la OMC (acceso a los mercados, agricultura, servicios, antidumping y subvenciones y medidas compensatorias). Se encuentran en la CAN y ALADI en acceso a mercados, en la CAN y CARICOM en agricultura.

²¹ Esta clase de disposiciones se encuentra en todos los acuerdos de la OMC considerados exceptuando los acuerdos sobre inversiones, antidumping y subvenciones y medidas compensatorias. Asimismo, se encuentran exclusivamente en la CAN, CARICOM y ALADI en acceso a mercados.

envergadura que no siempre han estado a la altura de los desafíos. En este sentido, se requiere la acción coordinada de organismos financieros regionales y otros estatales de carácter nacional, así como la acción conjunta para lograr mayor eficiencia en la captación y asignación de recursos de cooperación internacional. La participación del sector privado resulta fundamental para el éxito de algunas de estas iniciativas (fundamentalmente, en lo concerniente al desarrollo de infraestructura).

3. TED: una propuesta

El desafío que los PMDER enfrentan para adecuarse a las exigencias planteadas por la construcción del ELC es directamente reconocido por el Tratado de Montevideo, el mismo que señala la posibilidad de aplicar tratamientos especiales en reconocimiento a las asimetrías que pudieran surgir. Estas flexibilidades resultan aún más relevantes si consideramos que los procesos de integración no parecen haber apuntalado el crecimiento de los PMDER ni reducido las asimetrías existentes.

No obstante lo anterior, conviene no perder de vista que si bien la integración comercial puede ser facilitadora del desarrollo, de poco o nada servirá si los esfuerzos de apertura vinculados no están aparejados de políticas económicas internas que sustenten el crecimiento económico y faciliten el aprovechamiento cabal de las oportunidades que surjan a partir de la integración. En ese sentido, hay que recalcar que la política comercial no puede ser sustituta de un manejo macroeconómico responsable.

En lo que atañe a la creación del ELC, resulta fundamental que cualquier propuesta que busque potenciar su puesta en marcha reconozca la necesidad de impulsar también el aprovechamiento de ese espacio ampliado por parte de los PMDER. Ello pasa por identificar y priorizar ámbitos en los que la ALADI pueda centrar sus acciones sobre la base de las experiencias acumuladas en el tema. La integración y el desarrollo del ELC deben identificarse fuertemente con el objetivo de lograr cohesión económica y social entre todos los socios, en particular los PMDER, de tal forma que la promoción del desarrollo armonioso forme parte consustancial del proceso de integración.

En tal sentido, se propone continuar en la promoción del ELC sobre la base de una agenda rica y ambiciosa para los PMDER, la misma que parta por el reconocimiento de algunos de los instrumentos de flexibilidad comercial reseñados en los párrafos anteriores, pero incorporando otros elementos también de carácter estructural. Esta agenda debe desarrollarse en función del objetivo estratégico de mejorar la participación de los PMDER en los mercados regionales e internacionales. Se propone:

- Eliminar todas las barreras arancelarias y no arancelarias en el Espacio de Libre Comercio para los PMDER. Actualmente los PMDER sufren de la imposición de medidas arancelarias y no arancelarias que restringen su capacidad de oferta a la región. Este elemento es crucial para lograr acceso real y no solamente formal.
- Desarrollar capacidades en los PMDER, en particular en aquellos ámbitos en los que existen serias deficiencias institucionales. La atención prioritaria debiera estar centrada en temas como el de estándares técnicos, regulación de servicios públicos, internalización de disciplinas comunes, regulación de la competencia y mecanismos de solución de controversias. Las carencias existentes generan incertidumbre y deprimen el comercio e inversión. Por el contrario, la certidumbre y credibilidad en el manejo de las reglas, generan incentivos para avanzar hacia formas superiores de integración.

- Suplir el déficit regional en materia de infraestructura para la conectividad. Las redes regionales son precarias y, por tanto, se constituyen en un gran obstáculo que impide el desarrollo de las corrientes comerciales. Los corredores integradores desarrollados en el marco de la Iniciativa de Infraestructura Regional de Sud América (IIRSA) persiguen fortalecer la interconexión de zonas interiores de menor desarrollo y otorgarles un mejor acceso al exterior para poder vender sus productos. El desarrollo de la infraestructura regional, en estrecha colaboración con las políticas nacionales correspondientes, así como la armonización de reglas para su utilización resultarán de particular ayuda para reducir las asimetrías, especialmente en lo que se refiere a los países y regiones que no tiene litoral marítimo.
- Evitar, sino eliminar, la creación de sistemas permanentes de obligaciones diferenciadas. Promover la simetría a todo nivel de la integración. Por ejemplo, las tasas arancelarias diferenciadas (perforaciones del AEC) en los acuerdos regionales (CAN, MERCOSUR) en la “búsqueda de recoger las asimetrías existentes” oscurecen las perspectivas de un comercio intrarregional libre de reglas de origen, siendo recomendable sincerar haciendo una revisión sustantiva de la política comercial ante terceros.

Movilizar recursos que permitan suplir algunos de los déficits de competitividad vigentes, particularmente a través del fortalecimiento institucional. Esto es crucial para asegurar la eficacia de las iniciativas orientadas a compensar las asimetrías.

- Promover el desarrollo tecnológico y la educación. Una de las herramientas más importantes para reducir o eliminar las diferencias en los niveles de desarrollo existentes entre los socios es la educación y el desarrollo tecnológico. Debe promoverse la reducción de aranceles para productos de alto contenido tecnológico, sobretodo de aquellos que ayuden a incrementar la productividad de las empresas y contribuyan a mejorar la calidad de vida de las personas²². La inversión en recursos humanos es el mecanismo más importante para reducir las asimetrías existentes.

En síntesis, el elemento central de una política bien definida para hacer frente a las asimetrías concuerda y coincide con la profundización del mercado ampliado – Espacio de Libre Comercio – y con la orientación de incentivos que favorezcan a los PMDER y a las regiones económicamente deprimidas.

Para dar operatividad a este programa, se plantea como mecanismo la constitución de un Grupo de Alto Nivel integrado por representantes de los Países Miembros y los Secretariados Regionales, que tendría como tarea inicial concretar proyectos pilotos en cada una de las líneas de acción propuestas.

C. CONCLUSIONES

Los avances realizados hasta la fecha en lo que atañe a la liberalización del comercio intrarregional permiten avizorar la posibilidad de forjar un ELC real y efectivo en el mediano plazo. Para avanzar en la consecución de dicha meta, debe establecerse el inicio de negociaciones durante este año y concluir a más tardar el

²² La suscripción del Acuerdo sobre Tecnologías de la Información pudiera ser un impulso importante al desarrollo tecnológico y mejora de la educación, incluso de la competitividad.

próximo. El objetivo es que los referidos acuerdos se encuentren vigentes ese mismo año o a más tardar durante el 2009.

Se plantea asumir como compromiso articulador la inclusión de todo el universo arancelario en el proceso negociador. Así, ningún producto deberá quedar excluido de los cronogramas de desgravación. En ese sentido, se propone ampliar las negociaciones bilaterales emprendidas por los países a fin de extender las preferencias a los productos no incluidos, de forma tal que en un plazo coincidente con las canastas de más larga maduración se concreten los compromisos de desgravación de los productos sensibles que hasta hoy han sido excluidos de los acuerdos.

Desde esa perspectiva, se sugiere liberar el comercio en un plazo máximo de 10 o 12 años, lo que podría llevarnos a la consolidación del ELC en el 2019, fecha compatible con el plazo más lejano para la eliminación de aranceles en los ALCs vigentes. A fin de viabilizar la propuesta de convergencia, será menester que los países que optaron por acuerdos del alcance parcial inicien o concluyan negociaciones de acuerdos de tercera generación con los otros estados miembros. Sobre el particular, será especialmente importante que aquellos que habiendo negociado esquemas ambiciosos con terceros, optaron por tratativas de carácter más limitado en la región, desplieguen esfuerzos por dotar de mayor contenido a los acuerdos con otros socios de la ALADI.

Las propuestas esgrimidas servirán de muy poco si en paralelo no se logran avances en lo que atañe a la armonización de las reglas de origen. En ausencia de ese proceso será imposible pensar en la consolidación de un ELC efectivo, que deje abierta la posibilidad del origen cumulativo en función del cual será posible impulsar la integración productiva. Por ello, se plantea partir del principio de mayor flexibilidad como base para la convergencia de las reglas de origen, generales y específicas. Así, se propone adoptar un esquema de armonización que consagre para cada partida aquella regla en vigencia más laxa en sus exigencias. De esta forma se logrará consagrar un esquema de origen de amplia flexibilidad que contribuya a potenciar el comercio entre las partes.

El presente trabajo reconoce las dificultades y desafíos que los PMD enfrentan en hacer efectiva su participación en el ELC y cosechar los beneficios de la integración. No obstante, propone que no se insista en el mantenimiento de disciplinas diferenciadas o flexibilidades en la adopción de compromisos comerciales, en el entendido de que esos esquemas no han contribuido ni contribuirán a eliminar las asimetrías existentes. Por el contrario, se plantea poner énfasis en la adopción de medidas que permitan eliminar las asimetrías estructurales, insistiendo más bien en la puesta en marcha de programas orientados a fortalecer las capacidades institucionales en materia comercial de los PMDER.

II. TRATADO DE LIBRE COMERCIO EEUU-COLOMBIA y EEUU-PERÚ

El apretón de manos entre los representantes de la agencia comercial norteamericana (USTR) y el Ministerio de Comercio Exterior peruano, el 7 de diciembre del 2005, marcó el cierre de un largo proceso de negociación que se inició formalmente en febrero del año anterior, pero que tuvo como antecedentes la aprobación de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) y de su sucedánea, la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), en 1992 y 2004, respectivamente. Lo propio ocurrió con Colombia pocos meses después, con iguales implicancias y consecuencias.

Si bien las negociaciones fueron desarrolladas de forma coordinada por Perú, Colombia y Ecuador, las tratativas con el último de los países andinos quedó suspendida en el tramo final del proceso. Igualmente, en atención a las distintas sensibilidades de los caracterizaba, Perú y Colombia cerraron sus procesos por separado. En virtud de ellos, se registran algunas diferencias en lo que atañe a los plazos de liberalización para bienes y los anexos de servicios. No obstante esas divergencias puntuales, subsisten disciplinas idénticas en el grueso de los capítulos.

El TLC comprende disciplinas que regulan el comercio de mercancías, servicios, propiedad intelectual y las compras gubernamentales. En total, el Acuerdo comprendió 21 mesas de negociación, las mismas que generaron igual número de capítulos:

- | | |
|--------------------------------|---|
| 1. Acceso a mercados | 12. Compras gubernamentales |
| 2. Textil y confecciones | 13. Inversiones. |
| 3. Procedimientos aduaneros | 14. Servicios transfronterizos |
| 4. Obs. técnicos al comercio | 15. Servicios financieros. |
| 5. Reglas de Origen | 16. Telecomunicaciones |
| 6. Agricultura | 17. Comercio electrónico |
| 7. Sanitarios y fitosanitarios | 18. Propiedad intelectual |
| 8. Medio ambiente | 19. Solución de controversias |
| 9. Asuntos laborales | 20. Institucionales |
| 10. Políticas de competencia | 21. Fortalecimiento de Capacidades
(Cooperación Técnica) |
| 11. Salvaguardias | |

La conclusión de la negociación con la economía más grande del mundo y principal mercado de destino de las exportaciones peruanas y colombianas, marca un hito en la agenda comercial de los países andinos. Se trata del primer acuerdo suscrito por ambos socios con una economía desarrollada, que liberaliza íntegramente el grueso del intercambio de bienes y servicios, e incorpora amplios compromisos en distintos campos de la facilitación comercial, asuntos conexos y ámbitos sectoriales específicos nunca antes negociados.

En los párrafos siguientes se analizan los principales alcances de los compromisos asumidos en los capítulos del acceso a mercados y servicios.

A. TLC: ACCESO A MERCADOS DE MERCANCÍAS

El desarrollo de este capítulo incorpora disciplinas sobre trato nacional, eliminación arancelaria, regímenes especiales, exención de aranceles aduaneros, admisión temporal de mercancías, mercancías reimportadas después de reparación o alteración, importación libre de aranceles para muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos, licencias de importación, cargas y formalidades administrativas, la eliminación de los impuestos a la exportación, productos distintivos y el comité de comercio de mercancías. Asimismo incorpora medidas específicas para el tratamiento de mercancías agrícolas, un mecanismo de salvaguardias y la administración de las cuotas dentro las cuales se eliminarán aranceles para un grupo de productos de alta sensibilidad para las Partes.

1. Eliminación Arancelaria

a. Oferta de los EEUU a Perú y Colombia

Cómo se sabe, el principal destino de las exportaciones peruanas y colombianas es EEUU, con 5,467 y 9,650 millones²³, respectivamente. Así, el mercado norteamericano absorbe aproximadamente el 23.34% e 39.56% del total de las ventas de Perú y Colombia, en ese orden. Si bien el grueso de esas exportaciones ingresa a EEUU sin pagar aranceles al amparo del sistema de preferencias arancelarias vigente (ATPDEA), el mismo es de orden unilateral y mantiene un carácter temporal, estando por tanto sujeto a importantes incertidumbres que afectan adversamente a los agentes económicos. De allí la enorme relevancia que para ambos países reviste la negociación de un acuerdo que garantice la continuidad del acceso preferencial a su principal plaza comercial.

En ese sentido, puede considerarse que el acuerdo alcanzado cumple con creces los que propuestos por los países Andinos. En efecto, la totalidad de las importaciones que realiza EEUU desde el Perú y desde Colombia se encontrarán liberadas desde el primer día de vigencia del Tratado. De esta manera el TLC consolida y amplía las condiciones favorables contenidas en el ATPDEA.

a.1 Desgravación del sector textil y confección

Para citar el ámbito más relevante de las exportaciones manufacturadas andinas (el sector textil-confecciones), conviene reseñar que el Acuerdo consagra la eliminación arancelaria inmediata para todo el universo arancelario comprendido en estricta reciprocidad. Ello involucra exportaciones a los EEUU del orden de los 869 millones y 449 millones para Perú y Colombia, respectivamente.

Las reglas de origen conseguidas por ambos países son similares y resultan compatibles con las incluidas en el ATPDEA, incluyendo en algunos casos algunas mejoras marginales. El TLC deja abierta igualmente la posibilidad de negociar a futuro esquemas de acumulación con otros países que cuenten también con acuerdos suscritos con EEUU.

a. 2 Desgravación del sector industrial (no incluye textil y confección)

La oferta norteamericana en el ámbito industrial para Colombia y Perú se articula alrededor de dos canastas: la primera correspondiente a ítems que se desgravan de forma inmediata y la segunda, lineal, planteada en 10 años. A excepción de 20 líneas arancelarias correspondientes a calzado (17) y atún (3), todos los ítems están incluidos en la primera canasta, de desgravación inmediata. Es decir, salvo por las partidas antes reseñadas, todos los productos no incluidos en el ATPDEA también ingresarán con arancel cero. Las líneas arancelarias restantes (20), están sujetas al programa de desgravación en 10 años. Ningún producto está excluido del programa de desgravación.

Como se observa en el cuadro inferior, los más de 4,375 millones que EEUU importó desde el Perú²⁴ se encuentran libres de arancel desde el primer día de entrada en vigencia del Acuerdo. Las 20 líneas arancelarias correspondientes a calzado (17) y atún (3), no tienen incidencia en el comercio bilateral de estos países.

²³ Cifras del año 2006.

²⁴ Cifras del USITC para las importaciones realizadas por los EEUU para el año 2006.

OFERTA FINAL DE ESTADOS UNIDOS AL PERU

Oferta al 07.12.2005

Oferta Industrial No Textil	Partidas		Importaciones EEUU de Perú			
	Número	%	MPer04	MPer05	MPer06	Prom
A - Inmediata	7,060	99.72%	2,537,158,625	3,804,215,671	4,375,123,467	3,572,165,921
C - 10 años	20	0.28%	33,379	0	103,248	45,542
Sector Industrial No Textil	7,080	100.00%	2,537,192,004	3,804,215,671	4,375,226,715	3,572,211,463

Por su parte, esta oferta de los EEUU implica que, como se observa en el cuadro inferior, los más de 6,589 millones que EEUU importó desde Colombia²⁵ se encuentran libres de arancel desde el primer día de entrada en vigencia del Acuerdo. Al igual, en el caso del Perú, las 20 líneas arancelarias correspondientes a calzado (17) y atún (3), no tienen incidencia en el comercio bilateral de estos países.

OFERTA FINAL DE ESTADOS UNIDOS A COLOMBIA

Oferta al 27.02.2006

Oferta Industrial No Textil	Partidas		Importaciones EEUU de Colombia			
	Número	%	MPer04	MPer05	MPer06	Prom
A - Inmediata	7,060	99.72%	5,083,516,401	6,196,424,870	6,589,140,772	5,956,360,681
C - 10 años	20	0.28%	333,213	537,381	50,953	307,182
Sector Industrial No Textil	7,080	100.00%	5,083,849,614	6,196,962,251	6,589,191,725	5,956,667,863

a.3 Desgravación del sector agrícola

Por su parte, en el sector agrícola también se consolida el acceso al mercado estadounidense de todos los productos beneficiados por el ATPDEA.

Perú obtuvo acceso inmediato libre de aranceles al mercado norteamericano para el 89.7% del total de partidas arancelarias agropecuarias (incluidas las subpartidas NMF libres de arancel). Esto significa que para productos como el etanol, la alcachofa, la cebolla, el espárrago, el mango, las menestras, la paprika, el platano, la uva, así como otras frutas y hortalizas que tienen como mercado de destino más importante EEUU, se mantiene el ingreso libre de aranceles. Además, se extienden estas preferencias a productos anteriormente no cubiertos, tales como las aceitunas, el algodón en fibra, las demás conservas de hortalizas y frutas. Así, el 99,1% del valor de las actuales exportaciones peruanas ingresará libre de aranceles en forma permanente e inmediata al mercado norteamericano.

Cabe señalar que, con excepción de 47 subpartidas arancelarias (relacionadas con el azúcar), el resto de productos (141 líneas arancelarias que contienen los siguientes productos: quesos, leche evaporada y condensada y otros productos lácteos procesados) dejarán de pagar aranceles en plazos lineales de desgravación de 5, 10, 15 y 17 años.

Adicionalmente, el Perú consiguió cuotas de exportación al mercado norteamericano libres de arancel para leche evaporada y leche condensada (6.000 TM); quesos (2.500 TM); manjar blanco (2.000 TM) y azúcar (11.000 TM adicionales a la cuota actual de 43.000 TM). La cuota adicional para este último producto abarca 47 partidas arancelarias que contienen derivados con contenido de azúcar. Cabe señalar que el uso de la cuota está condicionado a que el Perú alcance el estado de exportador neto en el conjunto de estos productos (en los últimos años ha tenido la condición de importador). Asimismo, debe precisarse que, debido el daño causado por

²⁵ Cifras del USITC para las importaciones realizadas por los EEUU para el año 2006.

el huracán Katrina en zonas azucareras de EEUU, este año la cuota se elevó excepcionalmente a 50.000 TM.

Distribución de Oferta de Estados Unidos a favor de Perú

EEUU HS 8	Número de Partidas	% de partidas	Importaciones de EEUU (Miles US\$)		% comercio con Perú
			desde Perú	desde Mundo	
Acceso inmediato	1,629	89.7%	562,716	49,705,004	99.1%
- Acceso Preferencial	1,241	68.3%	444,985	29,563,813	59.0%
- Acceso NMF	388	21.4%	117,731	20,141,191	40.2%
Acceso en 5 años	3	0.2%	0	21	0.0%
Acceso en 10 años	1	0.1%	0	15	0.0%
Acceso en 15 años	77	4.2%	2,921	212,619	0.4%
Acceso en 17 años	60	3.3%	160	122,645	0.2%
NMF (solo cuota)	47	2.6%	2,265	96,931	0.2%
Total General	1,817	100.0%	568,062	50,137,235	100.0%

En el sector agrícola, Colombia logró consolidar o mejorar sus condiciones de acceso para flores, tabaco y cigarrillos, frutas y hortalizas, preparaciones cárnicas, lácteos, azúcar y sus derivados, etanol, aceite de palma y sus derivados, preparaciones alimenticias, pastas y galletería, cacao y chocolate, panela, hierbas aromáticas, café y algodón. Esos productos representaron en 2004 el 61% del valor de la producción agropecuaria y el 74% de la generación de empleo en el sector.

De igual manera, si bien el azúcar y sus derivados quedaron por fuera del programa de desgravación, Colombia logró importantes concesiones vía incrementos en los contingentes disponibles. Así, la cuota correspondiente al azúcar y productos derivados se triplicó, pasando de 25.118 TM a 75.118 TM anuales. De igual manera, logró asegurar la preservación del método de administración con certificados de elegibilidad, con lo cual mantiene la potestad de manejo de las cuotas correspondientes. También consiguió el acceso inmediato sin aranceles para el etanol.

Situación a la del etanol se plantea para la palma de aceite, pues quedaron con acceso inmediato tanto las grasas y aceites vegetales como el biodiesel. En tabaco, se obtuvo un contingente arancelario de 4.200 TM sin aranceles, adicionales al contingente de 3 mil TM otorgado en el marco de la OMC, en el que Colombia puede participar. Además, se consiguieron contingentes en productos lácteos: 110 TM para leche líquida, 2.200 TM para mantequilla, 330 TM para helados, 5.060 TM para quesos, 2.200 TM para otros lácteos y libre acceso para yogures.

En carnes, Colombia obtuvo la consolidación de las ventajas conseguidas a partir del ATPDEA con el acceso preferencial liberalizado para el contingente de la OMC, que en la actualidad tiene un remanente de 30 mil TM. Además, se aseguró una cuota exclusiva de 5.250 TM, que se activará cuando se cubra el contingente de la OMC. En ambos casos el acceso de Colombia será con arancel cero.

Finalmente, hay sectores de producción del agro como las frutas y las hortalizas en los que Colombia y Perú tienen un enorme potencial que hasta el momento sólo es aprovechado de forma marginal. El tamaño del mercado para estos productos es enorme; en el 2005 EEUU importó alrededor de US\$ 4.735 millones en hortalizas de 96 países y Colombia y Perú no representaron ni el 1% de ese total. En frutas EEUU importó el mismo año US\$ 6.700 millones de 98 países y la participación de los andinos fue del 4%.

b. Oferta del Perú a los EEUU

b.1 Desgravación del sector textil y confección

Esta oferta, para el sector textil – confección es de eliminación inmediata de aranceles en estricta reciprocidad. Esto significa la apertura inmediata para más de 32 millones de dólares de exportaciones norteamericanas en este sector en el año 2006.

OFERTA FINAL DE PERÚ A ESTADOS UNIDOS

Oferta al 07.12.2005						
Oferta Textil	Partidas		Importaciones Peru de EEUU			
Oferta	Número	%	MPer04	MPer05	MPer06	Prom
A - Inmediata	968	99.90%	31,928,712	30,381,926	32,555,253	31,621,964
Usados	1	0.10%	1,679,321	174,844	254,623	702,929
Sector Textil Confección	969	100.00%	33,608,033	30,556,770	32,809,876	32,324,893

b. 2 Desgravación del sector industrial (no incluye textil y confección)

En caso del sector industrial no textil - confección, la oferta peruana se distribuye en cuatro canastas de desgravación para productos nuevos y una canasta adicional para mercancías usadas. Así, el Perú brinda acceso inmediato desgravado para el 77.09% de líneas arancelarias, o el equivalente a 80.67% de las importaciones provenientes de EEUU²⁶.

La liberalización en canasta B (5 años) es para el 11.42% de líneas arancelarias, lo que significa 5.87 % de las importaciones originarias de EEUU²⁷.

A su vez, se ha considerado una canasta de desgravación intermedia (canasta K, eliminación arancelaria en 7 años, lineal) para productos de interés norteamericano y de alta sensibilidad para el Perú. En esta canasta se encuentran 38 ítems (0.74% en términos de proporción de líneas arancelarias) que hacen un nivel de importaciones provenientes de EEUU del 3.59%²⁸.

Finalmente, la canasta C (10 años) incluye el 11.42% de líneas arancelarias o un 9.87% de las importaciones provenientes de EEUU²⁹.

BIENES INDUSTRIALES OFERTA FINAL DEL PERU A ESTADOS UNIDOS

Oferta al 07.12.2005							
OFERTA	Partidas	%	MUSA 2004	MUSA 2005	MUSA 2006	Prom	%
A	3,953	77.46%	1,175,174,489	1,268,210,928	1,433,185,024	1,292,190,147	72.49%
B	583	11.42%	82,836,667	99,289,452	114,182,312	98,769,477	5.54%
K	38	0.74%	38,381,814	48,004,010	68,465,485	51,617,103	2.90%
C	528	10.35%	223,672,902	385,595,740	410,680,336	339,982,993	19.07%
USADO	1	0.02%	0	0	0	0	0.00%
TOTALES	5,103	100.00%	1,520,065,872	1,801,100,130	2,026,513,157	1,782,559,720	100.00%

²⁶ Cifras promedio en función al período base de la negociación, período 2001 - 2003. Este porcentaje baja a 70.7% en cifras del año 2006.

²⁷ Ídem anterior. En cifras del año 2006 este porcentaje baja a 5.63%.

²⁸ Ídem anterior. En cifras del año 2006 este porcentaje baja a 3.38%.

²⁹ Ídem anterior. En cifras del año 2006 este porcentaje sube a 20.27%.

Es importante señalar que la desgravación no se hace extensiva a los productos originarios usados contenidos en el Anexo 2.2, el mismo que reconoce las prohibiciones vigentes en el Perú para la importación de algunos productos usados como ropa y calzado; neumáticos; vehículos, motores, partes y repuestos de uso automotor; y bienes, maquinaria y equipos que utilicen fuentes radioactivas. Si bien prima la normativa nacional que restringe el ingreso de esos bienes usados, para aquellos no contemplados en la nómina prevalece la canasta correspondiente.

b.3 Desgravación de mercancías usadas y remanufacturadas

El capítulo distingue entre mercancías usadas y remanufacturadas, comprendiendo en esta última categoría a aquellas mercancías industriales, ensambladas en el territorio de una Parte, clasificadas en el Sistema Armonizado en los capítulos 84, 85, 87 y 90 y la partida 94.02, salvo las mercancías clasificadas en las partidas 84.18 ú 85.16 del Sistema Armonizado, que: (a) están compuestas completa o parcialmente de mercancías recuperadas; y (b) tengan una expectativa de vida similar y gocen de una garantía de fábrica similar a la de una mercancía nueva.

Así, las condiciones correspondientes al trato para bienes usados no se hacen extensible a los productos remanufacturados, los mismos que quedan sujetos al siguiente programa de eliminación arancelaria:

- (a) Los productos remanufacturados que se encuentren en canasta B y C tendrán un período de gracia de 5 años, iniciando su desgravación de manera lineal a partir del año 6.
- (b) Los productos remanufacturados que se encuentren en Canasta A se desgravarán inmediatamente.

b.4 Sector agrícola

a) Desgravación agropecuaria

En caso del sector agrícola, el Perú otorgó a EEUU un acceso libre de aranceles para el 56.1% de las partidas, las que involucran el 88.7% del valor total importado desde EEUU. Estas incluyen al algodón, trigo, cebada, aceites y vegetales en bruto. En todos estos rubros el Perú mantiene una importante posición deficitaria.

Para los productos sensibles, Perú obtuvo plazos de desgravación largos, situados entre 10 y 17 años. Adicionalmente se incluyeron contingentes arancelarios modestos y plazos de gracia variables. Se trata de un total de 125 partidas arancelarias, entre las que se encuentran los siguientes rubros:

i) Lácteos

El Perú otorgó cuotas libre del pago de aranceles para algunos productos lácteos entre los que se encuentran la leche en polvo y leche concentrada (4,630 TM), yogurt (70 TM), mantequilla (500 TM), quesos (2500 TM), helados (300 TM) y productos lácteos procesados (2000 TM). Las tasas de crecimiento de estas cuotas fluctúan entre 10% y 12% y los plazos de desgravación varían entre 15 y 17 años. Para algunas partidas como leche en polvo y quesos se han incluido 10 años de gracia antes del inicio del proceso de desgravación. Las condiciones alcanzadas en la negociación permiten un acceso recíproco y equitativo, a través plazos largos de

desgravación y contingentes limitados para ambas Partes. La participación directa del sector privado en la negociación fue importante para lograr un balance adecuado.

Producto	Arancel Base	Plazo de Desgravación	Cuota Importación (TM)	Tasa de Crecimiento	SEA
Leche Fluida	25%	15	-	-	-
Leche Evaporada	25%	17 (10 gracia)	4,630	12%	Volumen
Leche Condensada	25%	17 (10 gracia)		12%	Volumen
Leche en Polvo	35%	17 (10 gracia)		12%	Volumen
Leches concentradas sin edulcorante	25%	17 (10 gracia)		12%	Volumen
Yogurt	25%	15	70	10%	-
Lactosueros	25%	Inmediata	-	-	-
Mantequilla	25%	15	500	10%	Volumen
Queso	25%	17 (10 gracia)	2,500	12%	Volumen
Helados	25%	15	300	10%	Volumen
Productos lácteos procesados (manjar blanco)	17%	15	2.000	10%	-

ii) Maíz

Como resultado de la negociación, el Perú otorgó a EEUU una cuota de importación libre de arancel para 500 mil TM anuales de maíz amarillo duro, la cual crecerá 6% anualmente. El plazo de desgravación para el maíz amarillo duro es de 12 años, partiendo de un arancel base de 25% el cual es superior al arancel actualmente aplicado (12%). El resto de maíces (blanco y demás) se desgravarán en 10 años y la desgravación se iniciará desde un arancel base de 25%, el cual también es mayor al aplicado. La producción peruana de maíz amarillo duro es en promedio de 968,000 TM y las importaciones de 1.000.000 TM. Cabe indicar que, como parte de la agenda interna para el desarrollo del agro, se ha establecido un programa de compensación para los productores de maíz.

Producto	Arancel Base	Plazo de Desgravación	Cuota Importación (TM)	Tasa de Crecimiento	SEA
Amarillo	25%	12	500.000	6%	-
Blanco	25%	10	-	-	-
Demás maíces	25%	10	-	-	-
Sorgo	25%	5	-	-	-
Cereales maíz	25%	8	-	-	-
Almidón	25%	3	-	-	-

iii) Arroz

El plazo de desgravación de este producto es de 17 años con 4 años de gracia y partirá de un arancel base de 52%, el cual es mayor al arancel aplicado (actualmente 25%). El volumen inicial de la cuota será de 74 mil TM³⁰, con una tasa de crecimiento anual de 6%. Adicionalmente, este producto estará sujeto a una salvaguardia especial

³⁰ La cuota de acceso otorgada representa el 5% del consumo nacional aparente, cuyo promedio entre los años 2002 y 2004 fue de 1460 mil TM.

agrícola –SEA- por volumen durante el periodo de transición, la misma que se activará cuando el volumen de las importaciones anuales supere en 30% de la cuota establecida para ese año.

Producto	Arancel Base	Plazo de Desgravación	Cuota Importación (TM)	Tasa de Crecimiento	SEA
Con cáscara	52%	17 (4 gracia)	74,000	6%	Volumen
Descascarillado	52%	17 (4 gracia)		6%	Volumen
Pulido	52%	17 (4 gracia)		6%	Volumen
Partido	52%	17 (4 gracia)		6%	Volumen
Cereales	25%	5	-	-	-

iv) Carne de Cerdo

La mayoría de productos como las carcasas, jamones y despojos se desgravará en 5 años. El tocino se desgravará de manera inmediata, la grasa de cerdo en 10 años mientras que las preparaciones de cerdo se desgravarán en 7 años. Considerando la sensibilidad de este sector, así como su potencial exportador, se trabajarán en medidas que sean necesarias para mejorar su competitividad. Este sector se beneficiaría del ingreso libre de aranceles de la torta de soya así como de la cuota libre de arancel de maíz, insumos importantes para elaborar alimento balanceado

Producto	Arancel Base	Plazo de Desgravación	Cuota Importación (TM)	Tasa de Crecimiento	SEA
Carcasas	25%	5	-	-	-
Jamones	25%	5	-	-	-
Demás carnes	25%	5	-	-	-
Carcasas congeladas	25%	5	-	-	-
Jamones cong.	25%	5	-	-	-
Demás carnes congeladas	25%	5	-	-	-
Despojos	17%	5	-	-	-
Hígados	12%	5	-	-	-
Demás despojos	17%	5	-	-	-
Tocino	25%	Inmediata	-	-	-
Demás Tocino	25%	5	-	-	-
Jamones ahumados	25%	5	-	-	-
Tocino ahumado	25%	2	-	-	-
Demás carnes	25%	5	-	-	-
Grasa	12%	10	-	-	-
Preparaciones jamón	25%	7		-	-
Preparaciones paletas	25%	7	-	-	-
Demás preparaciones	12%	7	-	-	-

v) Aceites Refinados

Los aceites refinados se desgravarán en 10 años a partir de un arancel base de 12%. Adicionalmente el Perú otorgó una cuota libre de aranceles para 7 mil TM de aceite refinado de soya, la misma que crecerá 5% anualmente. El arancel extra cuota

se desgravará en 10 años. A su vez, el Perú desgravará de manera inmediata las semillas y aceites brutos.

Producto	Arancel Base	Plazo de Desgravación	Cuota Importación (TM)	Tasa de Crecimiento	SEA
Refinado de soya	12%	10	7,000	5%	-
Refinado de Maíz	12%	10	-	-	-
Mezclas	12%	7	-	-	-
Aceite de algodón	12%	10	-	-	-
Aceite de soya en bruto	4%	Inmediata	-	-	-
Aceite de girasol en bruto	4%	Inmediata	-	-	-

vi) Carne de Bovino

Este sector se ha dividido en tres grupos de productos³¹. Primero, el correspondiente a las carnes finas (calidad tipo *prime o choice*)³², las que ingresarán libre del pago de aranceles una vez entre en vigencia el acuerdo. El segundo grupo a la carne de calidad estándar. Para estos productos se ha fijado una cuota de 800 TM, que ingresaría libre del pago de aranceles con una tasa de crecimiento anual de 6%. Este producto estaría sujeto a una SEA por volumen y la desgravación del arancel base se dará en 12 años. El tercer y último grupo corresponde a los despojos (lenguas, hígados, estómagos), para los cuales se otorgó una cuota de importación de 10 mil TM, la cual crecerá 6% anual. La desgravación del arancel extra cuota será en 10 años.

Producto	Arancel Base	Plazo de Desgravación	Cuota Importación (TM)	Tasa de Crecimiento	SEA
Carcasas	25%	15	-	-	-
Carnes cortes Premium	25%	Inmediata	-	-	-
Carnes estándar	25%	12	-	-	-
Carcasas congeladas	25%	12	-	-	-
Deshuesada	25%	12	800	6%	Volumen
Demás corte	25%	12		6%	Volumen
Deshuesada congelada	25%	12		6%	Volumen
Lenguas	12%	10	10,000	6%	-
Hígados	12%	10		6%	-
Los demás	12%	10		6%	-
Estómago	12%	10		6%	-
Demás preparaciones	25%	12	-	-	-

³¹ El consumo aparente de carne de bovino es de 153,000 TM y la de despojos comestibles es de 46,000 TM, representando las cuotas que se otorgaron el 1% y 22% respectivamente del total consumido para cada producto.

³² Asimismo, se otorgó acceso inmediato para los cortes finos, dado que estos tienen una demanda limitada en el Perú. Actualmente las importaciones son mínimas.

vii) Carne de aves

Los plazos de desgravación para la carne de aves y carne de pavos, huevos así como las preparaciones de estos productos son menores a 10 años. Para los cuartos traseros de pollo se ha otorgado a EEUU una cuota de 12 mil TM³³, la cual tendrá una tasa de crecimiento de 8%. La desgravación será en 17 años, incluyendo 8 años de gracia y el arancel del cual partirá la desgravación es de 25%. Asimismo, se tendrá una salvaguardia especial agropecuaria por volumen que se activará cuando los volúmenes importados superen en 30% la cuota establecida anualmente. El sector avícola se beneficiará con la importación de la cuota de maíz libre de arancel, insumo importante para la elaboración del alimento balanceado.

viii) Cadena del azúcar

Cabe señalar que la apertura del mercado peruano para los productos de azúcar y con contenido de azúcar se da en plazos de 5 a 10 años, tal como se puede observar en la tabla adjunta. Asimismo, los aranceles base para los productos correspondientes a esta cadena que se encuentren en franja de precios partirán desde un arancel mayor al aplicado. Por ejemplo, la partida correspondiente a los demás azúcares iniciará la desgravación desde un 58% mientras que la partida correspondiente a los demás jarabes partirá de un arancel de 30%.

Producto	Arancel Base	Plazo de Desgravación	Cuota Importación (TM)	Tasa de Crecimiento	SEA
Chancaca (panela, raspadura)	12	5	-	-	-
Los demás azúcar bruto caña	58	5	-	-	-
Azúcar de remolacha	58	5	-	-	-
Con adición de aromatizante o colorante	12	5	-	-	-
Los demás azúcar (refinados)	58	5	-	-	-
Azúcar y jarabe de arce	12	Inmediata	-	-	-
Dextrosa	4	Inmediata	-	-	-
Jarabe de glucosa	17	10	-	-	-
Las demás	12	5	-	-	-
Glucosa	17	10	-	-	-
Jarabe de glucosa	17	5	-	-	-
Fructosa químicamente pura	4	5	-	-	-
Las demás fructosas y jarabe de fructosa	30	5	-	-	-
Sucedáneos de la miel	12	Inmediata	-	-	-
Azúcar y melaza caramelizados	30	Inmediata	-	-	-
Azúcares con adición de aromatizante o colorante	30	5	-	-	-
Los demás jarabes	30	5	-	-	-
Los demás	4	Inmediata	-	-	-

ix) Algodón

³³ Cuota inferior a la otorgada por los países del CAFTA (5% del consumo), dado que esta representa el 1.9% del consumo total de pollo en el Perú.

Este producto, insumo principal de la cadena textil-confecciones, será desgravado de manera inmediata. Es importante señalar que en la actualidad el país importa cerca de la mitad del algodón que consume. Considerando su sensibilidad, se ha trabajado en un programa que tiene como objetivo compensar por la rebaja de aranceles que se dará en el marco del acuerdo.

Producto	Arancel Base	Plazo de Desgravación	Cuota Importación (TM)	Tasa de Crecimiento	SEA
Algodón	12%	Inmediata	-	-	-

x) Trigo

Siendo insumo esencial de la industria molinera, el trigo será desgravado de manera inmediata dado que la producción nacional es casi en su totalidad de trigo blando, mientras que las importaciones son de trigo duro, destinado a la industria molinera. En la actualidad el Perú importa casi el 90% del trigo amarillo duro que consume. Este producto estará sujeto a un programa de compensación interna.

Producto	Arancel	Plazo Años	Cuota Importación (TM)	Tasa Crecimiento	SEA
Trigo	17%	Inmediata	-	-	-

xi) Cebada

La apertura que tendrá la cebada es solamente para la forrajera, no afectando de esa manera a la producción nacional. Las actuales importaciones de cebada, específicamente de cebada maltera, son destinadas a la industria cervecera.

Producto	Arancel	Plazo Años	Cuota Importación (TM)	Tasa Crecimiento	SEA
Cervecera	17%	Inmediata	-	-	-
Forrajera	17%	Inmediata	-	-	-
Harina	25%	10	-	-	-

Cómo se desprende de los párrafos precedentes, para los productos sensibles el Perú logró asegurar la incorporación de una salvaguardia especial agrícola por volumen. Esta medida de defensa comercial será utilizada únicamente durante el proceso de desgravación en caso se registre un incremento de las importaciones que supere la cuota establecida en un porcentaje determinado³⁴. Entre los productos sujetos a la salvaguardia especial están el arroz, carne estándar de bovino, cuartos traseros de pollo y algunos lácteos.

b) Programa de Compensaciones y Agenda Interna

La sostenibilidad del crecimiento agrícola y agro-exportador en el Perú requiere incrementar los niveles de inversión pública y privada, y mejorar las condiciones de competitividad. Así, se vuelve necesario fortalecer y ampliar los instrumentos de la

³⁴ En la mayoría de los casos si supera en 30% el contingente establecido.

política agraria para brindar apoyos internos compatibles con los compromisos del OMC, principalmente a través de la provisión de servicios de investigación, sanidad, capacitación, divulgación técnica y asesoramiento, normalización, comercialización y promoción, y mejora de la infraestructura física, en el marco de un proceso de descentralización nacional.

Al respecto se han formulado de lineamientos para un Programa de de Reconversión Productiva y Competitividad que permita un aprovechamiento adecuado de las oportunidades de exportación generadas por el TLC Perú - EEUU y a su vez facilite el ajuste de los productores a las nuevas condiciones en el mercado interno.

El instrumento más importante del referido Programa es la compensación a los productores nacionales por las rebajas de los aranceles ocasionada como consecuencia de la suscripción del TLC con EEUU.

Este Programa, elaborado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y el Ministerio de Agricultura (MINAG), reemplaza el actual esquema de protección arancelaria por uno de otorgamiento directo un equivalente monetario al agricultor. Así, se compensaría la reducción arancelaria por unidad de volumen comercializada formalmente ante una empresa procesadora.

El Poder Ejecutivo aprobó el Proyecto de Ley que crea el Programa y el Fondo de Compensaciones para productores de algodón, maíz amarillo duro y trigo que vendan formalmente su producción a desmotadora, avícola o molinos de trigo para harina de panificación y pastas.

Este esquema tiene más de 385 mil beneficiarios que representan el 22% de la población total agrícola y un 36% del área cosechada en todo el territorio nacional. El Programa tendrá una duración de cinco (5) años prorrogables, y contará con una evaluación conjunta por parte del MEF y el MINAG al tercer año de haberse iniciado. La compensación se realizará, única y exclusivamente, según el grado y momento en que se inicie la desgravación arancelaria efectiva, estableciéndose para ello condiciones que sean necesarias cumplirse.

c) Programa de Competitividad

El Programa de Competitividad propone acelerar la diversificación y crecimiento de las agro exportaciones, con mayor participación del pequeño productor, así como mejorar la competitividad de la producción, en particular, de los productos considerados como sensibles. También busca facilitar la reconversión de la producción para abandonar gradualmente cultivos poco competitivos a corto y largo plazo.

Para ello, el Programa impulsará las siguientes acciones:

- Reestructuración del Sistema de Innovación y Transferencia Tecnológica.
- Promoción de la organización empresarial y modernización institucional.
- Mejorar la infraestructura de comercialización y de riego.
- Consolidar los servicios de sanidad agraria a nivel nacional.
- Ampliar las condiciones del financiamiento agrario.

d) Marco Regulatorio

Para asegurar una adecuada intervención del sector público y generar un apropiado ambiente para el desarrollo de la inversión privada, se propuso la

aprobación de un marco normativo promotor para el desarrollo agrario. El mismo contempla los siguientes instrumentos jurídicos:

- Ley que crea el Programa de Compensaciones para Productores de Algodón, Maíz Amarillo Duro y Trigo.
- Ley de Promoción de la Inversión Privada en Forestación y/o Reforestación.
- Ley que amplía la vigencia de la Ley N° 27360 que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario.
- Ley que crea el Fondo Nacional del Agua - FONAGUA.
- Ley para el Fortalecimiento de Cadenas Productivas y Conglomerados.
- Ley que crea el Programa de Formalización para la Competitividad de la Cadena del Maíz Amarillo Duro-Avícola- Porcícola.
- Ley que crea el Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Agricultura - FOGAPA.
- Decreto Supremo para la Exoneración de IGV a insumos y bienes de capital.
- Decreto Supremo para la Creación del Consejo Nacional de la Carne.
- Decreto Supremo que crea el Consejo Nacional del Acuerdo de Competitividad de la Cadena del Maíz Amarillo Duro-Avicultura-Porcicultura.

c. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

En lo que atañe a los resultados del Capítulo 6 del Tratado referido a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, las Partes confirman sus derechos y obligaciones en el marco de la OMC e igualmente acuerdan establecer un comité permanente para atender los problemas sanitarios y fitosanitarios que afecten el comercio entre las Partes y así poder expandir las oportunidades del comercio recíproco y hacerlo más seguro. El Comité reforzará la relación entre las entidades responsables en materias sanitarias y fitosanitarias de ambas Partes y se reunirá las veces que resulte necesario. Con ello se busca acelerar los procesos de gestión para el acceso de los productos agropecuarios, vía el reconocimiento de equivalencias de sistemas fitosanitarios y declaración de zonas de producción libres de plagas y enfermedades, según lo requerido.

Asimismo, los trabajos del referido grupo negociador permitieron abordar problemas persistentes en el acceso de ciertos productos peruanos en EEUU, como el análisis de riesgo de plagas en palto, reconocimiento de equivalencias sobre mosca de la fruta, sistema fitosanitario para la exportación de mango y para los lugares de producción libres de plagas, zonificación de enfermedad de aves Newcastle, etc.

Por otro lado, se han firmado cartas paralelas al Acuerdo que establecen el reconocimiento del Perú a la equivalencia del sistema de inspecciones sanitarias de EEUU en las carnes de aves y bovinos. Cabe resaltar que el Perú podrá suspender o prohibir las importaciones, o adoptar otras acciones de control si se detectan enfermedades en la carga enviada al país, o por problemas zoo-sanitarios o fallas en el sistema de inspección de EEUU. Asimismo, se establece un acuerdo con EEUU sobre los requerimientos de importación establecidos por SENASA para la importación de cerdos, aves y sus productos. Esto es resultado de un proceso de armonización de larga data efectuado entre el SENASA y USDA (APHIS-FSIS). Los requisitos zoo-sanitarios plasmados en los anexos son plenamente concordantes con los requisitos establecidos por la OIE y CAN, y que el Perú solicita a cualquier otro país en el marco del comercio internacional.

En las cartas también se reconoce que las medidas adoptadas por EEUU para Influenza Aviar y Encefalopatía Espongiforme Bovina cumplen con lo estipulado por la OIE. A la fecha, a nivel andino (COTASA) se ha acordado levantar las restricciones

legales para el ingreso de carne deshuesada de bovinos menores de 30 meses, adoptando lo recomendado por la OIE y cumpliendo para ello con el procedimiento legal andino. Por otro lado, Perú confirma que aplicará a la importación de arroz de los EEUU estándares no menos favorables que los aplicados a la producción nacional.

Los reconocimientos no implican que el Perú pierda soberanía para suspender o prohibir las importaciones en caso se presentase nuevos problemas zoo-sanitarios o fallas en el sistema de inspección estadounidense así como tampoco impide reforzar las inspecciones en los puntos de entrada del país. Igualmente, el confirmar que las certificaciones sanitarias de EEUU cumplen con los requerimientos sanitarios de importación para cerdos, aves y sus productos, es el resultado de un proceso de armonización de las autoridades pertinentes de ambos países y son plenamente concordantes con los requisitos establecidos por la OIE.

d. Oferta de Colombia a los EEUU

d.1 Desgravación del sector textil y confección

La oferta de Colombia para el sector textil - confección es de eliminación inmediata de aranceles en estricta reciprocidad, similar a la oferta realizada por el Perú. Esto significa la apertura inmediata para alrededor de \$210 millones de dólares de exportaciones norteamericanas en este sector³⁵.

d.2 Desgravación del sector industrial (no incluye textil y confección)

La oferta de Colombia a los EEUU para el sector industrial no textil – confección, brinda acceso libre de aranceles (canasta A) para el 76.2% de líneas arancelarias (2.7% de las cuales mantiene arancel NMF cero - canasta F), que constituyen el 82.1% de las importaciones colombianas provenientes de EEUU³⁶. La liberalización en canasta B (5 años) es para el 5.3% de líneas arancelarias o el 5.5% de las exportaciones estadounidenses³⁷.

El programa de desgravaciones ha considerado una canasta intermedia de desgravación no lineal en canasta U que corresponde a 5 años³⁸ para productos de la industria de papel que fueran considerados de mediana sensibilidad en Colombia.

A su vez Colombia consideró una canasta intermedia de desgravación lineal en 7 años (canasta K). En esta canasta se encuentran productos de gran interés norteamericano y alta sensibilidad para Colombia. La misma está integrada por 52 partidas arancelarias (0.9% del total) que representan 1.8% del total de las importaciones con procedencia estadounidense³⁹.

La liberalización en canasta C (10 años) abarca 16.3% las de líneas arancelarias o 9.1% del valor importado desde Norteamérica⁴⁰.

³⁵ Importaciones de Colombia provenientes de los EEUU durante el año 2006.

³⁶ Cifras promedio en función al período base de la negociación, período 2001 - 2003.

³⁷ Ídem anterior.

³⁸ El margen de preferencia para estas subpartidas evoluciona durante los 5 años de la siguiente manera: 10%, 20%, 50%, 70% y 100%.

³⁹ Ídem anterior.

⁴⁰ Ídem anterior.

**Oferta de cierre de Colombia a Estados Unidos
(US\$ mills. Prom. 2001-2004)**

Canasta	No. de subpartidas	%	Impo prov de EEUU 2001-2004	%
A	4.401	73,5%	3.257,2	79,1%
B	317	5,3%	227,8	5,5%
C	973	16,3%	373,7	9,1%
F	160	2,7%	125,0	3,0%
K	52	0,9%	75,5	1,8%
U	83	1,4%	58,2	1,4%
Total	5.986	100,0%	4.117,4	100,0%

El ámbito incluye pesca y madera y textiles.

Fuente: Grupo Acceso a Mercados

F: Continua con 0% de arancel

K: Periodo de desgravación: 7 años

d.3 Desgravación de mercancías usadas y remanufacturadas

Al igual que el caso del Perú, el capítulo distingue entre mercancías usadas y remanufacturadas, comprendiendo en esta última categoría a aquellas mercancías industriales, ensambladas en el territorio de una Parte, clasificadas en el Sistema Armonizado en los capítulos 84, 85, 87 y 90 y la partida 94.02, salvo las mercancías clasificadas en las partidas 84.18 ú 85.16 del Sistema Armonizado, que: (a) están compuestas completa o parcialmente de mercancías recuperadas; y (b) tengan una expectativa de vida similar y gocen de una garantía de fábrica similar a la de una mercancía nueva.

Así, las condiciones correspondientes a la eliminación de aranceles no hacen distinguos entre mercancías nuevas y mercancías usadas. En particular, en lo referente a mercancías usadas, se mantiene el régimen de licencia previa que ha venido aplicando Colombia para el control de este tipo de productos desde 1995, incluso para el caso de la ropa usada.

Por otro lado, en productos remanufacturados se acordó además de la misma definición que en el caso del Perú, un proceso de desgravación más lento permite atender las sensibilidades identificadas por Colombia para autopartes, electrodomésticos y el sector metalmecánica.

d.4 Sector agrícola

a) Desgravación Agropecuaria

En caso del sector agrícola, Colombia otorgó a EEUU un acceso libre del pago de aranceles para el grueso del valor total importado desde los EEUU. Para los productos sensibles, Colombia obtuvo plazos de desgravación largos, situados entre 10 y 19 años para los siguientes productos:

i. Arroz

Colombia logró un plazo de 19 años para eliminar el arancel base del 80%, con un periodo de gracia de 6 años. Asimismo, se beneficiará de una salvaguardia especial agrícola por volumen aplicable durante el periodo de transición. Colombia otorgó un contingente arancelario de EEUU de 79.000 TM de arroz blanco o su

equivalente en *paddy*, que será asignado por un sistema de subastas. Los productores colombianos podrán participar de las rentas que surjan de la administración de este contingente pues se acordó usar para el efecto una figura que usa EEUU con Europa (Export Trading Company).

ii. Carne de aves

Colombia logró un tratamiento especial para los cuartos traseros de pollo. Su desgravación se hará en 18 años para los cuartos de pollo refrigerados, a partir de un arancel base de 164% y con 5 años de gracia y para los cuartos traseros sazonados a partir de un arancel base de 70%, con 10 años de gracia. Colombia ofreció un contingente arancelario para cuartos traseros frescos o sazonados de 27.040 TM, con una tasa de crecimiento de 4% anual. La administración del contingente se hará mediante el sistema de subastas. Adicionalmente, se usará una salvaguardia especial agrícola por volumen y una cláusula para revisar el esquema comercial al noveno año.

Por otro lado Colombia ofreció un cupo para gallinas que han terminado su ciclo productivo de 400 TM con una tasa de crecimiento de 3%. Fuera del contingente, el arancel base (45%) será eliminado en 18 años y la modalidad de abastecimiento del cupo será FCFS.

iii. Maíz

Colombia ofreció un contingente arancelario de maíz amarillo de 2.100.000 TM con una tasa de crecimiento de 5% anual (la demanda interna crece a una tasa superior al 7% anual). Fuera del contingente, el arancel base (25%) será eliminado en 12 años. El contingente arancelario del maíz blanco se acordó en 136.500 TM con una tasa de crecimiento del 5%. Un efecto importante de la negociación en el caso del maíz amarillo será la reducción de costos de producción de alimentos concentrados, y de los costos de producción de la avicultura. Se espera que esa reducción repercuta en menores precios al consumidor, que le permitan seguir incrementando el consumo de proteína animal a menores precios relativos.

iv. Carne de bovino

Colombia ofreció un contingente arancelario de carne de bovino de 2.000 TM con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (80%) será eliminado en 10 años y el primer corte empezará en 37.5%. Un efecto importante de la negociación en este caso es la modalidad de hacerse del cupo, el método FCFS.

Por otro lado se tiene un cupo para despojos de 4.400 TM con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (80 y 70%) será eliminado en 10 años y el primer corte también empezará en 37.5%. La modalidad de hacerse del cupo es el método FCFS.

v. Productos Lácteos

Colombia ofreció un contingente arancelario de 5.000 TM para la leche en polvo, 100 TM para el yogurt, 500 TM para la mantequilla, 2.100 TM para los quesos y 2.100 TM para productos lácteos procesados. La tasa de crecimiento para cada uno de esos productos es 10% anual. Fuera del contingente, el arancel base (33%, 20%, 33%, 20 y 33%, y 20%, respectivamente) será eliminado en 15 años. La modalidad de hacerse del cupo es FCFS.

Por otra parte, Colombia otorgó un cupo de 300 TM para los helados. La tasa de crecimiento es de 10% anual. Fuera del contingente, el arancel base (20%) será eliminado en 10 años. La modalidad de hacerse del cupo es la misma que los demás productos lácteos.

vi. Maíz

Colombia ofreció un contingente arancelario de 2.000.000 TM para maíz amarillo con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (25%) será eliminado en 12 años.

A su vez, ofreció un contingente arancelario de 130.000 TM para maíz blanco con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (20%) será eliminado en 12 años.

Por otro lado se tiene un cupo para sorgo de 20.000 TM con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (25%) será eliminado en 12 años. En todos los casos la modalidad de hacerse del cupo es el método FCFS.

vii. Glucosa

Colombia ofreció un contingente arancelario de 10.000 TM para glucosa con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (28%) será eliminado en 10 años.

viii. Comida para animales domésticos

Colombia ofreció un contingente arancelario de 8.000 TM para comida para animales domésticos con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (28%) será eliminado en 8 años.

Por otro lado se tiene un cupo de 185.000 TM para alimento balanceado con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (25%) será eliminado en 12 años.

En todos los casos la modalidad de hacerse del cupo es el método FCFS.

ix. Aceite crudo de soya

Colombia ofreció un contingente arancelario de 30.000 TM para aceite crudo de soya con una tasa de crecimiento de 3% anual. Fuera del contingente, el arancel base (24%) será eliminado en 10 años.

x. Frijol

Colombia ofreció un contingente arancelario de 15.000 TM para frijol con una tasa de crecimiento de 5% anual. Fuera del contingente, el arancel base (60%) será eliminado en 10 años.

b) Programa de Compensaciones y Agenda Interna

Para dar respuesta a los potenciales problemas de competitividad que se podrían plantear para algunos productores afectados por el programa de apertura, se ha creado el programa “Agro: Ingreso Seguro”

El Programa tiene como objetivo brindar ayudas internas a los productores que lo requieran para mejorar su competitividad o para reconvertirse a otras actividades en las que puedan desarrollar un mayor potencial.

Este esquema contará con recursos por \$250-300 millones de dólares anuales que serán asignados a dos tipos de programas. Un porcentaje decreciente de recursos apoyarán directamente a los productores de sectores afectados por el cronograma de desgravación; mientras que el financiamiento restante estará orientado a financiar actividades transversales que aseguren mejoras de productividad en el agro colombiano.

Asimismo se cuenta con un programa de apoyos monetarios entregados por hectárea, recursos para el fomento de inversiones en modernización y capitalización rural, en particular infraestructura, tecnología y mejoramiento del control sanitario y fitosanitario. Se ha diseñado líneas de crédito para incentivar la reconversión, con condiciones preferenciales (DTF-2 con plazo de 7 años, incluyendo 3 de gracia).

Los beneficiarios serán los productores de maíz, sorgo, soya, frijol, trigo, cebada, arroz, avicultura, porcicultura, carne y lácteos.

d.5 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

El Capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias confirma los derechos y obligaciones de las Partes en el marco de la OMC. Igualmente establece un comité permanente para atender los problemas sanitarios y fitosanitarios que afecten el comercio entre las Partes y así poder expandir las oportunidades del comercio recíproco, haciéndolo más seguro.

Colombia adoptó un compromiso para que sus solicitudes se aborden de manera oportuna y ágil por las agencias sanitarias y fitosanitarias estadounidenses, así como un compromiso para que sus evaluaciones técnicas de riesgo (datos y evidencias científicas) sean utilizadas por las agencias dentro de los procesos y faciliten y agilicen la admisibilidad de su producción agropecuaria.

2. TLC: otros temas

a. Productos distintivos

El Perú y Colombia reconocen como productos distintivos de EEUU, el Bourbon Whiskey y el Tennessee Whiskey. Por su parte, los EEUU reconoce como producto distintivo del Perú el “Pisco Perú”

Este reconocimiento no permite la venta de ningún producto distintivo como los señalados, a menos que haya sido elaborado en la Parte de conformidad con las leyes y regulaciones de esa Parte que rijan la elaboración de dichos productos. Adicionalmente, a solicitud de una Parte, se podrá considerar enmendar el Tratado para designar una mercancía como producto distintivo.

b. Exención de aranceles aduaneros

Las Partes se comprometen a no adoptar nuevas exenciones de aranceles aduaneros, o ampliar la aplicación de las existentes respecto de los beneficiarios

actuales, o la extenderá a nuevos beneficiarios, cuando la exención esté condicionada, explícita o implícitamente, al cumplimiento de un requisito de desempeño. Asimismo, ninguna Parte condicionará, explícita o implícitamente, la continuación de cualquier exención de aranceles aduaneros existentes al cumplimiento de un requisito de desempeño.

c. Admisión Temporal de Mercancías

En este artículo se autoriza la admisión temporal libre de aranceles aduaneros, independientemente de su origen, de equipo profesional, incluidos equipo de prensa o televisión, programas de computación y el equipo de radiodifusión y cinematografía, necesario para el ejercicio de la actividad de negocios, oficio o profesión de la persona que califica para entrada temporal de acuerdo con la legislación de la Parte importadora; mercancías destinadas a exhibición o demostración; muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias; y mercancías admitidas para propósitos deportivos.

d. Mercancías reimportadas después de reparación o alteración

Las Partes se comprometen a no aplicar un arancel aduanero a una mercancía, independientemente de su origen, que haya sido reingresada a su territorio, después de haber sido temporalmente exportada desde su territorio al territorio de otra Parte para ser reparada o alterada, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en el territorio de la Parte desde la cual la mercancía fue exportada para reparación o alteración. Asimismo, ninguna Parte aplicará un arancel aduanero a una mercancía que, independientemente de su origen, sea admitida temporalmente desde el territorio de otra Parte, para ser reparada o alterada.

Para efectos de los compromisos antes señalados, se entiende por reparación o alteración no incluye una operación o proceso que: (a) destruya las características esenciales de una mercancía o cree una mercancía nueva o comercialmente diferente; o (b) transforme una mercancía no terminada en una mercancía terminada.

e. Muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos

Las Partes se comprometen a autorizar la importación libre de arancel aduanero a muestras comerciales de valor insignificante⁴¹ y materiales de publicidad impresos desde el territorio de otra Parte, independientemente de su origen. No obstante, la parte importadora podrá requerir que: (a) tales muestras se importen sólo para efectos de solicitar pedidos de mercancías o servicios provistos desde el territorio de otra Parte, o de otro país que no sea Parte; o (b) tales materiales de publicidad sean importados en paquetes que no contengan, cada uno más de un ejemplar impreso y que ni los materiales ni los paquetes formen parte de una remesa mayor.

f. Restricciones a la Importación y a la Exportación

Ninguna Parte podrá adoptar o mantener alguna prohibición o restricción a la importación de cualquier mercancía de otra Parte o a la exportación o venta para

⁴¹ Se entiende por muestras comerciales de valor insignificante aquellas valuadas, individualmente o en el conjunto enviado, en no más de un dólar de EEUU o en el monto equivalente en la moneda de otra Parte, o que estén marcadas, rotas, perforadas o tratadas de modo que las descalifique para su venta o para cualquier uso que no sea el de muestras.

exportación de cualquier mercancía destinada al territorio de otra Parte, excepto lo previsto en el Artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas⁴².

g. Licencias de Importación

Ninguna Parte podrá adoptar o mantener una medida que sea incompatible con el Acuerdo sobre Licencias de Importación. Cada Parte notificará, prontamente, a las otras Partes cualquier procedimiento de licencias de importación existente y, posteriormente, notificará⁴³ a las otras Partes cualquier nuevo procedimiento de licencias de importación y cualquier modificación a sus procedimientos de licencias de importación existentes dentro de los 60 días anteriores a su vigencia. No se pueden aplicar licencias sin haber proporcionado la notificación indicada anteriormente.

h. Impuestos a la exportación

Ninguna Parte adoptará o mantendrá impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de alguna mercancía a territorio de otra Parte, a menos que tal impuesto, gravamen o cargo se adopte o mantenga sobre dicha mercancía: (a) cuando sea exportada a los territorios de las otras Partes; y (b) cuando esté destinada al consumo interno.

i. Cargas y Formalidades Administrativas

Cada Parte garantizará⁴⁴ que todas las cuotas y cargos de cualquier naturaleza (distintos de los aranceles aduaneros, los cargos equivalentes a un impuesto interno u otros cargos nacionales aplicados de conformidad con el Artículo III.2 del GATT de 1994, y los derechos *antidumping* y compensatorios) impuestos a la importación o exportación o en relación con las mismas, se limiten al costo aproximado de los servicios prestados y no representen una protección indirecta a las mercancías nacionales ni un impuesto a las importaciones o exportaciones para propósitos fiscales.

Por otro lado, ninguna Parte exigirá transacciones consulares, incluidos los derechos y cargos conexos, en relación con la importación de cualquier mercancía de otra Parte.

Asimismo, cada Parte pondrá a disposición y mantendrá, a través de internet, una lista actualizada de las tasas o cargos impuestos en relación con la importación o exportación.

EEUU eliminará a partir de la entrada en vigencia de este Acuerdo su tasa por procesamiento de mercancías para las mercancías importadas de Perú.

j. Anexo sobre Trato Nacional y Restricciones a la Importación y Exportación

El anexo dispone las medidas que se exceptúan de la aplicación del Trato Nacional y de la eliminación de restricciones a la importación y exportación. En el caso del Perú estas medidas corresponden a las prohibiciones y restricciones existentes

⁴² Para tal efecto, el Artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan al Tratado y son parte integrante del mismo, *mutatis mutandis*.

⁴³ Esta notificación (a) incluirá la información especificada en el Artículo 5 del Acuerdo sobre Licencias de Importación; y (b) no prejuzgará sobre si el procedimiento de licencias de importación es compatible con este Tratado.

⁴⁴ De conformidad con el Artículo VIII. 1 del GATT de 1994 y sus notas interpretativas.

para la importación de mercancías usadas, en particular ropa usada, neumáticos usados; calzado usado; vehículos automotores, motores, partes y repuestos usados; maquinaria y equipo usados que utilicen fuentes radioactivas. Estas medidas no se aplican sobre las mercancías remanufacturadas⁴⁵.

B. COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIÓN

Las reglas comerciales internacionales sobre comercio de servicios e inversión son relativamente recientes. El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de 1989, con la posterior incorporación de México para formar el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) en 1994, y el Acuerdo General sobre Comercios de Servicios (GATS por sus siglas en inglés) fueron los precursores clave. Desde entonces, se han notificado 36 nuevos acuerdos de preferencias comerciales bajo el artículo V del GATS⁴⁶ y presumiblemente existe un número importante de acuerdos vigentes aún no notificados que incluyen compromisos sobre servicios e inversión, así como otros suscritos o en negociación.

Un elemento fundamental que distingue a muchos de estos acuerdos es el enfoque de negociación. Tradicionalmente, la literatura sobre comercio de servicios e inversión distingue el enfoque NAFTA del enfoque GATS. Así, el último de estos asume compromisos para la inversión en el sector terciario (servicios), más no para la inversión en los sectores primario o secundario. Además, establece un enfoque de compromisos denominado “positivo”, con obligaciones condicionales e incondicionales, es decir, obligaciones sujetas a que el sector aparezca en la lista de compromisos específicos de cada país. Las obligaciones son para todos los sectores, por lo que no se incorporan capítulos independientes y los compromisos sectoriales son parte integrante del acuerdo y están establecidos en anexos específicos⁴⁷. Los compromisos de liberalización y consolidación se establecen a través de la lista de compromisos horizontales y específicos que cada país suscribe.

El enfoque NAFTA, en cambio, se distingue por tener las siguientes características:

- Establece compromisos diferenciados sobre inversión (servicios -modo 3- y no servicios) y comercio transfronterizo de servicios (modos 1, 2 y 4).
- Establece capítulos sectoriales sobre servicios financieros, telecomunicaciones y movilidad temporal de personas de negocios, cada uno con características muy particulares y diversos tipos de compromisos.
- Establece un tratamiento diferenciado al transporte aéreo.
- Establece un enfoque de liberalización comercial denominado “enfoque negativo”.

La última de estas consideraciones amerita una referencia especial en virtud de su relevancia para las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito por Perú y Colombia con EE.UU. El enfoque positivo del tipo GATS significa que los compromisos de liberalización se hacen exclusivamente para los sectores indicados en una lista de compromisos específicos, habitualmente, respecto a las obligaciones

⁴⁵ Mercancías remanufacturadas son aquellas mercancías industriales, ensambladas en el territorio de una Parte, clasificadas en el Sistema Armonizado en los capítulos 84, 85, 87 y 90 y la partida 94.02, salvo las mercancías clasificadas en las partidas 84.18 ú 85.16 del Sistema Armonizado, que: (a) están compuestas completa o parcialmente de mercancías recuperadas; y (b) tengan una expectativa de vida similar y gocen de una garantía de fábrica similar a la de una mercancía nueva.

⁴⁶ Ver www.wto.org

⁴⁷ Algunos anexos relevantes son: i) anexo sobre transporte aéreo, ii) anexo sobre servicios financieros, iii) anexo sobre movilidad temporal de personas físicas, iv) anexo sobre telecomunicaciones básicas, entre otros.

de trato nacional y acceso a mercados; aunque también incluye la posibilidad de establecer compromisos adicionales en la lista.

La principal ventaja de este enfoque es que permite que la liberalización sea progresiva, pues habitualmente se establece el compromiso de profundizar la liberalización en el futuro. Entre las desventajas están: i) el hecho de que el enfoque es poco transparente (los empresarios e inversionistas no saben si los sectores no comprometidos o “*sin consolidar*” están abiertos o cerrados) pues no refleja el estado real de apertura de los países, y ii) en la práctica no promueve una real y efectiva profundización sustancial de la liberalización ni la consolidación de los niveles de apertura vigentes en cada país.

El enfoque negativo del tipo NAFTA significa que los compromisos de liberalización aplican para todos los sectores de servicios y cualquier tipo de inversión salvo para las medidas específicas vigentes y algunas reservas que se hagan para preservar la potestad de adoptar medidas futuras que puedan contravenir alguna de las obligaciones comerciales. Estas salvedades se hacen en unos anexos denominados “anexos de medidas disconformes”. Toda medida sobre servicios e inversión que no haya sido listada en estos anexos se entiende automáticamente liberalizada.

Las principales ventajas de este enfoque son: i) establece un acercamiento más transparente para los empresarios e inversionistas sobre las restricciones vigentes en cada país y su nivel de apertura al comercio de servicios y la inversión, y ii) consolida la apertura vigente estableciendo de esa manera uno de los principales candados institucionales para consolidar reformas de largo aliento. La principal desventaja es que para negociar bajo este enfoque se requiere un equipo de negociadores altamente capacitado y con recursos para identificar todas las restricciones vigentes. En ese sentido, la probabilidad de incurrir en error o de no listar alguna restricción vigente es mayor a la que existe bajo enfoque positivo. Para mayor certeza, en caso de error, la restricción no se podrá aplicar a los proveedores de servicios o inversionistas del país con el que se tiene el acuerdo.

Si bien muchos países han negociado siguiendo el enfoque NAFTA o el enfoque GATS, existe un número importante de acuerdos que han sido negociados bajo un “enfoque híbrido”. Éste busca asegurar que el comercio de servicios bajo los cuatro modos de prestación esté sujeto a las mismas disciplinas y que el modo 3, adicionalmente, esté cubierto por disciplinas generales sobre inversión. En tales casos, el modo 3 es típicamente cubierto tanto por el capítulo de servicios como por el de inversión: está sujeto a las disciplinas sobre restricciones cuantitativas no discriminatorias, transparencia y reglamentación doméstica del capítulo sobre servicios, como en el GATS, pero, a diferencia de éste último, también está sujeto a disciplinas generales sobre inversión.

El resultado de este abordaje híbrido es que se negocia bajo lista negativa con una estructura muy similar al enfoque NAFTA, pero con algunos compromisos GATS para el modo 3, que no estaban en el NAFTA⁴⁸. Los tratados de libre comercio de Perú y Colombia con EE.UU se negociaron siguiendo este enfoque combinado, aunque con algunas diferencias. La más notoria es la no inclusión de un capítulo específico sobre movilidad temporal de personas de negocios, tema que EE.UU. dejó de abordar en sus negociaciones comerciales como resultado de la fuerte negativa de su Congreso a

⁴⁸ Martin Roy, Juan Marchetti, Hoe Lim. Services Liberalization in the New Generation of Preferential Trade Agreements (PTAs): How Much Further than the GATS? (2006). Pp 9-10.

avaluar dicha clase de compromisos luego del cierre de negociaciones con Chile y Singapur.

Dada la relativa complejidad de los acuerdos sobre servicios e inversión, no es una tarea fácil la de evaluar y analizar los compromisos asumidos por Colombia y Perú en sus tratados de libre comercio con EE.UU. Como metodología de trabajo, se plantea hacer un análisis independiente de cada capítulo, profundizando en la explicación del ámbito de aplicación y demás derechos y obligaciones, para luego, en cada caso, analizar las facilidades y beneficios específicos de cada capítulo.

Es importante resaltar que los capítulos sobre servicios e inversión de los TLC Perú - EE.UU. y Colombia - EE.UU. fueron negociados en conjunto durante buena parte del proceso, motivo por el que son prácticamente los mismos salvo por algunas notas al pie de página específicas para cada país, por algunas obligaciones específicas del capítulo de inversión, por los anexos de medidas disconformes y por algunos compromisos específicos asumidos por cada país. Por tal motivo, durante el análisis, se señalará las frases “el capítulo” o “los capítulos” en referencia a los compromisos que aplican para ambos países, caso contrario se hará la especificación que corresponda.

1. Comercio Transfronterizo de Servicios

a. Ámbito

Este capítulo cubre el “comercio transfronterizo de servicios” entendido como aquél que se suministra de manera transfronteriza (el servicio se desplaza, modo 1), se consume en el extranjero (el consumidor se desplaza al lugar donde el servicio es ofrecido, modo 2) o es provisto por personas naturales que se desplazan al lugar donde demandan su servicio (modo 4).

No obstante, el capítulo cubre parcialmente la inversión en servicios o presencia comercial (modo 3) mediante la aplicación de las disciplinas de acceso a mercados, reglamentación nacional y transparencia a una “inversión cubierta” aunque no estén sujetas al mecanismo de solución de controversias inversionista - Estado. Por lo demás, el modo 3 o presencia comercial está cubierto por el capítulo de inversión.

El capítulo aplica a todo nivel de gobierno, a organismos no gubernamentales con facultades delegadas y a todos los sectores salvo los servicios financieros y la contratación pública (temas cubiertos por capítulos específicos), los servicios aéreos, los subsidios, los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales, las medidas migratorias y las medidas relativas al ingreso al mercado laboral o el empleo permanente (estos últimos, ¿son cubiertos también en algún sitio? Si es así, merecería la pena añadirlo entre paréntesis, al igual que has hecho con los servicios financieros y la contratación pública).

b. Disciplinas comerciales

Se garantiza el principio de no-discriminación. Perú, Colombia y Estados Unidos deben otorgar a los proveedores de servicios del otro país, como mínimo, el mismo trato que a los nacionales, y en caso que uno de los países otorgue un mejor trato a un tercer país, inmediatamente tiene que extender el mismo nivel de trato a los proveedores de servicios del otro país miembro del acuerdo (trato de nación más favorecida).

Asimismo, los países se comprometen a no imponer restricciones cuantitativas no discriminatorias. El principio es prácticamente idéntico al establecido en el artículo XVI GATS, salvo por la no inclusión de las limitaciones a la participación de capital extranjero, obligación que se considera cubierta por los compromisos de no discriminación. Los países están impedidos de imponer limitaciones al: i) número total de proveedores, ii) valor total de los activos o transacciones, iii) número total de las operaciones, iv) número total de personas naturales que puedan ser empleadas, y v) tipo específico de persona jurídica para proveer un servicio.

El tercer principio importante es el de presencia local. La idea es promover el comercio transfronterizo como tal y no exigir tener algún tipo de presencia comercial en el otro país, ya sea a través de una persona natural, empresa u oficina, como requisito para suministrar el servicio.

El artículo de medidas disconformes establece el enfoque negativo de liberalización. Los países pueden mantener cualquier medida de nivel central o regional inconsistente con los principios de no discriminación, no imposición de restricciones cuantitativas no discriminatorias, o presencia local, en la medida que sean listadas en un anexo (Anexo I, Medidas Disconformes). Las medidas a nivel local pueden mantenerse sin necesidad de ser listadas.

Asimismo, se establece que una medida restrictiva puede ser modificada siempre que no varíe el grado de disconformidad (principio de consolidación del status quo). Es decir, los países no podrán emitir en el futuro una ley, reglamento u otra disposición que haga a una medida más restrictiva que la anterior. Por otro lado, respecto a las medidas listadas en el Anexo I, cualquier modificación legal que haga menos restrictiva a la medida, consolidará automáticamente el nuevo nivel de apertura.

El anexo II se denomina Anexo de reservas a futuro. Los países pueden reservarse la posibilidad de adoptar en el futuro alguna medida que pueda ser inconsistente con los principios previamente explicados.

c. Disciplinas relacionadas con la regulación

La regulación doméstica es un elemento clave en los acuerdos sobre servicios. Los países asumen compromisos de “mejores esfuerzos” con el objeto de procurar asegurar que la regulación se base en criterios objetivos y transparentes, no sea más gravosa de lo necesario y no restrinja por sí misma el suministro de un servicio. En la actualidad, no existen mayores compromisos en torno a este tema básicamente debido a su situación en la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este sentido, el capítulo permite que los resultados de la negociación sobre reglamentación doméstica en el GATS se puedan incorporar en el futuro.

En materia de autorizaciones para suministrar un servicio, a petición del solicitante, se facilitará información sobre el estado de la solicitud y se comunicará la decisión final en un tiempo razonable.

En materia de transparencia, Estados Unidos es un *demandeur* importante. Perú y Colombia se comprometen a establecer mecanismos para responder a consultas de personas interesadas.

Asimismo, se asumen compromisos relativos a pre-publicación y a responder por escrito a los comentarios recibidos. También se establece que habrá un plazo razonable entre la publicación y la entrada en vigor de la regulación.

Otro elemento importante relacionado con la regulación es la disciplina sobre reconocimiento mutuo. En este tema, los países prácticamente no van más allá y simplemente adoptan el estándar del GATS: se plantean la potestad de reconocer la educación o licencias a un determinado país y que dicho reconocimiento pueda ser mediante armonización, acuerdo o convenio, o unilateral.

Dada la naturaleza preferencial de dicho reconocimiento, se otorga una excepción al principio de nación más favorecida a aquellos países que otorguen reconocimiento a terceros, bajo cualquiera de las modalidades mencionadas. No obstante, el país que tenga un acuerdo de reconocimiento mutuo con un tercer país, brindará oportunidades a su socio en el acuerdo para negociar uno similar.

Con respecto a las transferencias y pagos al exterior, Perú y Colombia asumen compromisos GATS plus. En otras palabras, se comprometen a que las transferencias se realicen de manera libre, sin demora y en moneda de libre circulación al tipo de cambio vigente. Sin embargo, se pueden restringir las transferencias por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de su legislación respecto a: quiebras, insolvencia, protección de los acreedores e infracciones criminales o penales, entre otros.

Finalmente, el capítulo contiene las normas de origen para el comercio transfronterizo de servicios. Perú, Colombia y Estados Unidos podrán denegar los beneficios de este capítulo ya sea por motivos políticos o diplomáticos, o por motivos comerciales. En el primer caso, se deniega los beneficios a las empresas cuyo origen sea un país con el que la parte que deniega no mantiene relaciones diplomáticas o mantiene otro tipo de represalias (por ejemplo, un embargo u otra medida similar). En el segundo caso, sólo se puede denegar los beneficios a las empresas que no tienen actividades sustanciales en el territorio del país y son propiedad o están controladas por personas de un tercer país.

d. Compromisos específicos

d.1 Servicios profesionales

Éste fue, tal vez, el tema de la negociación de servicios en el cual Colombia y Perú actuaron de forma más proactiva. Así, lograron incluir un anexo sobre servicios profesionales que está dividido en tres componentes: i) desarrollo de estándares para que sea posible el reconocimiento, ii) grupo de trabajo sobre servicios profesionales, y iii) licencias temporales para ingenieros.

En relación con el primer punto, los países se comprometen a promover el desarrollo de normas y criterios mutuamente aceptables, para el otorgamiento y reconocimiento de licencias profesionales. Algunos de estos criterios podrán ser: acreditación, exámenes, experiencia, conducta y protección al consumidor, entre otros. Además, en términos generales, se alienta el desarrollo de licencias temporales.

Con el objeto de facilitar estas actividades, se establece el Grupo de Trabajo, el cual se ocupará de promover procedimientos que incentiven el otorgamiento de licencias y su reconocimiento por las autoridades competentes de Estados Unidos, Colombia y Perú. Con el objeto de enfocar el trabajo inicial, se priorizaron las profesiones de ingeniería, arquitectura y contabilidad (está última sólo para Perú).

El tercer componente del anexo se refiere a las licencias temporales para ingenieros. Con el objeto de establecer procedimientos sobre el otorgamiento de

licencias temporales para ingenieros, se solicitará a los organismos profesionales que presenten sus recomendaciones sobre la elaboración de procedimientos para otorgar licencias temporales y las especialidades a priorizar. Asimismo, se establece un mecanismo para que tales recomendaciones sean compatibles con los acuerdos y se vean implementadas.

Adicionalmente, Estados Unidos se comprometió a informar a Perú y Colombia, en el plazo de un año, sobre los requisitos de residencia permanente o ciudadanía que existan en los estados de Nueva York, Nueva Jersey, California, Texas, Florida y Distrito de Columbia, en los sectores de ingeniería, contabilidad, arquitectura, derecho, odontología, enfermería, medicina general y personal paramédico.

d.2 Servicios de envío urgente

A diferencia de los servicios postales tradicionalmente provistos por empresas públicas y en condiciones restringidas de competencia, los servicios de envío urgente son suministrados en condiciones de competencia y esencialmente por empresas privadas. En ese sentido, los países acordaron una definición común para servicios de envío urgente que los diferencie de los servicios postales tradicionales. Asimismo, se reafirma la consolidación de la apertura en este sector específico.

Finalmente, dado que existen muchas empresas de servicios postales que también proveen estos servicios, los países se comprometen a asegurar que no deberá existir abuso de posición de dominio del operador postal ni se podrá aplicar subsidios cruzados anticompetitivos. Para el caso de Colombia, no podrá utilizar los ingresos derivados del Decreto 299 para subsidiar el suministro de servicios de envío urgente.

d.3 Agencia comercial (sólo en el TLC Colombia - EEUU)

En términos sencillos, un contrato de agencia comercial es aquél en el que un agente se compromete a distribuir bienes comerciales a una persona o empresa. Colombia, en su legislación, establecía un derecho de pago e indemnización con el objeto de proteger al agente comercial en los casos donde el principal dé por terminado un contrato sin justa causa o donde el agente se vea en la obligación de terminar un contrato con justa causa (indemnización). En el TLC, Colombia se compromete a modificar o inaplicar tanto el derecho de pago como la indemnización, según sea el caso, a más tardar seis meses después de la entrada en vigencia del Acuerdo.

2. Inversión

El capítulo de inversión está dividido en tres secciones. La sección A establece las disciplinas para la inversión en sí misma, la sección B establece el mecanismo de solución de controversias inversionista - Estado, y la sección C elabora las definiciones. El segundo de los acápites representa el instrumento más fuerte e innovador de los acuerdos tipo NAFTA y genera obligaciones de observancia que son el principal candado institucional de los Tratados de Libre Comercio de Perú y Colombia con Estados Unidos, entre otras cosas porque la probabilidad que un inversionista demande a un Estado es mucho mayor a la probabilidad que un Estado demande a otro Estado.

Empezaremos analizando algunas definiciones claves de la sección C, luego se analizarán las secciones A y B.

a. Definiciones

Existen tres definiciones particularmente importantes en el capítulo de inversión: i) definición de acuerdo de inversión, ii) definición de autorización de inversión, y iii) definición de inversión.

Acuerdo de inversión

El capítulo establece la siguiente definición:

“Un acuerdo de inversión significa un acuerdo escrito entre una autoridad nacional de una parte y una inversión cubierta o un inversionista de otra parte, en virtud del cual la inversión cubierta o el inversionista se basa para establecer o adquirir una inversión cubierta diferente al acuerdo escrito en sí mismo, que otorga derechos a la inversión cubierta o al inversionista:

- (a) Respecto a los recursos naturales que una autoridad nacional controla, como para su explotación, extracción, refinamiento, transporte, distribución o venta;*
- (b) Para proveer servicios al público en representación de la parte, como generación o distribución de energía, tratamiento o distribución de agua o telecomunicaciones; o*
- (c) Para realizar proyectos de infraestructura, tales como construcción de vías, puentes, canales, presas u oleoductos o gasoductos que no sean de uso y beneficio exclusivo o predominante del gobierno;”*

Es decir, se incorpora todo arreglo entre el Estado y un inversionista bajo el cual el primero otorga ciertos derechos al segundo respecto a recursos naturales, provisión de servicios al público o para implementar proyectos de inversión. Algunos ejemplos de “acuerdos de inversión” son las concesiones mineras, forestales y pesqueras, los contratos de concesión y construcción de infraestructura y los contratos de construcción, entre otros.

Autorización de inversión

El capítulo establece la siguiente definición:

“Autorización de inversión significa una autorización otorgada por la autoridad de inversiones extranjeras de una parte a una inversión cubierta o a un inversionista de otra parte”.

En la definición, Perú, Colombia y Estados Unidos reconocen que, a la fecha, no tienen una autoridad de inversiones extranjeras que otorgue autorizaciones de inversión.

Inversión

El capítulo establece la siguiente definición:

“Inversión significa todo activo de propiedad de un inversionista o controlado por el mismo, directa o indirectamente, que tenga las características de una inversión, incluyendo como tales el compromiso de capitales u otros recursos, la expectativa de obtener ganancias o utilidades, o la asunción de riesgo. Las formas que puede adoptar una inversión incluyen:

- (a) una empresa;*
- (b) acciones, capital y otras formas de participación en el patrimonio de una empresa;*

- (c) *bonos, obligaciones, otros instrumentos de deuda y préstamos;*
- (d) *futuros, opciones y otros derivados;*
- (e) *contratos de llave en mano, de construcción, de gestión, de producción, de concesión, de participación en los ingresos y otros contratos similares;*
- (f) *derechos de propiedad intelectual;*
- (g) *licencias, autorizaciones, permisos y derechos similares otorgados de conformidad con la legislación interna; y*
- (h) *otros derechos de propiedad tangibles o intangibles, muebles o inmuebles y los derechos relacionados con la propiedad, tales como arrendamientos, hipotecas, gravámenes y garantías en prenda.”*

La definición de inversión tiene un carácter circular y tautológico, al calificar como “inversión” todos los activos “con características de inversión”. Sin embargo, se trata al mismo tiempo, y tal vez por esto mismo, de una definición bastante abarcativa. Prácticamente la posesión de cualquier activo podría entenderse como inversión. Con el fin de encauzar en algo el término se establece una lista ilustrativa de las principales características de una inversión (compromiso de capitales, expectativa de obtener ganancias y asunción de riesgo) y otra lista de las principales formas que puede adoptar (empresa, acciones, bonos, futuros y derivados, entre otros).

b. Disciplinas

b.1 Ámbito

El capítulo de inversión otorga protección a los inversionistas y a las inversiones realizadas por éstos respecto de medidas que adopte el Estado, aunque no extiende tal protección a cualesquiera actos o hechos que cesaron de existir o que ocurrieron antes de la entrada en vigencia del Tratado, sujeto a algunas disposiciones particulares que especifica el propio capítulo. En caso de incompatibilidad entre el capítulo de inversión y cualquier otro capítulo, prevalece lo dispuesto en el otro capítulo.

b.2 Disciplinas básicas de protección al inversionista

De manera similar al capítulo sobre servicios, este capítulo establece como principio rector la no discriminación. Perú, Colombia y Estados Unidos como mínimo, deben otorgar a las inversiones e inversionistas del otro país el mismo trato que a los nacionales, y en caso que uno de los países otorgue un mejor trato a un tercer país, inmediatamente tiene que extender el mismo nivel de trato a las inversiones e inversionistas del otro país miembro del acuerdo (trato de nación más favorecida).

Para los altos ejecutivos y directores, se reafirma que no se podrá exigir requisito de nacionalidad ni se podrá exigir que más de una minoría del directorio esté conformado por nacionales de o residentes en un determinado país.

Otra disciplina importante que facilita la inversión es la referida a requisitos de desempeño. Colombia y Perú se comprometen a no supeditar el establecimiento, expansión, administración, conducción, operación, venta, u otra disposición de una

inversión al cumplimiento de requisitos de contenido nacional o requisitos similares. Los requisitos de desempeño prohibidos son:

- a) Requisito de alcanzar un determinado porcentaje de contenido nacional en un producto.
- b) Relacionar el valor o volumen de las exportaciones con el volumen o valor de las importaciones, o con el monto de entrada de divisas asociada a la inversión.
- c) Requisito de comprar, utilizar u otorgar preferencia a las mercancías producidas en ese país o comprar mercancías de personas de ese país.
- d) Restringir las ventas de mercancías o servicios que produce la inversión, asociándolas al volumen o valor de sus exportaciones o a sus ganancias.
- e) Requisito de exportar un determinado nivel o porcentaje de la producción.
- f) Requisito de transferir una tecnología en particular,
- g) Requisito de destinar exclusivamente las mercancías o servicios que produce una inversión para un mercado específico regional o al mercado mundial.

Un segundo tipo de requisitos de desempeño se da a través de supeditar la recepción de una ventaja al cumplimiento de uno de los cuatro primeros requisitos listados *supra*.

De la misma forma que para los servicios, el artículo de medidas disconformes establece el enfoque de liberalización. Así, se crea el Anexo I que lista cualquier medida inconsistente con los principios de no discriminación de altos ejecutivos y directores, o con los requisitos de desempeño, salvo las medidas a nivel local que se pueden mantener sin necesidad de ser listadas. Toda restricción vigente no listada, se entenderá como liberalizada. Este párrafo no me queda nada claro, creo que tal vez debas reescribirlo.

Como ya se explicó en la sección sobre comercio transfronterizo de servicios, para las medidas del Anexo I se establecen los principios de consolidación del *status quo* y liberalización futura automática. En el Anexo II se listan las reservas a futuro.

El principio de no discriminación (ya sea la obligación de trato nacional, nación más favorecida o altos ejecutivos y directores), no aplica a la contratación pública o a los subsidios. Es decir, cualquier medida discriminatoria respecto a estos dos temas puede ser mantenida por los países independientemente si son listadas o no en los Anexos I y II de medidas disconformes.

b.3 Otras disciplinas que otorgan protección a la inversión

Una de las disciplinas más importantes del capítulo de inversión es la relativa a expropiación e indemnización. Los países se comprometen a no expropiar o nacionalizar, directa o indirectamente, una inversión salvo que sea por propósito público, de manera no discriminatoria, mediante pago pronto y efectivo de indemnización, y con apego al debido proceso y al nivel mínimo de trato establecido en este Acuerdo. La indemnización deberá ser equivalente al valor justo de mercado, será pagada sin demora, y será liquidable y transferible.

Para mayor certeza, Perú, Colombia y Estados Unidos establecieron un entendimiento sobre expropiación (ver recuadro)

Entendimiento sobre expropiación

- Los países entienden que un acto no representa una expropiación a menos que interfiera con un derecho de propiedad o con los atributos esenciales del dominio de una inversión.
- Existe expropiación directa cuando una inversión es nacionalizada o expropiada mediante la transferencia formal de la propiedad.
- Existe expropiación indirecta cuando un acto tiene un efecto equivalente a una expropiación directa sin que exista transferencia formal de la propiedad. Para determinar si existe expropiación indirecta se requiere una investigación factual, caso por caso.
- Los actos regulatorios no discriminatorios que tengan por objeto proteger objetivos legítimos de bienestar público, no constituirán expropiación indirecta.

Asimismo, se establece que las inversiones y los inversionistas gozarán de un nivel mínimo de trato acorde con el derecho internacional consuetudinario. Este estándar incluye un trato justo y equitativo, y garantiza protección y seguridad plenas. Igualmente, bajo este concepto se incluyen los principios del derecho internacional que protegen los derechos económicos e intereses de los extranjeros y que, de manera general, resulta una práctica general y obligación legal de los Estados.

Otra disciplina de protección al inversionista es la relacionada con el tratamiento en caso de contienda. Se establece que en un escenario de conflictos armados o contiendas civiles, el Estado deberá otorgar un trato no discriminatorio a los inversionistas con respecto de las pérdidas sufridas por éstos. En caso que la pérdida sea generada por autoridades del Estado, dicho Estado deberá restituir y/o compensar la pérdida.

Con respecto a las transferencias y pagos al exterior, Perú y Colombia asumen compromisos GATS plus. Así, se comprometen a que las transferencias relacionadas con una inversión se realicen de manera libre, sin demora y en moneda de libre circulación al tipo de cambio vigente. Sin embargo, se pueden restringir las transferencias por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de su legislación respecto a: quiebras, insolvencia, protección de los acreedores e infracciones criminales o penales, entre otros.

No obstante, en el caso que Perú o Colombia impongan alguna medida que restrinja las transferencias o pagos al exterior no se podrá invocar al mecanismo de solución de controversias inversionista - Estado sino hasta después de un año de los eventos que ocasionaron la reclamación. Si las restricciones están relacionadas con transacciones corrientes, con inversiones en el capital de sociedades o con pagos provenientes de préstamos de bonos no se podrá invocar la suspensión de un año para invocar el mecanismo de solución de controversias.

En relación con el medio ambiente, Perú y Colombia quedan en la potestad de adoptar las medidas que consideren necesarias para asegurar que las inversiones tomen en cuenta las inquietudes ambientales de cada Estado.

Finalmente, el capítulo también contiene las normas de origen con el objeto de ser beneficiario de la protección a la inversión y al inversionista. Perú, Colombia y

Estados Unidos podrán denegar los beneficios de este capítulo ya sea por motivos políticos o diplomáticos, o por motivos comerciales. En el primer caso, se deniegan los beneficios a las empresas cuyo origen sea un país con el que la parte que deniega no mantiene relaciones diplomáticas o mantiene otro tipo de represalias (por ejemplo, un embargo u otra medida similar). En el segundo caso, sólo se pueden denegar los beneficios a las empresas que no tienen actividades sustanciales en el territorio del país y son propiedad o están controladas por personas de un tercer país.

Los países preservan la facultad de exigir cualquier formalidad para el establecimiento de una inversión, tal como exigir que el establecimiento sea acorde con la legislación nacional, siempre que no se menoscabe la protección que el capítulo otorga al inversionista.

c. Solución de controversias inversionista - Estado

El diseño de este mecanismo permite que, previo al inicio de una controversia, los países tengan la oportunidad de solucionar sus diferencias mediante un sistema voluntario de consultas y negociación. En el caso de que la disputa no se solucione por esta vía, el inversionista que se considere afectado puede someter a arbitraje, ya sea por cuenta propia o en representación de una empresa, una reclamación alegando las razones por las que se considera perjudicado (violación de las obligaciones de la sección A, de una autorización de inversión o de un acuerdo de inversión).

Respecto a las formalidades del procedimiento, cabe destacar las siguientes:

- El demandante notificará su intención de someter la reclamación a arbitraje al menos con 90 días de antelación
- Recién 6 meses después de que acontezcan los hechos que generaron la reclamación, el inversionista puede llevar el caso al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), al Mecanismo Complementario del CIADI, a la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Internacional Mercantil (CNUDMI) o a cualquier otra institución de arbitraje que las partes acuerden.
- Los países dan su consentimiento de someter una reclamación a arbitraje con arreglo a lo dispuesto en este mecanismo.
- El caso no podrá someterse a arbitraje, si es que transcurre más de 3 años de la posible violación.

Asimismo, para iniciar una reclamación de arbitraje bajo la sección A se debe renunciar a cualquier derecho de iniciar o continuar un proceso ante cualquier tribunal judicial o administrativo u otro procedimiento de solución de controversias, aunque sí se podrá imponer una medida cautelar únicamente con el objeto de preservar los derechos e intereses del inversionista mientras continúe la tramitación del arbitraje.

c.1 Elección de foro

El inversionista tiene la facultad de escoger el foro que considere más apropiado para la reclamación que pretende realizar. Sin embargo, si el inversionista presenta una reclamación relativa a la sección A ante un tribunal judicial o administrativo del país en el que se encuentra la inversión, no podrá someter dicha reclamación al Mecanismo de Solución de Controversias Inversionista - Estado.

Asimismo, si una reclamación relacionada con una autorización de inversión o un acuerdo de inversión ha sido sometida ante un tribunal administrativo o corte del país en el que se encuentra la inversión, o ante cualquier otro procedimiento de solución de controversias, dicha reclamación no podrá someterse al mecanismo de solución de controversias inversionista - Estado.

c.2 Selección de árbitros, realización del arbitraje y transparencia

En una disputa comercial, la composición del tribunal es un elemento clave. Por esto el procedimiento de selección debe ser lo más equilibrado posible. En los Tratados de Libre Comercio de Perú y Colombia, cada parte en disputa designa a un árbitro y a un tercero que preside el caso y es elegido de mutuo acuerdo.

Respecto al lugar donde se desarrollará el caso, las partes involucradas determinarán la sede legal del arbitraje, en caso contrario el tribunal establecerá la sede, que deberá ser un país miembro de la Convención de Nueva York.

Asimismo, el procedimiento permite que existan los *amicus curae*, es decir, terceras personas que tienen interés en el caso y pueden presentar comunicaciones al tribunal.

En relación con la transparencia del procedimiento, el demandado deberá poner a disposición del público información sobre cómo se está desarrollando el procedimiento, incluyendo las actas o transcripciones de las audiencias del tribunal, alegatos, escritos de demanda, notas explicativas, órdenes, laudos y decisiones del tribunal. Asimismo, el tribunal realizará audiencias públicas, guardando el debido cuidado con la información catalogada como protegida.

c.3 Derecho aplicable, interpretación de los anexos e informe de expertos

En el caso de que la reclamación esté relacionada con los compromisos sobre inversión de la sección A del capítulo, el derecho aplicable serán las propias disposiciones de este capítulo y el derecho internacional. Si es que la controversia es relativa a un acuerdo de inversión o autorización de inversión, el derecho aplicable serán las normas legales especificadas en el acuerdo o autorización de inversión, o la legislación del demandado y el derecho internacional, en el caso de que las normas legales no hayan sido especificadas. Es decir, sólo si se incumplen las condiciones propias de los acuerdos o autorizaciones de inversión, un inversionista puede activar este mecanismo como medio de protección de tales acuerdos o autorizaciones.

En aquellos casos en los que se alegue que la medida violatoria está listada en los anexos de medidas disconformes, el tribunal pedirá a la comisión que interprete dicho asunto y emita una decisión, la cual deberá ser obligatoria para el tribunal.

Asimismo, en las situaciones en las que se considere pertinente, el tribunal podrá designar expertos con el objeto de informar por escrito sobre cuestiones ambientales, salud, seguridad o asuntos científicos que haya planteado una de las partes en el proceso.

Cuando existan dos o más casos de arbitraje por separado y los casos planteen el mismo asunto y surjan de los mismos hechos o circunstancias, se podrán acumular los procesos en uno sólo.

En el caso de que el tribunal dicte un laudo definitivo desfavorable al demandado, únicamente se podrán imponer:

- Daños pecuniarios más intereses, y
- Restitución de la propiedad o pago de los daños pecuniarios más intereses en lugar de la restitución.

Se podrán imponer adicionalmente costas y honorarios de abogados.

Para el cumplimiento de dicho laudo, se tienen que seguir ciertas formalidades en términos de plazos y procedimientos de conformidad con el foro que se elija (ya sea CIADI, Mecanismo Complementario del CIADI o CNUDMI). Entre éstos se encuentran también aquellos referidos con la anulación o revisión del laudo.

d. Medidas disconformes

Los anexos de medidas disconformes, más que liberalizar, consolidan las restricciones vigentes en Perú, Colombia y Estados Unidos y otorgan un margen a los países para adoptar algunas reservas en el futuro. A continuación, se presenta un listado de las principales restricciones adoptadas por los tres países en los anexos correspondientes.

Colombia

Colombia listó 27 “entradas” sobre medidas disconformes en el anexo I y 14 “entradas” en el anexo II.

En el anexo I de medidas vigentes, Colombia listó 4 entradas horizontales (aplican a todos los sectores) y 23 entradas sectoriales. De estas últimas, cinco corresponden al sector audiovisual, cuatro a transportes y puertos, y una a sectores tales como telecomunicaciones, periodismo, servicios postales y mensajería, servicios públicos, eliminación de desperdicios, contabilidad, y pesca, entre otros. A continuación, se explican brevemente las medidas más importantes del anexo:

Para todos los sectores:

- Los servicios sujetos a concesiones en Colombia deben proveerse a través de una empresa o sucursal establecida en Colombia;
- Los inversionistas extranjeros pueden hacer inversiones de portafolio en valores en Colombia sólo a través de un fondo de inversión de capital extranjero;
- La venta de la participación del Estado en una empresa debe ofrecerse primero a los trabajadores, pensionistas, sindicatos y fondos de empleados, entre otros;
- Para proveer servicios en las regiones de San Andrés, Providencia y Santa Catalina es necesario estar establecido en ellas (no se permite el suministro transfronterizo).

Para servicios audiovisuales:

- Aporte económico de 8.5% ingresos netos mensuales provenientes de la exhibición de películas extranjeras. Hasta el año 2013, el aporte podrá reducirse a 5.5% pero sujeto a un requisito de desempeño;

- Requisito de nacionalidad y prueba de necesidad económica para obtener una concesión de servicios de radiodifusión sonora y televisión abierta;
- La inversión extranjera en un canal de televisión abierta está restringida al 40% del capital de la empresa. Además se requiere ser sociedad anónima;
- Cuotas de pantalla, en televisión abierta:
 - o 70% en horario “triple A”, de 7:00 p.m. a 10:30 p.m.,
 - o 50% de 10:30 p.m. a 12 a.m. y de 10:00 a.m. a 7:00 p.m.,
 - o 50% sábados, domingos y feriados en cualquier horario. Colombia asumió el compromiso de liberalizar parcialmente esta medida, reduciendo la cuota al 30% a partir de 2009;
- Se establece que el Estado es el proveedor exclusivo de televisión regional, con una cuota en televisión abierta del 50% de programación nacional;
- Se exige presencial local para proveer servicios de televisión por suscripción;
- Los operadores de televisión satelital están obligados a incluir en su programación la transmisión de canales de interés público del Estado;
- Los operadores de televisión por suscripción que transmitan publicidad extranjera deberán cumplir con las cuotas de pantalla establecidas para la televisión abierta. Sin perjuicio de lo anterior, estos operadores tienen que programar y emitir al menos una hora de programación colombiana entre las 6:00 p.m. y 12:00 a.m.;
- Se eliminan las restricciones al número de concesiones para la televisión por suscripción a más tardar en el 2011 (compromiso de liberalización real);
- Se limita el tipo de forma jurídica de los servicios de televisión comunitaria, así como sus operaciones (área de cobertura, número y tipo de canales).

Para transporte y puertos:

- Sólo empresas establecidas en Colombia pueden proveer servicios públicos de transporte. Las empresas extranjeras pueden proveer servicios de transporte multimodal de carga sólo si tienen un representante legal domiciliado en Colombia;
- Para prestar servicios de transporte acuático de cabotaje se requiere que las empresas estén establecidas en Colombia y que usen naves de bandera colombiana;
- El pilotaje sólo puede ser realizado por colombianos;
- Los operadores portuarios deben estar establecidos en Colombia como sociedad anónima;
- Los servicios portuarios en espacios marítimos deben ser provistos con naves de bandera colombiana;
- En el caso de personas naturales, existe requisito de nacionalidad para proveer servicios de trabajo aéreo. Para el caso de personas jurídicas se requiere estar

establecido en Colombia. Los mismos criterios aplican para ser propietario de aeronaves dedicadas a tal fin.

Para otras medidas:

- Las empresas de servicios públicos domiciliarios deben ser sociedades por acciones y estar establecidas en Colombia. Estos servicios incluyen: alcantarillado, eliminación de desperdicios, energía eléctrica, distribución de gas combustible y telefonía pública básica;
- Sólo empresas constituidas antes de julio de 1994, podrán proveer servicios de comercialización y transmisión de energía eléctrica o cualquier combinación de las actividades de distribución, transmisión y generación (límite al número de proveedores);
- Se requiere presencia local para ser concesionario de servicios de telecomunicaciones en Colombia, y para prestar servicios postales, de mensajería especializada y servicios relacionados con la exploración y explotación de minerales e hidrocarburos.

En el Anexo II (reservas a futuro), Colombia listó tres reservas horizontales (a todos los sectores) y 11 reservas sectoriales. Entre las más importantes destacan:

- Reserva a la obligación de acceso a mercados para un grupo limitado de sectores;
- Reserva a la propiedad extranjera en regiones limítrofes, costas nacionales o territorio insular;
- Reserva al principio de nación más favorecida para cualquier acuerdo previo, así como para acuerdos futuros únicamente relacionados con aviación, pesca y asuntos marítimos. Esta reserva permite a Colombia no extender a EE.UU. el trato otorgado en acuerdos previos con otros países o bloques, por ejemplo Comunidad Andina y G-3;
- Reserva relativa a servicios sociales (servicios correccionales, readaptación social, seguridad social, educación pública y salud, entre otros);
- Reserva sobre grupos étnicos y minorías social y económicamente en desventaja. Los países preservan la potestad de otorgar un trato preferente a estos grupos que pueda contravenir algunos de los compromisos de apertura asumidos;
- Reservas relacionadas con las industrias culturales. Colombia no está obligada a extender a EE.UU. las preferencias otorgadas en la negociación de acuerdos de cooperación cultural o de otra índole con terceros países. Adicionalmente, se establecen reservas específicas para las industrias artesanales, diseño de joyas, artes escénicas y visuales, música, industria editorial, cinematografía (cuota de pantalla no mayor a 15%), publicidad (cuota de producción nacional de 20%), expresiones tradicionales, y reserva relacionada con la denegación no razonable del acceso a los consumidores de contenidos audiovisuales colombianos a través de servicios interactivos de audio y/o video;
- Reserva sobre servicios profesionales. Se establece la posibilidad de establecer medidas recíprocas en el caso que Estados Unidos mantenga restricciones a nivel sub-federal a la provisión de servicios profesionales.

A manera de resumen, cabe señalar que Colombia consolida su nivel de apertura, salvo algunas restricciones con efectos comerciales importantes. Igualmente, hay que destacar que a través de los anexos, Colombia garantiza o posibilita una fuerte protección actual y futura para su industria cultural y su sector audiovisual en particular. Del mismo modo, preserva la exigencia generalizada de presencia local o requisito de establecimiento para prestar servicios públicos y servicios sujetos a concesión. Llama la atención la existencia de importantes restricciones para la generación, distribución, transmisión y comercialización de energía eléctrica. En sentido inverso, destaca la inexistencia de restricciones a la participación de capital extranjero en sectores usualmente tales como el transporte aéreo y marítimo.

Perú

Perú listó 19 “entradas” sobre medidas disconformes en el anexo I y 11 “entradas” en el anexo II.

En el primero de los anexos, Perú listó una sola entrada horizontal (aplicable a todos los sectores) y 18 entradas sectoriales. De estas últimas, ocho corresponden al sector transportes y puertos y tres al sector audiovisual. Igualmente, se incluye una entrada sobre notarios, seguridad, arquitectura, almacenes aduaneros, arqueología, espectáculos taurinos y servicios relacionados con la energía. A continuación, se explican brevemente los principales alcances de estas medidas:

Para todos los sectores:

- Los extranjeros no pueden adquirir ni poseer por título alguno tierras o aguas dentro de los 50 km. de las fronteras, salvo excepciones otorgadas por decreto supremo.

Para transporte y puertos:

- Para establecer una compañía de aviación nacional se debe cumplir los siguientes requisitos:
 - o El 51% del capital de las empresas de transporte aéreo debe ser de propiedad peruana y estar bajo el control real y efectivo de peruanos domiciliados en el país. Seis meses después de establecida la empresa, la participación extranjera puede llegar al 70%,
 - o Más de la mitad de los gerentes, directores y personal clave de la empresa debe ser peruano con domicilio habitual en el país,
 - o La empresa debe estar constituida y desarrollar sus actividades principales en el Perú, y
 - o La tripulación debe ser peruana;
- Para establecer una empresa naviera nacional se debe cumplir los siguientes requisitos:
 - o La empresa debe estar constituida y tener sede real y efectiva en Perú,
 - o El 51% del capital de la empresa naviera debe ser de propiedad peruana y estar bajo el control real y efectivo de peruanos domiciliados en el país,
 - o El presidente del directorio, la mayoría de directores y el gerente general deben ser peruanos y residir en el país, y
 - o El capitán y el 80% de la tripulación debe ser peruana;

- El transporte acuático de cabotaje está reservado para empresas navieras nacionales con buques de bandera extranjera. Se aplican algunas excepciones;
- Se requiere presencia local para proveer los servicios suministrados en el área de la bahía y áreas portuarias con naves de bandera peruana;
- Los trabajadores portuarios tienen que ser peruanos;
- El otorgamiento de licencias para suministrar servicios de transporte terrestre inter-provincial de pasajeros está suspendido.

Para audiovisuales:

- Al menos el 30% de la programación, en horario de 5:00 a 24:00 horas, en servicios de radiodifusión abierta debe ser producida en el Perú. Asimismo, no menos del 10% de la programación debe estar destinada a la difusión de temas nacionales;
- Requisito de nacionalidad para obtener una concesión de servicios de radiodifusión;
- La inversión extranjera en servicios de radiodifusión está restringida al 40% del capital de la empresa;
- Las personas de países fronterizos están impedidas de participar en la propiedad, ya sea directa o indirectamente, de empresas de radiodifusión en localidades fronterizas.

Para otras medidas:

- Requisito de nacionalidad para ser notario o fedatario y límites numéricos al número de proveedores;
- Los proyectos de investigación arqueológica dirigidos por un arqueólogo extranjero deben contar en la codirección o subdirección científica del proyecto con un arqueólogo de nacionalidad peruana;
- Requisito de presencia local para suministrar servicios de exploración de hidrocarburos.

En el anexo II, Perú listó una reserva horizontal y diez reservas sectoriales. Entre las más importantes destacan:

- Reserva al principio de nación más favorecida para cualquier acuerdo previo, así como para acuerdos futuros únicamente relacionados con aviación, pesca y asuntos marítimos. Esta reserva permite a Perú no extender a Estados Unidos el trato otorgado en acuerdos previos con otros países o bloques, por ejemplo, a la Comunidad Andina;
- Reservas relacionadas con las industrias culturales. Perú no está obligado a extender a Estados Unidos las preferencias otorgadas en la negociación de acuerdos de cooperación cultural con terceros países, adicionalmente, se establece reservas específicas sobre artesanías, diseño de joyas, artes escénicas y visuales, música, industria editorial, cinematografía (cuota de pantalla no mayor a 20%);

- Reserva sobre grupos étnicos y minorías social y económicamente en desventaja. Los países preservan la potestad de otorgar un trato preferente a estos grupos que pueda contravenir algunos de los compromisos de apertura asumidos;
- Reserva relativa a servicios sociales (servicios correccionales, readaptación social, seguridad social, educación pública y salud, entre otros);
- Reserva sobre los servicios de agua potable y alcantarillado.

A manera de resumen, cabe señalar que el Perú consolida un significativo nivel de apertura con muy pocas restricciones con efectos comerciales relevantes. Por otro lado, salvo las reservas relacionadas con la industria cultural, se establecen reservas tradicionales en número reducido. Los sectores con mayor protección comercial son el transporte aéreo, el transporte marítimo y la radiodifusión (radio y televisión). El sector de industrias culturales tiene un tratamiento particular y se consolidó, a través de los anexos de medidas vigentes y futuras, en un nivel de protección importante.

3. Telecomunicaciones

El valor añadido de los compromisos sobre telecomunicaciones establecidos en los tratados de libre comercio de Perú y Colombia con los Estados Unidos está vinculado a las disciplinas sobre regulación. A diferencia de otros sectores, las telecomunicaciones están cubiertas en tres capítulos:

- i) El capítulo sobre comercio transfronterizo de servicios establece los compromisos de apertura comercial y un grupo básico de disciplinas relacionadas con la regulación para los servicios de telecomunicaciones provistos de manera remota (suministro transfronterizo o modo 1), a través del consumo en el extranjero o mediante la presencia temporal de personas físicas en el otro país.
- ii) El capítulo sobre inversión regula la apertura comercial para las empresas de telecomunicaciones establecidas en el otro país y establece el mecanismo de solución de controversias inversionista - Estado que aplica, entre otros sectores, al de telecomunicaciones.
- iii) El capítulo sobre telecomunicaciones establece un grupo de disciplinas sobre la regulación específica que se aplica al sector.

El capítulo sobre telecomunicaciones combina elementos del NAFTA, del Anexo sobre Telecomunicaciones del GATS y, sobre todo, del Documento de Referencia de la OMC para establecer un cuerpo comprehensivo de disciplinas regulatorias aplicables exclusivamente al sector, las cuales representan compromisos GATS + respecto a algunas áreas tales como co-locación de equipos para la interconexión, reventa, portabilidad numérica, acceso a facilidades esenciales y servicios de circuitos arrendados, entre otros.

Para un mejor entendimiento del verdadero nivel de los nuevos compromisos asumidos por Perú y Colombia en materia de telecomunicaciones, resulta importante mencionar que ambos países suscribieron voluntariamente el Documento de

Referencia de la OMC. Es decir, ya tenían asumidas la mayor parte de las disciplinas del capítulo⁴⁹.

Con el objeto de analizar de manera más detallada los compromisos establecidos en este capítulo se plantea separar el análisis por las secciones: Ámbito; Acceso a las redes y servicios; Obligaciones para proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones; Servicios de información; y Otras obligaciones regulatorias relevantes.

a. Ámbito

El capítulo regula las medidas sobre: i) el acceso y uso de servicios públicos de telecomunicaciones, ii) redes públicas y proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones, y iii) servicios de información.

Tal como se plantea en el anexo sobre telecomunicaciones del GATS, el capítulo no aplica a las medidas sobre servicios de radiodifusión o distribución por cable ni se les podrá exigir que pongan a disposición sus instalaciones como red pública de telecomunicaciones.

Adicionalmente, el artículo sobre ámbito y cobertura precisa que los países no están obligados a invertir o desarrollar redes o servicios de telecomunicaciones si es que estos servicios no se ofrecen al público en general. Por otro lado, los países tienen la potestad de prohibir a los operadores de redes privadas el uso de sus redes para suministrar servicios públicos de telecomunicaciones a terceras personas.

b. Acceso a las redes y servicios

Tomando en cuenta los requerimientos técnicos necesarios para poder acceder a una red y suministrar un servicio de telecomunicaciones, los países, en un lenguaje extremadamente técnico, establecen lineamientos que se deberían de cumplir para garantizar el acceso y uso de dichos servicios. El recuadro N 4 presenta de la manera más sintética y simple posible los derechos y obligaciones de las partes en este punto.

⁴⁹ Para mayor detalle, ver (2005), Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, Anexo sobre Telecomunicaciones y Lista de Compromisos de Perú y Colombia (Documento de Referencia): www.wto.org

Acceso y uso de las redes

Lo que las empresas pueden hacer

- Comprar, arrendar y conectar equipos que hagan interfaz con la red pública.
- Suministrar servicios a usuarios finales
- Conectar circuitos propios o arrendados.
- Realizar funciones de conmutación, señalización, procesamiento y conversión.
- Usar los protocolos de su elección
- Mover información y tener acceso a bases de datos en cualquiera de las Partes.

Lo que el regulador puede hacer

- Tomar medidas necesarias para garantizar la seguridad, confidencialidad de los mensajes y proteger la privacidad de datos personales.
- Exigir requisitos para usar interfaces específicas.
- Solicitar homologación del equipo Terminal.
- Solicitar un procedimiento de licencia, permiso, registro o notificación.

Lo que el regulador no puede hacer

- Imponer restricciones al acceso y uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones distintas a las necesarias para:
 - o Salvaguardar la responsabilidad de los proveedores.
 - o Proteger la integridad técnica de las redes.

Proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones

Los artículos 3 (proveedores en general) y 4 (proveedores dominantes) del capítulo establecen obligaciones para los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones. Respecto a estos últimos, se dispone un tratamiento diferenciado según tipo de proveedor. En primer lugar, se adopta un número limitado de disciplinas para todos los proveedores (interconexión, reventa, portabilidad numérica y paridad de discado). Igualmente, se asume un grupo integral de disciplinas específicas para los proveedores dominantes⁵⁰. Una segunda peculiaridad, es que casi la totalidad de estos compromisos⁵¹ no aplican a la telefonía móvil ni rural.

⁵⁰ Se entiende por proveedor dominante a aquel que tiene la capacidad de afectar las condiciones de participación, desde el punto de vista de precios y suministro, en el mercado relevante, como resultado del control de facilidades esenciales o abuso de su posición de dominio.

⁵¹ La obligación sobre interconexión para todos los proveedores y las disciplinas sobre salvaguardias competitivas, excepto el párrafo 2 (b) (iii), para proveedores dominantes, si aplican a la telefonía móvil.

Con relación a los compromisos para todos los proveedores, se establece lo siguiente:

- Garantía de interconexión con proveedores del otro país a tarifas razonables, y protección de la confidencialidad de información obtenida como resultado de acuerdos de interconexión;
- No se podrán imponer condiciones no razonables o discriminatorias a la reventa;
- Se garantiza la portabilidad numérica, en la medida que sea técnicamente factible, de manera oportuna y en condiciones razonables;
- Se garantiza paridad de discado a los proveedores del mismo servicio en el otro país, así como el acceso no discriminatorio a los números telefónicos y otros servicios.

Respecto a los proveedores dominantes, se establece lo siguiente:

- El proveedor dominante está obligado a otorgar a los proveedores del otro país un trato no menos favorable que el otorgado a sus subsidiarias y demás empresas, sean éstas afiliadas o no, con respecto a:
 - o la disponibilidad, suministro, tarifas o calidad de los servicios, y
 - o la disponibilidad de interfaces técnicas necesarias para la interconexión;
- Se mantendrá medidas adecuadas para impedir prácticas anticompetitivas, tales como: i) subsidios cruzados anticompetitivos, ii) uso de información de los competidores con resultados anticompetitivos, y iii) no suministrar oportunamente información técnica sobre las instalaciones esenciales e información comercialmente relevante;
- Se garantiza que los proveedores dominantes ofrezcan reventa a tarifas razonables y en condiciones no discriminatorias;
- Se otorga la facultad a los reguladores de exigir a los proveedores dominantes que ofrezcan acceso a los elementos de red de forma desagregada en condiciones razonables, no discriminatorias y transparentes. Los reguladores de cada país podrán determinar qué elementos de red estarán disponibles y que proveedores podrán obtenerlos;
- Se garantiza que los proveedores dominantes suministren interconexión:
 - o en cualquier punto técnicamente factible,
 - o en términos, condiciones y tarifas no discriminatorias,
 - o de una calidad no menos favorable que la provista a sus propios servicios similares,
 - o de manera oportuna, en términos, condiciones y tarifas orientadas a costo que sean transparentes, razonables y tengan en cuenta la factibilidad económica, y
 - o en puntos adicionales a los puntos de terminación de la red ofrecidos a la mayoría de usuarios sujeto a cargos que reflejen el costo de construcción de las instalaciones;
- Se garantizan al menos tres opciones de interconexión: i) oferta de interconexión de referencia u otra oferta estándar, ii) acuerdo de interconexión existente, o iii) nuevo acuerdo de interconexión;

- Los proveedores dominantes tienen la obligación de poner a disposición del público las ofertas de interconexión con las tarifas, términos y condiciones que éstos generalmente ofrecen al resto de proveedores;
- Los países pondrán a disposición del público los procedimientos para negociar un acuerdo de interconexión con un proveedor dominante;
- Los proveedores dominantes están obligados a registrar ante el organismo regulador todos sus acuerdos de interconexión;
- Se garantiza que el proveedor dominante proporcione a empresas del otro país, servicios de circuitos arrendados que son servicios públicos de telecomunicaciones, en términos, condiciones y tarifas que sean razonables y no discriminatorias. El regulador tendrá la facultad de exigir, que dichos servicios se ofrezcan a precios basados en capacidad y orientados a costos;
- Se garantiza la co-ubicación física de los equipos necesarios para interconectarse en términos, condiciones y tarifas orientadas a costo, razonables, no discriminatorias y transparentes. Se establece que cuando no sea practicable la co-ubicación física, se dará una solución alternativa (co-ubicación virtual, etc.);
- Se garantiza que los proveedores dominantes den acceso a postes, ductos, conductos y derechos de paso, propios o controlados, en condiciones y tarifas razonables y no discriminatorias.

c. Servicios de Información⁵²

El término “servicios de información” viene de la legislación de Estados Unidos. Colombia y Perú no usan esta terminología en su legislación, en lugar de ello usan el término “servicios de valor añadido” que, a juicio de los expertos en telecomunicaciones, es parecido pero no idéntico al significado que se plantea para servicios de información. Dada esta situación, los países acordaron que cada uno podía clasificar en su territorio qué servicios son servicios de información.

Con relación a este tema, el capítulo establece que no se podrá exigir a los proveedores que suministren servicios de información con instalaciones arrendadas que:

- suministren el servicio al público en general,
- basen sus tarifas en costos,
- registren sus tarifas,
- conecten a cualquier cliente particular, y
- se ajusten a un estándar o reglamento técnico particular para conectarse a cualquier red distinta a la red pública de telecomunicaciones.

En virtud de los altos niveles de competencia y rápida obsolescencia tecnológica a los que este tipo de servicios están expuestos, las disciplinas acordadas buscan mantener la desregulación existente.

⁵² **servicios de información** significan la oferta de una capacidad para generar, adquirir, almacenar, transformar, procesar, recuperar, utilizar o hacer disponible información a través de las telecomunicaciones, e incluye la publicidad electrónica, pero no incluye el uso de dicha capacidad para la administración, control u operación de un sistema de telecomunicaciones o la administración de un servicio de telecomunicaciones.

d. Otras obligaciones relevantes

Si bien las obligaciones sobre acceso y uso de redes, interconexión, reventa, portabilidad, paridad de discado, co-ubicación, prácticas anticompetitivas y acceso a facilidades esenciales, entre otras, resultan las más importantes respecto a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones, el capítulo establece otras disciplinas igualmente necesarias para una adecuada regulación de la provisión de servicios públicos de telecomunicaciones. Más específicamente:

- Se garantiza que las empresas que operen un sistema de cable submarino en su territorio como un servicio público de telecomunicaciones, otorguen a los proveedores del otro país un trato razonable y no discriminatorio con respecto al acceso a dicho sistema (incluyendo las cabeceras de cable);
- Con el objeto de otorgar mayor certidumbre al mercado se establece que el regulador debe ser independiente y por lo tanto no puede tener interés financiero ni función operativa en una empresa regulada para garantizar que sus decisiones sean tomadas de manera independiente e imparcial. En el caso de que exista un operador propiedad del Estado, se garantiza un trato no discriminatorio a favor de éste respecto de los demás proveedores;
- Los países preservan la potestad de mantener las obligaciones de servicio universal que prefieran, siempre que administren dicha regulación de forma transparente, no discriminatoria y competitivamente neutral;
- Los países se comprometen en poner a disposición del público los criterios para el otorgamiento de licencias, el plazo habitual para tomar la decisión y los términos y condiciones de las licencias ya expedidas. Asimismo, en el caso de que se deniegue la licencia, previa solicitud del interesado, la autoridad dará las razones que justifiquen dicha negativa;
- Los procedimientos para la asignación de recursos escasos se administrarán de manera transparente, no discriminatoria, objetiva e imparcial. Adicionalmente, las medidas respecto a la atribución de frecuencias y asignación del espectro no se considerarán *per se* incompatibles con el acceso a mercados. Es decir, se preserva el derecho de establecer políticas de administración del espectro y de frecuencias que puedan tener como efecto limitar el número de proveedores, siempre que se haga de manera compatible con otras disposiciones del acuerdo. Se incluye el derecho de atribuir las bandas de frecuencia tomando en cuenta las necesidades presentes y futuras y la disponibilidad de espectro;
- Las autoridades reguladoras competentes deberán informar sobre el estado actual de las frecuencias atribuidas;
- Solución de controversias: adicionalmente al capítulo general sobre esta materia, se establecen ciertas precisiones que aplican a las telecomunicaciones:
 - o se acuerdan mecanismos previos para solucionar controversias con el organismo regulador directamente,
 - o las empresas que consideren afectados sus intereses por una resolución del regulador podrán solicitar que éste reconsidere su decisión, sin que esto signifique el incumplimiento de la resolución. Asimismo, en estos casos la empresa podrá solicitar una revisión judicial;
- En materia de transparencia los países se comprometen a:

- publicar todas las normas sobre el organismo regulador y las tarifas para usuarios finales que las empresas le presentan,
 - en la medida de lo posible, dar oportunidad de comentarios, a personas interesadas, sobre cualquier regulación en proyecto,
 - publicar las tarifas, condiciones del servicio, requisitos de notificación, condiciones para la conexión de equipos, especificaciones de las interfaces técnicas y procedimientos sobre procesos judiciales o contenciosos, entre otros;
- Se garantiza el principio de neutralidad tecnológica en la regulación sobre telecomunicaciones. Los países deberán permitir flexibilidad en la elección de tecnologías;
 - Los países declaran su confianza en el mercado. En este sentido, el organismo regulador podrá abstenerse de aplicar una regulación a un servicio en el caso de que la medida no sea necesaria para:
 - impedir prácticas injustificadas o discriminatorias,
 - proteger a los consumidores,
 - promover o fortalecer la competencia;
 - Finalmente, es importante mencionar que, en el caso de incompatibilidad de estas disciplinas con cualquier otra obligación de los tratados de libre comercio con Colombia y Perú, prevalecerá lo establecido en el capítulo sobre telecomunicaciones.

Es importante resaltar que Perú, Colombia y Estados Unidos exceptuaron a la telefonía rural de gran parte de las obligaciones sobre proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones (artículos 3 y 4 del capítulo) sujeto a ciertos parámetros y definiciones sobre telefonía rural.

Para el Perú, la excepción aplica para aquellos operadores que tengan el 80% del total de sus líneas fijas en áreas rurales. Adicionalmente, Perú tiene un período de gracia de 10 años sobre las obligaciones de reventa, portabilidad y paridad de discado, desagregación de elementos de red y co-ubicación que le aplica a cualquier proveedor de servicios públicos de telecomunicaciones que opere en áreas rurales⁵³. Nótese que el período de gracia es complementario a la excepción para operadores *sustancialmente rurales* (criterio del 80%).

Para los Estados Unidos, la autoridad reguladora a nivel regional puede exonerar a un operador de una central local rural o a una compañía telefónica rural de las obligaciones mencionadas. Nótese que, en ambos casos, la exclusión es potestativa.

Para Colombia, la excepción también aplica sobre aquellos operadores que tengan el 80% del total de sus líneas fijas en áreas rurales, pero, en contraste con lo determinado en el Perú, no tienen un *waiver* sino simplemente las obligaciones de reventa, portabilidad y paridad de discado, desagregación de elementos de red y co-ubicación no son aplicables a proveedores de servicios públicos de

⁵³ Para Perú, área rural se define como un centro poblado que no está incluido dentro de las áreas urbanas, con una población de menos de 3000 habitantes, de baja densidad poblacional y escaso de servicios básicos, o un centro poblado con una teledensidad de menos de dos líneas fijas por cada 100 habitantes.

telecomunicaciones que operen en áreas rurales⁵⁴. Nótese que esta excepción es un complemento de la primera que se refiere a operadores *sustancialmente rurales* (criterio del 80%).

4. Servicios Financieros

El sector de servicios financieros es considerado especial debido a su importancia en el desarrollo económico de los países y a las particularidades de su regulación y por ello suele tener tratamientos diversos en los tratados de libre comercio. Algunos lo excluyen (por ejemplo, Chile - Corea), otros lo excluyen pero con un compromiso de revisar la posibilidad de negociar un capítulo en el futuro (por ejemplo, Perú - Chile). Otros se remiten a los derechos y obligaciones en GATS para este sector, sin asumir ningún nuevo compromiso, o establecen un capítulo o anexo específico.

Los tratados de libre comercio de Perú-EE.UU. y Colombia-EE.UU. establecen un capítulo separado sobre servicios financieros y un auto-contenido que gobierna todos los aspectos sobre el comercio de servicios financieros, convirtiéndose en una suerte de acuerdo dentro de un acuerdo.

a. Ámbito

El capítulo se aplica a instituciones financieras, inversionistas (incluyendo las inversiones de éstos) en instituciones financieras y al comercio transfronterizo de servicios financieros. Siguiendo las definiciones, esto significa que el capítulo aplica al comercio de servicios financieros bajo cualquier de los cuatro modos de prestación, siempre que la institución financiera esté autorizada para proveer el servicio y sea regulada o supervisada como institución financiera en el país en el que está localizada.

Por su naturaleza auto-contenida, el capítulo incorpora por referencia un paquete de disciplinas de los capítulos de inversión y servicios. Las disciplinas sobre expropiación, transferencias, denegación de beneficios, medio ambiente, formalidades especiales y requisitos de información del capítulo de inversiones son incorporadas; asimismo, se incorpora el mecanismo de solución de controversias inversionista – Estado. Del capítulo sobre servicios se asumen únicamente las obligaciones sobre denegación de beneficios y transferencias y pagos, sujeto a los disciplinas específicas que existen para el suministro transfronterizo.

Es importante resaltar que el capítulo no aplica a planes de jubilación y de seguridad social públicos o a actividades realizadas por cuenta del Estado o con garantía o utilización de recursos financieros de éste, siempre que estas actividades o servicios no sean realizados en competencia con instituciones financieras privadas⁵⁵.

b. Enfoque

El capítulo establece un enfoque combinado para la liberalización. Los modos 2 y 3 están sujetos al tradicional enfoque de lista negativa, es decir, el consumo en el exterior y el establecimiento de cualquier servicio financiero están permitidos a menos que se liste una restricción vigente o reserva en el anexo III de medidas disconformes.

⁵⁴ Para Colombia, área rural se define como aquel municipio con 4500 líneas fijas instaladas o menos. El total de áreas que Colombia designe como área rural no podrán contar con más del 10% del total de suscriptores de líneas fijas instaladas en su territorio.

⁵⁵ Se establecen compromisos específicos respecto a este tema.

Los modos 1 (suministro transfronterizo) y 4 (presencia temporal de personas físicas) están sujetos a un enfoque diferente, similar al adoptado en el Entendimiento de la OMC sobre Compromisos en Servicios Financieros⁵⁶. Se asumen compromisos de liberalización para una lista (positiva) muy acotada de servicios financieros.

c. Disciplinas comerciales aplicables

El principio rector es la no discriminación. Se garantiza, como mínimo, otorgar a los inversionistas, instituciones financieras y proveedores transfronterizos de servicios financieros del otro país el mismo trato que a los nacionales. Para el caso del comercio transfronterizo este compromiso se aplica sólo a los sectores comprometidos en el anexo sobre comercio transfronterizo.

Igualmente, se garantiza el principio de nación más favorecida, lo que significa que en el caso de que uno de los dos países miembros del acuerdo otorgue un mejor trato a un tercer país, inmediatamente tiene que extender el mismo nivel de trato a los inversionistas, instituciones financieras y proveedores transfronterizos del otro país miembro del acuerdo. Nótese que en este caso el compromiso para el comercio transfronterizo es pleno.

Respecto al tratamiento de altos ejecutivos y directores, se reafirma que no se podrá exigir requisito de nacionalidad para altos cargos ejecutivos u otro personal esencial para el funcionamiento de la institución financiera. No se podrá exigir que más de una minoría del directorio esté conformada por nacionales o residentes de un determinado país.

El segundo principio clave es la no imposición de restricciones cuantitativas no discriminatorias. El principio es prácticamente idéntico al establecido en el artículo XVI del GATS, salvo por la no inclusión de las limitaciones a la participación de capital extranjero, obligación que se considera cubierta por los compromisos de no discriminación. Los países están impedidos de imponer limitaciones al: i) número total de proveedores, ii) valor total de los activos o transacciones, iii) número total de las operaciones, iv) número total de personas naturales que puedan ser empleadas, y v) tipo específico de persona jurídica para la constitución de la institución financiera.

Finalmente, para el comercio transfronterizo, se asumen compromisos particulares. El consumo de servicios financieros en el extranjero (modo 2) está sujeto a liberalización bajo enfoque negativo, mientras que el suministro transfronterizo (modo 1) y la presencia temporal de personas naturales (modo 4) están sujetos a liberalización bajo enfoque positivo.

Perú, Colombia y Estados Unidos tienen la facultad de prohibir que los proveedores transfronterizos oferten o emitan publicidad en sus respectivos territorios, siempre que no contravengan los compromisos del anexo sobre esta materia (ver *infra*). Asimismo, las autoridades reguladoras pueden exigir registro a estos proveedores.

Es el artículo de medidas disconformes el que establece el enfoque negativo de liberalización. Los países pueden mantener cualquier medida de nivel central o regional inconsistente con los principios de no discriminación y no imposición de restricciones cuantitativas no discriminatorias, o con los compromisos sobre comercio transfronterizo (exclusivamente para el modo 2) en la medida que sean listadas en un

⁵⁶ Para mayor detalle, ver OMC (1995) Textos Jurídicos.

anexo (Anexo III de medidas disconformes, Sección A). Las medidas a nivel local pueden mantenerse sin necesidad de ser listadas.

Asimismo, se establece que una medida restrictiva pueda ser modificada siempre que no varíe el grado de disconformidad (principio de consolidación del *statu quo*). Es decir, los países no podrán emitir en el futuro una ley, reglamento u otra disposición que haga a una medida más restrictiva que la anterior.

Por otro lado, respecto a las medidas listadas en la sección A del Anexo III, cualquier modificación legal que haga menos restrictiva la medida, consolidará automáticamente el nuevo nivel de apertura. De esta manera, se establece un principio de liberalización futura automática y autónoma denominado principio de “cremallera” o *ratchet clause*.

Hasta aquí los compromisos de apertura o liberalización son rígidos y no dejan margen de acción en lo relativo al establecimiento y consumo en el extranjero. Sin embargo, dado que pueden existir sensibilidades en algunos sub-sectores muy específicos, el enfoque permite a los países que puedan reservarse a futuro la posibilidad de imponer una nueva medida disconforme. De esta forma, la sección B del Anexo III representa la excepción a los principios de consolidación y liberalización actual o futura.

d. Disciplinas relacionadas con la reglamentación

Una de las razones por las que se adopta un capítulo sobre servicios financieros con características peculiares es la preocupación de los países por preservar el derecho soberano de establecer la regulación prudencial necesaria para satisfacer los objetivos de política económica y financiera de cada país.

En este sentido, dentro de las disciplinas sobre regulación, el artículo más importante es el de excepciones. Los países preservan la facultad de establecer cualquier medida por motivos prudenciales, tales como la protección de los inversionistas y depositantes, o de garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. Asimismo, las medidas adoptadas en cumplimiento de políticas monetarias y conexas no se aplican a este capítulo, siempre que sean no discriminatorias.

Se preserva el derecho a limitar las transferencias de instituciones financieras o proveedores transfronterizos a una persona afiliada o relacionada con dicha institución o proveedor a través de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de medidas relacionadas con la seguridad, solvencia e integridad del sistema financiero. Igualmente, se preserva el derecho a adoptar cualquier medida para garantizar la observancia de las leyes, tales como las relativas a prácticas fraudulentas o prevención de prácticas que induzcan a error, siempre que no sean incompatibles con el capítulo.

Los compromisos de transparencia son particularmente estrictos y ambiciosos. A manera de *chapeau*, se reconoce que la transparencia facilita el acceso al mercado de servicios financieros y se establece que la regulación se aplicará en forma razonable, objetiva e imparcial.

En la medida de lo posible⁵⁷, los países se comprometen a:

⁵⁷ El acuerdo no establece ningún parámetro de lo que se puede entender por “en la medida de lo posible”.

- Prepublicar la regulación de aplicación general que se pretende aplicar,
- Dar oportunidades para comentarios,
- Tratar de considerar dichos comentarios al momento de adoptar regulaciones definitivas, y
- Dejar un plazo entre la publicación y la entrada en vigor de la medida.

Las autoridades reguladores asumen, además, el compromiso de tomar una decisión sobre una solicitud completa⁵⁸ de autorización a más tardar en 120 días y notificar oportunamente al solicitante la decisión o, a petición, el estado de la solicitud. Cuando se deniegue una autorización, a petición del solicitante y en la medida de lo posible, la autoridad tiene la obligación de informar las razones para la denegación.

Cabe mencionar que, para el caso de Perú, se requería de un tiempo adicional para implementar algunos de estos compromisos sobre transparencia, motivo por el que se negoció un anexo específico que le permite implementar ciertas medidas a más tardar 18 meses después de la entrada en vigor del acuerdo⁵⁹.

Otros compromisos de transparencia son la necesidad de implementar mecanismos de consultas a personas interesadas en cualquier regulación financiera, poner a disposición del público los requisitos para una solicitud y que las normas dispuestas por organismos autorregulados estén disponibles o publicadas.

Sin perjuicio de los compromisos sobre transparencia, el capítulo preserva una prerrogativa para el tratamiento de cierta información. Los países no están obligados a divulgar o permitir el acceso a: i) información sobre los negocios y cuentas personales de los clientes, y ii) información confidencial cuya divulgación puede ir en contra del interés público o de los intereses comerciales de la empresa.

Respecto al reconocimiento de medidas prudenciales, el capítulo reafirma los compromisos sobre reconocimiento mutuo establecidos en el artículo VII del GATS y en el párrafo 3 del Anexo sobre Servicios Financieros del GATS. Se establece que el reconocimiento podrá darse de manera autónoma, mediante armonización o a través de acuerdos o convenios, brindando al otro país la debida oportunidad para negociar un acuerdo similar.

Otro artículo relacionado con la regulación es el relativo a nuevos servicios financieros. Se permitirá a las instituciones financieras del otro país suministrar un nuevo servicio financiero que el país permitiría suministrar a sus propias instituciones financieras sin acciones legislativas adicionales. Es decir, se trata de asegurar un trato equivalente entre proveedores nacionales y extranjeros en la forma cómo se aplique la regulación para suministrar un nuevo servicio financiero. Para estos casos, la autoridad podrá determinar la forma jurídica para la provisión de estos nuevos servicios.

Para los casos que existan entidades autorreguladas, éstas deberán respetar los principios de no discriminación establecidos (trato nacional y trato de nación más favorecida)

⁵⁸ Una solicitud no se considerará completa hasta que se hayan celebrado todas las audiencias pertinentes y se haya recibido toda la información necesaria.

⁵⁹ Para mayor detalle, ver en www.tlperu-eeuu.gob.pe, textos suscritos del TLC Perú – EEUU. Capítulo sobre Servicios Financieros. Página 22.

Ambos acuerdos crean un Comité sobre Servicios Financieros. Las funciones de estos comités serán: i) supervisar la implementación del capítulo, ii) participar en los procedimientos de solución de controversias, y iii) cualquier otro asunto relacionado con servicios financieros que uno de los países remita. Los representantes ante el Comité son funcionarios de los Ministerios de Economía o Hacienda, en los casos de Perú y Colombia, y del Departamento del Tesoro (para servicios bancarios), Departamento de Comercio, la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos y otras agencias (para servicios de seguros), en el caso de Estados Unidos.

Finalmente, Perú, Estados Unidos y Colombia se comprometen por igual a procurar mantener las oportunidades existentes para la disponibilidad expedita de seguros, así como a conceder acceso, en condiciones de trato nacional, a los sistemas de pago y compensación administrados por entidades públicas y a las fuentes oficiales de financiamiento para operaciones comerciales normales, sin que esto signifique acceso a las facilidades de prestamista de última instancia.

e. Solución de controversias

El capítulo incorpora la Sección A del Mecanismo de Solución de Controversias Estado – Estado y la Sección B del Capítulo sobre Inversión (Mecanismo de Solución de Controversias Inversionista - Estado), respectivamente, con algunas modificaciones necesarias para garantizar una adecuada aplicación de estos mecanismos a los servicios financieros. Adicionalmente, el capítulo establece un procedimiento previo de consultas con algunas precisiones respecto a la divulgación e intercambio de información⁶⁰.

f. Compromisos sobre comercio transfronterizo y compromisos específicos

En relación con el comercio transfronterizo de servicios financieros, los tratados de libre comercio de Perú y Colombia con Estados Unidos mejoran tímidamente los compromisos del Entendimiento sobre Servicios Financieros de la OMC. Los tres países han aceptado compromisos sobre comercio transfronterizo en los mismos sub-sectores:

- seguros al transporte marítimo y aviación comercial, seguros a mercancías en tránsito internacional, reaseguros, servicios auxiliares de los seguros (consultores, actuarios, etc.) e intermediación de seguros (corredores y agentes de seguros, etc.), y
- transferencia de información financiera, procesamiento de datos financieros, asesoramiento y otros servicios financieros auxiliares.

El Perú goza de un período de gracia de hasta dos años para implementar sobre seguros relativos a transporte marítimo, aviación comercial y mercancías en tránsito internacional.

Respecto a los compromisos específicos de cada país, Perú y Colombia se comprometieron a permitir el suministro ya sea transfronterizo o mediante

⁶⁰ Para mayor detalle, ver:

www.tlperu-eeuu.gob.pe, Texto Suscrito del TLC Perú – Estados Unidos. Capítulo sobre Servicios Financieros, Pp 10-13.

www.mincomercio.gov.co, Texto Suscrito del TLC Colombia – Estados Unidos. Capítulo sobre Servicios Financieros. Pp 10-13.

establecimiento de servicios de asesoría de inversión y administración de cartera a los fondos mutuos de inversión en valores, salvo los servicios de custodia, servicios fiduciarios y servicios de ejecución.

Sin embargo, cabe precisar que los plazos de implementación de la medida fueron distintos. Colombia, al tener restricciones vigentes para la provisión de estos servicios, tiene un plazo de cuatro años, contados a partir de la entrada en vigencia del acuerdo, para poner en práctica este compromiso. Por su parte, Perú asume las disciplinas inmediatamente, toda vez que su legislación ya permite la provisión de estos servicios en los términos y condiciones planteados en el anexo de específico. Por lo tanto, en este último caso, el compromiso no representa una liberalización real sino la consolidación del *statu quo*.

Adicionalmente, Colombia asumió compromisos específicos para permitir sucursales de bancos y compañías de seguros cuatro años después de la entrada en vigencia del acuerdo. Las autoridades preservan el derecho de exigir capital mínimo asignado a la sucursal para el caso de bancos, así como de escoger la forma cómo regular tanto sucursales de bancos como seguros, incluyendo su relación con la casa matriz, reservas técnicas y obligaciones respecto a patrimonio, entre otras características.

Asimismo, para el comercio transfronterizo, a través del consumo en el extranjero (modo 2), Colombia se comprometió a permitir la compra de seguros en el extranjero cuatro años después de la entrada en vigencia del acuerdo, salvo algunos seguros obligatorios.

Finalmente, para los servicios de fondos de pensiones, Colombia se comprometió a extender trato nacional a aquellas actividades de seguridad social y pensiones que no estén reservadas de manera exclusiva para el Estado. Se compromete también a no imponer limitaciones numéricas ni prueba de necesidad a los inversionistas que pretendan establecer un fondo de pensiones en Colombia, y a, dentro de cuatro años, permitir a los fondos de pensiones en Colombia subcontratar servicios de administración de cartera con empresas norteamericanas establecidas en Colombia, así como permitir los servicios de custodia y asesoría de inversión prestados por empresas domiciliadas en EE.UU.

Claramente, dado el mayor grado de protección en este sector, los compromisos asumidos por Colombia son significativamente más importantes que los de Perú y representan compromisos de liberalización real más que de consolidación del *statu quo*.

Respecto a los compromisos específicos que asume EE.UU., éstos son similares a los asumidos por Perú. Básicamente, se circunscriben a servicios de administración de cartera, aunque en su caso no compromete la prestación de estos servicios mediante establecimiento (modo 3) sino sólo de manera transfronteriza. Adicionalmente, Estados Unidos se comprometen a trabajar con los gobiernos de 13 estados con el objeto de lograr que éstos permitan el ingreso de empresas de seguros extranjeras como sucursales para suministrar seguros de vida, accidentes, salud y seguros de no vida o reaseguro, en el futuro.

C. CONCLUSIONES

Una de los principales logros del TLC con EEUU ha sido el permitirle a los socios andinos consolidar y profundizar, tornando permanentes en el tiempo, las

preferencias de las que en la actualidad gozan al amparo del ATPDEA. Así, la totalidad de las importaciones norteamericanas provenientes de Colombia y Perú se beneficiarán en lo inmediato del acceso desgravado. Esto resulta particularmente relevante si consideramos que EEUU es la principal plaza de destino de las exportaciones andinas, absorbiendo el 40% de las ventas colombianas y el 25% de las peruanas.

De otra parte, también es destacable lo alcanzado por ambos países en lo concerniente a sus intereses defensivos. Así, para los productos agrícolas considerados como sensibles, tanto Colombia como Perú lograron asegurar plazos extensos de desgravación, períodos de gracia y cuotas moderadas con tasas modestas de crecimiento. Por lo demás, conviene considerar que los plazos contemplados en los acuerdos con MERCOSUR para los productos agropecuarios sensibles son más cortos, aunque a diferencia de lo que ocurre en el acuerdo con este último bloque, en los acuerdos con EEUU se contempla la eliminación del sistema de franja de precios.

Igualmente, hay que acotar que a fin de paliar los potenciales efectos adversos que pudiera desencadenar el proceso de apertura comercial en el sector agrícola, ambos países han puesto en marcha programas destinados a fortalecer la competitividad del campo y alentar la migración hacia otros cultivos. Estos esquemas se constituyen en importantes elementos de apoyo a los esfuerzos de liberalización comercial en curso.

Otro ámbito de interés defensivo en el que los andinos lograron un arreglo que se ajusta plenamente a sus intereses es el que corresponde al tratamiento de los bienes usados. Si bien los mismos fueron incorporados en el esquema de desgravación, el acuerdo excluyó la ropa usada y otros productos de particular sensibilidad, incorporando más bien a las remanufacturas, cuya desgravación permitirá ampliar el acceso de las pequeñas y micro-empresas a bienes de capital.

El capítulo de acceso también consagra la adopción de importantes disciplinas orientadas a eliminar restricciones comerciales y dotar de mayor estabilidad al entorno normativo regulador del comercio, permitiendo la preservación (más no la ampliación) de los regímenes de exención vigentes.

En la misma línea, al establecer reglas de juro claras y estables, los capítulos de servicios e inversión del TLC otorgan certidumbre y predictibilidad a los inversionistas y proveedores de servicios que pretenden hacer negocios con el Perú o Colombia. No obstante, es importante acotar, que salvo aspectos muy puntuales y limitados, para el Perú el grueso de las disciplinas acordadas en los capítulos respectivos no representan compromisos adicionales de apertura o desmontaje de restricciones. Ello en virtud de las reformas estructurales implementadas en el país durante la década del 90. Lo mismo no es cierto de Colombia, que deberá impulsar un importante proceso de apertura y liberalización de su régimen normativo.

Desde esa perspectiva, el TLC se convierte en un excelente instrumento para anclar reformas establecidas o impulsar otras que por distintas razones no pudieron emprenderse y que apuntalarán la competitividad del entorno económico. El direccionamiento futuro que en materia de política comercial se forja a partir de la puesta en marcha de los compromisos consignados en el acuerdo, incentiva, promueve y favorece la inversión y el clima de negocios en los dos países andinos.

Por lo demás, en un contexto de vertiginoso crecimiento del sector servicios en la economía global, a partir de las disciplinas establecidas Colombia y Perú pueden

llegar a consolidarse como plataforma para la provisión internacional de servicios y en centros de atracción de los flujos de inversiones hacia la región. Sin embargo, para que esas potencialidades se cristalicen será necesario avanzar en paralelo en la implementación de una agenda de reformas interna que fortalezca la competitividad de ambos países.

En ese sentido, hay que recalcar que las condiciones de acceso en servicios lograda como resultado del acuerdo, abren una importante ventana de oportunidades de negocios en los EEUU a través de la exportación transfronteriza de servicios o invirtiendo en empresas de ese país. Algunos sectores con potencial son: turismo (hoteles, restaurantes y agencias de viaje), sector inmobiliario, servicios financieros, consultoría y servicios profesionales, servicios de salud, sector de software e informática, servicios de mensajería corta y servicios de reparación y mantenimiento, entre otros.

En lo que atañe a la normativa puntual, es destacable la adopción del enfoque negativo de liberalización, el mismo que se constituye en un modelo a ser asumido en otros procesos negociadores. Sobre el particular, si bien a nivel de la CAN existen grandes niveles de apertura, la misma reviste un carácter meramente referencial en virtud de la sucesiva postergación en la implementación de los compromisos. Puede argumentarse que por su envergadura y nivel de profundidad, las disciplinas y liberalización asumidas en el TLC por los dos socios andinos podrían facilitar que los mismos impulsen la apertura real del sector en la CAN.

Igualmente interesante es la práctica adoptada por los países en lo que corresponde a la posibilidad de mantenimiento de medidas disconformes, posibilidad garantizada por el anexo correspondiente. Así, los países pueden preservar cualquier medida de nivel central o regional inconsistente con los principios de no discriminación, no imposición de restricciones cuantitativas no discriminatorias, o presencia local, en la medida que sean listadas. Las medidas a nivel local pueden mantenerse inclusive sin necesidad de ser listadas.

Asimismo, es destacable el grado de libertad que los países mantienen para modificar medidas restrictivas siempre que no varíe el grado de disconformidad (principio de consolidación del status quo). Especial atención amerita el anexo de reservas a futuro, el mismo que le deja abierta la posibilidad de adoptar en el futuro alguna medida que pueda ser inconsistente con los principios adoptados. Este último aspecto constituye una novedad interesante en la negociación de servicios de los países andinos que podría tener una aplicación interesante a nivel regional.

En el ámbito sectorial, es importante poner de relieve las posibilidades que se abren para el sector financiero como resultado del TLC. Tanto Perú como Colombia estarían en la posibilidad de proyectarse como una plaza de interés en la región, atrayendo inversiones que permitan apuntalar la capacidad de ambas plazas para la generación de servicios de valor agregado, que a su vez atraigan mayores niveles de inversión. No menos importante, al integrarse con mercados más desarrollados en el sector financiero, se tenderá a la modernización y a la armonización de regulaciones con disciplinas internacionales.

El capítulo sobre telecomunicaciones establece un enfoque normativo que favorece la competencia, particularmente en el sector de telefonía fija. Coincidentemente, es este sector el que goza de mayor nivel de concentración y, por lo tanto, menos competencia en los mercados de telecomunicaciones de Perú y Colombia. En este sentido, el capítulo facilitará, promoverá la adopción de medidas tendientes a introducir mayores niveles de competencia en el mercado.

Previsiblemente, tal situación coadyuvará a la reducción de tarifas en ciertos servicios (por ejemplo, en el mercado de casetas de teléfonos públicos o telefonía fija residencial) a la par que estimulará la densificación de la densidad telefónica. Resulta igualmente predecible que tales arreglos conduzcan a la mejora en la calidad del servicio en beneficio del consumidor final.

Por las razones esgrimidas en los párrafos anteriores, las disciplinas y apertura acordadas en los capítulos de acceso, servicios e inversiones no sólo constituyen pasos importantes para la dinamización de las economías andinas, sino que se levantan como modelos para el abordaje de otras negociaciones igualmente complejas al interior de la región.

III. BIBLIOGRAFÍA

- “Un Nuevo Tratamiento de las Asimetrías en la Integración Sudamericana”, ALADI/SEC/di 1943, 21 de octubre de 2005
- “Un Nuevo Tratamiento de las Asimetrías en la Integración Sudamericana”, Documento conjunto ALADI-CAF-CAN-CEPAL- MERCOSUR-ODCA-SELA, 5 de julio de 2006
- “Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos de Bolivia al mercado intrarregional”, Departamento de Promoción Económica Publicación 08/04, 1° de noviembre de 2004
- “Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos de Bolivia al mercado intrarregional a mayo del 2005”, Departamento de Promoción Económica Publicación 05/05, 1° de julio de 2005
- “Identificación de las restricciones a las exportaciones de Bolivia hacia la región y análisis de su impacto en el comercio”, Departamento de Promoción Económica Publicación 01/05, 1° de marzo de 2005
- “Identificación de factores endógenos y exógenos que inciden en la participación de los países de menor desarrollo económico relativo en el comercio intrarregional”, Documento ALADI/SEC/Estudio 160, 21 de octubre de 2003
- “Acciones para el Desarrollo del Espacio de Libre Comercio”, Documento Informativo 752, 20 de abril de 2006
- “Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos del Ecuador al mercado intrarregional a julio del 2005”, Departamento de Promoción Económica Publicación 09/05, 1° de agosto de 2005
- “Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos del Ecuador al mercado intrarregional”, Departamento de Promoción Económica Publicación 09/04, 1° de noviembre de 2004
- “Relevamiento sobre las condiciones de acceso a los mercados de la región de los productos del Ecuador”, Departamento de Promoción Económica Publicación 04/05, 1° de mayo de 2005
- “Identificación de factores endógenos y exógenos que inciden en la participación de los países de menor desarrollo económico relativo en el comercio intrarregional”, ALADI/SEC/Estudio 161, 21 de octubre de 2003
- “El sistema de preferencias de la ALADI”, ALADI/SEC/Estudio 128/Rev. 2, 28 de junio de 2002

- “Convergencia gradual de los programas de liberación de los distintos Acuerdos de Libre Comercio”, ALADI/SEC/Estudio 129/Rev. 2, 28 de junio de 2002
- “La política comercial en la ALADI: necesidades y propuestas de acción para la convergencia regional”, ALADI/SEC/Estudio 134, 27 de junio de 2001
- “Evolución del comercio negociado entre los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)”, ALADI/SEC/Estudio 152, 22 de octubre de 2002
- “La contribución de las preferencias en el comercio agropecuario de los Países Miembros de la ALADI”, ALADI/SEC/Estudio 168, 23 de setiembre de 2004
- “Identificación de factores endógenos y exógenos que inciden en la participación de los países de menor desarrollo económico relativo en el comercio intrarregional”, ALADI/SEC/Estudio 162, 21 de octubre de 2003
- “Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos del Paraguay al mercado intrarregional, Departamento de Promoción Económica Publicación 10/04, 1° de noviembre de 2004
- “Informe sobre el comportamiento registrado en las condiciones de acceso de los productos del Paraguay al mercado intrarregional a julio del 2005”, Departamento de Promoción Económica Publicación 10/05, 1° de agosto de 2005
- “Relevamiento sobre las condiciones de acceso a los mercados de la región de los productos del Paraguay”, Departamento de Promoción Económica Publicación 12/05, 1° de setiembre de 2005
- “El proceso de desgravación regional a nivel de productos: situación actual y perspectivas de mediano plazo”, ALADI/SEC/dt 451, 23 de julio de 2002
- “Cuadro comparativo del proyecto para el perfeccionamiento de salvaguardias en la ALADI (ALADI/SEC/dt 439 rev. 1) con el capítulo sobre medidas de salvaguardias en el ALCA (borrador de texto)”, ALADI/SEC/dt 452, 12 de setiembre de 2002
- “Elementos de juicio para la conformación de un Espacio de Libre Comercio en el ámbito de la ALADI”, ALADI/SEC/dt 453, 23 de setiembre de 2002
- “Bases para la conformación progresiva de un Espacio de Libre Comercio en el marco de la ALADI”, ALADI/SEC/dt 456, 14 de julio de 2003
- “Impacto del ALCA sobre la economía de los Países Miembros de la ALADI: un análisis de equilibrio general”, ALADI/SEC/dt 457, 8 de marzo de 2004
- “El impacto del ALCA en el sector industrial de los Países Miembros de la ALADI: resultados del análisis sectorial”, ALADI/SEC/dt 458, 12 de abril de 2004
- “Las normas comerciales y su tratamiento en los Acuerdos de Libre Comercio suscritos en la ALADI”, ALADI/SEC/dt 461, 4 de mayo de 2005

- “Situación actual del proceso de desgravación en los Acuerdos de Complementación Económica de Libre Comercio”, ALADI/SEC/dt 462, 4 de mayo de 2005
- “Situación actual del proceso de desgravación en los Acuerdos de Preferencias Fijas”, ALADI/SEC/dt 463, 4 de mayo de 2005
- “Informe sobre el estado de situación de los nuevos temas en el ámbito de la CAN y del MERCOSUR”, ALADI/SEC/dt 464.1, 8 de octubre de 2005
Tomo I: Grupo de Trabajo sobre Nuevos Temas
Tomo II: ANEXO: Textos de las normativas fundamentales sobre Nuevos Temas en el ámbito de la CAN y el MERCOSUR
- “Informe sobre el estado de situación de los nuevos temas en el ámbito de las relaciones comerciales de los Países Miembros de la ALADI con terceros países”, Tomo I, ALADI/SEC/dt 464.2, 30 de noviembre de 2005
Tomo II: ANEXO: Texto de las Disposiciones sobre el Comercio de Servicios
Tomo III: ANEXO: Texto de las Disposiciones sobre Compras del Sector Público
Tomo IV: ANEXO: Texto de las Disposiciones sobre: Doble Tributación; Inversión; Política de Competencia; Propiedad Intelectual
- “Informe comparativo y evaluativo sobre los Nuevos Temas. Elementos para disciplinas comunes”:
 - Política de Competencia, ALADI/SEC/dt 464.3, 27 de marzo de 2006
 - ALADI/SEC/dt 464.3/Addendum 1: Política de Competencia. (Vigencia de Decisión 18/96 - Protocolo de Defensa de la Competencia del MERCOSUR), 6 de junio de 2006
 - ALADI/SEC/dt 464.3/Addendum 2: Política de Competencia. (Inventario de la legislación y órganos nacionales sobre política de competencia en el ámbito de los países miembros de la ALADI), 15 de setiembre de 2006
 - Comercio de Servicios, ALADI/SEC/dt 464.4, 27 de marzo de 2006
 - Comercio de Servicios. Estadísticas, ALADI/SEC/dt 464.4/Addendum 1, 28 de agosto de 2006
 - Propiedad Intelectual, ALADI/SEC/dt 464.5, 30 de marzo de 2006
 - Compras del Sector Público, ALADI/SEC/dt 464.6, 31 de marzo de 2006
 - Inversiones, ALADI/SEC/dt 464.7, 6 de abril de 2006
 - Protección de los conocimientos tradicionales, ALADI/SEC/dt 464.8, 6 de abril de 2006
 - ADDENDUM 1: Conocimientos tradicionales, ALADI/SEC/dt 464.8, Addendum, 26 de setiembre de 2006
 - Doble tributación, ALADI/SEC/dt 464.9, 05 de abril de 2006
 - Tomo I: Informe sobre el estado de situación de los nuevos temas en el ámbito de la ALADI y la OMC. (Grupo de Trabajo sobre nuevos temas), 15 de setiembre de 2006
 - Tomo II: Anexo II: textos de las disposiciones sobre nuevos temas en los acuerdos de la ALADI, 15 de setiembre de 2006

- “Consideraciones acerca de la definición del espacio de libre comercio de la ALADI”, ALADI/SEC/dt 465.2, 25 de enero de 2006
 - “Acciones para el desarrollo del Espacio de Libre Comercio”, ALADI/SEC/dt 467, 27 de marzo de 2006
 - “Estado del proceso de desgravación y sus perspectivas en el marco de los compromisos vigentes”, ALADI/SEC/dt 471, 13 de junio de 2006
-