

ALADI/SEC/di 2192  
18 de noviembre de 2008

## SEGUIMIENTO DE LOS AVANCES DE LAS PRINCIPALES NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

### Presentación

De conformidad con el Programa de Actividades previsto para el año 2008, la Secretaría General ha elaborado el presente documento con el propósito de ofrecer una visión actualizada al 31 de octubre de las negociaciones que los países de la ALADI llevan a cabo en el marco internacional.

En primera instancia este resumen muestra la situación actual y más precisamente la debacle de la última reunión ministerial de la OMC que hizo paralizar la actual ronda de negociaciones (Ronda Doha). En ese sentido se hace mención a los factores que provocaron ese fracaso, a los avances que se habían alcanzado y a las incertidumbres que se genera sobre el futuro de la Ronda.

Al respecto se ha señalado cierto escepticismo sobre las posibilidades de un acuerdo en la Ronda de Doha tras el colapso de julio y los riesgos para el comercio internacional que ello implica. Uno de los mayores riesgos que se perciben es que una vez que retornen los precios bajos de los alimentos, llevará a que los principales países desarrollados se vean tentados a incrementar los subsidios a la agricultura.

Ahora que se conoce que este año no finalizarán las negociaciones multilaterales, la principal preocupación de la OMC pasó a ser el tema de la crisis financiera y su impacto sobre el comercio internacional. Según el Director General de la OMC la crisis financiera internacional amenaza con echar por tierra los progresos ya realizados en el marco de la OMC. Pascal Lamy llamó la atención sobre la posibilidad de que la misma afecte directamente el acceso de países emergentes a medios que necesitan para financiar sus importaciones y exportaciones.

Frente a este panorama se ha señalado en varios foros que, a pesar de las incertidumbres provocadas por la crisis financiera internacional, las negociaciones regionales y bilaterales de comercio de los países emergentes deben tomar nuevo impulso en el corto plazo. Con la negociación de Doha paralizada, se ha mencionado que el impulso de la liberalización comercial regional se vuelve más importante que nunca por considerarse que permitirá defender los avances comerciales y económicos alcanzados.

De todas formas la experiencia señala que las negociaciones multilaterales y más precisamente las rondas nunca fracasan o se paralizan indefinidamente sino que se postergan en el tiempo, con los costos que ello implica. Se ha venido señalando que para la reanudación de la Ronda habrá que esperar que asuma una nueva administración en los Estados Unidos y que ésta obtenga un nuevo "Fast Track" o alguna figura equivalente. Habrá que esperar también, entre otras variables, los cambios en las administraciones de la India y en la Comisión Europea.

Las opiniones más optimistas sostienen que se puede preservar lo ya avanzado en las negociaciones y retomarlas luego de las elecciones en los Estados Unidos y en la India. Los más pesimistas en cambio, visualizan un horizonte complicado para la propia ronda y consideran que si se vuelve a la mesa de negociaciones comerciales multilaterales, tendrá que ser con un formato diferente.

Con la finalidad de conocer el desarrollo de la última reunión ministerial de la OMC se muestra en la primera parte de este documento las distintas instancias y los principales temas tratados en la misma. A esos efectos se muestran el desarrollo de las negociaciones de los temas centrales de Doha, como vienen siendo agricultura y productos industriales.

Como las negociaciones en estas dos áreas (agricultura y productos industriales) están indisolublemente vinculadas entre sí y en menor medida con otros temas de negociación, como los servicios y la propiedad intelectual, se presentan también los avances en estas dos áreas.

En forma complementaria, se informa sobre las negociaciones de acuerdos de los países de ALADI con terceros países o con otras regiones, especialmente sobre la suspensión de las negociaciones que se venían llevando a cabo para la suscripción de un Acuerdo de Asociación Económica entre la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE); la finalización de las negociaciones de un TLC entre Colombia y Canadá; la culminación de las negociaciones del TLC entre Perú y Colombia con la EFTA; el desarrollo de la cuarta, quinta y sexta ronda negociadora entre Perú y China para la suscripción de un TLC; la suscripción del TLC entre Chile y Australia, así como el estado de las negociaciones entre Chile con Turquía y con Malasia para alcanzar sendos TLCs; el inicio de las negociaciones de un TLC entre Chile y Vietnam; sobre la propuesta hecha por la Unión Europea a México de implementar una Asociación Estratégica; sobre la culminación de las negociaciones entre el MERCOSUR y SACU por alcanzar un acuerdo de preferencias fijas; y sobre el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones suscrito entre Uruguay y los Estados Unidos.

---

## ÍNDICE

	Páginas
Las Negociaciones Multilaterales de la OMC	5
Acuerdo de Asociación Económica entre la Comunidad Andina y la Unión Europea	14
TLC entre Colombia y Canadá	15
TLC Perú y Colombia con la AELC	18
TLC entre Perú y China	23
TLC entre Chile y Australia	25
TLC entre Chile y Turquía	25
TLC entre Chile y Malasia	26
TLC entre Chile y Vietnam	26
Asociación Estratégica entre México y la Unión Europea	26
Acuerdo de preferencias fijas entre MERCOSUR y SACU	26
Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones entre Uruguay y Estados Unidos	27
BIBLIOGRAFÍA	28



## LAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES DE LA OMC

La Ronda de Doha no logró en las reuniones de julio pasado culminar con un acuerdo para establecer las Modalidades y pasar entonces a una fase final para concluir las negociaciones. Lo que más sorprendió de este colapso fue la causa del mismo, ya que la falta de acuerdo sobre un tema altamente técnico como el Mecanismo de Salvaguardia Especial (MSE) en materia agrícola, resultó finalmente el factor del nuevo freno de las negociaciones multilaterales.

Lo que más se lamenta que durante la reunión ministerial informal, realizada entre el 21 y el 29 de julio, al menos las partes del G -7 (compuesto por China, India, Brasil, Estados Unidos, la Unión Europea, Australia y Japón) parecían haber acercado sus posiciones en los temas más conflictivos y alcanzado entonces un equilibrio en las posiciones sobre los temas de reducción de los subsidios agrícolas de los países desarrollados y en la reducción de los aranceles en los productos industriales de los países en desarrollo. Los Estados Unidos al inicio de la reunión había anunciado que limitaría la ayuda en los subsidios agrícolas causantes de la distorsión del comercio en 15 mil millones de dólares anuales; y, por su parte en las negociaciones sobre acceso de productos industriales se acordó una cláusula anti-concentración que permitiría que los países en desarrollo tuvieran más flexibilidades en determinados sectores. Se habría acordado además que la participación en liberalizaciones sectoriales sería selectiva.

Los avances en ambos temas hacían prever un clima propicio para alcanzar un acuerdo. Asimismo se pensaba que tanto el alto precio de los alimentos como la delicada situación financiera internacional serían elementos que alentarán a los principales protagonistas a encontrar un acuerdo. Sin embargo la indefinición en el tema de cómo proteger a los agricultores de aumentos imprevistos en las importaciones se tradujo en diferencias de carácter “irreconciliables”.

Los especialistas y negociadores han sostenido que, si bien la falta de acuerdo en la MSE del área agrícola fue el detonante final del fracaso de las negociaciones, otros factores hubiesen aparecido para impedir un resultado positivo.

Un conjunto de incertidumbres en temas de coyuntura y de tendencias puso a los principales actores a la defensiva. Según un análisis recientemente presentado<sup>1</sup>, se sostiene que cuatro factores incidieron en el resultado final de la reunión:

-El primero de ellos producto del momento en el cual se realizó la reunión de julio, que coincide con un momento de incertidumbre sobre la evolución y desenlace de la crisis financiera de los Estados Unidos y sus efectos sobre la economía real, y la evolución de los precios del petróleo y otros commodities.

-En segunda instancia se menciona los cambios en el escenario económico global determinados por: a) diferencias entre la situación existente al principio de la Ronda Doha con la situación a julio de 2008 ( nuevos actores protagónicos con nuevas estrategias como China e India; b) debilidad económica y política de los Estados Unidos, situación que limita a sus negociadores; c) defensa de la Unión Europea para enfrentar la crisis norteamericana; d) prioridades en las preocupaciones de los

---

<sup>1</sup> Dr. Sergio Abreu: “Algunas reflexiones luego de la última Reunión Ministerial de julio de 2008 en la OMC, Ginebra”, Consejo Uruguayo para las Relaciones Internacionales, Análisis N° 06/08 de 28 de agosto de 2008.

principales actores del comercio internacional respecto a la energía, la situación alimentaria y ambiental, y recientemente la crisis financiera y de capitales.

-En tercer lugar, la división de las posiciones entre los países en desarrollo, donde existen posiciones diferentes, producto de intereses encontrados para sus relaciones económicas con los países desarrollados.

-Por último se menciona que las metodologías y prácticas de negociación utilizadas durante la reunión no fueron suficientes para solucionar las dificultades que tenía el proceso negociador.

En definitiva los temas centrales de la negociación de Doha -agricultura, productos industriales y normas- comenzaron a debilitarse debido a que las negociaciones se concentraron más en defender intereses de los países y grupos de países, que dieron como resultado un conjunto de propuestas de excepciones, flexibilidades, regímenes especiales y limitaciones que se desviaban de los principios generales de la OMC y están distantes de mejorar la liberalización comercial y el acceso al mercado.

Lo mencionado anteriormente no significa que no se hayan producido progresos en algunos temas. Todo lo contrario, el Director General de la OMC, Pascal Lamy, anunció luego del fracaso de la reunión de julio que de 20 temas de agricultura y acceso a mercados de productos industriales, en 18 de ellos se había podido encontrar consensos.

Cabe señalar además que Lamy, el 25 de julio había presentado como base para las negociaciones un papel informal producto de las deliberaciones del G-7, que contaba con la aceptación de los Estados Unidos y la Unión Europea.

En materia agrícola los avances mas importantes se habían producido en el tema de reducción de ayuda interna que conceden los Estados Unidos y la Unión Europea a sus productores, habiéndose acordado tratamientos diferenciales más favorables a los países en desarrollo y reducción de aranceles para los productos tropicales. En las reducciones de la ayuda interna se habrían acordado reducciones de entre el 80% en la Unión Europea y 70% en los Estados Unidos. También se había encontrado solución para el viejo conflicto del banano, donde a pesar del malestar de los países de África, Caribe y del Pacífico por la erosión de sus preferencias con la Unión Europea, los países latinoamericanos habían alcanzado un acuerdo para reducir los aranceles de este producto. Cabe señalar sin embargo que finalmente este principio de acuerdo fue desconocido por la Unión Europea.

Finalmente la India, y en parte China, expresaron su desacuerdo con las propuestas relativas a la agricultura, en especial con la reducción de la ayuda interna distorsionante total (OTDS) de los Estados Unidos, y consideraron inaceptable el Mecanismo de Salvaguardia Especial (MSE) para los países en desarrollo. Sobre este último punto, mientras la India aspiraba, que para activar la salvaguardia se produjera un incremento de las importaciones de un 10%, los Estados Unidos querían que ese porcentaje fuera de 40% para no perjudicar sus exportaciones agrícolas.

En lo que respecta a los productos industriales, la propuesta presentada oportunamente por Lamy contemplaba una serie de criterios para evitar la concentración de las concesiones en determinados capítulos del arancel y encontrar una masa crítica para los acuerdos sectoriales que justificaran su negociación. Se acordó la ampliación de las listas de productos a los cuales los Estados Unidos y la Unión Europea otorgarían preferencias no recíprocas, y se logró una cláusula anti-

concentración más benévola permitiendo que los países en desarrollo tuvieran más flexibilidades en determinados sectores industriales. También se acordó que la participación en liberalizaciones sectoriales sería de carácter voluntario.

En materia de servicios se habían producido también avances en la presentación de listas positivas. La prioridad para los países en desarrollo fue lograr avances en el llamado modo 4 con la finalidad de permitir el acceso de las personas al territorio de los países desarrollados.

Luego del fracaso de julio se buscó asegurar los progresos significativos que se habían alcanzado antes de dar por finalizada las reuniones. Para lograr ese objetivo se fijó un calendario con conversaciones con funcionarios de alto nivel sobre el tema agrícola. Posteriormente el Director General, Pascal Lamy, realizó visitas a los ministros de comercio de la India y de los Estados Unidos.

Si bien el mes de setiembre comenzó con renovadas intenciones del G-7 por concluir un acuerdo en el tema de las modalidades y hubieron varios intentos de reanimar las negociaciones, hasta la fecha de elaboración de este informe no se habían registraron progresos ante la negativa de los principales países de abandonar sus demandas, frente a lo cual la Ronda Doha continúa paralizada.

Dentro de las negociaciones agrícolas, el G - 7 se estuvo reuniendo para buscar soluciones y encontrar una salida en este tema. Sin embargo se informó que las negociaciones no pudieron llegar a ningún acuerdo porque la India rechazó terminantemente el compromiso propuesto para el MSE. Esta situación desalentó el panorama de avanzar en las pretensiones de Pascal Lamy de convocar a los ministros de comercio antes de fin de año.

Se ha informado que luego de lo sucedido en setiembre en el G-7, el presidente de las negociaciones agrícolas, Crawford Falconer, estaría dejando de lado las deliberaciones dentro de este reducido grupo y optaría por continuarlas dentro de la vía multilateral, aunque el interés de Pascal Lamy, de concluir las negociaciones sobre modalidades antes de fin de año y la Ronda Doha durante el año que viene, no se estaría concretando. Durante el mes de octubre y luego de escuchar las posiciones del G-7, Falconer se reunía de modo informal con pequeños grupos de funcionarios de alto nivel para tener una mayor diversidad de intereses. Las reuniones tienen la intención de recibir las distintas posiciones sobre el momento actual de las negociaciones y analizar en forma conjunta cómo proceder en adelante. Dentro de esa tónica el 15 de octubre se realizó una reunión de consultas, conocida como "paseo por el bosque", que permitió que los negociadores estudien ideas y comprendan sus respectivas preocupaciones en relación con seis cuestiones estancadas.

Por su lado, en productos industriales, el nuevo Presidente del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados para los Productos No Agrícolas (AMNA), el Embajador Luzius Wasescha de Suiza, informó el 22 de octubre que había realizado consultas con 47 países y anunció que tenía pensado iniciar un programa de negociaciones intensivas.

## Las negociaciones agrícolas

Las deliberaciones del mes de julio, realizadas entre el día 21 y el 30 de ese mes, se basaron en primera instancia en una nueva versión revisada del borrador sobre las “modalidades” presentada el día 10 de ese mes por el presidente del Comité de Negociación de Agricultura<sup>2</sup>, Crawford Falconer. Estimaba oportunamente Falconer que el nuevo proyecto de texto de agricultura simplificaba los puntos más importantes de las negociaciones y en consecuencia se constituiría entonces en un facilitador de los trabajos de los ministros durante la reunión ministerial de julio.

El nuevo texto presentado es una actualización de las versiones anteriores, publicadas en febrero y mayo de este año y no presenta grandes cambios en las áreas consideradas como más conflictivas, como la reducción de los aranceles y de las subvenciones. Se menciona en cambio, que el nuevo proyecto de texto propone opciones más claras para los productos considerados como “sensibles”, que son aquellas que los países en desarrollo podrán proteger de las reducciones arancelarias en base a criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural.

Como se mencionaba anteriormente, las negociaciones de julio, se basaron en principio en esta versión revisada de borrador, la que fue tratada durante los primeros días en un marco de reuniones ministeriales informales, reducidas solamente a 35 delegaciones, las que se consideraban representativas del conjunto de posiciones existentes.

A partir del tercer día Pascal Lamy, organizó un grupo más reducido, constituido por 7 delegaciones (G-7). Posteriormente, el 25 de julio, presentó un papel informal producto de las discusiones del mismo. A este papel lo calificó como una base de negociación y entre las propuestas contenidas en él se destacan los siguientes puntos:

En materia de ayuda interna distorsionante total (OTDS) se propone para los países desarrollados un límite máximo. Ese tope consolidado se reduce de tal manera que las subvenciones distorsionantes de la Unión Europea se estarían disminuyendo a 22.000 millones de euros anuales y las de los Estados Unidos a 14.500 millones de dólares.

En lo referente a la reducción arancelaria de los países desarrollados, el corte en la banda superior de la fórmula estratificada (aranceles superiores a 75%) propuesto en el paquete de Lamy, es de 70%. Para las otras tres bandas, aranceles de 0 a 20%, 20 a 50% y 50 a 75%, los cortes quedan en el 50%, 57% y 64% respectivamente. El corte mínimo promedio para los países desarrollados se mantiene en el 54% y para los países en desarrollo en el 36%.

Respecto a los productos sensibles se propone que un 4% de los ítems considerados dentro de esa categoría se podrán desviar de los cortes generales considerados en la fórmula estratificada.

También se propone para los países desarrollados la eliminación de la salvaguardia especial prevista en el artículo 5 del Acuerdo sobre Agricultura, que permite el aumento de los aranceles en caso de un incremento de las importaciones (en volúmenes) como por la baja de los precios respecto al año base. La eliminación de la aplicación de la salvaguardia se produciría en un período de 7 años previéndose

---

<sup>2</sup> TN/AG/W/Rev.3 (Borrador de Modalidades para Agricultura)

que en ese lapso solamente podría usarse para el 1% de las posiciones arancelarias y sin que se supere el nivel arancelario consolidado en la Ronda Uruguay.

Para los países en desarrollo, no se les aplicaría a los productos sensibles o especiales (vinculados a la subsistencia y al medio de vida de los campesinos), el corte general de aranceles de la fórmula estratificada. Estos productos podrían representar hasta el 12% de las posiciones arancelarias agrícolas, de acuerdo a la elección que efectúen los países beneficiarios según los criterios fijados en el Anexo F del Borrador de Modalidades.

Respecto al mecanismo de salvaguardia especial (MSE), se les permitiría a los países en desarrollo elevar temporalmente sus aranceles por encima de los niveles arancelarios consolidados. El propósito sería el de proteger a su producción doméstica de aumentos sorpresivos de las importaciones o por causa de la baja en los precios de algunos alimentos.

La cuestión más crítica a propósito del MSE fue determinar cómo y hasta qué monto los países en desarrollo podían imponer aranceles por encima de los niveles consolidados actuales.

De acuerdo al texto que propuso Lamy se permitirían medidas de salvaguardia que excedieran esos niveles consolidados cuando los volúmenes de importación aumentaran en un 140 por ciento por encima del promedio registrado en un período de tres años. Los países podrían entonces imponer una salvaguardia del 15 por ciento del nivel consolidado o de 15 puntos porcentuales, a elegir entre la cantidad que resultara más alta y protectora para el país interesado en salvaguardar a sus agricultores. India no obstante consideró que el 'activador' de 140 por ciento era muy elevado. La India sostuvo que aprobar el compromiso de Lamy permitiría que los países desarrollados hicieran pagos "por el doble de los subsidios que efectúan".

En contrapartida, el G-33 presentó una propuesta distinta que contemplaba un 'activador' más bajo de 115 por ciento, pero una salvaguardia más elevada de 30 por ciento o 30 puntos porcentuales. Sin embargo, Estados Unidos no estuvo de acuerdo con esa iniciativa, por lo que luego Lamy circuló una propuesta sin números y en la que pedía que el país afectado notificara a la OMC y probara que el aumento repentino de aquellas había producido un "daño demostrable". En forma paralela la Unión Europea sugirió rangos escalonados dependiendo del monto de las importaciones imprevistas, pero con un tope en el porcentaje de las líneas sobre las que la salvaguardia podía tener efectos.

De todas formas Estados Unidos no estuvo en condiciones de aprobar la propuesta, la Embajadora Susan Schwab mencionó que permitir un MSE que excediera los niveles consolidados equivaldría a "retroceder hacia los montos de 1979", vigentes al fin de la Ronda Tokio.

Si bien el desacuerdo en el MSE fue el factor que desencadenó finalmente en la suspensión de las deliberaciones del mes de julio, este hecho se sumó a otros anteriores, donde los esfuerzos destinados a superar diferencias también se vieron frustrados. Problemas de ajuste estructural, de política interna, de modificación de las relaciones de poder y de organización del proceso negociador subyacen detrás de las dificultades. De allí que las causas del estancamiento sean múltiples y no sólo el producto de diferencias en torno a este punto específico del MSE.

El tema del algodón era otro de los puntos críticos de esta negociación. Y aunque no se discutió durante esta reunión, seguramente hubiera sido factor de desencuentro entre las partes.

#### Las negociaciones arancelarias de los productos no agropecuarios (AMNA)

La negociación en materia de productos industriales se ha centrado básicamente en determinar la fórmula aplicable a las reducciones arancelarias, así como las flexibilidades. Se daba cuenta en el informe pasado que el presidente de este grupo negociador, Embajador Don Stephenson, había sugerido, en el proyecto de texto de mayo, un coeficiente entre 7 y 9 para los países desarrollados, frente a las diferentes franjas de valores para los países en desarrollo dependiendo de las flexibilidades por las que finalmente se optase: 19-21, 21-23 y 23-26.

Los países desarrollados, fundamentalmente los Estados Unidos y la Unión Europea, fueron muy críticos con este texto revisado por considerar que otorgaba mayores flexibilidades a los países en desarrollo, algo que ellos no estaban dispuestos a aceptar. Por otro lado, el Grupo NAMA-11 (integrado entre otros por Argentina, Brasil y Venezuela) consideró que el texto propone mayores reducciones arancelarias a los países en desarrollo que a los países industrializados.

Luego de las reuniones que tuvo el presidente, durante junio y primeras semanas de julio, con los negociadores de AMNA, llegó a la conclusión sobre la conveniencia de omitir, en el nuevo proyecto de texto, valores en los coeficientes y eliminar los corchetes, de modo tal que quedara reflejado el acuerdo compartido en ciertos temas.

Igual que sucedió en agricultura, en los primeros días de las negociaciones ministeriales de julio se trató el proyecto de texto del presidente en reuniones informales reducidas y luego el Director General de la OMC las centralizó entorno al G-7, para luego presentar un papel informal con el resultado de las discusiones realizadas en este grupo.

Se ha señalado que este documento informal de Pascal Lamy no presenta grandes modificaciones respecto al texto que elaborara el Presidente de AMNA en julio. Ambos papeles, tanto el de Lamy como el del Presidente, llevan a un porcentaje de corte de los aranceles consolidados de los países en desarrollo de 60%. Este guarismo es el resultado de aplicar los coeficientes de la fórmula suiza 20, 22 y 25 con sus respectivas flexibilidades para los productos sensibles. Se ha destacado asimismo<sup>3</sup> que este corte supera en un entorno de los 20 puntos porcentuales al resultante de aplicar un coeficiente 8 de la fórmula suiza para los países desarrollados.

Se ha mencionado también que ambas propuestas de corte, tanto la realizada para los países en desarrollo como para los desarrollados, no reflejan el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, que obligaría a los países desarrollados a recortar sus aranceles en mayor medida que los países en desarrollo.

El paquete del Director General vinculó también la utilización de flexibilidades a la aplicación de una cláusula anticoncentración, propuesta que contempla la exclusión, a los fines de la utilización de las flexibilidades, del 20% de las líneas arancelarias o el 9% del valor del comercio. También el paquete incorporó la ampliación de las listas de productos a los cuales los Estados Unidos y la Unión Europea otorgarían preferencias no recíprocas.

---

<sup>3</sup> “La Ronda Doha y la Reunión Ministerial de julio, progresos e incertidumbre” por Néstor Stancanelli

También se consideró importante dentro del paquete a las iniciativas sectoriales, mediante las cuales persigue la eliminación o reducción sustantiva de aranceles en sectores específicos, como el automotriz, el químico, el de maquinarias y equipos, los textiles e indumentaria y el papel y cartón. Al respecto si bien la participación prevista es de carácter voluntario, el paquete contiene una disposición que obliga a participar a los países en desarrollo en un número todavía no especificado. Esa identificación depende de que estos países constituyan una masa crítica en el comercio internacional del producto específico de que se trata.

Cabe finalmente destacar que este paquete de AMNA presentado por Lamy no llegó a ser negociado dado que la discusión del MSE en materia agrícola interrumpió en definitiva las deliberaciones.

### Servicios

En materia de negociaciones de servicios, durante los primeros días de junio se presentó un nuevo documento pero a pesar de su tratamiento no ha sido posible alcanzar consensos sobre los mismos.

Como forma de continuar los trabajos sobre servicios, el embajador mexicano Fernando de Mateo, que preside el desarrollo de las mismas, dio a conocer el 26 de mayo un informe (TN/S/33), luego de haber llevado a cabo consultas intensas con los delegados durante los últimos tres meses. Cabe recordar que en febrero pasado el presidente había hecho circular un primer informe sobre el tema.

El nuevo informe, denominado "Elementos necesarios para la conclusión de las negociaciones sobre los servicios", está basado en las sugerencias escritas preparadas por cuatro grupos de países: el Grupo A de países industrializados, que incluye Australia, la Unión Europea, Japón y Estados Unidos.; el Grupo B, integrado por Brasil, China, India, Pakistán y Sudáfrica; Grupo C, que abarca Chile, Hong Kong, Singapur y Turquía; y el Grupo D, compuesto por otros Miembros de los países de África, Caribe y el Pacífico, los países del sudeste asiático, las economías pequeñas y vulnerables y los países de reciente acceso.

El texto hace un llamado a lograr un ambicioso y a la vez balanceado resultado en servicios que concuerde con la negociación de Doha en conjunto y con la perspectiva de los países en desarrollo.

Dentro estas consideraciones se propone que "las negociaciones deben estar impulsadas por el mismo nivel de ambición y de voluntad política que se refleja en las modalidades para la agricultura y el AMNA". Cabe destacar que esta propuesta figura entre corchetes, o sea que todavía no existe consenso sobre la misma.

Otra propuesta que tampoco tiene consenso es la que sostiene que "los Miembros, respetando la estructura y los principios vigentes del AGCS, responderán a las peticiones bilaterales y plurilaterales ofreciendo compromisos que reflejen sustancialmente los actuales niveles de acceso a los mercados y de trato nacional y proporcionen un acceso a los mercados y un trato nacional nuevos en los casos en que existan obstáculos significativos al comercio". Se ha señalado que la naturaleza aparentemente obligatoria del texto, que solicita a los países no solamente a consolidar los niveles existentes de liberalización, sino brindar nuevo acceso al mercado y remover restricciones a los proveedores de servicios extranjeros, va más allá de las directivas de cualquier mandato que se haya conocido en servicios. Esta

obligación sería mas profunda aún que las estipuladas en la mayoría de los TLC, donde solamente se pide consolidar al nivel existente de liberalización.

Con la presencia de 32 delegaciones, el 26 de julio se llevó a cabo la reunión negociadora ministerial en esta área que se le denominó “Conferencia de Señalización”.

En esta reunión, a diferencia de los objetivos de las reuniones sobre agricultura y AMNA, donde se buscaba acordar las modalidades de negociación, se pretendía dar una señal política de alto nivel sobre el grado de compromiso de los países para ofrecer nuevas concesiones y acordar disciplinas sobre regulaciones nacionales.

Tres Miembros de la OMC, Bolivia, Cuba y Venezuela, se opusieron al texto del presidente, señalando que los principios y elementos esenciales para concluir la negociación ya fueron acordados por los Miembros en acuerdos anteriores. Desde su punto de vista, “no hay mandato para un texto de negociación, ni consenso para elaborar uno”.

El Director General Pascal Lamy destacó al finalizar la reunión la amplia cobertura sectorial y modal dada por los Ministros como “señal de progreso en la negociación”.

#### Propiedad Intelectual

Durante la reunión ministerial de julio, además de los temas de agricultura de bienes industriales y de servicios, se trataron también algunos aspectos vinculados con el Acuerdo de Propiedad Intelectual.

Las deliberaciones sobre este tema estuvieron referidas a tres puntos que han sido tradicionalmente complejos, polémicos y que corresponden a: el establecimiento de un registro de indicaciones geográficas para vinos y licores (IG); la extensión de protección de indicaciones geográficas y la divulgación de recursos genéticos o conocimiento tradicional en invenciones (Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB)).

Estos temas fueron objeto de consultas coordinadas, primero por Lamy y luego por el Ministro de Relaciones Exteriores de Noruega, designado como facilitador. Cabe señalar que previamente a la reunión, un grupo de países que integran entre otros Brasil, Ecuador y Perú, habían presentado una propuesta de decisión para los Ministros, en la cual se vinculaban los tres temas para su tratamiento en forma de “paquete”.

Esta propuesta perseguía, en líneas generales, enmendar el Acuerdo TRIPs para extender la protección a las IG y para incluir el requisito obligatorio de la divulgación del origen del recurso genético en las solicitudes de patentes.

La propuesta de este grupo no alcanzó el apoyo de todos los participantes y fue rechazada, entre otros países, por: Chile, México y Estados Unidos. Estos países coincidieron en que no era aceptable la vinculación de los tres temas en un “paquete”, objetando “el paralelismo artificial” establecido entre los mismos y argumentando que las discusiones no habían generado el consenso necesario.

De los tres puntos señalados, el registro para vinos y licores resultó ser el más fácil de tratar gracias a que existe un mandato para negociar el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas. Las delegaciones deliberaron sobre si el registro debería ser un factor importante a la hora que las autoridades nacionales tomen decisiones sobre IG. También se discutió si en las futuras negociaciones se debería cuestionar y hasta que punto se debería tratar como prueba suficiente, la información contenida en el registro y la posible naturaleza genérica del producto.

Respecto a la extensión de las IG y de acuerdo a la posición defendida tradicionalmente por la Unión Europea, Suiza y algunos países en desarrollo, el “proyecto de modalidades” presentado por la coalición a mediados de julio, extendería, a todos los productos, el nivel de protección adicional para indicaciones geográficas que el Acuerdo sobre los ADPIC otorga actualmente a los vinos y licores.

Esta posición viene siendo rechazada por un grupo de países, dentro de los cuales se encuentran Argentina y Chile. La oposición se fundamenta en que muchas IG se han convertido en nombres de productos genéricos o semigenéricos que son ampliamente utilizados.

Esta dualidad de posiciones llevó a que el Ministro de Noruega tratara el tema de la extensión en forma cautelosa e incluyó un reconocimiento de tres factores: a) la importancia legal y económica de la extensión de la protección más allá de los vinos y los licores; b) la constante necesidad de comprender mejor sus implicaciones; y c) la oportunidad de formular un programa de trabajo que tome en consideración a las partes interesadas.

En definitiva como resultado de la reunión de julio se reiteró la inexistencia de consenso para extender la protección de las IG.

En cuanto al requisito de divulgación, la propuesta de entablar negociaciones sobre este aspecto ha sido apoyada por casi 100 países en desarrollo, dentro de los cuales se encuentran Brasil y Perú.

Estos países entienden que es necesaria una divulgación para impedir la “biopiratería” donde se utilizan patentes “malas” que usan recursos biológicos o conocimiento tradicional sin la compensación ni el reconocimiento correctos. Sostiene que impedir esa piratería es importante para garantizar la existencia de una relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB). En la reunión de julio los negociadores estuvieron de acuerdo en aceptar que se continuaran debatiendo los temas involucrados en el contexto de un programa de trabajo a definir.

La falta de consenso sobre el alcance del mandato de negociación y sobre los puntos mencionados anteriormente llevó a que finalmente el Ministro de Noruega señalara que propondría a la conferencia ministerial un papel de compromiso, basado en aspectos procedimentales. Como la reunión ministerial entró en un impasse, producto del fracaso en la negociación del MSE, provocó finalmente que este tema no se presentase.

## SE SUSPENDE LA IV RONDA DE NEGOCIACIONES ENTRE LA COMUNIDAD ANDINA Y LA UNIÓN EUROPEA PARA ALCANZAR UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE AMBOS BLOQUES

En el informe pasado se informaba sobre el desarrollo de la III Ronda de Negociaciones para alcanzar el Acuerdo de Asociación Económica (AdA) entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, que tuvo lugar en abril pasado.

Se daba cuenta además sobre las dificultades por la que atravesaban las negociaciones dado que las visiones y enfoques de los gobiernos de Bolivia y Ecuador eran muy diferentes a los de Colombia y Perú, y que esto se reflejaba de manera clara en las propuestas de negociación, dificultando la presentación de un planteamiento conjunto por parte de la CAN a la UE.

Esta falta de consenso en la CAN se convirtió en una barrera para los objetivos de negociar en forma conjunta el AdA con la UE. Frente a ello Colombia y Perú solicitaron flexibilizar el esquema bloque a bloque, que es la propuesta inicial de la UE y de la cual parecía en principio no apartarse, para de esa manera abrir la posibilidad de concretar el acuerdo.

La solicitud de negociar bilateralmente, o por lo menos con un mini bloque conformado por Colombia y Perú fue propuesto en la V Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, que se llevó a cabo en Lima entre el 15 y el 17 de mayo pasado.

La UE, que al principio había manifestado que no aceptaría negociar bilateralmente, sino que avanzaría en bloque y con consensos mínimos, abrió en la Cumbre la posibilidad de flexibilizar su posición, pero no quedaba muy claro como se iba a implementar.

Para la IV Ronda de Negociaciones prevista para los días 7 a 11 de julio se esperaba avanzar en la identificación de los países que participarían en cada uno de los tres pilares que conforman el AdA: el diálogo político, la cooperación y el comercio.

Sin embargo la UE decidió en forma sorpresiva suspender las negociaciones con la CAN cancelando la realización de esta IV Ronda. Se señala que esta decisión ha puesto en evidencia las serias dificultades por las cuales atraviesa la negociación del Acuerdo y que las mismas estarían comprometiendo su viabilidad, al menos en los términos en que originalmente se ha planteado.

Se menciona que la falta de unanimidad en las posiciones dentro del seno de la CAN en torno al pilar comercial y más específicamente en los subgrupos de comercio y desarrollo sostenible y propiedad intelectual, sería la razón primordial de la UE para decidir la suspensión de la IV Ronda.

Para la UE, estos temas no cuentan con una posición conjunta andina que permitan proseguir las negociaciones como estaban planteadas, por lo cual, dejan momentáneamente invalidada la disposición inicial de negociar “a distintas velocidades” de acuerdo con el nivel de apertura comercial que estuvieren dispuestos a conceder los países andinos.

Otro obstáculo que incrementó las dificultades de negociación fue la normativa de la UE aplicable a los inmigrantes que fue aprobada el 18 de junio por el Parlamento Europeo (Directiva de Retorno). En la CAN la aprobación de esta normativa provocó un pronunciamiento conjunto por parte de sus países miembros, donde se hace un llamado a un diálogo integral en la materia, y señalando que la misma contradecía la Declaración Conjunta de la Cumbre América Latina-Unión Europea.

En virtud de las dificultades Colombia y Perú solicitaron a la UE negociar separadamente el pilar comercial de AdA, manteniendo el esquema de negociación conjunta para los pilares de diálogo político y cooperación. En respuesta a esa solicitud la UE decidió continuar las negociaciones solamente con estos 2 países dejando entonces fuera del mismo a Bolivia y Ecuador.

Sin embargo los países de la CAN decidieron posteriormente, el 14 de octubre pasado, en una cumbre realizada en Guayaquil terminar con las discrepancias internas y mantener la negociación de bloque a bloque.

En la búsqueda de retomar las negociaciones con ese esquema, delegados de la CAN se reunían en los primeros días de noviembre en Bruselas, con comisarios de la UE. En esta oportunidad se tratará entonces de definir las nuevas modalidades de negociación del Acuerdo de Asociación de bloque a bloque.

En esta reunión de noviembre se optó finalmente por dejar de lado la negociación bloque a bloque y se decidió avanzar solamente en negociaciones entre la UE con Colombia y Perú y dejar abierta la posibilidad para que Bolivia y Ecuador se incorporen a las mismas cuando quieran.

### CULMINARON LAS NEGOCIACIONES ENTRE COLOMBIA Y CANADÁ PARA ALCANZAR UN TLC

Según se daba cuenta en el informe pasado, estaba previsto para los primeros días de junio pasado el desarrollo de la V Ronda de Negociaciones entre Colombia y Canadá para culminar con el proceso de negociación de un TLC entre ambos países.

Finalmente, las negociaciones, que se habían iniciado en julio de 2007, y al cabo de solamente cinco rondas, culminaron exitosamente el pasado 6 de junio.

Dentro de los principios generales que orientaron la negociación del TLC se destacan el de promover la integración económica hemisférica, reducir la pobreza, promover el desarrollo sostenible y crear oportunidades de empleo, entre otros.

El ámbito del acuerdo incluye no solamente temas vinculados con la desgravación arancelaria para bienes y servicios, sino también temas como el de las inversiones, políticas de competencia, capítulo laboral, compras del estado, cooperación ambiental, comercio transfronterizo de servicios, entrada temporal de personas de negocios, medidas sanitarias y fitosanitarias, cooperación relacionada con el comercio, facilitación al comercio, obstáculos técnicos al comercio, solución de controversias y telecomunicaciones.

Los principales alcances del capítulo correspondiente al acceso al mercado, según un informe del Ministerio de Comercio Industria y Turismo de Colombia, son los siguientes:

## Eliminación Arancelaria

A modo de síntesis, el TLC entre Colombia y Canadá consta de un ambicioso calendario de liberación del comercio el cual permitirá el ingreso a Canadá de casi la totalidad de las exportaciones colombianas en forma inmediata.

Según lo acordado, Canadá eliminará el 99,6% (6.957 ítems) de los aranceles actuales de la oferta colombiana de bienes industriales y el resto se desgravará en un período de 3 a 7 años. Colombia se ha asegurado que desde el primer día de vigencia del acuerdo tendrá libre acceso a Canadá de productos que enfrentan altos aranceles como los bienes del sector textil (confección) y la mayoría de los productos del sector del calzado

Por su parte, Colombia, una vez que entre en vigencia el TLC otorgará inmediatamente arancel cero al 84% de las importaciones industriales canadienses. Buena parte de estos productos corresponden a bienes de capital y maquinaria. El resto de los aranceles de este tipo de productos, pero con algo más de sensibilidad, será eliminado en un período de 5 a 10 años.

Respecto a los productos agrícolas, Colombia tendrá libre acceso a Canadá del 90% del universo arancelario correspondiente a este tipo de bienes. Cabe señalar que el promedio arancelario que aplica Canadá a los bienes agropecuarios es de 16.6%.

Por otra parte Canadá renuncia a aplicar la salvaguardia del artículo XIX de la OMC, y no aplicará salvaguardia bilateral a ningún bien exportado por Colombia.

Dentro de la oferta arancelaria de Canadá en el sector agrícola se destacan los siguientes productos:

Azúcar Blanco: libre comercio en azúcar refinado pactándose una desgravación de 17 años recíproca. La norma de origen exige que la caña de azúcar sea de la región.

Azúcar crudo y etanol: desgravación inmediata.

Flores: libre comercio inmediato para todos los tipos de flores, las cuales actualmente están enfrentando aranceles para ingresar al mercado canadiense.

Otros: libre comercio inmediato en otros productos como frutas, hortalizas, tabaco, cigarrillos, y la mayor parte de productos de confitería, y productos alimenticios, entre otros.

Respecto a la oferta de Colombia de productos agrícolas se destaca:

Trigo y derivados en franja de precios: desgravación inmediata.

Demás derivados del trigo fuera de la franja de precios: desgravación a 5 años.

Leguminosas: desgravación inmediata.

Frijol: contingente de acceso inmediato de 4.000 toneladas y una desgravación a 12 años desde un arancel de 60%.

## Carne Bovino:

- Cortes Finos: contingente de acceso inmediato de 1750 toneladas, el arancel extra contingente se desgrava en 12 años desde un arancel de 80%.
- Cortes Industriales: contingente de acceso inmediato de 1750 toneladas, el arancel extra contingente se desgrava en 12 años desde un arancel de 80%.
- Despojos: contingente de acceso inmediato de 1750 toneladas, el arancel extra contingente se desgrava en 12 años desde un arancel de 80%.

Cerdo y sus productos: Se estableció un arancel base de 108% y una desgravación en un plazo de 13 años, y se acordó un contingente para un grupo de productos con un arancel intra-contingente de 20%, el cual se desgrava en 5 años.

Licores: se desgravan a 12 años.

Texto Agrícola: Subsidios a la exportación: se acordó el texto ajustando la carga de la prueba en caso de reintroducción de los mismos.

## Regímenes Aduaneros Especiales y Restricciones No Arancelarias:

Colombia mantiene de manera indefinida la posibilidad de utilizar regímenes especiales de importación y exportación y cobijar a toda la producción proveniente de Zonas Francas.

Para los productos sensibles de la agricultura, los nacionales mantienen la aplicación del mecanismo de franjas de precios.

El Tratado también está encaminado a eliminar las barreras no arancelarias para el comercio bilateral.

A pesar de lo mencionado anteriormente, se salvaguardan las medidas para controlar el comercio de las mercancías usadas, como la licencia previa.

## Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Se pactaron compromisos pactados para conseguir un adecuado acceso de la oferta exportable de Colombia.

Se creó un Comité MSF con un mandato claro para el desarrollo de directrices para la práctica implementación de temas como: reconocimiento mutuo, acuerdos de equivalencia, análisis de riesgo, el reconocimiento de áreas libres o zonas de baja prevalencia de plagas o enfermedades. Se convinieron también disposiciones que apuntan a resolver de manera expedita problemas comerciales asociados a las MSF.

## Servicios

- *Transfronterizos*: se pactaron disciplinas y compromisos que ayudarán a la creación de un ambiente de negocios más estable y con menos restricciones para los prestadores de los diferentes subsectores de servicios tanto en Colombia como en Canadá.
- *Telecomunicaciones*: se estipularon condiciones que permitirán contar con mayores niveles de competencia para el sector en Colombia, y fomentarán la Inversión Extranjera.

- *Entrada temporal de personas de negocios:* se acordaron importantes beneficios para las personas de negocios que deseen entrar en el territorio de la otra Parte, en el desarrollo de una actividad de carácter no permanente.

### Inversiones

Se pactó un capítulo de inversiones que proveerá mayor certidumbre, transparencia y protección a los inversionistas de ambas partes, mediante compromisos que ayudarán a mejorar el clima de negocios.

### Los temas laborales y ambientales

El TLC contiene un Acuerdo de Cooperación Laboral y un Acuerdo Ambiental que sienta bases sólidas para trabajar conjuntamente en la protección de los trabajadores, así como en la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica.

El Acuerdo de Cooperación Ambiental contempla amplios espacios y áreas de cooperación para generar desarrollos sustantivos en materia de protección a la biodiversidad, incluido el intercambio de información para evitar biopiratería.

Asimismo, el Acuerdo de Cooperación Laboral desarrolla compromisos y principios que Colombia y Canadá, como miembros de la OIT, comparten para asegurar el cumplimiento de la legislación laboral interna.

Se ha informado que después de haber concluido estas negociaciones, el próximo paso en el proceso, será la revisión de los textos negociados en español e inglés para garantizar la exactitud y consistencia legal de los documentos. Posteriormente, se adelantará la suscripción y ratificación del Tratado en cada uno de los países.

## FINALIZARON LAS NEGOCIACIONES PARA LA SUSCRIPCIÓN DEL TLC ENTRE PERÚ Y COLOMBIA CON LA AELC.

En el informe pasado se daba cuenta que en abril del presente año había tenido lugar la Cuarta Ronda de Negociaciones para la suscripción de un TLC entre Colombia y Perú con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein) (AELC o EFTA).

En esa oportunidad se informaba que se habían culminado las negociaciones en las mesas de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio, Defensa Comercial, Política de Competencia, Contratación Pública, Cooperación ligada al Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Servicios e Inversión, reglas de origen y Propiedad Intelectual.

Se informaba además que habían quedado abiertas las discusiones en Acceso a Mercados de bienes agrícolas e industriales, Asuntos Institucionales y Solución de Controversias, las cuales requerían un trabajo presencial.

Las negociaciones con la AELC para culminar las negociaciones del TLC continuaron en forma bilateral, por un lado Colombia cerró las mismas durante la primera quincena de junio, mientras que por su parte las de Perú con la AELC finalizaron durante la última semana de octubre.

## EL TLC DE COLOMBIA CON LA AELC

Luego de un año y de cinco rondas, Colombia culminó, en junio pasado, las negociaciones con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA por sus siglas en inglés) para la suscripción de un TLC.

Se informó que el tratado cuenta con disciplinas en materia de Acceso a Mercados para productos industriales y agrícolas; Normas de Origen; Obstáculos Técnicos al Comercio; Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio; Defensa Comercial; Política de Competencia; Contratación Pública; Cooperación para el Fortalecimiento de Capacidades Comerciales; Servicios e Inversión; Propiedad Intelectual; Asuntos Institucionales; y Solución de Controversias.

A través de la Oficina de Comunicaciones del Ministerio de Comercio de Colombia se informa sobre los alcances en cada uno de los temas.

### Acceso a Mercados en productos industriales:

Se informó que el 100 por ciento de las exportaciones de bienes industriales colombianas queda libre de aranceles de manera inmediata, para su entrada al mercado de los países miembros de la AELC. Por su parte, Colombia desgravará el 85,7 por ciento de las importaciones industriales provenientes de los países de la AELC de manera inmediata, los cuales son, en su gran mayoría, bienes de capital, maquinaria e insumos.

Los sectores que se beneficiarán, desde la puesta en vigor del acuerdo, del libre ingreso al mercado del AELC, son los siguientes:

*Químico*: se convinieron reglas que permiten transformar insumos, como los componentes activos para su posterior exportación con preferencias arancelarias.

*Textiles* (confecciones): se pactaron reglas flexibles que permitirán a los confeccionistas colombianos importar hilados y telas de terceros países y exportar confecciones elaboradas con los mismos, bajo un tratamiento preferencial a los cuatro países del AELC.

*Calzado*: se acordó el acceso inmediato, libre de aranceles al mercado del AELC para las exportaciones colombianas, permitiendo a la vez la incorporación de materias primas de terceros países.

### Acceso a Mercados productos Agrícolas:

Se consolidó el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en un grupo importante de productos de exportación colombianos.

Con Noruega se consolidó el 100 por ciento del SGP, mientras que con Suiza se alcanzó a consolidar cerca de un 96 por ciento de las partidas cubiertas por el SGP. Además, en productos prioritarios para Colombia como el café se profundizó el SGP en 100 por ciento de desgravación desde la entrada en vigencia del acuerdo.

Para productos agrícolas procesados, los países de la AELC otorgaron a Colombia las mismas preferencias concedidas a su principal socio como lo es la Unión Europea. Dentro éstos están: café verde y tostado, extractos y esencias de café, chocolates y productos del cacao.

En cuanto a los productos básicos negociados bilateralmente, con Suiza se obtuvieron preferencias en hortalizas, algunas flores, aromáticas, tabaco, cigarrillos, preparaciones alimenticias y gelatinas.

Con Noruega, se lograron preferencias en más del 60 por ciento del ámbito agrícola. En productos procesados se concentran las exportaciones que cubren más del 96 por ciento, principalmente en café. También se lograron preferencias estacionales en rosas y bouquets. Entretanto, con Islandia se lograron preferencias en licores, cigarrillos y jugos.

Por su parte Colombia otorgó preferencias libres de aranceles en el sector de la pesca. También Colombia otorgó beneficios arancelarios a Suiza en carne seca de bovino, quesos, jugo de manzana, vino, mosto de uva y tabaco.

El acuerdo incluye una cláusula de revisión que permitirá a las partes profundizar en el futuro las preferencias del sector agrícola.

### Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

En esta mesa se convino la creación de un foro de expertos que se encargará, entre otros temas, de evaluar el progreso en el acceso al mercado de los intereses de las partes.

### Normas de Origen

Las reglas de origen del TLC estimulan la incorporación de insumos agrícolas como carne (el sacrificio no confiere origen), productos oleaginosos, embutidos, azúcar, confitería, cacao y preparaciones con cacao, preparaciones alimenticias, preparaciones a base de hortalizas y frutas, alcohol etílico, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, preparaciones y concentrados para la alimentación de animales y tabaco y biocombustibles.

Se acordó una norma que permite la importación de esquejes de terceros países, para el cultivo de flores. En el caso del café, se pactó que los granos y el café tostado deben ser totalmente obtenidos en territorio de las partes.

Para el sector industrial, las Reglas de Origen otorgan flexibilidad en la importación de insumos a los diferentes sectores industriales exportadores.

Se acordó que los procedimientos de certificación estarán a cargo de las entidades oficiales y se realizarán con formatos similares a aquellos que actualmente se utilizan en bajo e sistema Generalizado de Preferencias SGP.

Se creó un Comité que analizará posibles cambios a las normas de origen.

### Obstáculos Técnicos al Comercio

El Capítulo de Obstáculos Técnicos al Comercio contiene disposiciones que permitirán a los países cooperar en materia de transparencia, acreditación de organismos de evaluación de la conformidad, acuerdos de reconocimiento mutuo a nivel internacional y normas técnicas internacionales.

## Procedimientos Aduaneros y Facilitación al Comercio

En este capítulo se contempla la emisión de resoluciones anticipadas en materia de clasificación arancelaria y origen.

Adicionalmente, se acordó un Anexo sobre Asistencia Mutua Administrativa que constituye un gran logro para la aduana colombiana, quien contará con una herramienta adicional para velar por la correcta aplicación de la normatividad aduanera, en particular para la prevención e investigación de infracciones a la misma.

## Defensa Comercial

Se incluyeron normas sobre derechos antidumping y derechos compensatorios, a pesar de que los países de la AELC no contemplan en sus legislaciones nacionales estos instrumentos. También se pactaron medidas de salvaguardia bilateral.

## Política de Competencia

Se establecieron mecanismos de cooperación y coordinación entre las autoridades para la aplicación de la legislación de libre competencia.

## Contratación Pública

Las normas acordadas contemplan estándares similares a los que abarca este tema en la OMC.

## Cooperación Técnica

Mediante los proyectos de cooperación suscritos permitirá a Colombia acceder a los diversos programas de cooperación para promover el desarrollo económico. Estos programas de cooperación están enfocados a aumentar la competitividad y la diversificación del comercio de los países en desarrollo.

## Servicios

Sobre este tema se informó que se sigue el modelo del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), del cual hacen partes todos los Países Miembros de dicha organización multilateral, entre ellos Colombia y los países de la AELC.

En ese sentido, los derechos y obligaciones adquiridos en el TLC están en plena armonía con aquellos que se derivan de los compromisos vigentes en el foro multilateral.

## Inversión

Se ha subrayado que este capítulo contiene importantes beneficios para los inversionistas, tales como la obligación que sean tratados como nacionales en los países que efectúen su inversión; que se otorguen beneficios para la entrada, estadía y trabajo temporal para los inversionistas y el personal clave de las inversiones; y que se asegure la libertad en las transferencias para el establecimiento de una inversión; además, estos beneficios se extenderán más allá de la fase de establecimiento de la inversión, pues todos estos derechos y obligaciones continuarán durante el tiempo que se mantenga la inversión.

## Propiedad Intelectual

En materia de Propiedad Intelectual, el capítulo mantiene los estándares actuales de protección existentes en Colombia, contempla disposiciones en favor de la salud pública y mantiene el adecuado balance que debe existir entre los titulares de los derechos de propiedad intelectual y los intereses de la sociedad en general. Colombia mantiene como término de protección de los datos de prueba para productos farmacéuticos su estándar de cinco años.

## Solución de Controversias

Se acordó un mecanismo de solución de controversias expedito que permite la consolidación de procedimientos en caso de que Colombia desee demandar a varios países de la AELC o varios de ellos demanden a Colombia y el cual permite la suspensión de beneficios sin la autorización de un segundo panel.

## Servicios financieros

El principal objetivo ofensivo del sector financiero colombiano, como es el acceso al manejo transfronterizo de carteras colectivas, fue plenamente otorgado por los cuatro países de la AELC. Asimismo, Colombia, con excepción de los servicios relacionados con la seguridad social, otorgó los mismos compromisos contenidos en los recientes acuerdos firmados con Estados Unidos y Canadá, cuyo principal componente es la apertura del mercado de los seguros.

## EL TLC DE PERÚ CON LA AELC

Las negociaciones del Perú con la AELC para la suscripción de un TLC culminaron el 31 de octubre pasado. Estas negociaciones se iniciaron en 2007 y concluyeron durante la quinta ronda, que se celebró los días 27-31 octubre de 2008 en Lima.

Cabe señalar que, según se daba cuenta en el informe anterior, hasta la cuarta ronda, la AELC ha llevado a cabo las negociaciones conjuntamente con Perú y Colombia. Para la fase final, los procesos se dividieron.

Se ha informado asimismo que se prepara la firma de este TLC para los primeros meses de 2009 y que con esa intención se procederá ahora a una revisión jurídica de los textos acordados por ambas partes.

Si bien aún no se conoce el texto del acuerdo, se daba cuenta que, tras la entrada en vigor del mismo, se mejorará el acceso a los mercados para los productos industriales, productos agrícolas y pescado, en particular mediante la supresión de los derechos de aduana en la mayoría de los productos originarios de una de las Partes. El acuerdo también prevé el establecimiento de derechos para los inversionistas, el acceso a los mercados de contratación pública, la protección de los derechos de propiedad intelectual, normas sobre competencia, un mecanismo de solución de controversias, y un marco para la cooperación.

## TUVO LUGAR LA CUARTA, QUINTA Y SEXTA RONDA NEGOCIADORA ENTRE PERÚ Y CHINA PARA LA SUSCRIPCIÓN DE UN TLC

La cuarta ronda de negocios para un TLC entre Perú y China se llevó a cabo en Lima entre el 28 de junio y el 3 de julio pasado.

Durante esta cuarta ronda, continuaron las deliberaciones sobre acceso al mercado y las negociaciones entraron en una etapa difícil. Se menciona que China se había comprometido en las rondas anteriores a mejorar su oferta pero llegó a la reunión con una posición endurecida en torno a productos sensibles y a productos clave de exportación para Perú.

Se señaló que existían dificultades con productos calificados como “bandera” para Perú, tales como los espárragos y la harina de pescado. Para el caso de la harina de pescado, los chinos lo trasladaron de la Canasta A, que prevé una liberalización inmediata, a la Canasta C, que estipula una liberalización en un período de 8 a 10 años.

China por su parte, exigió que en vez de excluir un 10% del universo de bienes -acordado previamente a nivel ministerial-, no se supere el 8% en bienes en los que el sector productivo peruano considera imposible competir. Tal es el caso de los textiles, el calzado y la metalmecánica, todos sectores en los que China posee ventajas difíciles de superar, prácticamente a nivel mundial.

Durante la V Ronda de Negociaciones, realizada en Lima durante los últimos días de agosto, se evidenció un acercamiento entre los equipos negociadores, pero también persistieron los mismos desacuerdos en torno al tema de acceso a mercados.

Algunos temas en los que sí se logró acuerdo fueron en reglas de origen, estableciéndose que en los procesos de verificación de origen puedan participar ambas partes. Asimismo, en materia de biodiversidad y protección de conocimientos tradicionales, consiguió una contrapropuesta por parte de China, lo cual ya representa un avance pues inicialmente era un tema en el cual este país asiático no tenía interés.

Durante la VI Ronda negociadora, realizada en Beijing, entre el 13 y el 18 de octubre, no hubo consenso en las condiciones de acceso al mercado por lo cual las negociaciones entre Perú y China se alargaron por una semana más de lo previsto.

En efecto, la VI Ronda de negociación del TLC entre estos dos países, tuvo que ser extendida para destrabar algunas áreas que continúan sin solución. Los grupos de negociadores aún no han encontrado una salida en las mesas sobre “asuntos institucionales”, “requisitos específicos de origen” y “acceso a mercados”. Es esta última la que ha generado mayor preocupación en el equipo negociador peruano. Por otro lado, las mesas que sí registraron avances fueron las de “obstáculos técnicos al comercio” y de “cooperación aduanera”.

La VI Ronda, que originalmente no estaba prevista, se planeó luego de que la anterior reunión celebrada a finales de agosto pasado, no diera los frutos esperados, particularmente en lo que se refiere a los productos que Perú podría excluir de la negociación. China pretende que su socio únicamente excluya un máximo de 10 por ciento de sus líneas arancelarias, posición que Perú ha calificado oficialmente como inaceptable.

La mayor preocupación para el país andino radica en el perjuicio irreparable que la competencia china ocasionaría en sus incipientes industrias de textiles, calzado y metalmecánica.

Autoridades del MINCETUR informaron que durante el desarrollo de esta ronda se culminaron las negociaciones en las mesas que corresponden a los capítulos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, así como en materia de Solución de Controversias y de Obstáculos Técnicos al Comercio. Se informó además que otros grupos de negociación se encuentran próximos a una conclusión satisfactoria como los que corresponden a los Capítulos de Defensa Comercial; Servicios; Inversiones; Propiedad Intelectual.

Por su parte, se dio cuenta que en el caso de la mesa de Acceso a Mercados se ha concluido la negociación del texto del Capítulo, mientras que la negociación de la oferta de desgravación arancelaria se viene avanzando de manera importante, aunque se informó que todavía se requieren de algunas reuniones adicionales para atender los intereses de ambas Partes.

Por otro lado, se informó que el Acuerdo de Cooperación Aduanera entre Perú y China se cerró con éxito para los intereses peruanos, al haberse logrado negociar y acordar con China todos los temas que revestían mayor importancia para el sector privado. Se señaló que este Acuerdo establece el intercambio efectivo de información sobre el valor declarado de las mercancías en las aduanas; un plazo máximo para la respuesta de los requerimientos de información; el uso de la información proporcionada de una manera mucho menos restringida de lo que usualmente se estila en este tipo de acuerdos; y, un mecanismo de solución de conflictos de doble instancia en caso de incumplimiento operativo del acuerdo o diferencia sobre su interpretación o aplicación.

Con relación a las discusiones en la mesa de Defensa Comercial, se informó que se acordó la sección de salvaguardia global y cooperación. En el caso de antidumping se acordó mantener los derechos de las Partes para aplicar las medidas conforme a las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Existen algunos temas aún pendientes relacionados a la salvaguardia bilateral,

En el Capítulo de Propiedad Intelectual, se acordaron los artículos de medidas en frontera, cooperación técnica, indicaciones geográficas, entre otros, quedando muy pocos temas pendientes de definición.

Luego de finalizada la VI Ronda se informó que las negociaciones bilaterales habían logrado un 99% de avance y que Perú había alcanzado la protección del 10% de las partidas arancelarias de los productos peruanos. Sin embargo, no se logró el acceso inmediato de algunos productos agroindustriales y de pesca peruanos al mercado chino, y la mencionada ronda terminó sin cerrar este tema.

También se señaló que ambos gobiernos cumplirían con la meta trazada de lograr el acuerdo comercial antes de la Cumbre de Líderes del APEC, que se realizará el 22 y 23 de noviembre en Lima.

## CHILE Y AUSTRALIA SUSCRIBIERON TLC

Luego de un proceso de la negociación que comenzó en agosto de 2007 y consistió en cuatro rondas de negociaciones y varias reuniones informales, los Cancilleres de Chile y Australia suscribieron en Canberra, el pasado 30 de julio, el Tratado de Libre Comercio entre ambos países.

El proceso de negociación culminó, una vez que ambas delegaciones finalizaron la revisión legal del acuerdo, último paso requerido para la firma del TLC por parte de los Ministros de Comercio de ambos países.

Este TLC es un Acuerdo amplio, es decir aborda prácticamente todos los temas relacionados con el comercio y no se limita al intercambio de bienes. Así, entre otros beneficios, el TLC liberalizará también el comercio de servicios transfronterizos, asegurará la participación de chilenos en igualdad de condiciones en las compras que efectúe el gobierno australiano, fomentará las inversiones recíprocas y establecerá un marco institucional para desarrollar la relación bilateral, intercambiar información relevante, realizar consultas entre expertos y, de ser necesario, resolver disputas comerciales.

Según lo informado, el 97% del comercio se liberaliza inmediatamente y el resto, en un plazo de seis años.

## CONTINUARON LAS NEGOCIACIONES PARA LA CONCRECIÓN DE UN TLC ENTRE CHILE Y TURQUÍA

Delegaciones de Chile y Turquía realizaron en Santiago, durante la segunda quincena de junio y la segunda semana de octubre, la II y III Ronda de negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambos países.

En el informe pasado se daba cuenta que, tras finalizar los estudios de factibilidad, los negociadores de Chile y Turquía se reunieron en marzo pasado para definir el marco de referencia de un futuro TLC entre ambos países.

En esa oportunidad se habían definido los términos y marco de referencia de la negociación.

Se ha informado que en las rondas de negociaciones se incluyó en la agenda los capítulos de acceso a mercados, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, cooperación y solución de controversias.

Se acordó que el comercio de servicios e inversiones se negociará en una segunda etapa.

## SE REALIZÓ LA CUARTA RONDA ENTRE CHILE Y MALASIA PARA NEGOCIAR UN TLC

El 24 de octubre pasado finalizó la IV Ronda de negocios entre Chile y Malasia para la suscripción de un TLC. En esta oportunidad se continuó revisando el alcance y profundidad de los capítulos incluidos en el acuerdo. Cabe destacar que este sería el primer tratado en su tipo entre Malasia y un país latinoamericano.

Los capítulos que se incluyen en esta negociación son Comercio de Bienes, Reglas de Origen, Procedimientos aduaneros, Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Barreras Técnicas al Comercio, Comercio de Servicios, Inversiones, Cooperación y asuntos legales e institucionales, entre otros.

## PRIMERA RONDA DE NEGOCIACIONES ENTRE CHILE Y VIETNAM PARA LA SUSCRIPCIÓN DE UN TLC

La Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) de Chile informó que se llevó a cabo en octubre la Primera Ronda de Negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre Chile y Vietnam, instancia en la cual se intercambiaron propuestas y se revisaron los términos de referencia del futuro acuerdo comercial.

Catalogado como el nuevo tigre asiático, Vietnam es en la actualidad la tercera economía con mayor dinamismo mundial después de China y Singapur, con un crecimiento promedio anual cercano al 8% desde el 1991 al 2007.

## LA UNIÓN EUROPEA PROPONE UNA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA CON MÉXICO

El 15 de julio pasado, la Comisión de las Comunidades Europeas emitió un comunicado al Consejo y Parlamento Europeos en el cual propone una Asociación Estratégica con México.

Cabe señalar que como parte de dicha política, la Unión Europea ya había establecido asociaciones estratégicas con Brasil, China, India y Sudáfrica dentro del llamado Proceso de Heiligendamm.

Posteriormente, el 13 de octubre, el Consejo Europeo dio su respaldo a la recomendación de la Comisión Europea concretando el segundo paso del procedimiento formal, de manera que sólo falta la aprobación del Parlamento Europeo; una vez realizado este trámite, el contenido de la Asociación Estratégica se discutirá con México.

## CULMINARON LAS NEGOCIACIONES PARA UN ACUERDO SELECTIVO ENTRE MERCOSUR Y SACU

En oportunidad de la reunión del Consejo del Mercado Común del MERCOSUR, realizada en junio pasado en la ciudad San Miguel de Tucumán, un representante de SACU y los delegados de los cuatro Estados Partes del MERCOSUR, firmaron un Comunicado Conjunto declarando haber concluido las negociaciones de un Acuerdo de Preferencias Fijas entre el MERCOSUR y la Unión Aduanera de África del Sur (SACU), bloque económico-comercial que nuclea a Sudáfrica, Botswana, Namibia, Lesotho y Swazilandia.

Además de expresar su satisfacción, las Partes mostraron su reconocimiento a la labor desplegada durante las intensas doce rondas que se requirieron para llegar a buen puerto. Puntualizaron que el Acuerdo será una llave para introducir progresivamente las condiciones dirigidas a la suscripción de un futuro Acuerdo de Libre Comercio.

Tras comprometerse a dar los pasos necesarios a fin de firmar este Acuerdo lo antes posible, las Partes también reconocieron que al encarar en el futuro la tarea de incrementar la liberalización comercial habrán de tener en cuenta la importancia de promover el acceso a los mercados a favor de las economías más pequeñas, tanto en SACU como en MERCOSUR.

Cabe señalar que el acuerdo de preferencias arancelarias con el SACU contempla una lista de 951 productos y abarca, entre otros, los siguientes sectores: automotriz, agropecuario, bienes de capital e informática, combustibles, cueros y pieles, goma y caucho, herramientas, minerales, químicos y petroquímicos, siderúrgicos, textiles y vestuarios.

Se espera que el acuerdo sea firmado durante el próximo mes de diciembre. Se informó además que después de la entrada en vigencia de este acuerdo selectivo se analizará la viabilidad de suscribir un TLC ente ambas partes.

#### URUGUAY Y ESTADOS UNIDOS SUSCRIBIERON PROTOCOLOS ADICIONALES AL ACUERDO MARCO DE COMERCIO E INVERSIONES (TIFA)

Cabe recordar que el 25 de enero de 2007 se firmó un Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversiones (TIFA) en Montevideo, que tiene como objetivo de fortalecer las relaciones bilaterales en materia de comercio e inversiones entre Uruguay y los Estados Unidos.

El acuerdo establece un Consejo sobre Comercio e Inversiones y un programa de trabajo. La primera reunión del Consejo sobre Comercio e Inversiones se llevó a cabo en Washington, DC el 26 de abril de 2007. El Consejo sobre Comercio e Inversiones se reunió por segunda vez el 1o de mayo de 2008.

El 18 de agosto de 2008, los coordinadores del TIFA se reunieron en Atlanta, Georgia, acordando reunirse nuevamente en noviembre de 2008.

El 2 de octubre de 2008, los gobiernos de los Estados Unidos y Uruguay suscribieron dos protocolos adicionales al Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones en las áreas de facilitación del comercio y participación pública en comercio y medioambiente.

Ambos gobiernos se comprometieron además a continuar con la cooperación en estos ámbitos y el diálogo avanza además en el cumplimiento de lo previsto en el programa de trabajo del TIFA.

Además de la suscripción de los ambos protocolos, los Estados Unidos y Uruguay firmaron un Memorando de Entendimiento para promover la cooperación en materia de energías renovables y de eficiencia energética.

## BIBLIOGRAFÍA

### Fuentes consultadas:

- OMC, Noticias 2008
- OMC, Programa de Trabajo de Doha 2006
- Puentes, agosto, setiembre, octubre 2008
- ALADI, SEC/di 2161 de 24 de junio de 2008
- Noticias y Análisis de bilaterals .org
- Gaceta Económica Latinoamericana, Centro de Estudios Latinoamericanos (CESLA)
- Página Comunidad Andina de Naciones, [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)
- Página Web del Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), negociaciones en curso en América Latina, [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)
- Agencia Reuters de noticias
- Comunidad Andina- UE: ¿Crisis en las negociaciones del ALC CAN-UE? J.A. Gutiérrez
- Algunas reflexiones luego de la última Reunión Ministerial de julio de 2008 en la OMC, Ginebra. Dr. Sergio Abreu. CURI Análisis N° 6/08
- La Ronda Doha y la Reunión Ministerial de julio, progresos e incertidumbre por Néstor Stancanelli
- Diario el Universo de Ecuador
- Diario La República de Colombia
- Diario Portafolio de Colombia
- Diario El Universal de Venezuela
- Diario La Nación de Paraguay
- Diario El Mundo
- RPP Noticias, Perú
- Diario La Nación, Argentina
- El Universal, México
- El Financiero de México
- El Financiero de Chile
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia
- Ministerio de Comercio Exterior de Perú
- El País, Uruguay, Economía y Mercado
- Cronista Comercial, Argentina
- Chile, Departamento de Comunicaciones ProChile, Direcom Informa
- Selección de Noticias del MRREE de Brasil
- Agencia La Jornada on Line
- Terra.es
- MetroLatinaUSA
- Google Noticias
- Yahoo Noticias
- Informativos.net
- Jornal Valor Económico de Brasil
- <http://www.mre.gov.br/portugues>
- <http://www.tlcperueeuu.gob.pe>
- <http://www.comunidadandina.org/prensa>
- <http://www.redtercermundo.org.uy>
- <http://www.bilaterals.org>
- <http://www.direcon.cl>
- <http://www.sice.oas.org>
- <http://www.lacronica.com>
- <http://www.presidencia.gub.uy>
- <http://www.adital.org.br>