

¿Por qué es importante para Colombia un TLC con Estados Unidos?

- Permite a los empresarios colombianos colocar sus productos en condiciones preferenciales permanentes, en el mercado más grande del mundo, con más de 310 millones de habitantes, un producto interno superior a los 14.6 billones de dólares, y un pib per cápita de 47.400 dólares, según datos de 2010.
- Porque países con un desarrollo similar al nuestro como Chile, México, Perú y los países centroamericanos, ya han firmado tratado con Estados Unidos, situación que sitúa a nuestros exportadores en desventaja para competir.
- Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia y el incremento del comercio entre ambos países generará más empleo y mayores ingresos.
- El mecanismo utilizado hasta ahora para el ingreso libre de arancel de cerca de seis mil productos colombianos al mercado de Estados Unidos, conocido como ATPDEA (Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de la Droga), es temporal y su prórroga depende del libre albedrío de las autoridades estadounidenses.
- Porque debemos buscar que cada vez más productos colombianos tengan acceso permanente y sin barreras a mercados de países industrializados como Estados Unidos, y con ello generar más empleo y bienestar a la población.

¿A quiénes beneficia?

A los consumidores colombianos y estadounidenses, por cuanto les garantiza una mayor oferta de productos, a mejores precios; a los empresarios y exportadores de los dos países, por dos razones: 1) podrán vender más productos sin pagar los impuestos de entrada que antes se exigían; y 2) podrán comprar maquinaria no producida en el país y/o materias primas sin pagar arancel, lo cual les permitirá ser más competitivos. También beneficiará a las arcas de las dos naciones por el crecimiento de sus economías.

¿Cuándo se firmó el Tratado?

El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América (nombre oficial), sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington, el 22 de noviembre de 2006; aprobado el 5 de junio de 2007 en la Cámara de Representantes y el 14 de junio de 2007 en el Senado; y sancionado por el Presidente de la República mediante la Ley 1143 del 4 de julio de 2007.

El proceso de incorporación a la legislación interna colombiana se complementó el 24 de julio de 2010, cuando la Corte Constitucional mediante sentencia C-750 encontró acorde al ordenamiento constitucional del país a este Acuerdo, así como la Ley 1143 de 2007, aprobatoria del mismo.

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318
gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991
jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056
cali@jfbconsultores.com.co



Con igual suerte corrió el “Protocolo Modificatorio” del mismo Acuerdo, firmado en Washington el 28 de junio de 2007, la Carta Adjunta y su ley aprobatoria y la ley 1166 de 2007; cuya exequibilidad fue declarada en sentencia C-751 del 24 de julio de 2010.

¿Qué falta para que el Tratado entre en plena vigencia?

Que el Congreso de Estados Unidos lo apruebe y se lleve cabo el intercambio de los instrumentos de ratificación por parte de cada una de las partes. De forma previa a este intercambio formal, una vez aprobado el Tratado en el Congreso de EEUU, se adelanta el proceso de implementación del Acuerdo en Colombia. Este proceso tiene por objeto realizar los ajustes normativos tendientes a garantizar que Colombia cumpla los compromisos asumidos bajo el TLC. Agotada esta etapa, se realiza el canje de notas entre los dos gobiernos y 60 días después el Tratado entra en vigencia.

¿Qué se espera del Tratado en materia económica?

Estudios realizados en la recta final de la negociación permiten prever el crecimiento de un punto anual adicional en la economía del país y una reducción de dos puntos en la tasa de desempleo, en un periodo de cinco años.

¿En cuánto se proyecta el aumento del empleo?

Se calcula que una vez el Tratado esté en plena aplicación abrirá el camino para la creación de 380 mil nuevos puestos de trabajo.

¿Cuánto vende Colombia actualmente a Estados Unidos?

En 2010, el 43 por ciento de las exportaciones totales de Colombia, correspondientes a 16.900 millones de dólares, se dirigieron hacia Estados Unidos.

¿Cuánto de esa suma se exporta amparado por el ATPDEA?

Del total de las exportaciones realizadas a Estados Unidos en 2010, cerca del 60 por ciento se realizaron bajo ATPDEA, equivalentes a 9.800 millones de dólares.

¿Se pierden las preferencias del ATPDEA, con la entrada en vigencia del Acuerdo?

Las preferencias arancelarias de las que venían gozando los productos colombianos se mantendrán con el TLC y, por lo tanto, sectores como los de las flores, confecciones, tabaco, cacao, plásticos y manufacturas de cuero, entre otros, se verán beneficiados.

De hecho, tanto las preferencias del ATPDEA como las demás que fueron acordadas, se mantendrán en el tiempo, dado que el mantenimiento de las mismas ya no estará sujeto a decisiones unilaterales del Gobierno y Congreso de los Estados Unidos.

¿Cuánto compra Colombia a Estados Unidos?

En 2010 las importaciones de Colombia, procedentes de ese país, superaron los 10.400 millones de dólares.

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318
gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991
jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056
cali@jfbconsultores.com.co



¿Se sabe cuántos productos podrían llegar en forma exitosa al mercado de Estados Unidos? Según un estudio elaborado en la recta final de la negociación del Tratado por Araujo Ibarra & Asociados, existen 500 productos con potencial exportador al mercado de Estados Unidos.

¿Y en materia de inversión, qué se espera?

En cuanto a la inversión que puede llegar al país, la Corporación para el Desarrollo de la Investigación y la Docencia Económica –CIDE-, calculó un incremento superior al 19 por ciento, una vez el Tratado esté en plena marcha.

¿Cuál fue el resultado de la negociación para la industria?

Gracias al Tratado, Colombia obtiene acceso inmediato a prácticamente la totalidad de su oferta industrial (99,9 por ciento). Ello incluye todo el ámbito de los textiles y las confecciones, preferencias que van mucho más allá del ATPDEA pues cubren sectores nuevos como las confecciones para el hogar, generando nuevas líneas de exportación.

De otro lado Colombia otorga a Estados Unidos acceso inmediato al 81,8 por ciento de los productos, de los cuales el 92,5 por ciento corresponde a materias primas y bienes de capital no producidos en el país.

¿Qué traerá lo negociado en materia industrial?

La principal consecuencia para nuestras industrias sería el mayor acceso es la reducción de costos de producción, el aumento de la competitividad nacional y la posibilidad de ofrecer mejores precios a los consumidores.

¿Y qué otros beneficios traerán esas importaciones a Colombia?

Las mayores beneficiadas serán las pequeñas y medianas empresas –pymes-, dado que la reducción de aranceles no sólo disminuye sus costos de producción, sino que les abarata la actualización tecnológica y la mejora en productividad.

¿La desgravación será inmediata para todos los productos industriales negociados?

No; hubo excepciones. Por ejemplo, con plazo de desgravación de cinco años quedaron el grupo de papel, tintas, productos de hierro y acero, vidrio y partes de vehículos, entre otros, mientras que a siete años se desgravará la cadena petroquímica – plástico.

¿Qué pasará con el Plan Vallejo?

La negociación permite al país mantener incentivos a la exportación como el Plan Vallejo para materias primas; esto significa que los empresarios podrán importar materias primas de cualquier origen sin pagar aranceles en los casos en los que ellas sean utilizadas en la elaboración de productos para la exportación. Claro está que para tener acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos, las mercancías que utilicen el Plan Vallejo deben cumplir las reglas de origen.

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318
gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991
jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056
cali@jfbconsultores.com.co



¿Cómo le irá a los textiles y las confecciones?

Para el sector textil-confección se abren grandes oportunidades comerciales, por cuanto se lograron preferencias de largo plazo, muy importantes para productos como ropa interior femenina, confecciones para el hogar, vestidos de baño y moda en general.

¿Y al cuero?

Para el calzado y los artículos de cuero, industria altamente compuesta por pequeñas y medianas empresas –pyme-, se consolidaron y ampliaron las preferencias comerciales del ATPDEA.

¿Qué hubo para los productores de grasas?

Las grasas y los aceites colombianos, muchos hechos a base de palma, tendrán un gran potencial, no sólo por la reducción del arancel, sino porque tienen menor contenido de ácidos grasos nocivos para la salud, lo cual es muy valorado entre los consumidores estadounidenses.

¿Y con otros productos considerados industriales?

También hay buena noticias: la cerámica para baños y cocinas, que ha venido ganando mercado en Estados Unidos podrá consolidar y ampliar esos mercados.

¿Es verdad que el mercado colombiano se verá inundado con bienes usados?

En el tema de los bienes usados, se mantuvo el régimen de licencia previa que se ha venido aplicando para el control de este tipo de productos desde 1995, incluso para el caso de la ropa usada.

¿Y qué pasará con el tema de los remanufacturados?

En remanufacturados se acordó una definición que permite diferenciarlos de los bienes usados y defender a través de una desgravación lenta las sensibilidades identificadas con el sector privado en el caso de autopartes, electrodomésticos y metalmecánico. Adicionalmente, la definición adoptada permite exigir que dichos bienes estén en condiciones y gocen de garantías similares a las de mercancías nuevas, con lo cual se protege al consumidor colombiano.

¿Cómo le fue al sector agrícola?

Para el sector agrícola se abren grandes oportunidades de exportación con el Tratado, por cuanto se lograron mecanismos para asegurar el acceso real y esquemas de protección para los productos sensibles.

¿Cuáles productos se prevé que conquistarán a los consumidores estadounidenses?

Productos en los que Colombia es altamente competitiva, como frutas, hortalizas, lácteos, productos cárnicos y tabaco, entre otros, tendrán en el mercado estadounidense un gran campo de acción.

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318

gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991

jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056

cali@jfbconsultores.com.co



¿Y en qué otros productos se lograron buenas condiciones de acceso?

Junto con los anteriores productos, se lograron mejores condiciones de acceso para flores, 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. Se calcula que esta gama de productos genera alrededor del 74 por ciento de empleo en el sector agropecuario.

¿Cómo se protegerá a los renglones agrícolas sensibles?

El TLC establece mecanismos de protección como salvaguardias automáticas, amplios plazos de desgravación, contingentes arancelarios y plazos de gracia para la agricultura colombiana, sensible en casos de enfrentar condiciones de competencia adversas.

¿Cómo se logrará que no haya barreras diferentes a las arancelarias?

Los productos agrícolas e industriales siempre tendrán que cumplir los requisitos técnicos, sanitarios y fitosanitarios exigidos por cualquier país. Sin embargo, para evitar que dichos requisitos se conviertan en barreras a nuestras exportaciones, se acordó en materia sanitaria y fitosanitaria que nuestras solicitudes se tramitarán de manera oportuna por las respectivas agencias estadounidenses; nuestras evaluaciones técnicas (datos y evidencias científicas) sean utilizadas por las agencias dentro de los procesos y faciliten y agilicen la admisibilidad de nuestros productos agropecuarios; y las agencias de Colombia y los Estados Unidos emprendan un proceso conjunto de cooperación técnica que permita superar los obstáculos que surjan en el desarrollo normal de las actividades de exportación..

¿Qué se logró en servicios?

Este campo es de gran proyección, dado que registra una dinámica superior a la del comercio de bienes, en parte por el impulso derivado del desarrollo de Internet, los avances en tecnología de comunicaciones y la caída en los costos del transporte internacional. Los sectores de servicios se beneficiarán con acceso preferencial y sin barreras al mercado de Estados Unidos.

Los logros alcanzados en servicios son notables para Colombia; crean un ambiente favorable para mejorar la competitividad, tener un desarrollo local profundo, generar empleos y aumentar las exportaciones al mercado más grande del mundo.

¿Qué se buscaba en la negociación para ese sector?

Los objetivos en la negociación de servicios fueron la eliminación de las barreras de acceso que distorsionan el comercio e imponen trato discriminatorio a los proveedores de servicios; la promoción de la competencia como factor acelerador de la competitividad y de beneficios para los consumidores; la garantía de la autonomía del Gobierno en el diseño del sistema de seguridad social; y la eliminación de los aranceles en los productos digitales (programas computacionales, video, imágenes, grabaciones de sonido, etc.).

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318

gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991

jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056

cali@jfbconsultores.com.co



¿Qué se logró en cuanto a eliminación de barreras?

Con relación a la eliminación de barreras, se asumieron compromisos de no imponer determinada figura jurídica que impidan a los proveedores prestar sus servicios, no obligar a la presencia local de los proveedores y no discriminar mediante limitaciones al número de proveedores, el valor de los activos o de las transacciones y el número de empleados.

¿Colombia se reservó el manejo de algunas normas en servicios?

Sí. Colombia se reservó la discrecionalidad de regular normas relacionadas con las compañías de seguridad privada –especialmente la restricción a la inversión extranjera–; el ejercicio de profesiones como la contaduría; la vinculación de científicos colombianos en investigaciones basadas en la diversidad biológica; la actividad de la televisión en sus diferentes modalidades; y los servicios públicos domiciliarios, el transporte y las comunicaciones.

¿Qué va a pasar con la cultura?

El Gobierno colombiano estableció en el TLC una reserva cultural, que preserva la discrecionalidad del Estado para desarrollar políticas de apoyo al sector, de tal forma que los actuales incentivos y otros que se diseñen a futuro se puedan seguir aplicando.

Al respecto, se destaca la posibilidad de entregar incentivos fiscales u otro tipo de ayudas provistas por el gobierno de manera discrecional sin aplicar la disciplina del trato nacional.

Estas disposiciones tienen su origen en una visión de la cultura que reconoce los amplios valores intangibles que ésta presenta, tales como su capacidad para generar tejido social o la transmisión del conocimiento implícita en las industrias y actividades culturales.

¿Qué se decidió sobre las minorías?

El Gobierno se reservó el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que otorgue derechos o preferencias a las minorías social o económicamente en desventaja y a sus grupos étnicos, entendiendo como tales los pueblos indígenas y ROM (gitanos), las comunidades afrocolombianas y la comunidad raizal. De igual manera, se hizo una reserva expresa sobre el derecho de Colombia para adoptar o mantener medidas relacionadas con las tierras comunales de los grupos étnicos.

¿Se incluyó la homologación de títulos?

En materia de homologación de títulos, cada país es autónomo en la reglamentación de los requisitos que se deben cumplir, pero puede establecer convenios específicos de reconocimiento mutuo con otros países.

A futuro el grupo de trabajo debe abordar el tema de homologación de títulos. Este es un avance importante con relación a negociaciones anteriores, pues este grupo funcionará como parte de la institucionalidad del tratado.

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318
gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991
jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056
cali@jfbconsultores.com.co



¿Qué va a pasar con los servicios financieros?

En servicios financieros se amplía la competencia mediante el establecimiento de bancos y compañías de seguros a través de sucursales, con capital incorporado en el país. Adicionalmente, en el sector de seguros se permitirá el comercio transfronterizo, con excepción de los seguros obligatorios, los relacionados con la seguridad social y los que deban tomar las entidades públicas.

Otro aspecto destacado en materia financiera es la conservación de la discrecionalidad del Gobierno para controlar los flujos de capitales con fines de estabilidad macroeconómica. De igual forma, se preservó la facultad de las autoridades económicas para el diseño y regulación del sistema de seguridad social.

¿Qué hubo en telecomunicaciones?

En telecomunicaciones se lograron varios puntos de interés para el país. Colombia no tendrá la obligación de privatizar las empresas de telecomunicaciones de propiedad del Gobierno central.

En materia de redes privadas el capítulo garantiza que las empresas de las partes puedan acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones, incluyendo circuitos arrendados ofrecidos en su territorio o de manera transfronteriza, en términos y condiciones razonables y no discriminatorias. Con lo anterior, se da paso a que otras industrias se conecten entre sí y con la red pública de telecomunicaciones, facilitando de esta manera el funcionamiento de múltiples industrias.

Se destaca la exigencia de la presencia comercial por parte de Colombia para la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones, lo que además de atracción de inversión extranjera, garantiza un trato equitativo en cuanto a cargas regulatorias y de aportes al Fondo de Comunicaciones.

Por último, se obtuvo la exclusión de la telefonía rural de las disciplinas del tratado; tal servicio comprende las poblaciones que cuentan con menos de 4.500 líneas instaladas, con lo cual quedan incluidos el 74% de los municipios de Colombia. La exclusión permite al Gobierno adoptar las medidas que considere convenientes para mejorar el cubrimiento del servicio a estas poblaciones, sin que los operadores queden sometidos a las obligaciones del tratado.

¿Cómo se van a manejar las compras públicas?

Las disposiciones en materia de compras públicas tienen como fin principal asegurar transparencia y reglas claras de juego en materia de contratación estatal. Adicionalmente, entidades gubernamentales de Estados Unidos compran anualmente un promedio de 300 mil millones de dólares; y las empresas colombianas podrán tener acceso a ese mercado.

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318
gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991
jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056
cali@jfbconsultores.com.co

www.jfbconsultores.com.co



De otro lado, Colombia reservó para las pymes nacionales contratos hasta por 125 mil dólares, que se extienden a 250 mil dólares para algunas entidades que generan altos volúmenes de contratación.

¿Cómo concluyó el tema de propiedad intelectual?

El Capítulo de Propiedad Intelectual establece condiciones para una protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual. También, establece un adecuado balance entre, por un lado, incentivar y proteger la generación de conocimiento e investigación, y por otro lado, el acceso adecuado a la tecnología y al conocimiento. De manera general la negociación preserva la normatividad vigente en el país, e incorpora temas de interés nacional tales como medidas para prevenir la biopiratería como la biodiversidad y la promoción de la innovación y el desarrollo tecnológico.

¿Y la biodiversidad?

Se incorporó por primera vez en un TLC, el tema de la protección de la biodiversidad y los Conocimientos Tradicionales asociados a ella, allí se reconocen los principios internacionales del Conocimiento Previo Informado y de las distribución equitativa de los beneficios para el uso de recursos genéticos, como lo establece nuestra legislación.

Además se consagraron mecanismos para evitar el otorgamiento de patentes indebidas que versan sobre nuestra biodiversidad, principalmente a través del intercambio de información, así, las Partes se comprometieron a encontrar medios para compartir información que pueda tener relevancia en la patentabilidad de las invenciones basadas en conocimientos tradicionales o recursos genéticos.

¿Qué pasó con el tema de medicamentos?

En el campo de la propiedad intelectual relacionada con medicamentos (patentes y datos de prueba), Colombia mantuvo su estándar actual de protección, sin crear nuevos obstáculos para el acceso a medicamentos, al tiempo que preservó todos los instrumentos de flexibilidad que rigen, en defensa de la salud pública.

¿Lo laboral y ambiental era otra preocupación?

En asuntos laborales y ambientales, Colombia se comprometió a cumplir su propia legislación en ambos ámbitos.

¿Cómo sería el panorama del comercio de Colombia con Estados Unidos, sin TLC?

Estimaciones indican que en un escenario con TLC, se obtendría un 40,5 por ciento más de comercio, mientras que sin el acuerdo y sin las preferencias arancelarias que nos venían rigiendo desde 1991, la caída del comercio bilateral alcanzaría el 57,6 por ciento.

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318

gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991

jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056

cali@jfbconsultores.com.co



JOSE FERNANDO BEJARANO MARTINEZ

CONSULTOR EMPRESARIAL

www.jfbconsultores.com.co

CEL: 3113519991

BOGOTÁ OCCIDENTE

Calle 7 No. 90-81

Tel. (1) 605 5867 Of. 117 Cel. 321 373 9318
gerencia@jfbconsultores.com.co

BOGOTÁ NORTE

Calle 159 No. 21B-16

Tel.(1) 526 0555 Of. 401 Cel. 311 359 9991
jfb@jfbconsultores.com.co

CALI

Av. 9N No. 16N-18

Tel. (2) 667 2706 Of. 103 Cel. 316 888 1056
cali@jfbconsultores.com.co

www.jfbconsultores.com.co