

UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR
Sede Ecuador

Área de Estudios Internacionales

Programa de Maestría en
Relaciones Internacionales. Mención Comercio Internacional

**Posibilidades y desafíos del sector de flores colombianas frente a la ley de promoción
Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA**

Diana Marlen Reyes Chaparro

2003

UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR
Sede Ecuador

Área de Estudios Internacionales

Programa de Maestría en
Relaciones Internacionales. Mención Comercio Internacional

**Posibilidades y desafíos del sector de flores colombianas frente a la ley de Promoción
Comercial Andina y Erradicación de Drogas ATPDEA**

Diana Marlen Reyes Chaparro

Economista Marco Romero

Santafe de Bogotá D.C. – Colombia

2003

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicios de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.



DIANA MARLEN REYES CHAPARRO
Noviembre 28 de 2003.

RESUMEN

El Andean Trade Preference Act, ATPA, o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es el componente comercial del programa de la Guerra contra las Drogas que el Presidente George Bush expidió el 4 de diciembre de 1991. Estas preferencias se hicieron efectivas a partir de 1992 para Colombia y Bolivia y posteriormente en 1993 para Ecuador y Perú.

Sin embargo, el ATPA venció el 4 de diciembre de 2001, lo que llevó a los gobiernos de los países andinos beneficiarios, a una vigorosa campaña para lograr su prórroga y ampliación. De esta manera, el 6 de agosto de 2002, el Presidente Bush firmó la Ley Comercial de 2002, la cual incluye dentro del Título XXXI la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, prorrogando y ampliando las preferencias del ATPA.

Los países beneficiados por estas preferencias arancelarias son Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia, cubre a más de 6500 productos, los beneficios comerciales que se otorgaron a través del ATPA y el ATPDEA son un reconocimiento a la lucha que se adelanta desde hace décadas contra la producción de las drogas ilícitas, este conjunto de preferencias arancelarias son una expresión del principio de corresponsabilidad acogido por la comunidad internacional para hacer frente al problema mundial de drogas.

Colombia se ha caracterizado por tener unas magnificas relaciones comerciales con Estados Unidos, y es uno de los países beneficiados que más le ha sacado provecho a los diferentes acuerdos como el ATPA Y ATPDEA, uno de los principales sectores que se destacaron fue el florícola el cual esta amparado por los beneficios arancelarios desde el ATPA.

LISTA DE TABLAS

	Página
Tabla 1. Matriz de competitividad, países ATPA frente mercados importación norteamericanos 1985-1991 (pre-ATPA) Y 1991-2000(ATPA), porcentaje de exportaciones.	20
Tabla N° 2 Comercio de los Estados Unidos con los Países de ATPA, 1991 – 2002	21
Tabla N° 3. Exportaciones ATPA a Estados Unidos (en miles de dólares)	27
Tabla N° 4 Importaciones de Estados Unidos, vía ATPDEA, enero – mayo 2003.	47
Tabla N° 5 Impacto del ATPA en Colombia	51
Tabla N° 6: Principales productos exportados bajo ATPDEA, enero – mayo 2003	52
Tabla N° 7. Área cultivada de flores en Colombia	54
Tabla N° 8. Indicadores de desempeño periodo ATPA	55
Tabla 9: Exportaciones de flores y follajes bajo ATPDEA, 2002	59
Tabla 10: Importaciones de flores y follajes de Estados Unidos, países ATPDEA, 2002, enero – mayo 2003	61

LISTA DE GRAFICAS

	Página
Gráfico N° 1. Exportaciones, producción y empleo remunerado generados bajo el ATPA (como % del total)	18
Gráfico N° 2. Países beneficiarios del ATPA: exportaciones FOB principales destinos 2000 (%)	21
Gráfico 3: Las exportaciones de flores colombianas a EE.UU. \$millones (1992-2000)	53

LISTA DE ANEXOS

	Páginas
Anexo 1. Efecto sobre la producción y el empleo por sector económico de los países beneficiarios del ATPA: Ecuador	108
Anexo 2. Efecto sobre la producción y el empleo por sector económico de los países beneficiarios del ATPA: Colombia efecto del incremento de las exportaciones a los EE.UU en miles de dólares	110
Anexo 3. Efecto sobre la producción y el empleo por sector económico de los países beneficiarios del ATPA: Bolivia efecto del incremento de las exportaciones a los EE.UU Bolivia en miles de dólares	111
Anexo 4. Efecto sobre la producción y el empleo por sector económico de los países beneficiarios del ATPA: Perú efecto del incremento de las exportaciones a los EE.UU. Perú en miles de dólares	112
Anexo 5. Evolución de las exportaciones ATPA hacia Estados Unidos, 1993 – 2001.	114
Anexo 6. Evolución de las exportaciones a estados unidos bajo preferencias, 1993 – 2001. (US\$ millones)	114
Anexo 7. Exportaciones países ATPDEA a estados unidos, 2001-2002.	115

CONTENIDO

	Página
INTRODUCCION	11
1. EL ATPA Y ATPDEA COMO RÉGIMEN PREFERENCIAL CONDICIONADO Y LA RESPUESTA DE LOS PAISES ANDINOS	14
1.1 EL ATPA COMO RÉGIMEN PREFERENCIAL CONDICIONADO Y LA RESPUESTA DE LOS PAÍSES ANDINOS	14
1.1.1 CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DEL ATPA.	14
1.1.2 PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADAS MEDIANTE EL ATPA	16
1.1.3 PRODUCTOS EXCLUIDOS DEL ATPA	17
1.1.4 ATPA Y LOS PAISES ANDINOS	18
1.1.4.1 Beneficios del ATPA	19
1.15 PROCESO DE PRÓRROGA Y AMPLIACIÓN DEL ATPA	27
2. ATPDEA COMO RÉGIMEN PREFERENCIAL CONDICIONADO Y LA RESPUESTA DE LOS PAÍSES ANDINOS	32
2.1 CARACTERISTICAS DEL ATPDEA	32
2.2 PAISES BENEFICIARIOS	36
2.3 BENEFICIOS DEL ATPDEA	36
2.4 OBJETIVOS DE ATPDEA	36
2.5 SECTORES BENEFICIADOS ORIGINALMENTE	37
2.6 PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL ATPDEA	38
2.7 PRODUCTOS EXCLUIDOS	38
2.8 ORIGENES Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	39
2.8.1 NORMAS DE ORIGEN	39
2.8.2 CERTIFICACIÓN DE ORIGEN	41
2.9 REINTEGRO DE ARANCELES.	43
2.10 BENEFICIOS DE LA ATPDEA EN LOS PAISES ANDINOS	45
2.10.1 ECUADOR Y EL ATPDEA	48

2.10.2	PERÚ Y EL ATPDEA	48
3.	COLOMBIA Y SU SECTOR DE FLORES EN EL ATPA Y ATPDEA	50
3.1	COLOMBIA Y EL ATPA	50
3.2	COLOMBIA Y EL ATPDEA	51
3.3	LAS FLORES COLOMBIANA Y EL ATPDEA	53
3.3.1	AREAS CULTIVADAS DE FLORES EN COLOMBIA	53
3.3.2	FLORES QUE COMERCIALIZA COLOMBIA	54
3.3.3	CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA FLORICULTURA COLOMBIANA	55
3.3.4	IMPORTACIONES DE USA Y LA PARTICIPACIÓN DE COLOMBIANA AL 2000 (U.S.\$)	55
3.3.5	EXPORTACIONES TOTALES DE FLORES, 2001 (U.S.\$ FOB)	56
3.3.6	EXPORTACIONES A NORTEAMÉRICA, 2001 (U.S. \$ FOB)	57
3.3.7	EXPORTACION DE FLORES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS POR AÑO:	57
3.3.8	FACTORES DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR FLORÍCOLA	58
3.3.9	LAS FLORES EN EL ATPDEA	58
3.4	OPINIONES DEL SECTOR FLORICOLA COLOMBIANO	61
3.5	ESTRATEGIA DEL GOBIERNO FRENTE AL ATPDEA	70
3.5.1	MINISTERIO DE COMERCIO	70
3.5.2	PROEXPORT	71
3.5.3	BANCÓLDEX	73
3.5.4	FIDUCOLDEX	75
3.5.5	PROGRAMAS ESPECIALES	75
3.6	FACTORES EXTERNOS E INTERNOS QUE AFECTAN LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS	76
3.7	RESULTADOS DE LA LUCHA DE COLOMBIA CONTRA LAS DROGAS	80
3.8	COLOMBIA Y EL 2006.	83

4. CONCLUSION	99
BIBLIOGRAFIA	104
ANEXOS	108

INTRODUCCION

Hasta hace 25 o 30 años. América Latina pensó que las políticas de desarrollo cumplirían su cometido y permitirían a nuestros países industrializarse. Hoy, en cambio, bajo las aperturistas políticas neoliberales se tiende a creer que aun aumentando el intercambio comercial y la inversión extranjera e incorporando nuevas tecnologías al proceso productivo, será difícil que se fortalezcan nuestras economías y se asegure un nivel de vida digno a la mayoría de la población.

La integración y la unidad regionales, que en otras épocas pudieron considerarse utópicas, actualmente son viables, e incluso una condición del desarrollo, aunque desde luego no fáciles. Desde principios de los años sesenta, en que se crearon la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Mercado Común Centroamericano, el acercamiento de nuestros países y su decisión de remover conjuntamente ciertas trabas al intercambio comercial, adquieren importancia. Años más tarde, la aparición de la Comunidad Andina de Naciones, la conversión de la ALALC en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la constitución del Mercosur, ciertos intentos de convergencia y nuevos acuerdos de libre comercio en los que participan otros países, entrañan un significativo avance en materia de comercio e inversiones intrarregionales.

Pese a tener nuestra América tanto en común, la geografía y la historia no parecen estar de su lado. La integración regional tropieza con múltiples obstáculos. Y aunque la tecnología de la información y la revolución en las telecomunicaciones abren nuevas y prometedoras posibilidades, aún están lejos unos de otros y no es fácil recorrer las grandes distancias que los separan y hacer conjuntamente lo que todavía hace cada quien en forma aislada.

En los proyectos de integración andina se ha adelantado mucho, especialmente en la conveniencia de formar áreas de libre comercio, lo que obedeció al propósito de ampliar mercados externos pues los internos de cada país, en general son estrechos y no crecen con rapidez. Lo que se ha hecho hasta aquí no es deleznable; pero puede y debe ir más lejos, y reorientarse en busca de que nuestros países comprendan que en la medida en que integración y desarrollo se vinculen estrechamente y apoyen uno al otro, pasará al primer plano la promoción de las nuevas actividades productivas, de las que todavía carecemos o son muy débiles, en las que dependemos grandemente de los países más desarrollados y que son ya necesarias para llevar nuestro desarrollo de planos extensivos relativamente sencillos a otros intensivos y más complejos, de los que depende que logremos economías diversificadas y sólidas.

Definitivamente estamos en una época de grandes cambios donde los países andinos dependen cada día más de su capacidad exportadora, y en especial de su principal cliente como lo es Estados Unidos, país que otorgo un acuerdo comercial a cuatro países andinos Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, con una vigencia de 10 años, desde 1991. Los beneficios comerciales que se otorgaron a través del ATPA, fueron como un reconocimiento de la lucha que adelantan desde hace décadas contra la producción de las drogas ilícitas, este conjunto de preferencias arancelarias son una expresión del principio de corresponsabilidad acogido por la comunidad internacional para hacer frente al problema mundial de drogas.

Al finalizar el ATPA, estados unidos renovó la ley y la denominó ATPDEA, la cual tiene vigencia hasta el 2006, año para el cual debe estar firmado el ALCA, pero dadas las últimas circunstancias cada día se empantana más este acuerdo multilateral, y coge más fuerza firmar acuerdos bilaterales con Estados Unidos, Colombia es uno de los países andinos que esta buscando entrar en

conversaciones para firmar un acuerdo bilateral que le brinde iguales o mejores preferencias que la Ley ATPDEA en el momento de su culminación.

Colombia se ha caracterizado por tener unas magnificas relaciones comerciales con Estados Unidos, y es uno de los países beneficiados que más le ha sacado provecho a los diferentes acuerdos como el ATPA Y ATPDEA, uno de los principales sectores que se destacaron fue el florícola el cual esta amparado por los beneficios arancelarios desde el ATPA, y aunque ha sacado provecho de esto, no ha sido el máximo.

El sector florícola colombiano ha ido progresando día a día, de ser una empresa domestica paso a ser una línea exportadora muy importante para el país, su principal cliente los Estados Unidos, seguido de la Unión Europa aunque en un mínimo porcentaje, este sector a crecido tanto que hoy se considera el segundo exportador más importante del mundo después de Holanda.

La ATPDEA, siguió brindando preferencias arancelarias a este sector el cual tiene un gran reto de mejorar las oportunidades que le brinda esta ley. Colombia esta frente a una segunda oportunidad, pero esta vez lo tiene que hacer mejor, en menos tiempo, con mayor coordinación y mucha creatividad.

1. EL ATPA Y ATPDEA COMO RÉGIMEN PREFERENCIAL CONDICIONADO Y LA RESPUESTA DE LOS PAÍSES ANDINOS

1.1 EL ATPA COMO RÉGIMEN PREFERENCIAL CONDICIONADO Y LA RESPUESTA DE LOS PAÍSES ANDINOS

1.1.1 CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DEL ATPA.

Una de las tendencias de la política comercial estadounidense es su interés por ampliar sus mercados en América Latina, y este interés responde a la disminución de las importaciones de bienes por parte de latinoamericana debido a varios factores como: la crisis de la deuda externa, la expansión y fortalecimiento de los acuerdos de integración subregional dadas desde los años noventa. Frente a estas situaciones los Estados Unidos promovieron una política de preferencias comerciales condicionadas que permitiría un ingreso libre de aranceles de algunos productos de la región, lo cual generaría la reactivación de la dinámica comercial entre Estados Unidos, el Caribe y América Latina.

El primer instrumento utilizado para incentivar el comercio con América Latina fue el sistema generalizado de preferencias (SGP)¹ cuyo mandato estipula la eliminación o reducción de las tarifas arancelarias para diversos productos provenientes de países en desarrollo. Este programa tuvo vigencia desde 1975 hasta 1984, pero ha entrado en una serie de etapas de reautorizaciones. Los países que se beneficiaban de este sistema eran Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Venezuela; y paralelamente al funcionamiento del SGP, en 1984 se negoció la iniciativa de la cuenca del caribe (ICC), la cual se considera como “un instrumento de política comercial que tenía como fines promover el desarrollo económico y la estabilidad política en una región de importancia

¹ El sistema generalizado de preferencias es un acuerdo internacional negociado bajo los auspicios de la UNCTAD, en virtud del cuál los países desarrollados conceden preferencias arancelarias temporales y no recíprocas a las importaciones de los países en desarrollo.

estratégica para Estados Unidos”². Dado que este acuerdo concede el libre acceso de artículos elegibles con toda seguridad al mercado americano de los países beneficiarios. Su renovación ha dependido de la reautorización del programa por parte del congreso y el Ejecutivo de los Estados Unidos; en cuanto a los cuatro países beneficiarios de ATPA también son beneficiarios del programa del sistema generalizado de preferencias (SGP) de EEUU³. En las condiciones prácticas, el ATPA opera como una extensión del programa de SGP americano, pero aumentando sus beneficios a los cuatro países, es decir, el ATPA cubre más categorías del arancel que el SGP y tiene las reglas calificativas más liberales para los productos individuales.

El ATPA es un instrumento de comercio unilateral promovido en el marco del programa comercial de la guerra contra las drogas que proponía la eliminación de aranceles para los productos de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, países que fueron designados por el Presidente para los beneficios de ATPA. Se designaron Bolivia y Colombia como los beneficiarios⁴ de ATPA el 2 de julio de 1992; Ecuador se agregó el 13 de mayo de 1993, seguido por Perú el 12 de agosto de 1993. Se hace la aclaración de que Venezuela es miembro de la Comunidad Andina pero no fue cobijado por este programa, ya que se consideraba que no estaba inmerso en el problema del narcotráfico; por lo tanto no recibe los beneficios del ATPA. Este programa estaría en vigencia desde 1991 hasta el año 2001.

² Sistema Económico para América Latina. “Opciones de Estados Unidos en el ALCA”, Boletín Antena del SELA, N° 54,1998, pág.23

³ Estados Unidos puso en vigor el SGP, el 1 de Enero de 1976 Este Programa dispone que determinadas mercancías de ciertos países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduana, a fin de fomentar su crecimiento económico y terminó el 30 de septiembre del 2001. El 6 de agosto de 2002, se aprobó la extensión del SGP hasta el 31 de diciembre de 2006. Así, todos aquellos productos que califiquen para el tratamiento preferencial otorgado, podrán entrar con arancel cero y el sistema se reprogramará para indicar estos productos con la letra “A”. Para los productos cobijados con el SGP que venció el 30 de septiembre de 2001 y que ingresaron a Estados Unidos entre esta fecha y el 6 de agosto de 2002, fueron reliquidados aquellos que tenían arancel cero y la Aduana reembolsará lo que se haya pagado por concepto de aranceles durante ese lapso. Tres grandes regiones se benefician del programa: países miembros de la Comunidad Andina de Naciones -CAN-, los cuales excepto Venezuela, al recibir mayores beneficios por el ATPA, aplican para el SGP en aquellos productos excluidos de la ley de preferencias andinas; países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático -ASEAN- y países pertenecientes al Mercado Común del Caribe -CARICOM. www.mincomex.gov.co

⁴ Cabe señalar que el término "país beneficiario" se refiere a aquellos países descritos en la sección 203 (a)(1) del ATPA, que sean asimismo designados por el Presidente de EE.UU

Entre los objetivos más importantes de las ATPA se encuentra la promoción de alternativas para erradicar el cultivo y la producción de coca, el estímulo a la inversión extranjera directa en sectores no tradicionales y la diversificación de la base de exportaciones de los países Andinos ⁵ . Este mayor acceso se garantiza en la Ley a través de la eliminación de barreras arancelarias, y de normas de origen menos restrictivas que las que se aplican al Sistema General de Preferencias Arancelarias (GSP).

1.1.2 PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADAS MEDIANTE EL ATPA

El ATPA contempla tres tipos de preferencias:

a) Franquicia aduanera total: es decir una preferencia arancelaria del 100% para la mayor parte del universo arancelario de Estados Unidos, pues tan sólo 1556 partidas arancelarias a 8 dígitos se encuentran excluidas del ATPA. Los productos que cuentan con esta preferencia para los países beneficiarios del ATPA se distinguen con la letra J, en el arancel de ese país.

Sin embargo, existen posiciones que cuentan con la preferencia del 100% en razón al Sistema Generalizado de Preferencias, SGP y con el ATPA. En este caso, los productos con tal característica ingresan bajo la franquicia del ATPA pero en una eventual eliminación de tal preferencia, continuarían ingresando con franquicia total bajo el SGP.

b) Reducción arancelaria: 51 partidas arancelarias (a 8 dígitos) de los siguientes capítulos, presentan una reducción máxima del 20% para los países beneficiarios del ATPA, la cual incluso se extiende a los países de la Cuenca del Caribe (CBI):

⁵ U.S. Department of Commerce, La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas: una guía para los exportadores, Washington, USDA, 1992, pág. 17-19

- Capítulo 42. Manufacturas de cuero; artículos de guarnicionería o talabartería; artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares.
- Capítulo 46. Manufacturas de espartería o de cestería.
- Capítulo 61. Prendas y complementos de vestir de punto.
- Capítulo 62 Prendas y complementos de vestir excepto de punto.

c) Acceso con franquicia para algunas subcategorías de productos. En este caso, las subpartidas bajo esta categoría se distinguen en el arancel de los Estados Unidos con la letra J*, lo que indica que dentro de esa subpartida, algunos productos pueden tener tratamiento arancelario preferencial.

1.1.3 PRODUCTOS EXCLUIDOS DEL ATPA

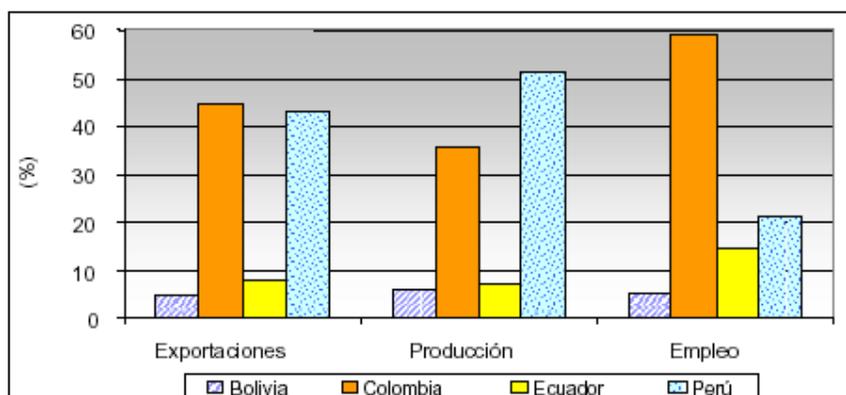
No gozan de estas preferencias, entre otros, los siguientes productos:

- Textiles y confecciones sujetos a acuerdos textiles
- Calzado, excepto de caucho o plástico con tiras, y calzado desechable
- Atún preparado o conservado, en envases herméticamente cerrados
- Petróleo o cualquiera de sus derivados
- Relojes y sus partes que contengan materiales de países a los que no se aplica el trato arancelario general
- Ciertos azúcares
- Ron y tafia
- Cualquier producto agrícola sujeto a cuota, cuando se supere dicha cuota (azúcar, tabaco).

1.1.4 ATPA Y LOS PAISES ANDINOS

Durante el período 1992-2000 las exportaciones andinas a los Estados Unidos, en el marco del ATPA, se incrementaron en US\$1.7 miles de millones equivalente a un 207%, lo cual representa un 14,3% del incremento total de la exportaciones subregionales. Esto se tradujo en una mejora en la producción (6.9%) y aumento de empleo remunerado (7.7%).⁶

Gráfico N° 1. Exportaciones, producción y empleo remunerado generados bajo el ATPA (como % del total)



Fuente: SICEXT Sistema Integrado de Comercio Exterior de la Comunidad Andina
Elaborado por: Secretaría General de la Comunidad Andina

Con ATPA, se aumentó también el grado de diversificación de las exportaciones andinas hacia los EEUU. Considerando la clasificación NANDINA a ocho dígitos, en 1990 las exportaciones de los países ATPA cubrían 1939 subpartidas, en el 2000 se llegó a 3066 subpartidas, un aumento del 58%. Sin embargo, la mayoría de las exportaciones bajo ATPA se concentraron en pocas líneas arancelarias, mostrando un mínimo aprovechamiento de estas preferencias, alrededor de dos tercios de las importaciones de EEUU desde los países favorecidos por la ATPA entran sin aranceles. Esto

⁶ Vale recalcar que esta cifra solamente toma en cuenta los trabajadores que perciben sueldos o salarios ya sea en efectivo o en especies por el trabajo realizado en el proceso productivo, quedando a un lado, entre otros, los trabajadores independientes y los agricultores propietarios de su tierra. En Perú el sector no remunerado representa 52% (1994), Fuente: INEI; en Colombia es el 39% (1994), Fuente: DANE.

incluye no sólo las preferencias ATPA, sino también las tarifas NMF⁷ (“nación más favorecida”, según los criterios de la Organización Mundial del Comercio) y el Sistema General de Preferencias, que otorga preferencias especiales a países en desarrollo. Sólo aproximadamente el 10% de las importaciones estadounidenses desde la región andina entraron bajo el esquema del ATPA. En total, los países ATPA representan el 1% de las importaciones de EEUU.⁸

1.1.4.1 Beneficios del ATPA

El ATPA ha tenido efectos en producción, exportaciones, empleo y adicionalmente se debe destacar los cambios en la estructura del comercio de los países ATPA en el periodo de su vigencia. La tabla 1 muestra la matriz de competitividad según cuotas de mercado para los cuatro países beneficiarios del ATPA en el mercado de importación norteamericano, en el periodo pre-ATPA (1985-1991) y para el periodo de vigencia del ATPA (1991-2000). Las columnas representan la dinámica de la demanda estadounidense para los diferentes productos: se denomina productos estancados a los cuales su demanda ha disminuido, y dinámicos a los productos cuya demanda ha aumentado. Las filas representan el desempeño de los países ATPA en el mercado estadounidense, distinguiendo entre los productos que han aumentado o perdido cuota de mercado.

⁷ Estados Unidos realiza debates en torno a la concesión del título de nación más favorecida. El estado NMF permite a los países exportar bienes a los Estados Unidos, bajo condiciones favorables. El título de NMF busca proteger y promover los derechos humanos en otros países, ya que para muchas democracias, es un elemento importante en la política extranjera y los gobiernos en ocasiones utilizan la política comercial para intentar mejorar el manejo de los derechos humanos de los socios comerciales.

Negocios Internacionales. Pág. 3

⁸ Hornbeck, J.F (2001). “RL30790: The Andean Trade Preference Act: Background and Issues for Reauthorization”, Congressional Research Service Issue Brief, US Department of State Foreign Press Centers.

Tabla 1. Matriz de competitividad, países ATPA frente mercados importación norteamericanos 1985-1991 (pre-ATPA) Y 1991-2000(ATPA), porcentaje de exportaciones en:

	Productos Estancados	Producto Dinámicos
	PRE –ATPA 81.73%	PRE- ATPA 17.69%
	ATPA 79.08%	ATPA 20.16%
Mejoras de cuota de mercado	Estrella Menguante	Estrellas nacientes
PRE- ATPA 63.86%	PRE- ATPA 50.89%	PRE- ATPA 12.97%
ATPA 72.36%	ATPA 54.92%	ATPA 17.44%
Perdidas de cuota de mercado	Retrocesos	Oportunidades perdidas
PRE- ATPA 35.56%	PRE- ATPA 30.84%	PRE- ATPA 4.72%
ATPA 26.88%	ATPA 24.16%	ATPA 2.72%

Fuente CANTRADE

Definiciones:

Estrella naciente. EEUU aumenta su demanda y países ATPA aumentan cuota de mercado

Estrella menguante. EEUU disminuye su demanda y países ATPA aumentan su cuota de mercado

Oportunidad perdida. EEUU aumenta su demanda y países ATPA disminuyen su cuota de mercado

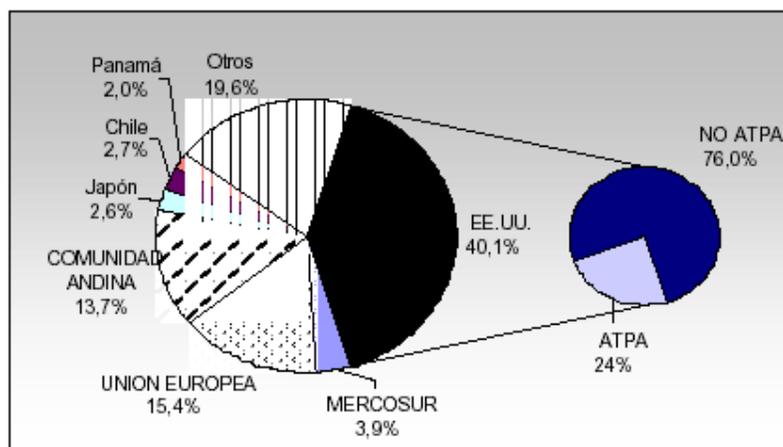
Retroceso. EEUU disminuye su demanda y países ATPA disminuyen cuota de mercado

A pesar de que el ATPA ha permitido un ligero aumento en productos dinámicos (de 17.7 a 20.2%), se nota en los dos periodos la preeminencia de productos estancados en las exportaciones de los países interesados. En general, esto es preocupante, en cuanto a que los países ATPA están presentes sobre todo en productos para los que está disminuyendo la demanda norteamericana. Sin embargo, sería importante considerar también un análisis más desagregado.

Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de los cuatro países beneficiarios del ATPA. Las exportaciones hacia Estados Unidos con relación a sus exportaciones totales al mundo han aumentado de 33% en 1992 a casi el 40% en el 2000. Las exportaciones bajo el ATPA han

aumentado sostenidamente desde que entró en vigencia dicha ley, alcanzando US\$ 1.75 mil millones en 1999.ver tabla 2

Gráfico N° 2. Países beneficiarios del ATPA: exportaciones FOB principales destinos 2000 (%)



Fuente: SICEXT Sistema Integrado de Comercio Exterior de la Comunidad Andina
Elaborado por: Secretaría General de la Comunidad Andina

Tabla N° 2 Comercio de los Estados Unidos con los Países de ATPA, 1991 - 2002

Year	U.S. Exports*	ATPA Countries' Share of U.S. Exports to the World	U.S. Imports**	ATPA Countries' Share of U.S. Imports from the World	U.S. Trade Balance
	Million \$\$	Percent	Million \$\$	Percent	Million \$\$
1991	3,798.2	0.9	4,969.5	1.0	-1,171.3
1992	5,319.7	1.3	5,058.7	1.0	261.0
1993	5,359.1	1.2	5,282.3	0.9	76.7
1994	6,445.0	1.3	5,879.5	0.9	565.5
1995	7,820.2	1.4	6,968.7	0.9	851.4
1996	7,718.7	1.3	7,867.6	1.0	-148.9
1997	8,681.8	1.3	8,673.6	1.0	8.2
1998	8,670.1	1.4	8,361.0	0.9	309.1
1999	6,263.2	1.0	9,830.2	1.0	-3,567.0
2000	6,295.1	0.9	11,117.2	0.9	-4,822.1
2001	6,363.3	1.0	9,568.7	0.8	-3,205.3
2002	6,463.8	1.0	9,611.5	0.8	-3,147.7

* Las exportaciones domésticas, base F.A.S.

** Las importaciones para el consumo, valor de la costumbre

Fuente: Compilado de las estadísticas oficiales del Departamento americano de Comercio

Entre 1994 y 1999, la inversión extranjera de Estados Unidos en la industria manufacturera de los países beneficiarios del ATPA se incrementó un 26% en el caso de Colombia, 101% en Ecuador y 60% en Perú.⁹ El saldo de inversión extranjera directa (IED) de Estados Unidos en la subregión (sin Bolivia¹⁰) asciende a US \$ 14,5 miles de millones en 1999, lo cual representa el 21% del total de IED de EE.UU. en Sudamérica y 1.28% en el mundo.

Las principales exportaciones bajo ATPA son las flores (Colombia y, en menor medida, Ecuador) y los cátodos de cobre (Perú). Mientras las flores cortadas han perdido participación de mercado en la última década, debido a la caída de la demanda en EEUU, las exportaciones de cátodos de cobre han aumentado. Perú ahora representa el proveedor principal de este producto para los EEUU. Pigmentos (Colombia), piedras preciosas y joyería (Perú y Bolivia), zinc (Perú) y atún (Ecuador y Colombia) representan también cuotas importantes. En el sector agropecuario, los productos más importantes son la cebolla y el espárrago.

Según el First Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act As Amended April 30, 2003, el comercio americano con los países de ATPA ha crecido sustancialmente desde que se promulgó la ATPA en 1991. Entre 1991 y 1999, el total del comercio bidireccional se duplicó; durante este período de tiempo, las exportaciones americanas crecieron en un 65 por ciento y las importaciones americanas aumentaron en 98 por ciento.

Desde 1991, las importaciones americanas de los países del ATPA, han pasado de \$5 mil millones a \$9.8 mil millones en 1999 aproximadamente. Entre 1998 y 1999, las importaciones americanas de países de ATPA han aumentado en 17.6 por ciento, esto debido a los precios más altos para los productos de petróleo. También, en el 2000 de enero-agosto, las importaciones americanas de la

⁹ Resumen estadístico para las gestiones del ATPA. Comunidad Andina. Secretaria General. SG/dt 123/Rev. 2 17 de setiembre de 2001 4.7.8

¹⁰ El Bureau of Economic Analysis no cuenta con información sobre IED en Bolivia.

región subieron 19.5 por ciento comparados al mismo período en 1999. Las importaciones americanas de los países de ATPA han promediado entre 0.9 y 1.0 por ciento de importaciones americanas totales a lo largo de la duración del programa. Las importaciones americanas de los países de ATPA han consistido principalmente en derivado de materiales crudos, productos agrícolas, y ropa; los combustibles minerales, principalmente el petróleo, corresponde a un 36 por ciento de importaciones en 1999.¹¹

Finalmente es importante mostrar a Estados Unidos un mayor aprovechamiento de las preferencias que otorga el ATPA, pues según cifras de los últimos 10 años, si bien más del 65% de nuestros productos estaban cobijados por esta preferencia, únicamente el 15% de las exportaciones de los cuatro países andinos a los Estados Unidos entraron bajo ese esquema¹². Lo anterior producto de diferentes factores por los cuales atravesaban los países andinos, tales como el proceso de apertura, problemas que genera la transición de gobiernos paternalistas, y crisis de las diferentes empresas nacionales frente a la competencia internacional, sumado a esto la desinformación y el poco apoyo de organismos gubernamentales a las exportaciones, es decir, que la estructura del comercio exterior de los países andinos tuvo una gran transformación en los últimos treinta años; de una economía basada en los excedentes de exportación, sujeta a las fluctuaciones de la producción interna, se dio paso a un modelo que considera a las exportaciones como una fuente importante de crecimiento y desarrollo, de hecho, para lograr esto fue necesario que los empresarios de la región andina asumieran un proceso de adecuación, generaran resultados, y su gran reto es mejorarlos bajo la nueva ley.

¹¹ First Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act As Amended
April 30, 2003

¹² www.proexpor.gov.co

1. ECUADOR Y EL ATPA:

Para Ecuador, entre 1992 y el 2000, el aumento de las exportaciones generadas bajo el ATPA fue de USD \$ 131 millones (210.8%), lo cual representa el 7.5% del aumento total de las exportaciones en dicho período. El efecto sobre la producción fue de USD. 131 millones lo que generó cerca de 21.000 nuevos empleos remunerados¹³. El sector Cultivo de Flores aportó el 55.1% del incremento de la producción y explicó el 75% del empleo remunerado generado en dicho período. Tan solo entre 1998 y 1999 dicho sector aumentó sus exportaciones de 233 millones de dólares a 260 millones de dólares, siendo el que más aportó al crecimiento del 11.7 % de exportaciones ATPA en ese período. También tuvieron un crecimiento significativo las exportaciones de atún procesado en 1999 de (US \$ 77 millones), sector maderero (US \$27 millones), joyería y partes (US \$ 8 millones), y frutas y vegetales (US \$ 7 millones).

El Ecuador, por ejemplo, en el marco del ATPA, obtuvo preferencias en flores, productos cárnicos, camarón, pescado, otros productos alimenticios, bebidas, productos de madera, papel, productos de caucho y plástico, productos minerales no metálicos, maquinaria y equipo, por señalar algunos de los sectores más beneficiados. Ver anexo 1.

2. BOLIVIA Y EL ATPA

El ministro de Comercio Exterior boliviano Juan Carlos Virreira, recordó que, en términos cuantitativos, Bolivia “sigue exportando lo mismo a Estados Unidos que en 1992”, y señaló que

¹³ idem 7

entre 1997 y 2001 la venta de productos bolivianos al país norteamericano descendió el 41 %. Por este motivo, Bolivia debe cumplir con los requisitos demandados por la administración de George W. Bush sobre la erradicación de la coca en el país, así como otras acciones en materia normativa y fiscal, de competitividad, de logística y de promoción, dijo el Ministro. Las exportaciones de Bolivia a los Estados Unidos bajo la ATPA han sido joyería y piezas. Otros productos exportados son las puertas de madera, los óxidos del boro y los accesorios de cuero.

En Bolivia, las exportaciones bajo el ATPA entre 1992 y el 2000 se incrementaron en US\$ 81 millones (1500%), lo que representa el 10.8% del incremento total de las exportaciones bolivianas en dicho periodo. El efecto del aumento de las exportaciones bajo el ATPA sobre la producción fue de US\$ 190 millones lo que generó 6.913 nuevos puestos de trabajo¹⁴. Las exportaciones del sector manufacturas diversas registró el mayor impacto sobre la producción de la economía, explicó este resultado en 62.2%, seguido por madera y productos de madera con 29.8%. Igualmente, estos sectores fueron los de mayor demanda de empleo en toda la economía, el 57% del empleo generado fue explicado por manufacturas diversas y 31% por productos de madera. Ver anexo 3

Cerca del 30 por ciento de las exportaciones bolivianas a Estados Unidos han estado cubierta por ATPA, habiendo generado un impacto apreciable en la economía boliviana y un crecimiento firme de la inversión en las industrias beneficiarias de ATPA¹⁵.

3. PERÚ Y EL ATPA

Desde 1991, cuando entró en vigencia el ATPA, el Perú sólo supo sacarle provecho a una veintena de productos de un universo arancelario liberado de 9.000 partidas. El cobre representó un 60% del

¹⁴ IDEM7

¹⁵ <http://www.megalink.com/usemblapaz/atpdea/atpaspan.htm>

total de las exportaciones favorecidas por el ATPA, seguido por la joyería, los espárragos, el azúcar, algo de mangos y de cebolla. Es decir, en el caso de Perú, las exportaciones relacionadas al ATPA entre 1992 y 2000 crecieron en US\$ 725,3 millones (272,6%), lo que representa el 21,3% del incremento de las exportaciones peruanas en dicho periodo. El aumento de las exportaciones con preferencias ATPA generó un incremento de la producción de US\$1,6 miles de millones y un aumento del empleo de 30.459 nuevos puestos de trabajo. El sector de la producción de metales no ferrosos explicó en 96% el resultado del aumento de la producción, donde el principal producto de exportación dentro de este subsector es cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado, y por ende este sector demandó mayor mano de obra en un 82.2%, seguido por productos agropecuarios, caza y silvicultura con 17%. Ver anexo 4

La creciente importancia del mercado estadounidense para los exportadores peruanos se ve reflejada por el hecho que la parte destinada a Estados Unidos en el total de las exportaciones peruanas se incrementó del 16,6 por ciento en 1994 a más del 30 por ciento en 2000.

Como principal país exportador beneficiario de la ley ATPA, en 2000, el Perú abarcó el 42,7 por ciento de las importaciones de los Estados Unidos bajo esta ley. Más del 43 por ciento de los 1.990 millones de dólares en exportaciones peruanas a Estados Unidos ingresó bajo la ley ATPA. Las importaciones estadounidenses del Perú bajo esta Ley se incrementaron en el año 2000 a 846 millones de dólares, en comparación con los 631 millones de dólares en 1999.

La ley ATPA generó oportunidades laborales de importancia en una variedad de sectores en el Perú con una mayor exportación de productos de metal libres de impuestos (cátodos de cobre y placas de zinc), joyas, frutas y vegetales no-tradicionales (mangos y espárrago fresco, respectivamente), y la producción del cacao y café.

El área destinada al cultivo del café se duplicó desde 1997, llegando a 19.422 hectáreas en 2000, y el área para el cultivo del cacao se triplicó en el mismo período, hasta alcanzar las 4.882 hectáreas. Por el contrario, el área con cultivos de coca en el Perú se redujo 66 por ciento en el año 2000.

Tabla 3. Exportaciones ATPA a Estados Unidos (en miles de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bolivia	91,840	84,100	105,791	68,955	69,630	61,492
Colombia	411,642	499,26	560,546	605,472	709,889	797,305
Ecuador	72,905	147,859	218,419	217,437	233,002	260,301
Perú	107,430	207,569	385,298	460,992	632,676	631,180
Total	683,817	938,790	1'250,074	1'352,856	1'645,197	1'750,278

Fuente: Base de Datos de la CAN

1.1.5 PROCESO DE PRÓRROGA Y AMPLIACIÓN DEL ATPA

En vista del vencimiento del ATPA, los gobiernos de los países Andinos beneficiarios de este programa solicitaron al Gobierno y al Congreso de los Estados Unidos su apoyo para lograr, en forma prioritaria, su renovación y ampliación, extendiendo los beneficios de libre arancel al calzado, manufacturas de cuero, textiles y confecciones, petróleo y sus derivados, atún enlatado, algunos azúcares, entre otros productos.

Adicionalmente, es importante mencionar que la región andina había venido experimentado una considerable desventaja frente a los países de otras regiones, en sectores clave como el calzado, los textiles y las confecciones debido a la entrada en vigencia, a partir del año 2000, de preferencias otorgadas por el Congreso de los Estados Unidos a otros países de la región de Centroamérica y el Caribe (CBTPA), en contraprestación por los efectos causados allí por el ingreso de México al NAFTA, lo cual hacía necesaria esta prórroga y ampliación.

De esta manera, se solicitó un tratamiento similar (aunque preferiblemente mayor), al otorgado a los países centroamericanos y caribeños para textiles y confecciones.

Dos proyectos de Ley fueron presentados en el Congreso de los Estados Unidos:

1. El Senador Bob Graham presentó el 13 de marzo de 2001 un Proyecto de Ley en el Senado (S520), otorgando a la región andina beneficios como los de Centroamérica y el Caribe. El 29 de noviembre de 2001 este proyecto fue aprobado por el Comité de Finanzas y el 23 de mayo de 2002 por Plenaria del Senado.
2. Los Representantes Bill Thomas y Phillip Crane presentaron el 4 de octubre de 2001 en la Cámara de Representantes, el Proyecto de Ley Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (H.R. 3009), mucho más amplio que el del Senado, pues otorga mayores beneficios a los países beneficiarios del ATPA, con una mayor duración. Entre los puntos más importantes se encontraban la inclusión de insumos tanto regionales como de los Estados Unidos para las confecciones. El 16 de noviembre de 2001 fue aprobado en la plenaria de la Cámara. El 26 de abril de 2002 se presentó finalmente el proyecto de ley en Plenaria del Senado, como parte de un paquete denominado Omnibus Trade Bill, junto con los proyectos del TPA (Trade Promotion Authority, el cual permite la negociación directa del Presidente de algunos acuerdos de carácter comercial), el TAA (Health Care y Secondary Workers, el cual pretende dar beneficios laborales y de salud a algunos trabajadores desplazados por importaciones) y el SGP (Sistema General de Preferencias). Aunque fue positivo incluirlo en el paquete, pues como proyecto individual era más difícil su discusión y aprobación, esto demoró un poco su trámite, pues la discusión de los proyectos de ley del TPA y el TAA fue intensa y larga, debido a su carácter controversial y político.

Luego de la aprobación de este paquete el 23 de mayo de 2002, se realizó la etapa de la Conferencia, en la cual se hacía la conciliación entre el proyecto aprobado en la Cámara y el aprobado en el Senado, con miras a determinar el texto definitivo de la ley. Sobre esta conciliación, sin duda el tema más controversial fue la posibilidad de utilizar insumos regionales en las confecciones, consagrado en el proyecto de la Cámara

Sin embargo, el miércoles 24 de julio de 2002 se llegó a un acuerdo entre los representantes del Senado y de la Cámara sobre el texto final de la ley, el cual fue aprobado el viernes 26 de julio por la Cámara de Representantes y el jueves 1 de agosto por el Senado, dando trámite final al procedimiento dentro del Congreso de los Estados Unidos.

Esta ley, conocida como la Ley Comercial de 2002 (Trade Act), fue firmada por el Presidente Bush el 6 de agosto de 2002, la cual incluye en su Título XXXI la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA. Se estableció su efecto retroactivo al 4 de diciembre de 2001 para los productos anteriormente cobijados por el ATPA, lo cual permitirá a los exportadores pedir el reintegro de los aranceles pagados después de esta fecha.

Para el reintegro de los aranceles depositados sobre aquellas mercancías importadas desde la fecha de expiración (4 de diciembre) y hasta la fecha en que se haga efectiva la renovación, la aduana publicó los procedimientos específicos para dichos reembolsos, y se deben adelantar antes del 2 de febrero de 2003.

Sin embargo, para que las preferencias fueran efectivas, el Presidente Bush debía determinar que los cuatro países andinos beneficiarios cumplieran con los criterios de elegibilidad establecidos, entre los que se encuentran que el país no sea comunista, que no haya

nacionalizado o expropiado propiedades de ciudadanos estadounidenses, que no hubiera anulado acuerdo vigentes o derechos de propiedad intelectual, que no hubiera desconocido decisiones de arbitraje a favor de ciudadanos estadounidenses, que al menos fuera parte de un acuerdo que considerara la extradición de ciudadanos estadounidenses, que estuviese tomando pasos para reconocer internacionalmente los derechos de los trabajadores, entre otros. En este sentido, el Gobierno Colombiano entregó un documento que comprueba el cumplimiento con todos estos requisitos, con miras a que esta ley se hiciera efectiva lo antes posible para las exportaciones colombianas.

Adicionalmente, la ley establecía que era necesario que la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (ITC - International Trade Commission) determinara que los sectores productivos norteamericanos de algunos de los nuevos productos incluidos en el ATPDEA (calzado, manufacturas de cuero, petróleo y sus derivados y relojes y sus partes) no eran sensibles a las importaciones de los países beneficiarios. Este informe se presentó, dejando excluidas de las preferencias 19 subpartidas de calzado.

El gobierno colombiano estuvo permanentemente atento a los avances y seguimiento de la prórroga y aprobación del ATPA por parte del Congreso de los Estados Unidos. Desde el año 2000 y previendo la cercanía del vencimiento de estas preferencias, se iniciaron labores para lograr la prórroga de esta Ley, solicitando, además, que se hiciera extensiva a otros productos de importancia para los países andinos. Así, no sólo se realizaron durante los últimos años numerosas gestiones y visitas del Presidente, los Ministros e inclusive misiones empresariales a Washington para agilizar este procedimiento, sino que se recibieron en Colombia varias delegaciones de Congresistas estadounidenses (entre ellos, una encabezada por Bob Graham, ponente del proyecto de ley que aprobó el Senado) para tratar el tema.

La labor del Ministerio de Comercio Exterior, directamente y a través de su Oficina Comercial en Washington, así como la de la Embajada de Colombia en los Estados Unidos, fue y ha sido intensa y sostenida en busca de la expedición de una ley que renovara y ampliara las preferencias otorgadas por ese país a la región andina. Esto se esperaba lograrlo en el segundo semestre del 2001; sin embargo, debido principalmente a los acontecimientos del 11 de septiembre de ese año, las prioridades del Gobierno y del Congreso cambiaron, dando paso a leyes y medidas relativas al terrorismo en ese país, destinadas a afrontar las consecuencias originadas por los atentados y a la recuperación económica, lo cual dejó a un lado la importante y necesaria renovación y ampliación de estas preferencias para el 2002.¹⁶

¹⁶ www.mincomex.gov.co

2. ATPDEA COMO RÉGIMEN PREFERENCIAL CONDICIONADO Y LA RESPUESTA DE LOS PAÍSES ANDINOS

2.1 CARACTERÍSTICAS DEL ATPDEA

El Título XXXI de la Ley de Comercio del 2002 ("La Ley"), que fue promulgada por el Presidente Bush el 6 de agosto del 2002, autorizó la ampliación de los beneficios comerciales a los países designados en la región andina. Este programa comercial contempla el ingreso de nuevos productos. El Pronunciamiento Presidencial 7616, que fue suscrito el 31 de octubre del 2002 y publicado en el Registro Federal (67 FR 67283) el 5 de noviembre del 2002, la ATPDEA y designó a los países como elegibles y los números de partidas del Sistema Armonizado de Aranceles (HTSUS) considerados.

La ATPDEA "Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act" renueva y amplía las preferencias comerciales otorgadas por el ATPA (Andean Trade Preference Act). La Ley Comercial de 2002 incluye dos modificaciones en el funcionamiento del Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP). Ambas consisten en nuevos criterios que deben cumplir los países a fin de poder optar y conservar los beneficios contemplados en el SGP. Además de los requisitos existentes, los países ahora "deben tomar las medidas necesarias a fin de respaldar los esfuerzos de Estados Unidos para combatir el terrorismo y tráfico de droga".

El Congreso de Estados Unidos aprobó la ATPDEA (Ley de promoción Comercial Andina) el primero de agosto de 2002, y el Departamento de Estado dice que la ATP es "un elemento decisivo en la estrategia para promover un desarrollo de base amplia, la diversificación de las exportaciones,

la derrota del flagelo del tráfico de drogas ilícitas y para la consolidación de la democracia" en los cuatro países andinos.¹⁷

La Ley de Promoción Comercial Andina (ATPDEA), expande aún más el acceso de los mercados estadounidenses a los productos peruanos, ecuatorianos, bolivianos y colombianos. Se considera como un elemento decisivo en la estrategia para promover un desarrollo de base amplia, la diversificación de las exportaciones, la derrota del flagelo del tráfico de drogas ilícitas y para la consolidación de la democracia en estos cuatro países.

La ATPDEA, se aplica a los productos o manufacturas, no considerados como bienes sensibles, procedentes de los cuatro países Andinos y puede considerarse como una ampliación del Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP), del que también son beneficiarios estos países andinos, por lo que, en términos prácticos, casi la totalidad de sus productos tienen acceso al mercado estadounidense libre de aranceles o en condiciones sumamente ventajosas.

Pero se hace la aclaración de que la ATPDEA renueva y amplía las preferencias comerciales otorgadas por el ATPA a los cuatro países andinos, países beneficiarios antes mencionado, pero no extiende las mismas a la República Bolivariana de Venezuela pese a las reiteradas solicitudes echas por los Países Miembros de la Comunidad Andina.

Pero hay criterios que los países deben cumplir para beneficiarse del ATPDEA, principalmente los siguientes:

- a. El grado de compromiso demostrado con sus obligaciones ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como su activa participación en las negociaciones para la

¹⁷ <http://usinfo.state.gov/espanol/eco/02080503.htm>

conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) u otro acuerdo de libre comercio.

- b. Los niveles de protección establecidos para los derechos de propiedad intelectual, los cuales deberán ser iguales o mayores que los niveles de protección garantizados por el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC).
- c. La medida en que protegen los derechos laborales internacionalmente reconocidos, incluyendo: el derecho de asociación; el derecho a la organización y negociación colectiva; la prohibición de cualquier tipo de trabajo abusivo o forzoso; la fijación de una edad mínima para el trabajo infantil; y, el establecimiento de condiciones aceptables de trabajo, relacionadas con el salario mínimo, la jornada de trabajo, y la seguridad y salud ocupacionales. El grado en que los países han avanzado en la eliminación de las peores formas de trabajo infantil, adicionalmente se evaluará la medida en que los países han cumplido los criterios de certificación antidrogas, para su elegibilidad como receptores de la asistencia de los Estados Unidos.
- d. La aplicación de procedimientos destinados a garantizar la transparencia, la no discriminación y la libre competencia en las compras del sector público, equivalentes a los procedimientos descritos en el Acuerdo Sobre Contratación Pública de la OMC, así como los esfuerzos realizados en foros internacionales para desarrollar e implementar normas internacionales en materia de transparencia en las compras del sector público; las medidas adoptadas en la lucha contra la corrupción. Y las medidas necesarias para apoyar los esfuerzos de los Estados Unidos en la lucha para combatir el terrorismo.¹⁸

¹⁸ <http://waysandmeans.house.gov>

Aunque no está expresamente señalado en la ATPDEA, puede afirmarse que un criterio importante para la concesión de beneficios es el respeto y protección de las inversiones estadounidense de conformidad con estándares internacionales.

En el marco del ATPA, se obtuvo preferencias en flores, productos cárnicos, camarón, pescado, otros productos alimenticios, bebidas, productos de madera, papel, productos de caucho y plástico, productos minerales no metálicos, maquinaria y equipo, por señalar algunos de los sectores más beneficiados y los cuales se mantienen en el ATPDEA.

El ATPDEA confiere al Presidente de los Estados Unidos la facultad de otorgar preferencias también a los siguientes productos: el calzado que no esté contemplado como elegible dentro de sistema generalizado de preferencias (SGP); el petróleo y sus derivados contemplados en las partidas 2709 y 2710 del Sistema de Tarifas Armonizado (HTS); los relojes y sus componentes; Carteras, maletas, artículos planos, guantes de trabajo y confecciones de cuero que no fueron designados elegibles dentro del SGP. Estos productos, al igual que el atún empacado en contenedores flexibles, y algunos textiles, estaban expresamente excluidos de tratamiento preferencial bajo el ATPA (Sección 3203, (b) del Código de los Estados Unidos).

La ley ATPDEA otorga preferencias arancelarias a más de 6500 productos. Es una ley de preferencias unilateral, y condicionada en función de lo que los Estados Unidos reconozcan como esfuerzos de los países beneficiarios en la lucha contra la producción y tráfico de drogas ilícitas. Se basa en el principio de corresponsabilidad de la lucha contra las drogas: los países consumidores de

drogas ilícitas tienen una responsabilidad correlativa a los esfuerzos y costos (económicos y sociales) de los países productores en la lucha contra este flagelo.

2.2 PAISES BENEFICIARIOS

- Colombia
- Ecuador
- Bolivia
- Perú

2.3 BENEFICIOS DEL ATPDEA

- Ingreso de más de 6.500 partidas arancelarias libres de arancel.
- Realizar negocios a través de alianzas estratégicas con empresas de Estados Unidos o de los otros países beneficiarios.
- Ingresar hasta el 2006 en mejores condiciones que los países miembros de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CCI).
- Ingresar con ventajas comparativas con respecto a otros productores y exportadores del mundo.
- Acceder al mercado de los Estados Unidos 4 años antes que los otros países del ALCA.

2.4 OBJETIVOS DE ATPDEA

- Apoyar los esfuerzos de los países andinos en la lucha contra la producción y tráfico de drogas, mediante el fomento de alternativas económicas que promuevan la generación de empleo lícito.

- Facilitar el acceso de diferentes productos al mercado de los Estados Unidos.
- Promover la diversificación de las exportaciones y el desarrollo económico.
- Estimular el empleo y diversificar la oferta exportable de la región andina a través del incremento del comercio con Estados Unidos.
- Fortalecer el crecimiento económico de los países beneficiarios.
- Promover la inversión extranjera y fortalecer la confianza en la creación de nuevos negocios y empresas nacionales.

2.5 SECTORES BENEFICIADOS ORIGINALMENTE

El ATPA incluía todos aquellos productos que cumplieran con las normas de origen establecidas por la Ley, salvo textiles y confecciones, ron y tafia, azúcares sujetos a cuotas, atún, calzado, manufacturas de cuero, relojes y sus partes y petróleo y sus derivados.

El ATPDEA ratifica el trato preferencial para atún, calzado, petróleo y sus derivados, relojes y ciertas manufacturas de cuero haciendo énfasis en el proceso de autocertificación que acarrea obligaciones tanto para el exportador como para el importador, los nuevos productos cobijados por el ATPDEA deben seguir otros requisitos procedimentales como la elegibilidad y sensibilidad, los beneficios para estos se hicieron efectivos desde el 31 de octubre de 2002; a partir de esa fecha, pueden ingresar al mercado de los Estados Unidos libres de aranceles, siempre y cuando cumplan con los requisitos de origen establecidos en la ley.

Es importante tener en cuenta que la lista de nuevos productos cobijados por el ATPDEA no es absoluta ya que se incluyen productos según el capítulo 98, el cual establece las normas de origen. No obstante, para acceder a los beneficios es necesario mencionar la subpartida originaria. Es decir que si bien la subpartida del capítulo 98 es la que otorga las preferencias para productos que tienen

normas de origen especiales (como confecciones y atún), esta debe estar relacionada con una subpartida del capítulo en el cual se describe el producto (por ejemplo 42, 61 o 62 para confecciones).

2.6 PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL ATPDEA

- Confecciones
- Atún empacado al vacío en bolsas de aluminio ¹⁹
- Calzado
- Manufacturas de cuero
- Petróleo y sus derivados
- Relojes y sus partes

2.7 PRODUCTOS EXCLUIDOS

- Textiles, casos específicos
- Ron y tafia
- Azúcares, jarabes y algunos productos que contienen azúcar, sujetos a cuotas.
- Atún enlatado

¹⁹ Atún empacado al vacío en bolsas al vacío en aluminio con un contenido no mayor a 6.8 Kg. A tal efecto, se establecen unas condiciones a cumplir para determinar el origen, en el sentido de que los barcos de la región deben estar registrados en un país beneficiario, con 75% de capital nacional o cuya oficina principal sea de la región, cuyos administradores, presidente de la junta de directores y la mayoría de los miembros sean nacionales de un país beneficiario y, en el caso de compañías, el 50% del capital debe ser de nacionales o de organismos estatales de un país beneficiario. www.proexpor.gov.co

2.8 ORIGENES Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

2.8.1 NORMAS DE ORIGEN

Normas de Origen para productos ATPA y ATPDEA (excepto para atún y confecciones)

1. La mercancía debe importarse directamente desde un país ATPDEA al territorio aduanero de Estados Unidos.
2. La mercancía debe haber sido producida en un país beneficiario ATPDEA.
3. Por lo menos el 35% del valor de la mercancía debe ser producido en uno a o más países ATPDEA. El costo de los materiales producidos en territorio de Estados Unidos, excepto Puerto Rico, puede representar máximo el 15% del valor agregado nacional.

A. Normas de Origen ATPDEA para confecciones

- Llama, Alpaca, Vicuña

Confecciones elaboradas con telas formadas en países ATPDEA, de hilazas formadas en países ATPDEA, si su mayor contenido en peso es de llama, alpaca o vicuña.

- Oferta Insuficiente

Confecciones elaboradas con telas o hilazas de oferta insuficiente, si están identificados en el Anexo 401 del NAFTA con categoría de oferta insuficiente en los Estados Unidos. O si el Presidente lo determina, las confecciones elaboradas con telas o hilazas que no sean abastecidos de manera oportuna por la industria doméstica de los Estados Unidos.

- Artículos de telares, elaborados a mano y folclóricos

Estos productos están siendo identificados por la Aduana de los Estados Unidos e ingresarán sin arancel, ni cuotas.

Brassieres: pueden ingresar por tres normas de origen:

- Ensamble o maquila.
- Cuota o Insumos Regionales.
- Regla general: Las prendas que se clasifican en subpartida 62.12.10, serán elegibles para tratamiento preferencial si el costo de las telas formadas en los Estados Unidos sin incluir adornos y accesorios corresponde al menos al 75% (en promedio) del valor agregado de la tela declarada en la aduana, durante el periodo de un año precedente. Aplica a partir del primero de octubre de 2003.

Otras condiciones para confecciones:

La ley establece otras características que deben tener las prendas para contar con las preferencias ATPDEA:

- Los accesorios pueden ser de origen extranjero, mientras no excedan el 25% del costo de los componentes del producto.
- La entretela no puede representar más del 25% del costo de los componentes de la prenda.
- Las hilazas de terceros países no pueden exceder el 7% del peso total de la prenda.
- Las confecciones con filamentos de nylon provenientes de Canadá, México o Israel no tienen restricción sobre el peso de la prenda.

B. Normas de Origen para el Atún:

- Empacado al vacío en bolsas de aluminio u otro tipo de envase flexible.

- Contenido no mayor a 6.8 kilogramos.
- Pescado por Barcos de Estados Unidos o de los países ATPDEA.
- Mínimo el 75% de la tripulación, el capitán y los oficiales deben ser de un país beneficiario.
- El 50% del capital de la compañía debe ser de nacionales o de organismos estatales de un país beneficiario.

2.8.2 CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

Para que un producto pueda ingresar bajo las Preferencias Arancelarias Andinas al mercado americano, es indispensable presentar una certificación de origen del producto en el momento de su ingreso al territorio aduanero de Estados Unidos.

Si un producto es ATPA, la certificación de origen la hace el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, quien verifica que tal producto cumpla con un Valor Agregado Nacional de mínimo el 35%. Para esto se debe presentar la Forma 010 "Registro de Productor Nacional, Oferta Exportable y Determinación de Origen".

En Colombia, El Ministerio de comercio, industria y turismo responde los criterios de origen aprobados bajo ATPA los cuales tienen una vigencia de 2 años. Para cada exportación se debe comprar una forma valorada del certificado de origen código 251, consignando un valor determinado (para vigencia 2003 es de US \$ 4) en cualquier sucursal de Bancafé y reclamarlo en el Ministerio. Debe diligenciarlo con base en la respuesta otorgada por los criterios de origen, y presentarlo ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para su aprobación.

Si el producto es ATPDEA, la ley estipula que la declaración de origen debe hacerla el exportador. Para ello, se han diseñado formatos de autocertificación acordes con las exigencias para cada categoría de productos.

Las instrucciones para exportar productos anteriormente Cobijados por el ATPA: en cuanto a el procedimiento de certificación de origen sigue siendo el mismo: es decir que el Ministerio de Comercio Exterior seguirá certificando el origen. Además hay instrucciones para Exportar Nuevos Productos Diferentes de Confecciones, especificadas en el texto del ATPDEA.

- Sanciones por Triangulación

El trasbordo o triangulación ocurre cuando se ha recibido el tratamiento preferencial para cualquier producto sobre la base de información falsa concerniente al país de origen, manufactura, procesamiento o ensamblaje del artículo o de cualquiera de sus componentes. Se considera información falsa, si la revelación de la información verdadera significaría o habría significado que el artículo no es o no era elegible para el tratamiento preferencial.

- Sanciones

Para los exportadores: Si se determina, con base en pruebas suficientes, que un exportador ha incurrido en triangulación con respecto a prendas de vestir desde un país beneficiario del ATPA, se negarán todos los beneficios arancelarios a dicho exportador y a cualquier sucesor del mismo por un período de 2 años. Para el país: Cuando se encuentren pruebas suficientes de que ha tenido lugar un transbordo, se solicitará al país o países beneficiarios del ATPA a través de cuyo territorio ocurrió el transbordo, tomar todas las acciones necesarias y adecuadas para impedir la triangulación. Si se determina que un país no está tomando las

acciones suficientes, se reducirán las cantidades de prendas de vestir que pueden ser importadas hacia los Estados Unidos desde dicho país, en un equivalente a las cantidades trianguladas multiplicadas por tres.

2.9 REINTEGRO DE ARANCELES.

Según lo establecido en Título XXXI de la Ley Comercial de 2002, firmada por el Presidente Bush el 6 de agosto pasado, se prorrogan y amplían los beneficios del ATPA hasta el 31 de diciembre de 2006. De esta manera se establece que la entrada de productos anteriormente cobijados por el ATPA, realizada entre el 4 de diciembre de 2001 y el 6 de agosto de 2002, deberá ser liquidada o reliquidada como libre de arancel, y la Aduana de los Estados Unidos deberá reintegrar los aranceles pagados por este concepto. (Circular de la Aduana de los Estados Unidos para el Reintegro de los Aranceles).

El reintegro será realizado únicamente con base en la solicitud del importador o peticionario. Se deberá presentar una comunicación separada para cada entrada, cada importador o todas las entradas hechas por un peticionario individual en un solo puerto.

La Aduana recomienda incluir lo siguiente en cada comunicación:

- Una declaración de que la comunicación es una solicitud para reintegro, según lo previsto en el Título XXXI, Sección 3104 del Trade Act 2002.

Los números de entrada e ítems arancelarios (line item) para los cuales se solicita el reintegro, y el monto que deberá ser reintegrado por cada ítem, y de ser varias entradas, el monto total adeudado por todas las entradas (entry summaries)

Esta información podrá ser presentada para todas las entradas calificadas que hayan sido realizadas por el importador en cada puerto, en una tabla de datos, con un diskette que lo acompañe en formato Excel. Al proveer la información en este formato, el proceso de reintegro será efectuado.

Las siguientes tasas serán usadas para el cálculo de los intereses al reintegrar los aranceles de aduanas pagados:

- 07/01/01 a 12/31/01 - 6% a Empresas y 7% a Individuos.
- 01/01/02 a la fecha - 5% a Empresas y 6% a Individuos

Las solicitudes de reintegro se debieron hacer antes del 2 de febrero de 2003 en el puerto donde el resumen de entrada fue inicialmente radicado.

La reducción arancelaria a productos como maletines de mano, equipaje, guantes de trabajo y vestimentas de cuero no aplica a partir de la entrada en vigencia del ATPA.

Algunos artículos anteriormente excluidos del ATPA podrán volverse elegibles de tratamiento preferencial bajo la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, una vez el Presidente de los Estados Unidos determine que el país es elegible para dicho tratamiento.

Según la mencionada ley, los importadores de productos anteriormente cubiertos por ATPA podrán, de inmediato, entrar esas mercancías, cobijadas por la nueva ley, usando los Indicadores de Programa Especial (J) o (J*).

2.10 BENEFICIOS DE LA ATPDEA EN LOS PAISES ANDINOS

En el reporte al congreso, se dice que la Ley de Preferencias del Comercio Andino ha sido un elemento clave para la estrategia estadounidense contra los narcóticos en la región Andina, promoviendo la diversificación de las exportaciones y el desarrollo económico de la región en forma amplia, proporcionando alternativas económicas sostenibles para la sustitución de cultivos de drogas, fortaleciendo las economías legítimas de los países Andinos y creando alternativas viables para suplir el comercio ilícito de coca.²⁰

Dicha Ley, según los legisladores, está dirigida a propiciar el incremento de los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y generar empleo e inversión, a fin de fortalecer las economías andinas y promover la estabilidad política, económica y social en la subregión, con la finalidad de definir e implementar alternativas viables de desarrollo, sostenibles en el largo plazo. Las preferencias comerciales deberán contribuir, asimismo, en opinión de los legisladores, a la consolidación de los valores, principios y prácticas democráticas en la subregión, indispensables para la convivencia pacífica en el Hemisferio, así como a la lucha concertada contra el tráfico ilícito de estupefacientes y delitos conexos y a la lucha contra el terrorismo, al tiempo que atiende los objetivos de seguridad nacional de los Estados Unidos.

A pesar de lo que se contempla en la Ley de Preferencias del Comercio Andino, la región Andina sigue amenazada por una serie de factores internos y externos como la inestabilidad política y económica, y por la fragilidad y vulnerabilidad frente a las consecuencias de la guerra contra las drogas y la fuerte competencia global para su comercio legítimo.

²⁰ First Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act As Amended April 30, 2003, Pág 3

La inestabilidad de la región Andina es vista como una amenaza frente a los intereses de seguridad de los Estados Unidos y del mundo. Este problema ha sido parcialmente atendido a través de ayuda externa, como es el caso del Plan Colombia, estatuido por el Congreso en el 2000. Sin embargo, la ayuda extranjera en sí misma no es suficiente. Por tanto se busca que el incremento del comercio lícito con los Estados Unidos proporcione medios alternativos para la recuperación y estabilización de las economías de la región Andina.

La renovación y el mejoramiento de la ATPDEA busca retornar la confianza de los empresarios privados locales y de los inversionistas extranjeros con respecto a los prospectos “PERSPECTIVAS” económicas de la región, garantizando que la empresa privada legitima puede representar el motor del desarrollo económico y de la estabilidad política de la región.

Adicionalmente, en el informe ²¹ el comercio americano con los países de ATPA ha crecido substancialmente desde que se promulgó la ATPA en 1991. Entre 1991 y 1999, el total del comercio bidireccional se duplicó; durante este período de tiempo, las exportaciones americanas crecieron en un 65 por ciento y las importaciones americanas aumentaron en 98 por ciento.

En 1999, Colombia proporcionó 45.6 por ciento de todo las importaciones americanas bajo el ATPA. Perú alineó en un segundo lugar, con 36.1 por ciento, seguido por Ecuador en un tercer lugar, con 14.9 por ciento, y Bolivia era cuarto, con 3.5 por ciento del total.

El aprovechamiento que dieron los cuatro países Andinos beneficiarios al ATPA en 2002 fue del 10.04% unos US \$ 1.061 millones en exportaciones vía ATPA, menor frente al 2001 ya que había sido del 17.53%, unos US \$ 1.844 millones en exportaciones vía ATPA. Colombia pasó de exportar US \$ 798 millones a US \$ 416 millones, pasando de un aprovechamiento del 13% al 7%, mientras

²¹ First Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act As Amended April 30, 2003.

que Perú pasó del 37% al 20% y Ecuador del 11.4% al 8.2%. Perú fue entonces el país que mayor aprovechamiento relativo le dio a las preferencias ATPA durante 2002, aunque con montos de exportaciones vía ATPA similares a las de Colombia.

Las exportaciones de los países andinos a Estados Unidos en el periodo enero - mayo de 2003 fueron de US \$ 4,996 millones, unos US \$ 978 millones más que en el mismo periodo de 2002, representando un crecimiento de 24%, este crecimiento se debe al mejor aprovechamiento que se le ha dado a la ATPDEA, esto significa que un 44% de las exportaciones totales de estos países a Estados Unidos en este periodo entraron bajo ATPDEA, y el total de las exportaciones con aprovechamiento ATPDEA para el periodo fue de US \$ 2199 millones. ver tabla N° 4

Colombia es el país que más exportó bajo estas preferencias en mayo (US \$194 millones), seguido por Ecuador con US \$ 102 millones y Perú con US \$ 83 millones. Bolivia exportó US \$ 8 millones en el mes de mayo, aumentando sus exportaciones bajo ATPDEA, ver tabla N° 4

Tabla N° 4 Importaciones de Estados Unidos, vía ATPDEA, enero – mayo 2003.

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS ENERO - MAYO VIA ATPDEA							
	ENE - MAY 2003 MILLONES USD	ENE 2003 MILLONES USD	FEB 2003 MILLONES USD	MAR 2003 MILLONES USD	ABR 2003 MILLONES USD	MAY 2003 MILLONES USD	CREC % ABR MAY 2003
COLOMBIA	1.123	256	183	221	269	194	-28%
ECUADOR	558	113	134	107	101	102	1%
PERU	485	98	92	115	97	83	-14%
BOLIVIA	34	5	7	7	7	8	12%
TOTAL	2.199	472	416	450	474	387	-18%

Fuente: USITC

2.10.1 ECUADOR Y EL ATPDEA

Ecuador exportó US \$ 2.390 millones a Estados Unidos en 2002, US \$ 75 millones más que en 2001, este país presentó un aprovechamiento del ATPA del 8.2%. En cuanto a los productos más exportados bajo ATPA, se encuentran el petróleo y sus derivados con exportaciones de US \$90 millones, flores con exportaciones por US \$ 43.3 millones, madera y muebles de madera con exportaciones por US \$ 32 millones y frutas con exportaciones por US \$ 12 millones.

Después de Colombia es el segundo exportador de la zona a Estados Unidos. Para los cinco primeros meses de 2003, las exportaciones totales de Ecuador hacia Estados Unidos fueron de US \$ 1178 millones.

2.10.2 PERÚ Y EL ATPDEA

Perú exportó US \$ 2.076 millones a Estados Unidos en 2002, US \$ 106 millones más que en 2001; el nivel de aprovechamiento que Perú le dio al ATPA fue de 20%. Lo que Perú más exportó bajo ATPA fue cobre, con exportaciones por US \$ 437 millones en 2001 y US \$ 243 millones en 2002, seguido de las hortalizas y tubérculos, con exportaciones por US\$ 103 millones en 2002. Estos dos productos participaron con el 84% de las exportaciones vía ATPDEA de Perú en 2002.

En los cinco primeros meses de 2003, este país exportó hacia Estados Unidos US \$ 924 millones. Perú es el tercer exportador de la región a Estados Unidos. En este periodo Perú exportó por la vía ATPDEA un total de US \$ 485 millones.

Los cuatro países registran un incremento en las exportaciones, bajo la ATPDEA, pero deben buscar maximizar su aprovechamiento, pues este acuerdo solo brinda beneficios hasta el 2006,

además los empresarios de la región ya conocen el manejo y beneficio de esta ley, y cuentan con el apoyo de los gobiernos de cada país; una característica de las exportaciones de estos cuatro países es que han empezado a diversificar, registrando un buen porcentaje en las exportaciones no tradicionales, como los textiles y prendas de vestir, flores, atún, hortalizas, frutas, entre otras.

3. COLOMBIA Y SU SECTOR DE FLORES EN EL ATPA Y ATPDEA

3.1 COLOMBIA Y EL ATPA

Colombia es uno de los principales beneficiarios de la ley ATPA, Estados Unidos es su mayor socio comercial, con el ingreso libre de aranceles de más del 45 por ciento de las exportaciones, bajo la relación arancelaria estadounidense NMF (nación más favorecida), un 13 o 14 por ciento adicional de estas exportaciones han sido liberadas de aranceles bajo la ley ATPA en estos últimos años.

De acuerdo con estimativos del gobierno colombiano, entre 1992 y 1999, el programa ley ATPA tuvo un impacto positivo en la inversión, como se evidencia en diversificación de la producción colombiana para la exportación. Ver tabla N° 5

El impacto positivo del ATPA se evidencia en la producción del país, la cual se ha duplicado: mientras que en 1992 la producción colombiana en los sectores beneficiados por ATPA alcanzaba los US \$629 millones, en 2000 ésta alcanzó los US \$1.270 millones, un aumento del 102 por ciento. Estos avances también representaron la creación de aproximadamente 122.296 empleos, entre 1992 y el 2000²².

Las exportaciones colombianas al mercado estadounidense bajo ATPA han aumentado en valor, volumen y empleo, desde 1993. El sector de las flores sigue siendo uno de los más importantes beneficiarios del ATPA.

²² www.comunidadandina.org. Comunidad Andina, Secretaría General (2001). “Resumen Estadístico para la Gestiones del ATPA”.

Tabla N° 5. Impacto del ATPA en Colombia

AÑO	EXPORTA- CION	Variación Expo	PRODUCCI ON	Variación Prod	EMPLEO	Variación Emp
1992	443		629		77,483	
1998	745		1,059		118,300	
1999	853		1,259		124,573	
2000	911		1,270		122,296	
92-1998 Incremento	302	68.2%	430	68.4%	40,800	52.7%
92-2000 Incremento	468	+100%	641	102.0%	44,813	53.9%

Fuente: Mincomex

Para el año 2000, el total de exportaciones colombianas a estados Unidos fue de US \$6.681 millones de dólares, de las cuales un 14 por ciento se hizo bajo el ATPA, es decir, unos US \$911 millones de dólares²³, y según las cifras de Mincomex/Dane, Colombia exportó a los Estados Unidos US \$5.336 millones en el año 2001, de los cuales US \$841 millones se hicieron bajo el amparo del ATPA²⁴, es decir, un 15 por ciento de las exportaciones totales a ese mercado; de estas exportaciones, US \$816 millones entraron con cero por ciento de arancel y US \$23,8 millones con arancel reducido. Ver anexo 2

3.2 COLOMBIA Y EL ATPDEA

Las exportaciones colombianas a Estados Unidos durante 2002 llegaron a los US \$ 5.935 millones, US \$ 131 millones menos que en 2001, siendo el único país de la región con exportaciones menores a las realizadas en 2001.

De estos US \$ 5.935 millones un 7% (US \$ 416.2 millones) entraron bajo preferencias ATPA, siendo las flores el tipo de producto que más se exportó bajo ATPA, con exportaciones de US \$ 174.8 millones, seguidas del petróleo, con exportaciones de US \$83.3 millones. Es decir, el 42% de

²³ www.mincomex.gov.co

²⁴ www.mincomex.gov.co y www.dane.gov.co

las exportaciones vía ATPA del 2002 fueron flores, mientras que un 20% fue petróleo crudo; entre estos dos productos, se realizaron el 62% de las exportaciones vía ATPA, es importante anotar que el porcentaje de aprovechamiento fue del 48% en el caso de las flores mientras que sólo fue de un 3.9% en el caso del petróleo crudo. Estos niveles de aprovechamiento se debieron a que las flores habían perdido las preferencias ATPA en diciembre de 2001 y no contaron con renovación sino hasta agosto de 2002; en el caso del petróleo, este hace parte de ATPDEA, que empezó a regir el 31 de octubre de 2002.

A Colombia se le considera como el primer exportador andino hacia los Estados Unidos, tanto en exportaciones totales, como vía ATPDEA. Para el primer trimestre de 2003 las exportaciones colombianas registraron un valor de US \$ 2,819 millones, con un nivel de aprovechamiento ATPDEA del 40%, de este porcentaje el 32% lo registra las exportaciones no tradicionales y el 51% de las exportaciones de aceite crudo de petróleo o de mineral bituminoso (US \$ 1,428 millones), seguido de flores con US \$ 217 millones, oro en bruto, semilabrado o en polvo con US \$ 229 millones, café con US \$ 161 millones. Las prendas de vestir (cap 61 y 62 del arancel) sumaron US \$ 196 millones. Estos cinco subsectores cubren el 79% de las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos.

Tabla N° 6: Principales productos exportados bajo ATPDEA, enero – mayo 2003.

Principales productos exportados desde Colombia bajo ATPDEA, enero - mayo 2003			
Subsectores	Total	Vía ATPDEA	% Aprovechamiento
Aceites crudos de petróleo	1.428	726	51%
Flores	217	214	98%
Prendas de vestir	196	85	43%

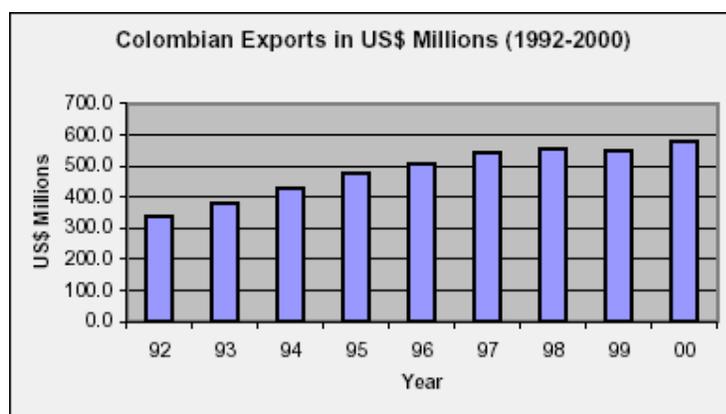
Fuente: USITC – Cálculos Proexport

3.3 LAS FLORES COLOMBIANAS Y EL ATPDEA

Con el ATPA, las flores Colombianas entran a los Estados Unidos con 0% de arancel (frente a 6% de arancel, en promedio, para terceros países). De manera global, la industria de las flores ha generado más de 150.000 empleos en Colombia, principalmente en el sector agrícola. Sin el ATPA, es muy probable que muchos de los trabajadores del sector hubiesen terminado en la informalidad o en actividades ilícitas.

Para 1992, las exportaciones totales de flores respondieron aproximadamente a US \$ 349.8 millones, y han aumentado hasta alcanzar US \$580.6 millones para el año 2000, registrando un aumento del 58.7%.

Gráfico 3: Las exportaciones de flores colombianas a EE.UU. \$millones (1992-2000)



Fuente: Asocolflores 2001

3.3.1 AREAS CULTIVADAS DE FLORES EN COLOMBIA

Según datos de Asocolflores, Colombia inició aproximadamente con trescientas compañías que exportaban flores cortadas. Para 1992 cubría un área de producción de 4000 hectáreas, y en el 2000

se utilizaron aproximadamente 5000 hectáreas en la producción de flores, es decir que ha aumentado la utilización de área para cultivo de flores en un 5.5%.

Tabla N° 7. Área cultivada de flores en Colombia

AÑO	APROXIMADAMENTE HECTAREAS DE PRODUCCION
1992	4000 Ha
1995	4200 Ha
1997	4400 Ha
1998	4500 Ha
1999	4900 Ha
2000	5000 Ha

Fuente: Asocolflores

3.3.2 FLORES QUE COMERCIALIZA COLOMBIA

Colombia produce más de 50 variedades de flor para exportación.

Alstroemerias*	Carnation
Chrysanthemum	Freesia
Gerbera	Gypsophila*
Pompom	Roses*
Spray carnations	Statice*

* La producción es asociada con los esfuerzos diversificar las especies.

Fuente: Asocolflores 2001

De 1996 a 2001, Colombia ha proporcionado 76% del valor total de las flores cortadas importadas por Estados Unidos; las estadísticas muestran que, en promedio, de cada tres flores vendidas en este país, dos provienen de Colombia (Ford 1997), y que Estados Unidos recibe los cuatro- quintos de sus claveles y un tercio de sus rosas (TED 1997)

3.3.3 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA FLORICULTURA COLOMBIANA:

Nació orientada hacia los mercados externos, se ha movido dentro de un marco de exigencias de estándares internacionales, sus competidores son internacionales, y su enfoque es a una producción sostenible con un desarrollo de los canales logísticos y de comercialización.

El sector trabaja día a día para ampliar el conocimiento de sus mercados, especialmente de su mercado natural, como es Estados Unidos, adicionalmente a ampliado y mejorado el aprovechamiento de sus ventajas comparativas y fomenta el desarrollo de una cultura floricultora.

Tabla N° 8. Indicadores de desempeño periodo ATPA

	1992	2001	Crecimiento
Hectáreas	3,641	5,300	46%
Empleos	60,081	87,450	46%
US\$ Exportados	340,925,955	610,296,990	79%
Kilos Exportados	124,670,799	181,463,573	46%

Fuente: DANE / DIAN y Banco de la República, Cálculos de ASOCOLFLORES

3.3.4 IMPORTACIONES DE USA Y LA PARTICIPACIÓN DE COLOMBIANA AL 2000

(U.S.\$)

	Impo. Totales (En Miles de USD)	% Colombia
Claveles Miniatura (spray)	34,153	95.7
Rosas Sweetheart	1,309	6.8
Rosas Spray	5,406	76.7
Rosas	206,266	62.6
Crisantemos pompón	61,960	89.3

Crisantemos Standard	11,669	80.0
Claveles Standard	57,111	95.7
Anturios	500	5.5
Orquídeas Dendrobium	2,606	2.1
Orquídeas excepto Dendrobium	2,023	2.4
Alstroemeria	19,367	95.5
Gypsophilla	21,037	15.0
Lirios (lillies)	12,107	0.2
Snapdragons	1,606	48.4
Las demás flores frescas cortadas	158,410	25.2
T O T A L E S	595,530	58.4

Fuente: U.S. Census Bureau, Cálculos de ASOCOLFLORES

3.3.5 EXPORTACIONES TOTALES DE FLORES, 2001 (U.S.\$ FOB)

El total de exportaciones de flores colombianas en el 2001 fue de: US \$ 610.3 millones, las cuales se clasifican así:

3.3.5.1 Por mercado 2001:

PAIS	PORCENTAJE
NORTE AMERICA	84%
UNION EUROPEA	10%
RESTO DEL MUNDO	6%

Fuente: DANE / DIAN, Cálculos de ASOCOLFLORES

3.3.5.2 Por Producto 2001:

PRODUCTO	PORCENTAJE
ROSA	30%
CLAVEL	21%
MINICLAVEL	10%
OTROS	37%

Fuente: DANE / DIAN, Cálculos de ASOCOLFLORES

3.3.6 EXPORTACIONES A NORTEAMÉRICA, 2001 (U.S. \$ FOB)

El total de exportaciones a Norteamérica fue de: US \$ 500.4 millones

3.3.6.1 Por Mercado 2001:

PAIS	POCENTAJE
ESTADOS UNIDOS	96%
CANADA	3%
PUERTO RICO	1%

Fuente: DANE / DIAN, Cálculos de ASOCOLFLORES

3.3.6.2 Por Producto 2001

PRODUCTO	PORCENTAJE
ROSA	33%
CLAVEL	17%
MINICLAVEL	9%
CRISANTEMO	2%
OTROS	39%

Fuente: DANE / DIAN, Cálculos de ASOCOLFLORES

3.3.7 EXPORTACION DE FLORES COLOMBIANAS A ESTADOS UNIDOS POR AÑO:

Año	Descripción	Valor	%/Total	%/Acum
1995	Rosas	116.445	3,30%	60,77%
1995	Pompones	48.863	1,39%	70,82%
1996	Rosas	130.848	3,16%	67,18%
1997	Rosas	139.908	3,28%	69,40%
1997	Crisantemos	7.845	0,18%	90,68%
1998	Rosas	148.385	3,67%	68,96%
1998	Crisantemos	9.206	0,23%	89,80%
1999	Rosas	144.296	2,57%	78,79%
1999	Crisantemos	9.242	0,16%	91,77%
2000	Rosas	149.938	2,30%	83,31%
2000	Crisantemos	9.469	0,15%	92,44%

Fuente Asocolflores

3.3.8 FACTORES DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR FLORÍCOLA

Colombia en el ATPA manejó factores externos como arancel cero, el cual se convirtió en una ayuda importante para acceder a los mercados. En el sector florícola, permitió ahorrar más de US\$ 235 millones durante su vigencia, US \$ 23.5 millones anuales en promedio. También competir en igualdad de condiciones con la producción doméstica. Otro factor fundamental fue el equilibrio cambiario, donde se manejó una tasa de cambio para precios adecuados.

Dentro de los factores internos que maneja el sector, se encuentra la estrategia de mercadeo agresiva y adecuada a las características del mercado estadounidense; las redes comerciales profesionales, desarrolladas y de plena confianza; la gestión logística de calidad mundial para evitar devoluciones, pérdidas de mercancías y dificultades con clientes; la gestión de productividad y eficiencia interna para optimizar costos continuamente y lograr mayor competitividad y el modelo sostenible de la empresa: rentabilidad, medio ambiente y responsabilidad social

3.3.9 LAS FLORES EN EL ATPDEA

Los Bienes cubiertos por el ATPDEA también han traído beneficios económicos a la economía de los Estados Unidos. En algunos casos, más del 95% del valor al detal de los negocios se quedan en este mercado. El caso de las flores ilustran esta situación: de los US \$ 8,000 millones del mercado al detal, cerca del 95% (US \$ 7600 millones en el 2000) se queda en E.U.²⁵

Colombia fue el país que más aprovechó en el primer trimestre de este año la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, expedida por Estados Unidos, al exportar en este periodo un total de US \$ 660 millones, que en volumen representa 140.000

²⁵ Impacto socioeconómico. Ministerio de Comercio Exterior República de Colombia

toneladas del producto, es decir, y le genera a los floricultores un ahorro de cerca de 32 millones de dólares al año.

De hecho, ya se están viendo los frutos de las labores adelantadas por el Gobierno Colombiano de impulsar las exportaciones bajo el sistema generalizado de preferencias ATPDEA.

En el primer semestre de 2002 se presentó un aprovechamiento del ATPDEA en las flores, debido a que la aduana de Estados Unidos ofreció un retroactivo a los exportadores de flores de los países andinos, con el fin que no se vieran afectadas sus exportaciones por la terminación de la vigencia del ATPA en diciembre de 2001. Esto consistió en que exportaron pagando el arancel general, pero una vez se aprobó la renovación del ATPA estos pagos serían reembolsados. Fue beneficioso para aquellos, que exportaron y no perdieron las ventas del día de San Valentín y día de las madres, principales fechas de venta de flores. Los reembolsos se llevaron a cabo de octubre a diciembre de 2002 y se contabilizaron en los respectivos meses como parte del aprovechamiento del ATPDEA. Las exportaciones de flores y follajes vía ATPDEA para el año 2002, se presentan a continuación.

Tabla 9: Exportaciones de flores y follajes bajo ATPDEA, 2002.

Exportaciones de flores y follajes vía ATPDEA, 2002 (US\$ millones)		
	Ene - May 2002	Total 2002
COLOMBIA	49	175
ECUADOR	8	43
PERU	0,3	1
BOLIVIA	0,01	0,04
TOTAL	57	219

Fuente: USITC

Las importaciones totales de flores y follajes realizadas por Estados Unidos en 2002, fueron aproximadamente de US \$ 1321 millones. Siendo Colombia, Canadá, Holanda, Ecuador y México sus mayores proveedores con participaciones del 27%, 25%, 20%, 9% y 3%, respectivamente. Así, estos cinco países representan el 84% del total de las importaciones de flores y follajes de Estados Unidos.

Para los cinco primeros meses de 2003 las exportaciones de Colombia en flores y follajes fueron de US \$ 217 millones, Canadá registró exportaciones por US \$ 176 millones, Holanda alcanzó un monto de US \$ 116 millones, mientras que Ecuador exportó hacia este mercado US \$ 70 millones, Costa Rica exportó US \$ 25 millones y México US \$ 20 millones. Con respecto a los demás países que conforman la ATPDEA, Perú participó con US \$ 1.3 millones y Bolivia con US \$ 273 mil. Cabe resaltar que entre los primeros cinco proveedores de Estados Unidos en flores y follajes se encuentran dos países ATPDEA, Colombia y Ecuador.²⁶

Las exportaciones de Colombia bajo ATPDEA fueron de US \$ 214 millones, con un aprovechamiento del 98%; Ecuador exportó US \$ 70 millones, con un aprovechamiento de 99%; Perú por su parte exportó US \$ 1.2 millones, con un aprovechamiento de 95%. Las exportaciones que Colombia realiza a Estados Unidos vía ATPDEA fueron 21 veces superiores a las registradas por ATPA en el primer trimestre del 2002. ver tabla10

²⁶ Datos estadísticos del Dane

Tabla 10: Importaciones de flores y follajes de Estados Unidos, países ATPDEA, 2002, enero – mayo 2003

IMPORTACIONES DE FLORES Y FOLLAJES DE ESTADOS UNIDOS						
	AÑO COMPLETO 2002 MILLONES USD TOTAL	ENE MAY 2002 MILLONES USD TOTAL	AÑO COMPLETO 2002 MILLONES USD VIA ATPDEA	ENE MAY 2003 MILLONES USD TOTAL	ENE MAY 2003 MILLONES USD VIA ATPDEA	% APROVECH. 2003
COLOMBIA	363	189	175	217,3	213,8	98%
ECUADOR	117	67	43	70,3	69,7	99%
PERU	2	1	1	1,3	1,2	95%
BOLIVIA	0,4	0,1	0,04	0,3	0,1	36%
TOTAL	483	257	219	289	285	98%

Fuente: USITC – Cálculos Proexport

3.4 OPINIONES DEL SECTOR FLORICOLA COLOMBIANO

1. Son varios los retos que asumieron los empresarios y los diferentes sectores beneficiados ante la aprobación del ATPDEA. Uno de ellos, y quizá el más importante es el compromiso de avanzar en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), de manera que cuando se venza la ley en diciembre del 2006, ésta se encuentre lista. Precisamente de esta responsabilidad, son conscientes los directamente involucrados, como lo manifestó Augusto Solano, presidente ejecutivo de la Asociación Colombiana de Flores (Asocolflores), y es que como el mismo, lo explica el ATPDEA no lo es todo, sino que el tema de fondo es el de prosperar en el libre comercio.

"Ahora lo importante es poder negociar el ALCA, pues si no se hace a tiempo se vence el ATPDEA y sino tenemos acceso a los mercados no podemos crecer", afirmó. "Está demostrado que para que Colombia pueda crecer... la ventaja es poder acceder sin trabas arancelarias a

mercados grandes y demostrar que para solucionar el conflicto interno más que apoyo militar, necesitamos oportunidades de comercio. En la medida en que podamos crecer, generar empleo, disminuir la pobreza, estamos seguros que de esa manera estamos contribuyendo a combatir el conflicto interno, de una manera mucho más efectiva", complementa. "Concretamente, el ALCA, lo que busca es la conformación de una Zona Hemisférica de Libre Comercio que involucra a 34 países y contribuiría a ampliar aún más las fronteras y a abrir más los mercados".

Para Solano, aunque Colombia apenas está despertando a la importancia del Área de Libre Comercio, considera que se está generando conciencia de lo importante que es para el país y con él "nos estamos jugando el futuro". Destaca también, cómo el problema con el ATPDEA consiste en una concesión unilateral, es decir, que permite el ingreso de productos con bajos o cero aranceles, mientras que el ALCA es una negociación mucho más ambiciosa teniendo en cuenta el número de países que participarán en él y que ofrece posibilidades más estables.

Pero existen también otros desafíos, como mejorar y prepararse cada vez más para responder a las exigencias del mercado y mantenerse fuertes dentro del mismo. "De ahí en adelante diríamos que comienza el trabajo. Hay que mejorar productividad, reducir costos, ser innovador en tecnología, diferenciador en los productos, hay que ser muy ágil en los canales de mercadeo para poder competir en un mercado cada vez más difícil", aseguró Solano.

Frente a esta responsabilidad, se puede decir que el sector de las flores se encuentra tranquilo y en sus mejores condiciones, es competitivo, cuenta con la oferta mas variada del mundo y está trabajando en renovar variedades. "Estamos preparados tanto técnico, como comercial y en responsabilidad social para mantenernos en los mercados más importantes", expreso Solano y comenta a su vez, cómo han consolidado su posición como segundo exportador mundial de flores, con lo que han logrado abarcar el 65% del mercado americano. De manera, que dos de

cada tres flores cortadas en Estados Unidos son colombianas. En total, el mercado externo les representa 620 millones, teniendo en cuenta que este negocio es internacional y exclusivamente de exportación.

Al mismo tiempo reconoce, "no es que nos hayamos ganado la lotería, nos las ganamos en el sentido de que si no la tuviéramos (ATPDEA), pues estaríamos muy mal, pero simplemente recuperamos lo que teníamos y vamos a poder mantener el negocio que es muy competido y crecer un poco".

En cuanto a la evolución del sector, "lo más importante es que Colombia se consolidó como el país productor de flores cortadas en Sudamérica, no sólo por el volumen sino por la calidad y la variedad. Ningún otro país en la región puede ofrecer lo que nosotros ofrecemos y, lo más importante, con una orientación hacia los clientes.

Tenemos una posición geográfica privilegiada, y por otro lado se fortaleció el cluster de las flores, que implica tener una logística de primer orden y así poder atender un mercado cada día más exigente y con mayor competencia. Frente a un mercado que registra poco o ningún crecimiento en volumen, la competencia aumenta, los márgenes se estrechan y los clientes exigen más, entonces se requiere mejorar los índices de productividad en materia de calidad y costos. En el 2001 hubo eventos que afectaron negativamente la agricultura, sobre todo en el área de comercialización y distribución, lo que generó un reacomodamiento, proceso que no fue fácil pero a la larga permitió decantar una serie de expectativas e incertidumbres"

En cuanto a la injerencia de la presencia de nuevos competidores como Ecuador, dijo "Ecuador es un nuevo competidor que se originó con la participación directa de varios floricultores colombianos que se trasladaron a ese país. Está concentrada en una variedad de flores, las rosas,

sin embargo, consideramos que por calidad y condiciones logísticas mantenemos una ventaja competitiva. Las demás iniciativas en Latinoamérica aún no adquieren una connotación para pensar que sean una amenaza comercial en el corto plazo. Sin embargo, consideramos que no hay competidor pequeño, tratamos de mejorar y ser cada día más competitivos”.

Se considera a Estados Unidos el principal mercado para las flores colombianas, por tal motivo, “en un mercado que depende en un porcentaje altísimo 85% del mercado americano, es fundamental la receptividad que hay en el gobierno de Estados Unidos, y hay que aprovecharlo al máximo, para ello, se ha iniciado con un objetivo de convenio de comercialización, el cual nació con una transacción frente a las demandas impuestas por los cultivadores norteamericanos que estaban obligando a hacer unos pagos y compensaciones importantes en el comercio americano; después de evaluar la situación se decidió emprender un programa de promoción con el fin de ampliar los mercados. Es una alianza que no lleva mucho tiempo y está dirigida al consumidor americano, para que compre flores no sólo en épocas y días especiales, sino en forma habitual, como la hacen los europeos. La estrategia se ha limitado a cinco ciudades: Filadelfia, Chicago, Houston, San Diego y Detroit. Los resultados mostraron que la frecuencia de compra de flores se incrementó en 25%, el reto es aumentar la participación en esta campaña de otros agentes de la cadena de comercialización como mayoristas, supermercados y floristerías”.

El dice que “Que la floricultura en Colombia, es un sector que en el área agrícola contribuye en forma importante a generar empleo²⁷ y divisas, utilizando un bajo porcentaje de área. El sector no recibe subsidios de ninguna especie, y si bien la devaluación no es el único factor que determina la competitividad, sí creemos en lo contrario, que la revaluación del peso nos puede afectar la posición en el mercado. Es importante señalar que durante los últimos años cuando la

²⁷ Genera unos 75.000 empleos directos y otros 70000 indirectos. De esos empleos 60% son mujeres cabeza de familia. DANE.

devaluación tuvo un comportamiento adecuado, hubo un gran desarrollo del sector exportador; todo lo contrario ocurrió cuando se presentó una revaluación acentuada, que produjo un negativo impacto en el desarrollo industrial, empresarial y agroindustrial”²⁸

2. El doctor Fabio Romero Martínez. Director de Agricultura de las Américas. Dice que: “Colombia llena de flores al mundo. Desde hace cerca de cuatro décadas, Colombia produce lo que los expertos han denominado la variedad más completa de flores cortadas del continente americano; durante este corto tiempo, el país se ha posicionado en el mundo como exportador de flores de gran calidad, hasta el punto de convertirse en el principal proveedor de los Estados Unidos.

La floricultura colombiana es uno de los casos más exitosos de la producción y exportación de bienes agropecuarios del país y uno de los renglones económicos que más aporta al ingreso nacional como fuente de divisas y generación de empleo y riqueza para miles de familias dedicadas a esta actividad agrícola, en la actualidad, Colombia ocupa el segundo lugar del mundo como país exportador de flores del mercado estadounidense después de Holanda.

La tarea de fortalecer la competitividad del sector para conquistar otros mercados e incrementar su participación en el total de ventas es una de las preocupaciones de los productores, que ven en la volatilidad de los precios internacionales del producto e, incluso, en una revolución del peso colombiano, dificultades para lograr mayores niveles de rentabilidad que les permita implementar nuevas tecnologías de producción y comercialización, más aún cuando este subsector agropecuario no posee incentivos tributarios o subsidios gubernamentales para el desarrollo de sus actividades.

²⁸ entrevista al Doctor Augusto Solano, presidente ejecutivo de la Asociación Colombiana de Flores (Asocolflores).

Pese a que la floricultura nacional se caracteriza por la diversidad con especialización, que trae ventajas sobre todo para cultivadores medianos y pequeños que ven en la diversidad mayor flexibilidad ante los cambios del mercado, otro reto de los floricultores será explorar nuevos campos de acción muy promisorios, como por ejemplo cultivo de plantas en maceta, productos de alta demanda en los países consumidores, la producción de material de propagación vegetal, los cultivos al aire libre, o el incremento de ventas por intermedio de las llamadas subastas mundiales de flores. Un punto destacable en esa competitividad mundial, que ha incluido a los floricultores colombianos, es la unión o integración de los productores, mediante la creación de asociaciones, alianzas y redes para formar grupos gremiales y mejorar cada vez su posición en los mercados internacionales. El apoyo de Asocolflores, no sólo en representación gremial e impulsor de programas especializados como florverde y actividades de carácter social y ecológico, es de gran trascendencia para la promoción de la producción nacional, la preservación de la calidad y la apertura de nuevos mercados. La celebración Proflora la cual se organiza cada dos años por Asocolflores en Cartagena de Indias, es la vitrina que realza la categoría y variedad de la flor colombiana y embellece nuestra nación, es la manera más acertada de atraer nuevos compradores, incrementar el posicionamiento de nuestros productos y poner en alto ante el mundo la capacidad empresarial y el trabajo honesto de los floricultores colombianos”.

3. El sector floricultor, por ser uno de los más exitosos en la historia de las exportaciones del país, desde el primer semestre de 2001 hace parte del abanico de convenios de competitividad exportadora, y al respecto la Ex - Ministra de comercio Exterior dijo, “Hoy los aliados productores son más competitivos: Aliados, antes que competidores, poco a poco se ha ido logrando que los empresarios colombianos rompan los viejos paradigmas y no se vean como competidores, sino como aliados estratégicos en el proceso de consolidación del mercado y un ejemplo de ello es el sector florícola.

De todas las políticas gubernamentales a quien más se le a tratado de beneficiar es al sector primario y agroindustrial. Por ejemplo, el Ministerio de Agricultura, a través del programa cadenas productivas Agropecuarias, trabaja coordinadamente con el esquema de convenios de competitividad exportadora liderado por el Ministerio del Comercio Exterior, con el fin que la armonía entre las acciones estatales y las iniciativas privadas se traduzcan en una efectiva inserción de nuestros productos en los competidos mercados internacionales. Hemos trabajado con los diferentes eslabones de la cadena productiva en busca de concretar una mayor integración; y exportar más con valor agregado.

Se puede decir que ha cambiado la mentalidad de los empresarios frente al estado, se ha logrado tener una óptica de trabajo alejada de lo que antes se conocía como estado paternalista y se han dado cuenta de que en un mundo globalizado buena parte de la responsabilidad y de las soluciones dependen de los empresarios, el gobierno, por su parte debe procurar que los diversos sectores industriales evolucionen dentro de un medio ambiente sano.

El proceso de concertación entre gobierno y empresarios, ha sido un poco lento, pero de construcción constante. Para nosotros como estado ha sido romper el esquema de que los empresarios no se vean como competidores, y se ha logrado que los empresarios colombianos sean más competitivos, y en sus relaciones con el estado y con ellos mismos han tenido una importante evolución. Desde el foro económico de 2001 se ha visto como Colombia ha ido mejorando en variables, como apoyo a las exportaciones”.²⁹

El sector florícola colombiano ha sido uno de los poco sectores que ha respondido a las exigencias del mercado internacional, y a sabido aprovechar los beneficios otorgados por el ATPA, se a caracterizado por ser cada día más competitivo, y por la unión de los productores para mejorar,

²⁹ Ex – ministra de comercio exterior. Martha Lucía Ramírez de Rincón

diversificar la producción y minimizar los riesgos de productores y trabajadores y lograr competir y hacer rentable un verdadero proceso agroindustrial desde un país pobre hacia un comprador muy exigente como es Estados Unidos.

Consientes del reto, el gobierno y los empresarios tienen un alto sentido de pertenencia con el sector florícola, frente a ello se mantienen unidos con la finalidad de manejar la organización y los diferentes inconvenientes³⁰ que se puedan presentar en las exportaciones.

Como uno de los datos más interesantes en el proceso técnico-comercial que implica este tipo de industria es, la planeación y preparación de la fiesta de san Valentín, pues se hace en la práctica durante todo el año anterior y se intensifica desde octubre y noviembre, cuando el productor comienza a "podar" el cultivo, es decir, a sincronizar millones de tallos de flor que deben iniciar apertura ante los ojos del consumidor el día 14 de febrero.

Ya en diciembre, cuando en casi todas las industrias se piensa en cierres y vacaciones, el floricultor debe prepararse para proteger su futura producción, de heladas y hongos (Botrytis y mildeos). El monitoreo de heladas es de 24 horas. En enero, un productor normal ha debido incrementar su planta de operarios en por lo menos 35%; cuando muchos otros empresarios llegan a iniciar año, un

³⁰ Uno de los inconvenientes más importante que el sector a tenido que superar es el Dumping, Los productores de flores de EE.UU. han presentado demandas contra los productores colombianos (muchos de los cuales contaban con capital norteamericano) alegando que las exportaciones estaban siendo subsidiadas. La demanda fue desechada. Entonces presentaron otra demanda alegando que los colombianos hacían dumping. Tampoco llegó a buen término pues el ITC consideró que no existía daño a la industria nacional. Los abogados de los productores americanos perseveraron y se les ocurrió la técnica de presentar peticiones antidumping por cada tipo de flor. De esta forma los productores de crisantemos presentaron una demanda, los productores de rosas otra, los de tulipanes otra etc etc. El resultado final no fue bueno para nadie, se consiguió protección en algunas flores, mientras que en otras no, de esta forma los productores no obtuvieron un nivel de protección adecuado y los Colombianos aparte de tener que soportar derechos antidumping en algunas flores, sufrieron unos costes espantosos en litigios que aumentaron sus costes de forma importante. Ver... Registro Federal: De Junio El 25 De 1998 (Volumen 63, Número 122)] [Avisos] [Página 34634-34635] Ministerio de Comercio Administración Del Comercio Internacional [A-301-602] Ciertas Flores Frescas Del Corte De Colombia; Resultados finales de la revisión cambiante de las circunstancias del derecho antidumping. Y Ministerio de Flores Frescas Internacionales Del Corte De la Administración Del Comercio Ciertas [A-301-602] De Colombia: Iniciación de una AGENCIA administrativa cambiante de la revisión del derecho antidumping de las circunstancias: Administración de la importación, administración del comercio internacional, Ministerio de Comercio. octubre el 15 de 1997

floricultor y toda su gente trabaja más de 18 horas, pues desde mediados del mes debe empezar a cortar tallos, preparar los "bouquet" y comenzar la cadena de frío que transportará su dinero hecho flor desde el 24 de enero hasta el 6 de febrero.

Para lograr sincronizar lo técnico con lo comercial debe haber invertido, no sólo en actualizar su infraestructura (por ejemplo cuartos fríos) sino en la compra de una lista de más de 350 ítems de materiales vitales como: plásticos, capuchones, cartón, cauchos, productos de nutrición y protección fitosanitaria, entre muchos otros, vitales en la creación de la calidad y color requeridos por el exigente comprador.

Al mismo tiempo debe estar todo un equipo de comercialización y logística de transporte negociando sobre costos y precios. Después de producir y agregar mucho valor, debe estar firme en la negociación, es decir con quién y cómo vende la flor para que ésta sea finalmente aceptada por la cadena de distribución en los Estados Unidos.

Si todo sale bien, los retornos de los esfuerzos de muchos meses iniciarán en marzo, época en la cual otro ciclo de preparación debe estar muy avanzado para cumplir con la fiesta de la madre, y muchas otras de carácter regional en el extranjero.

El ciclo operativo de la más importante agroindustria es intenso y permanente; se debe reconocer que si bien es cierto hoy por hoy es rentable y competitiva, generando cerca de 180000 empleos, hay mucho que avanzar en tecnología como invernaderos más regulados y sistematizados, mayor introducción de productos de biotecnología y generalización de la fertigación computarizada, entre otros, sin olvidar todo el esfuerzo mancomunado a través y liderado por Asocolflores en aspectos ambientales y sociales, generación de nueva tecnología y protección del productor ante una comercialización cada vez más competida y exigente.

3.5 ESTRATEGIA DEL GOBIERNO FRENTE AL ATPDEA

El gobierno a través del Ministerio de Comercio, industria y turismo y las entidades de comercio exterior como son PROEXPORT, BANCOLEX y FIDUCOLDEX, diseñaron una estrategia conjunta para el ATPDEA. Su objetivo es mejorar los niveles de aprovechamiento de los beneficios arancelarios vigentes con Estados Unidos, a partir de una mayor información y capacitación de los temas relacionados con el ATPDEA y de apoyo en materia financiera

3.5.1 MINISTERIO DE COMERCIO

El ministerio lanzó en primera instancia el programa de capacitación “Gerencia de Coordinación del ATPDEA”, el cual se ha convertido en un mecanismo de cooperación adelantado por las diferentes entidades del sector de comercio exterior.

A través de esta Gerencia se apoya a los empresarios con potencial exportador a Estados Unidos en temas de información, capacitación, trámites en apoyo financiero y actividades comerciales, como la participación en ferias y misiones.

Dentro del programa de capacitación el ministerio maneja un programa de divulgación de las preferencias ATPDEA en una página por Internet, este programa se denomina Call center del ZEIKY, el cual contiene una serie de preguntas frecuentes del ATPDEA, para que los asesores de este servicio puedan resolver las dudas de los distintos empresarios. Adicionalmente desarrolla un programa denominado “semana del Exportador”, seminarios, foros y encuentros para dar a conocer el tema.

Las Semanas del Exportador las vienen realizando en distintas ciudades del país, y su objetivo es transmitir el conocimiento y lograr el aprovechamiento de las preferencias por parte de las empresas locales. Además se mantiene una alianza con el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, entidad que cuenta con oficinas en todo el país, con el fin de incorporar el tema del ATPDEA al programa de creación de empresas.

3.5.2 PROEXPORT

Mantiene un plan de trabajo con una doble estrategia interna y externa.

3.5.2.1 Estrategia Interna:

La estrategia interna está enfocada a desarrollar actividades de preparación de los empresarios colombianos, con el fin de aprovechar al máximo, los beneficios del ATPDEA.

- A. Divulgación: Se destacan actividades como la elaboración de folletos, un manual de calidad y conducta para el sector de prendas de vestir, entre otros.
- B. Capacitación: hasta el momento se han adelantado estas labores a capacitadores, con la colaboración del ministerio, y a nivel general a empresarios, mediante talleres del Zeiky y seminarios sectoriales.
- C. Preparación y adaptación de la oferta exportable: se han brindado apoyo a planes exportadores y proyectos especiales, se ha desarrollado el programa Expopyme, vinculando más empresas al programa de aseguramiento de la calidad y recopilando información de la

oferta exportable en materia de textiles, confecciones, calzado, manufacturas en cuero, entre otros.

Brinda apoyo en cuanto a las certificaciones WRAP (World Responsible Apparel Principles) a empresas del sector textil y de confecciones con potencial exportador a los Estados Unidos, mediante la aprobación de un fondo de US \$ 71.4 mil dólares.

D. Coordinación Interinstitucional: se ha adelantado un trabajo conjunto con el ministerio para identificar las preguntas más frecuentes a través del Call Center y se hace seguimiento a las necesidades de capacitación del sector textil y de confecciones y de actividades relacionadas con ATPDEA, como trámites de aduana y requisitos.

3.5.2.2 Estrategia Externa:

Desarrolla actividades comerciales efectivas que permiten la consecución de nuevos negocios para el país y promover inversión extranjera en Colombia, y está compuesta por:

- A. Actividades hacia Estados Unidos: Se ha desarrollado un plan de divulgación y una estrategia comercial, la cual incluye una presentación de producto país y la participación en ferias y misiones comerciales.

- B. Actividades hacia el resto del mundo: Se hace a través de campañas de promoción de inversión extranjera; misiones de empresarios colombianos a Asia y a Europa, buscando establecer contactos directos con posibles inversionistas interesados en proyectos para desarrollar en el país.

3.5.3 BANCÓLDEX:

Ha diseñado dos líneas de crédito buscando otorgar financiación a empresas exportadoras bajo ATPDEA.

3.5.3.1 Cupo Especial de Crédito para empresas vinculadas a exportaciones, bajo ATPDEA:

Su objetivo es otorgar créditos con carácter rotativo que permita financiar, en condiciones especiales, el capital de trabajo requerido por las empresas vinculadas con las exportaciones, bajo la ley ATPDEA.

Son beneficiarios de crédito las personas naturales y jurídicas que actuando como exportadores directos y/o indirectos, se vinculen a exportaciones bajo ATPDEA y los patrimonios autónomos constituidos por estas empresas, vinculados a exportaciones bajo la misma ley.

El cupo de la línea es hasta US \$ 36 millones y tendrá vigencia hasta agotarlo; el monto máximo para la financiación por empresa para exportadores directos va hasta el equivalente en dólares del 100 por ciento del valor de las exportaciones proyectadas, durante la vigencia del crédito, sin que supere los US \$ 357 mil dólares.

Para exportadores indirectos, el monto máximo de financiación será el mismo pero se determinará con base en el valor de la facturación a empresas exportadoras por concepto de insumos, materias primas y/o servicios utilizados en la fabricación de bienes cobijados por el ATPDEA. El plazo del crédito será hasta un año y la amortización, semestral o al vencimiento. La periodicidad del pago de los intereses es trimestral, semestral o a año vencido.

Las empresas beneficiarias deberán demostrar exportaciones cobijadas por el ATPDEA y/o facturaciones al sector exportador para dichas exportaciones, por un valor equivalente al 100 por ciento del monto del crédito desembolsado.

3.5.3.2 Cupo especial de crédito para modernización de maquinaria y equipo:

Tiene por objeto financiar a las empresas vinculadas al comercio exterior, la maquinaria y los equipos requeridos en el proceso productivo. Los beneficiarios de crédito son las personas naturales y jurídicas que actúen como exportadores directos y/o indirectos, los patrimonios autónomos constituidos por estas empresas y los socios, accionistas o aportantes de las empresas, tendrán un plazo del crédito de hasta cinco años, incluidos hasta dos años de periodo de gracia con un cupo de línea de hasta US \$ 36 millones. Sesenta por ciento para grandes empresas y cuarenta por ciento para Pymes. Las operaciones de crédito se canalizan bajo el mecanismo tradicional de redescuento o crédito directo Leasing.

La vigencia de la línea es hasta agotar el cupo, el monto máximo a financiar por empresa será hasta el equivalente de la sumatoria de las exportaciones y/o facturaciones proyectadas durante la vigencia del crédito, sin que supere US \$ 1,5 millones para grandes empresas y US \$ 357 mil dólares para pequeñas y medianas empresas, pymes.

Los rubros a financiar son: maquinaria y equipo, nueva o usada, que se utilice en el proceso productivo, bajo esquemas de compra o arrendamiento financiero y tendrán una amortización en cuotas semestrales anuales. Las tasas de interés serán libremente negociadas y las condiciones de acceso requieren concepto previo de Bancóldex.

3.5.4 FIDUCOLDEX

Desde antes de la aprobación de la ley, Fiducoldex se preparó a través de diferentes actividades.

Se estructuraron tomando como base los productos tradicionales de fiducia, esquemas modernos y funcionales, que constituyen una respuesta efectiva a las necesidades propias del sector: fiducia de insumos, fiducia de liquidez antes de embarque, fiducia de administración de facturas, fiducia de apertura de mercados y fiducia de recursos alternativos de financiación.

Se está estructurando conjuntamente con Bancóldex, el IFI Leasing y seguroexpo un esquema de administración de facturas, mediante el cual se espera ofrecer liquidez a las empresas exportadoras, a través de la transferencia de sus facturas a un patrimonio autónomo.

Se identificaron 1700 Expopymes con el fin de invitarlas a utilizar los productos y esquemas fiduciarios con énfasis en comercio exterior ofrecido por Fiducóldex para que por medio de estos puedan aprovechar las ventajas que ofrece el ATPDEA.

Se estructuró un esquema de patrimonios autónomos que sean sujetos de crédito, con el fin que empresas con dificultades de acceso a recursos financieros, bien por que estén en la ley 550/99 o por que sus cupos de endeudamiento no se los permiten, puedan obtener la financiación que requieren para continuar con sus operaciones y beneficiarse también de las ventajas de la ley.

3.5.5 PROGRAMAS ESPECIALES

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha trabajado en cooperación con el sector privado en el diseño y la implementación del “Plan Padrino” para las exportaciones bajo ATPDEA.

Es un esquema mediante el cual las empresas que ya cuentan con experiencia exportadora en el mercado estadounidense, apadrinan de manera voluntaria a otras con interés de iniciarse a exportaciones bajo la ley de preferencias. El objetivo es lograr una transferencia de conocimiento y experiencia de las empresas avanzadas en este proceso. Por otra parte, dentro del esquema general, se ha implementado el denominado Plan Vallejo en un día para ATPDEA, mediante el cual se ofrece a los empresarios la reducción, a 24 horas, del trámite para solicitar los beneficios del Plan Vallejo a importaciones de bienes de capital y materias primas, cuando estas importaciones sean utilizadas para la producción de mercancías destinadas al mercado norteamericano, bajo la modalidad ATPDEA.

3.6 FACTORES EXTERNOS E INTERNOS QUE AFECTAN LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS.

3.6.1 Factores Externos:

3.6.1.1 Las exportaciones Colombianas antes y después de crisis internacional³¹

En la década de los noventa las exportaciones colombianas crecieron a una tasa promedio de 6.2% anual. En 1997 las ventas al exterior aumentaron 8.3%; sin embargo, la crisis internacional que se inició ese año en los países asiáticos³², luego en 1998 lo ocurrido en Rusia y Brasil, y sumado a esto la caída de los precios internacionales del petróleo y del café, fueron determinantes para la

³¹ Los datos estadísticos utilizados fueron tomas de informes del DANE y DIAN

³² Aunque los países Asiáticos no son los principales socios comerciales de Colombia, su crisis de 1997 afectó de manera negativa las exportaciones a esos países.

contracción de las exportaciones colombianas a una tasa del 6.3% durante este año, situación que se agudizó durante los primeros meses de 1999.

La crisis internacional, no solamente tuvo impacto en las exportaciones Colombianas, también cobijo a la mayoría de países de América Latina, afecto de manera negativa la capacidad de compra de unos importantes socios comerciales de exportaciones no tradicionales, y en particular para las exportaciones industriales.

En 1997 la economía Colombiana registro un crecimiento junto con los demás países de América Latina³³ a una tasa promedio de 5,6%. En 1998 las exportaciones colombianas hacia la CAN aumentaron en 1.3%; con un aumento por parte de Venezuela y una reducción en los casos de Perú y Ecuador. Las exportaciones hacia Estados Unidos y la Unión Europea, también se redujeron a una tasa anual de 3.8% y 5.1% en 1998, lo que explica la caída total de las exportaciones colombianas durante esa época.

En el segundo semestre de 1999, las exportaciones tradicionales y no tradicionales empezaron a registrar un crecimiento positivo, provocado por el incremento de los precios del petróleo, del crecimiento marcado de las economías desarrolladas y de una respuesta a la devaluación registrada entre abril de 1998 y octubre de 1999.

³³ Toma en cuenta datos de Ecuador, Brasil, México, Perú, Chile, Venezuela.

Factores Internos

Durante el periodo presidencial del doctor Cesar Gaviria (90-94), Colombia tuvo que afrontar el acelerado proceso de apertura comercial, el régimen de libre importación se amplió del 56% al 97% de los bienes arancelarios, la llamada protección efectiva se redujo del 67% al 21%; adicionalmente se simplificó y armonizó en cinco niveles el caótico régimen arancelario heredado de las anteriores décadas de crisis cambiaria. Durante esta época se hicieron esfuerzos por superar el llamado sesgo antiexportador, obteniéndose algunas mejoras temporales en la productividad laboral y multifactorial.

De forma paralela, el deterioro de las cuentas fiscales y la apreciación de la tasa de cambio real durante los años 1993 a 1998 impidieron que se consolidara la dinámica exportadora deseada, generando serios desequilibrios en el sector externo. El déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos promedió cerca del 5% del PIB entre 1994 y 1998, donde solo parcialmente las importaciones de nueva maquinaria tuvieron un impacto positivo en los indicadores de productividad. A su vez el sector real de la economía colombiana cayó en la crisis más profunda del siglo XX durante 1996 a 1999, promediando un crecimiento cercano a cero anual y una tasa de desempleo abierto del orden del 15%³⁴

La crisis económica por la cuál tuvo que atravesar Colombia durante los últimos años de la década de los noventa la llevo a un deterioro de la situación financiera de las empresas del sector real y aun

³⁴ Revista del Banco de la Republica. Enero de 2003

elevado nivel de desempleo, ante esto el Gobierno diseñó un mecanismo integral el cual permitiría a dichas unidades económicas reactivarse.

Luego el Gobierno implementó el Acuerdo de Reestructuración, el cual es base de la ley de intervención económica,³⁵ cuyo objetivo era salvar a las empresas viables afectadas por la crisis sistémica, por la cual atravesaba la economía desde finales de 1998.

Dentro de los factores que contribuyeron al comportamiento favorable de las exportaciones en 1999 fue la devaluación de la tasa de cambio, que en términos nominales fue de 24% y en términos reales en 10%, el aumento del precio internacional del petróleo y el fuerte crecimiento de la economía estadounidense, cercana al 4%. La dinámica que tuvieron las exportaciones es el resultado de la confluencia de varios factores; por una parte, es un hecho que el comportamiento de la tasa de cambio tuvo un efecto sobre la posición competitiva de las exportaciones colombianas. “El 51% de los empresarios manifestaron que el factor más favorable para la actividad exportadora fue la tasa de cambio”³⁶.

Finalmente, el gobierno ha adelantado una intensa labor de difusión de las preferencias arancelarias que tiene Colombia con Estados Unidos y otros países; ha promovido actividades de inteligencia de mercados para pequeñas y medianas empresas, lo que sin duda ha contribuido a que los empresarios busquen opciones en estos mercados.

³⁵ Ley 550 de 1999

³⁶ Encuesta de Opinión Empresarial (EOE). Fedesarrollo, Octubre de 1999

3.7 RESULTADOS DE LA LUCHA DE COLOMBIA CONTRA LAS DROGAS.

Ante la dinámica de las organizaciones criminales dedicadas al cultivo de coca, el Gobierno se ha propuesto el compromiso de afrontar de manera abierta y decidida las diferentes causas, manifestaciones y consecuencias del problema de las drogas. En el marco del plan nacional de drogas 1998-2002, el Gobierno Nacional diseñó seis objetivos estratégicos: desarrollo alternativo, reducción de la oferta de drogas, fortalecimiento jurídico e institucional, reducción de la demanda, gestión ambiental y una política internacional que consolide los principios aceptados por la comunidad internacional para enfrentar el problema mundial de drogas.

En el plan de desarrollo 1998-2002 “cambio para construir la paz”, el Gobierno Nacional incorporo el plan Colombia, con el fin de crear las condiciones institucionales, económicas, fiscales, sociales y políticas para afianzar la gobernabilidad y elevar las condiciones de vida de los colombianos. Dicho plan consta de cuatro estrategias de las cuales una corresponde a la lucha contra las drogas, orientada a combatir la infraestructura productiva y financiera del narcotráfico, fortalecer el sistema judicial, combatir la corrupción, debilitar los lazos entre los agentes de violencia y el narcotráfico, ampliar y fortalecer los planes de desarrollo alternativo en zonas con cultivos ilícitos³⁷.

El Gobierno Colombiano, para obtener información precisa, técnica, confiable y transparente sobre las extensiones y ubicaciones de los cultivos ilícitos y tener autonomía en las cifras que maneja, esta ejecutando a partir de 1999, un proyecto nacional (SIMCI) con el apoyo del Programa de las Naciones Unidas para la Fiscalización Internacional de las Drogas, denominado Sistema Integrado

³⁷ Informe del Dane: La lucha de Colombia contra las drogas 1999-2002

de Monitoreo de cultivos Ilícitos. La metodología de este sistema está basada en el procesamiento digital de imágenes satelitales, tales como SPOT, LANDSAT, IKONOS Y ERS, la cual garantiza mayor cobertura y precisión en la determinación de los cultivos ilícitos en el país.

El proyecto genera una información técnica e integral, como la identificación de cultivos ilícitos, lo cual permite caracterizar el entorno ambiental de las zonas aledañas a dichos cultivos. Con el SIMCI Colombia, ha logrado establecer una metodología que permite realizar un análisis multitemporal y periódico de los resultados censales para el monitoreo sistemático y preciso sobre la evolución y comportamiento de las áreas utilizadas para los cultivos ilícitos en el país. Como resultados de este proceso se estableció que las hectáreas sembradas de coca para 1999 y 2000, se estimaron en 160.119 y 163.289, respectivamente, con una variación porcentual de 1.98%.

Colombia tiene identificado a nueve departamentos como los productores de coca y el mayor mercado se registran en Estados Unidos, con un consumo estimado en 300 toneladas de cocaína pura; un creciente mercado ilícito europeo que consume 150 toneladas; América, que consume 50 toneladas de hoja de coca para su consumo tradicional y 100 toneladas para aplicaciones comerciales. Los mercados pequeños restantes, se estima que consume 50 toneladas y se registra en países como Canadá, Australia, África del sur, México, Centro América, Rusia y Asia³⁸

El CNE Consejo Nacional de Estupefacientes, a partir de 1992, autorizo a la Policía Antinarcoóticos para realizar dicha erradicación, mediante la aspersion aérea con glifosato, adicionalmente, dispuso la contratación de una auditoria ambiental, el programa establece un proceso de verificación, el cual

³⁸ United Status Office of Nacional Drug Control Policy, cocaine flor to Eurape. Update 2000. Washington DC. June 2000

obedece a un protocolo suscrito entre el Gobierno de Colombia y el Gobierno de los Estados Unidos en noviembre de 1996.³⁹

Durante 1999, la policía Nacional, División Erradicación de Cultivos Ilícitos, fumigó por el método de aspersión aérea 43111,95 hectáreas de coca, 8249 hectáreas de amapola y en el 2000, fumigó 58073,10 hectáreas de coca; 9254 hectáreas de Amapola⁴⁰ .

Según el informe del Ministerio de Relaciones Internacionales, existen aproximadamente 11.479 Colombianos detenidos en el exterior, el 95% por transporte de estupefacientes. Del total de detenidos en el exterior, el 44.3% se encuentran en Estados Unidos, el 20% en Europa, el 18% en Sur América, el 4.5% en Rusia, el 0.59% en Asia.

La dirección Nacional de Estupefacientes, como entidades que ejerce la coordinación técnica de desarrollo de políticas del Estado Colombiano para la superación progresiva y sistemática del problema de las drogas, ha desarrollado el sistema de información de drogas de Colombia SIDCO, el cual tiene como objetivo contar con información actualizada, oportuna y valida, de manera que permita analizar las diferentes tendencias de la problemática de las drogas y para facilitar su difusión, tanto en el ámbito interno como en el internacional.

³⁹ La comisión Mixta de Verificación está integrada por la Dirección Antinarcóticos Policía Nacional, la DNE, la Auditoría Ambiental y la participación permanente de funcionarios del Gobierno Americano a través de diversas agencias, tales como la Oficina de Asuntos Narcóticos del Departamento de Estados Unidos y Departamento de Agricultura de Estados Unidos

⁴⁰ datos estadísticos del DANE.

Colombia trabaja día a día en la erradicación de la droga del país, y es uno de los países del ATPDEA que trata de cumplir con el compromiso adquirido al firmar este acuerdo bilateral con Estados Unidos.

3.8 COLOMBIA Y EL 2006.

Los procesos de integración se han convertido en una prioridad durante las últimas décadas, Colombia no ajena a dicha dinámica, hoy se encuentra junto con otros 33 países de la región en una negociación comercial con miras a conformar el área del Libre Comercio de las Américas ALCA, se dice que “el objetivo de este acuerdo es contribuir a la expansión del comercio hemisférico, el fortalecimiento de las sociedades democráticas y la construcción de una senda de desarrollo regional, capaz de afrontar los desafíos que las tendencias mundiales imponen.”⁴¹

A pesar de las posiciones notoriamente divergentes en torno a las ventajas y desventajas de hacer parte de acuerdos internacionales, y las vicisitudes que se han presentado en el desarrollo de los contenidos de los capítulos, existe consenso entre los actores de la región sobre los problemas que enfrentaría un país al separarse de dichos procesos de integración. Resulta prácticamente imposible asumir una postura contraria a la tendencia global, debido a que la negociación posee una dinámica hemisférica difícil de contener.

A Colombia los procesos de integración le significan grandes retos para incluirse en el ámbito internacional, según Joseph Stiglitz el régimen internacional de comercio “.....es injusto para un

⁴¹ Informe de ejecución del Ministerio de Comercio. Mincomercio, Agosto 2002

país que tiene ventaja en los productos agropecuarios. Los mercados están cerrados en Europa y Estados Unidos. El gobierno Estadounidense tiene toda una retórica sobre el libre comercio, pero no practica lo que predica y después se sorprende que las guerrillas cojan fuerza. Hay una gran hipocresía, pero también hay que entender que algunas razones por las que Colombia ha sufrido tienen que ver con fuerzas globales.”⁴²

Por tanto se debe lograr el desarrollo de una estrategia que minimice los problemas de intercambio regional y mundial, más aun cuando “las reglas de la globalización fueron fijadas por los países desarrollados. Colombia puede trabajar con otras naciones en desarrollo para tratar de cambiarlas. Mientras eso sucede deben aprender a vivir con ellas y encontrar maneras de estimular el crecimiento”⁴³

Cuando se habla de una estrategia se deben identificar dos fases la determinación de los objetivos y el diseño del camino a seguir para su obtención. Como dice Lewis Carroll “a quien no sabe para dónde va, cualquier camino le sirve,”⁴⁴ por tanto Colombia debe tener muy en claro los alcances de las negociaciones, sus objetivos y sus intereses y adicionalmente a esto conocer cuales son los activos del país para las negociaciones, así como los retos a enfrentar.

La negociación del ALCA se vienen desarrollando en un marco altamente convulsivo, marcado por las crisis de varias economías, que han combinado la incertidumbre política en Colombia, Brasil y que predomina aún en Venezuela y Bolivia, la desaceleración de la economía estadounidense, las tensiones generadas por las elecciones en Brasil y las propiciadas por Hugo Chávez presidente de

⁴² Revista Semana, “Entrevista, la otra opinión” Joseph Stiglitz. Agosto 19 DE 2002

⁴³ idem 40

⁴⁴ Libro Alicia en el país de las Maravillas. Lewis Carroll.

Venezuela, la catástrofe de Argentina, las dificultades económicas Uruguayas y la compleja situación de orden público de Colombia, han afectado el rumbo de las negociaciones y que deben ser consideradas al momento de ser planteada la estrategia de negociación del ALCA.

Considerando la hegemonía de Estados Unidos, se puede apreciar ciertas vulnerabilidades, pues interactúa con más o menos 189 estados, y necesita de su cooperación en los campos económicos y políticos incluyendo la materia de seguridad, puestas en primer plano a partir del 11 de septiembre de 2001. Esto los obliga a revisar continuamente sus políticas sobre diversas áreas geográficas, agendas temáticas y comerciales. Como es natural, la política comercial de Estados Unidos se inscribe dentro de su política exterior. Esta política se construye sobre consideraciones de diversos órdenes, incluyendo las económicas y políticas. Las negociaciones de NAFTA y ahora del ALCA ejemplifican la compleja confluencia de factores para el diseño de dichas políticas.

Dada su posición hegemónica, Estados Unidos privilegia en la mayoría de las ocasiones el manejo bilateral de los temas de su especial interés, incluyendo a las negociaciones de comercio. Si bien Estados Unidos ha impulsado y en ocasiones presionado las negociaciones del ALCA, promueve acuerdos bilaterales con los países que identifica como prioritarios o que le permiten avanzar posiciones en la negociación multilateral.

A nivel de comercio bilateral lo encabeza Chile, seguido de América Central, CARICOM está de alguna manera bajo control, toda vez que cuenta con las preferencias de acceso al mercado

estadounidense otorgadas dentro de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe; el ALCA en verdad multiplicaría sus competidores en el mercado de los Estados Unidos⁴⁵

De otra parte el Gobierno Colombiano esta considerando nuevamente con su homólogo estadounidense la posibilidad de dar comienzo a la negociación de un acuerdo bilateral de libre comercio, ante esto se debe hacer referencia a la agenda de las relaciones entre Colombia y Estados Unidos. Es claro que en su relación bilateral con los Estados Unidos, incluyendo la comercial, Colombia debe transformar crecientemente en activo las dificultades que se enfrentan a raíz del conflicto interno, alimentado por las drogas ilícitas y caracterizado por la acción terrorista de la insurgencia y por la continua violación de los derechos humanos. Si logra dicha transformación, a Colombia se le facilitaría sortear, entre otros, los numerosos requerimientos establecidos como criterio de elegibilidad de algunos beneficios. De otra manera no sería viable la continuidad de la ayuda antidrogas, ni el crecimiento de la ayuda antiterrorista, las que están condicionadas, particularmente en razón del desempeño en materia de derechos humanos, por la ley de presupuesto para operaciones extranjeras y la ley aprobatoria de la iniciativa regional andina contra las drogas ilícitas.

Tomando como referencia el ATPDEA y su fecha de vencimiento 2006. El gobierno organizó un foro el día 4 de septiembre de 2003 en cual participaron expertos internacionales y negociadores, los cuales analizaron las amenazas y oportunidades para Colombia de avanzar en estos acuerdos comerciales⁴⁶, el embajador de Colombia en Washington, Luis Alberto Moreno planteó que “la

⁴⁵ Zoellick Robert B. Traducción de Statement before the comité of finance of the US Senate. Febrero 6 de 2002

⁴⁶ Entre los expertos se encuentran el embajador de Colombia en Estados Unidos, Luis Alberto Moreno, Jorge Castañeda, ex canciller de México y Osvaldo Rosales, director general de relaciones económicas internacionales de Chile, el economista Mauricio Cabrera; el economista jefe para América Latina del Banco Mundial, Guillermo Perry Rubio, el ex ministro de Hacienda, Juan Manuel Santos y el embajador ante la Organización Mundial de Comercio,

prioridad debe ser un acuerdo bilateral con Estados Unidos y, en consecuencia, el Área de Libre Comercio de las Américas ALCA debe pasar a segundo plano”. Posición que difiere con la que ha venido defendiendo el ministro de Comercio Jorge Humberto Botero, vocero del país frente a este tema, quien ha insistido en que no obstante la petición a Estados Unidos para firmar un tratado de libre comercio TLC, el ALCA es la preocupación del día.

Para el Doctor Moreno el panorama es claro: el ALCA no tiene hoy la dinámica que Colombia necesita y se encuentra frenado por la posición de MERCOSUR, principalmente por Brasil, y es muy probable que no regirá a partir del 2006, para cuando se habrán acabado las preferencias arancelarias del ATPDEA.

Ante la negativa de Estados Unidos de negociar en el ALCA el desmonte de los subsidios a las exportaciones agrícolas, ayudas internas al agro y de plantear este debate a la OMC, Brasil optó por llevar a este mismo escenario lo relacionado con propiedad intelectual, compras públicas e inversiones. Las negociaciones no solo se frenaron sino que abrió la posibilidad de firmar un acuerdo con menos contenidos.

Por lo tanto, según el embajador, la meta colombiana debe ser negociar y tramitar la aprobación del TLC en el congreso estadounidense antes del 2005; es decir, hay que acelerar la firma de ese acuerdo, cuyas negociaciones comenzarían en el primer trimestre del próximo año.

Hernando José Gómez, Eduardo Sarmiento, decano de economía de la Escuela Colombiana de Ingeniería, Mauricio Reina, investigador de Fedesarrollo, Rafael Mejía, presidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia, el presidente de la Andi, Luis Carlos Villegas, el ministro de Agricultura, Carlos Gustavo Cano, y el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Jorge Humberto Botero.

La globalización ha proporcionado la creación de bloques como la Unión Europea, a la cual Estados Unidos quiere contraponer el ALCA, lo que implica el reacomodamiento comercial de los 34 países del hemisferio. Colombia, por los beneficios arancelarios recibidos a través del ATPDEA, está comprometida a participar en la creación del ALCA, pero por la lentitud con la que ésta avanza, el país le solicitó a la administración Bush iniciar conversaciones para firmar un acuerdo bilateral. La respuesta inmediata fue que Estados Unidos prefería el ALCA, pero las circunstancias han cambiado y es prácticamente un hecho que el acuerdo bilateral se firmará.

Moreno recordó que la situación del mercado andino es muy difícil, por lo que si Estados Unidos está de acuerdo, “es altamente probable que Ecuador, Perú y Bolivia se sumen al tratado bilateral entre Colombia y Estados Unidos”.

El ex ministro de Hacienda Juan Manuel Santos advirtió, que antes de empezar a negociar, el país debe escoger cuáles serán los sectores de la economía que saldrán beneficiados y cuáles los que serán los sacrificados. Santos aclaró que si bien es cierto que esa es una decisión política de gran complejidad, es necesario tomarla rápidamente, pues es claro que un tratado de libre comercio implica sacrificios para algunos y beneficios para otros sectores.

Según el jefe de negociaciones comerciales con Estados Unidos, Hernando José Gómez, “el TLC es un instrumento más, y muy importantes de la política comercial colombiana y por esto se busca ampliar el mercado europeo y el de otros países, incluidos los de la región. El ALCA, es nuestro mercado hemisférico y tiene sentido empujarlo, pero esto no depende solamente de Colombia, sino también de Estados Unidos y Brasil, entre otros, donde los empresarios colombianos van a tener

muchas oportunidades, que no serán iguales que las derivadas de un acuerdo bilateral” y concluyo con “el ALCA y un TLC van a tener un proceso paralelo, pero cada uno tendrá su propio ritmo”.

El ministro de Agricultura, Carlos Gustavo Cano, señaló en el foro que en el ALCA o en un acuerdo bilateral con Estados Unidos el período de transición para la agricultura no debe ser inferior a 15 años. Además, que Colombia tendrá que buscar una cláusula para que Estados Unidos se comprometa en la OMC a eliminar, antes de que finalice el periodo de transición, las ayudas distorsionantes del comercio que concede a sus agricultores. De lo contrario, dijo, se requerirá una formula de salvamento para el agro colombiano.

Como se prevé que es imposible mantener el sistema andino de franja de precios, el ministro esta diseñando un mecanismo que lo reemplace y que sea efectivo para mantener la protección en la frontera que anule o reduzca el efecto distorsionante de las ayudas internas.

El foro concluyo con la intervención del ex canciller de México Jorge Castañeda el cual dijo “la prisa para firmar el TLC o NAFTA con Estados Unidos y Canadá en 1994 fue pésima consejera en México,” en cuanto a los beneficios del TLC firmado por México “han sido mixtos y de duración determinada. Sin duda en estos últimos diez años las exportaciones mexicanas han crecido enormemente, y eso se debe en parte al TLC, pero también al auge económico norteamericano de los años 90, y a la devaluación del 94 que fue un estímulo para las exportaciones.

La contribución del TLC en el desarrollo mexicano ha sido de forma muy dispareja, hay regiones que se han beneficiado y ha habido otras que no, como las zonas rurales agudizando brechas entre los del norte y los del sur.

Dice que las ventajas del TLC no se pueden mantener en el tiempo, pues es evidente que estas empiezan a agotarse, por que otros países han venido teniendo acceso a ventajas semejante. Es el caso de Chile, de algunos países andinos, aunque no sean exactamente del mismo tenor y por supuesto el de China, que desde 1999 tiene el tratamiento de nación más favorecida permanente.

En cuanto al TLC que Colombia quiere firmar dijo “no tengo recomendaciones específicas, pero sí hay que tener claro que lo que se puede obtener es relativo. Las ventajas son reales, pero para ciertos sectores y durante un tiempo determinado. La sobreventa del tratado se puede volver después onerosa, por tanto hay que establecer mecanismos internos para mejorar la producción de ciertos sectores en transición. En los tiempos que se establecen para la desgravación, se debe hacer lo necesario para prepararlos. Ese tiempo se acaba muy rápidamente y fue lo que sucedió en México con el campo”. Y concluyo diciendo “El verdadero sentido del TLC, que fue atraer inversión extranjera a México y aumentar el crecimiento de la economía, no se ha logrado del todo.”

Se puede apreciar que ante la situación que se avecina al país, el gobierno apenas está tratando de definir una estrategia de negociaciones internacionales, cuando solo esta a un año de definir si firma un ALCA o un acuerdo bilateral con Estados Unidos. El sector de la academia después de realizar unos estudios de competitividad de Colombia opinaron: la Economista Astrid Martínez, Universidad Nacional de Colombia “no se puede negociar bien si no se sabe si el país es competitivo o que tenemos y con que contamos para competir.” Iván Rojas, Universidad Externado de Colombia, quien observó que aunque existe la idea de posicionarla internacionalmente, Colombia no tiene una visión de largo plazo, le falta una estrategia, y se refleja en el hecho que no hay un puente que una las negociaciones del ALCA con el plan de Desarrollo. Lo que se entregue en las mesas de negociación tiene que corresponder a los beneficios que se obtengan y estos guardar

coherencia con el plan. No obstante, es muy difícil trazar una línea estratégica y vincularla con el plan de desarrollo, porque el escenario interno y externo es muy complejo: conflicto interno, negociaciones en la organización mundial del comercio OMC, ALCA, y el posible acuerdo bilateral con Estados Unidos”.

Con el propósito de consolidar el acceso de productos y servicios colombianos a mercados internacionales, y en especial al de Estados Unidos, el Presidente presentó el día 25 de septiembre de 2003, oficialmente el equipo negociador del país, del que hace parte los funcionarios de los ministerios de comercio, Agricultura y Relaciones Exteriores; tendrá además el apoyo de personas de otras carteras así como entidades del estado, sector privado y la academia. El presidente anunció que del presupuesto general de la Nación se destinaron recursos para el proceso de negociación, y dijo que aunque la prioridad en las negociaciones la tendrá el Área de Libre Comercio, el equipo también participará en los demás acuerdos de interés para el país como el TLC con Canadá, las negociaciones CAN- MERCOSUR, el posible TLC con Estados Unidos y de la Organización Mundial del Comercio.

3.8.1 EL SECTOR AGRÍCOLA FRENTE A EL TRATADO BILATERAL DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS:

El Gobierno, dentro del marco de los principios constitucionales de reciprocidad, equidad y conveniencia nacional, y de las disposiciones de la Ley del Plan Nacional de Desarrollo, adelantará las negociaciones que deben conducir en breve término a la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. En cuanto al sector agropecuario se refiere, el Ministerio de

Agricultura y Desarrollo Rural, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, que conduce la política exterior del país, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que lleva la vocería oficial de las políticas adoptadas por el Consejo Superior de Comercio Exterior, velará por la observancia, como base mínima, de los siguientes criterios y metas durante el curso de dichas negociaciones:

1. “El Gobierno de Estados Unidos ha insistido en que las negociaciones que se adelanten tengan como guía el tratado suscrito con Chile. Sobre el particular el sector no tiene objeción alguna, siempre y cuando se reconozca, como en efecto el Representante Comercial de Estados Unidos lo ha admitido, la especificidad de la agricultura colombiana y sus sustanciales diferencias frente a la chilena. En primer término, la agricultura chilena es mucho más pequeña que la colombiana tanto en términos absolutos como relativos dentro del PIB; su composición está determinada por condiciones agroecológicas propias de las zonas templadas; y, con relación a la norteamericana, es de contra - estación y, por tanto, complementaria. En segundo término, hay que tener en consideración el origen rural del conflicto social que padece Colombia, y la estrecha conexión existente entre la suerte de la agricultura y el terrorismo, como quiera que, según lo ha explicado reiteradamente el Presidente Uribe, cada vez que aquella se debilita, se fortalecen los cultivos de uso ilícito y los grupos violentos que derivan su financiamiento fundamentalmente de su expansión y tráfico.

2. En cuanto al denominado Principio de Integralidad, plasmado en la Cláusula de Condicionalidad que consignó Colombia ante el ALCA en febrero de este año, no será posible aplicarlo estrictamente en los términos en que ésta quedó redactada, en el evento de un tratado bilateral con Estados Unidos. En efecto, de los tres pilares de las negociaciones de libre comercio, el libre acceso

a los mercados, la eliminación de los subsidios a las exportaciones, y la supresión de las ayudas internas a los agricultores, sólo con respecto a los dos primeros podrían alcanzarse acuerdos, en tanto que el tercero tendría que ser objeto de negociaciones en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) con las otras potencias que mantienen ayudas internas, como la Unión Europea, Japón, Corea y Canadá, aparte de México. Entre otras razones, porque resulta técnicamente inviable a nivel de campo distinguir y luego excluir de dichas ayudas internas a los productores según destinen o no su producción a un mercado de un país específico.

No obstante, en el caso de los renglones directamente más subsidiados en Estados Unidos y por contera los más distorsionados a través de sus precios internacionales, o sea el grupo de los productos conocidos como sensibles, en el evento en que se llegare a convenir por parte de ambos países la modificación o el marchitamiento gradual del actual sistema de franjas de precios que opera en Colombia, como se pactó con Chile, y que ha constituido prácticamente la única medida de protección en frontera de dichos rubros durante los últimos ocho años, sería indispensable adoptar mecanismos como salvaguardias especiales, derechos compensatorios o contingentes arancelarios durante el período de transición. Ahora bien, bajo cualquier circunstancia, dadas las peculiares características de la agricultura de Colombia, de su conflicto social y del flagelo de las drogas, dicho período deberá ser más prolongado que el acordado en el TLC con Chile (12 años), y aún que el del TLC celebrado con México (15 años).

Cabe recordar los niveles de los subsidios en Estados Unidos, según el último informe disponible de la OECD, sin contar con los notables incrementos establecidos por su célebre Ley Agrícola del año 2002, conocida como el Farm Bill. En efecto, las porciones que alcanzaron las transferencias de los contribuyentes y los consumidores pagadas a los agricultores norteamericanos dentro de sus

ingresos brutos durante el año 2001, es decir los equivalentes del subsidio al productor (ESP), fueron del 50.8% para leche, 48.4% para azúcar, 46.8% para arroz, 40.0% para trigo, 26.4% para maíz y 25.5% para oleaginosas. Igualmente, los Coeficientes de Protección Nominal, es decir los cocientes de la relación entre los ingresos recibidos por los agricultores norteamericanos y los precios internacionales, fueron del 2.0 para leche, 1.9 para azúcar, 1.9 para arroz, 1.7 para trigo, 1.4 para maíz y 1.3 para oleaginosas.

3. Un tema importante son los subsidios a las exportaciones destinadas específicamente a Colombia, Estados Unidos deberá eliminarlos en su totalidad, dando por tanto término final a la aplicación del Export Enhancement Program, del Dairy Export Incentive Program, del Market Promotion Program, y del Export Credit Guarantee Program. y a cambio, deberá disciplinar los créditos para financiar las exportaciones a Colombia únicamente mediante la aplicación de tasas de interés y plazos corrientes de mercado”⁴⁷.

4. En materia de acceso de la agricultura colombiana al mercado norteamericano, el país seguirá un tratamiento rigurosamente recíproco. En tal sentido, deberá presentar, al igual que lo hará a su vez Estados Unidos ante nosotros, un conjunto de demandas mínimas al inicio de las negociaciones, aparte de la racionalización de las normas de origen y la eliminación del escalamiento arancelario que discrimina contra los procesos de agregación de valor, entre las que cabe señalar de manera sumaria las siguientes:

- “Azúcar. Aumento en el primer año de operación del TLC de la cuota anual de 25.000 a 160.000 toneladas, resultante del promedio de las cuotas dejadas de utilizar por los demás países beneficiarios durante los últimos tres años. Y, tras incrementos adicionales y

⁴⁷ Carlos Gustavo Cano, Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural. Bogotá, de 2003

graduales a lo largo del período de transición que se convenga, la liberación total, sin aranceles ni cuotas, al final del mismo.

- Bioetanol. Eliminación a partir del primer año de operación del TLC del arancel y de los impuestos adicionales para los alcoholes etílicos o mezclas que los contengan, y que se destinen a uso como combustible, o para producir mezclas con gasolina a fin de ser usadas como combustible.
- Carne de bovino, leche y derivados lácteos. Adopción a partir del primer año de operación del TLC del principio de regionalización de las zonas libres de aftosa con vacunación, así como de otras enfermedades, de suerte que mediante la fijación de una cuota significativa con incremento gradual y sin aranceles a lo largo del período de transición hasta su liberación total, Colombia pueda comenzar a efectuar sus exportaciones de carne y leche al mercado norteamericano, previo el diligenciamiento de los protocolos sanitarios y la acreditación de los frigoríficos y las plantas de pulverización de Colombia por parte de las autoridades norteamericanas, concretamente del Food Safety Inspection Services (FSIS). Igualmente, supresión de la prohibición de las importaciones de productos de carne no cocidos, como los jamones y las salchichas.
- Frutas tropicales, sus pulpas y jugos, y demás preparados. Resolución favorable y expedita en el primer año de operación del TLC de las solicitudes pendientes de aprobación fitosanitaria para las frutas tropicales y sus productos derivados provenientes de Colombia por parte del *APHIS* y el *FSIS*. Ya se impartió la aprobación para uchuva, pitahaya y lulo en fresco. Están pendientes el tomate de árbol, el tomate de mesa, la papaya hawaiana, la guanábana, la granadilla, la guayaba y la curaba en fresco, entre otras. Se deberá extender el acceso para las pulpas, jugos y demás productos elaborados que se deriven de dichas frutas.
- Recursos marinos, acuicultura y pesca ornamental. Flexibilización a partir del primer año de operación del TLC de las normas ambientales y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias sin soporte científico confiable y suficiente para productos clave de nuestro

potencial de pesca en el mar, como el atún y el camarón, por parte del Nacional Marine Fisheries Service. Así mismo, la apertura y liberación del mercado norteamericano para productos de la acuicultura marina y continental, específicamente para especies producidas mediante tecnologías de crianza en cautiverio, y de la pesca ornamental.

- Hortalizas frescas y preparadas, plantas medicinales y sus derivados, y plantas vivas. Flexibilización de las normas cuarentenarias y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias sin soporte científico confiable y suficiente para las importaciones por parte del APHIS y del Fish and Wildlife Service.

Igualmente, agilización de las inspecciones de plantas y flores frescas en Miami y demás puertos conocidas como el Plant Protection and Quarentine Program, cuyas demoras debidas a la rigidez para establecer más de un turno y cuyos excesivos costos por horas extras y otros conceptos (cerca de US \$4 millones en el 2002) se han constituido en una formidable barrera al comercio en el caso de las flores colombianas.

- Aceite de palma. Supresión de las normas de etiquetado que discriminan sin soporte científico confiable y suficiente en contra de las propiedades del aceite de palma, y apertura y liberación comercial del mercado norteamericano para biodiesel destinado a la sustitución de ACPM.”⁴⁸

5. “Para Colombia un capítulo esencial del TLC con Estados Unidos tendrá que ser sin duda la constitución de un fondo para la reconversión tecnológica de la agricultura, el cual deberá financiar durante el período de transición la adopción de los más avanzados progresos de las ciencias y la transferencia de los más recientes hallazgos de la biotecnología, la capacitación y readaptación de capital humano para dicho propósito a niveles de doctorado y post-doctorado, y un vasto esfuerzo

⁴⁸ Planteamiento hecho por Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural .Bogotá, Agosto de 2003

en materia de desarrollo rural. Dicho fondo deberá dotarse primordialmente con recursos no reembolsables provenientes de la cooperación norteamericana, en una cuantía equiparable, a valor presente, a la que recibió Colombia durante la revolución verde, entre mediados de la década de los años 60 y mediados de la de los 70⁴⁹.

Finalmente, las autoridades colombianas deben examinar minuciosamente la experiencia del sector agrícola de México durante los diez años que lleva de vigencia su vinculación al NAFTA, en particular su impacto sobre la distribución de la riqueza y el equilibrio entre las regiones, a fin de identificar y adoptar oportunamente las medidas más indicadas que minimicen los costos y maximicen los beneficios sociales en esas materias.

En cuanto a lo planteado por el sector agrícola como parte de negociación en un acuerdo bilateral, están dentro de los parámetros que Estados Unidos la ha brindado a otros países como Chile y México, sumado a esto Colombia ha mostrado resultados a los acuerdos firmados con este país, esto permite pensar que es posible conseguir un acuerdo con mejores condiciones que el ATPDEA.

El sector florícola Colombiano, frente a la finalización de la ATPDEA, esta de acuerdo con el gobierno en que se busque iniciar diálogos para firmar un TLC con Estados Unidos, pues como ellos mismos afirman este sector es uno de los pocos que le ha sabido sacar provecho a los acuerdos bilaterales firmados por Colombia y están consientes de que sin estos acuerdos perderían competitividad en el mercado, y adicionalmente ven que las negociaciones del ALCA se dilatan cada vez más, un claro ejemplo son los resultados de Cancún en cuanto al sector agrícola se refiere.

⁴⁹ Idem 47

Y a la luz del mapa político de Estados Unidos y Brasil, las perspectivas de éxito del proceso negociador del ALCA no son claras. La decisión del gobierno de los Estados Unidos de hacer frente a sus vulnerabilidades a costa del sacrificio de los países en desarrollo, en temas tan centrales como el agrícola, va en contravía del discurso de promoción del ALCA. De otra parte, el margen de maniobra que aún le queda a Brasil, y los propios desarrollos políticos que se avizoran en el seno del gigante suramericano, permiten prever el surgimiento de numerosos escollos adicionales para el proceso de negociaciones del ALCA.

Dada la importancia global de Estados Unidos y regional de Brasil, estos dos países tienen la llave del ALCA. Sus condiciones políticas internas no pueden ser más complejas. Además para que el proceso avance se requiere encontrar salidas a las demandas mutuas de estos dos países: Las de Estados Unidos en cuanto a materia tributaria, servicios y propiedad intelectual entre otras; las de Brasil, sobretodo en agricultura.

Pero definitivamente para Colombia, su sector agrícola y en especial el floricultor estar fuera de un acuerdo con el principal socio comercial sería nefasto, por tal motivo es necesario iniciar las conversaciones para la firma de un TLC con Estados Unidos.

4. CONCLUSION

El ATPA otorgada por Estados Unidos, es un asunto que se calificó de interés nacional para los cuatro países Andinos. Esta ley constituyó el componente comercial del programa de la “Guerra contra las Drogas” que el Gobierno del presidente Bush expidió en diciembre de 1991, otorgando preferencias arancelarias, esta ley venció el 4 de diciembre de 2001.

Sin duda, desde el punto de vista económico la ley es muy importante por los beneficios potenciales para el comercio exterior de los países beneficiarios, pero se debe destacar también lo que significa desde el punto de vista político, el entendido que constituye un gran esfuerzo en la lucha contra las drogas que han adelantado y que para los países Andinos ha representado grandes costos en la economía y la sociedad.

Según el informe sobre los resultados del ATPA, en los países andinos se presentó crecimiento de la producción, generación de empleo y erradicación de droga; aunque la magnitud de las cifras es importante y seguramente no se hubiera alcanzado de no haber existido el beneficio, el consenso es general acerca de que pudo ser mayor si se tiene en cuenta el elevado potencial de negocios que existe con Estados Unidos y el alto número de productos incluidos en la ley de preferencias.

Antes de finalizar el vencimiento de la ley ATPA, los gobiernos y empresarios de los cuatro países del área andina iniciaron una campaña diplomática para lograr que fueran extendidas, como una demostración de su compromiso contra la producción y tráfico de drogas y de efectividad de la política de estimular la economía legal.

Adicionalmente, la necesidad de lograr la renovación del ATPA se hizo más evidente, cuando los países de Centroamérica y el Caribe lograron beneficios arancelarios por parte de Estados Unidos, para un grupo importante de productos, entre ellos confecciones y calzado. Quedaba claro que los países andinos estarían en desventaja si no recibían un tratamiento similar al dado a Centroamérica y el Caribe; esos beneficios conocidos como CBTPA, fueron aprobados en octubre de 2002 por el Congreso de Estados Unidos, para compensar a esa región por los efectos causados como consecuencia del ingreso de México al Tratado de Libre Comercio, TLC o NAFTA, con Estados Unidos y Canadá.

Para los cuatro países Andinos beneficiados, la aprobación de la ley ATPDEA se convierte en una oportunidad inmejorable para el comercio con Estados Unidos, dado que se registró un aumento del número de productos transados bajo ATPA, de 5.524 pasaron a más de 6500 con la nueva ley, lo cual permite que ingresen sin pagar aranceles a Estados Unidos nuevos productos importantes como confecciones, calzado, manufacturas de cuero, derivados del petróleo, atún en bolsa de aluminio y relojes. Productos que presentan nuevas oportunidades de incrementar el comercio bilateral. Hasta el momento Colombia, Perú y Ecuador aunque no en el mismo porcentaje, han dado muestras del aprovechamiento de la ley en cuanto a exportaciones; el caso de Bolivia es muy particular aunque extraoficialmente se dice que han mejorado las exportaciones bajo el ATPDEA, no han presentado un informe oficial donde muestren los beneficios de la ley y el cumplimiento de las exigencias de Estados Unidos con la erradicación de droga; en este segundo aspecto Perú esta en la misma situación que Bolivia.

Los cuatro países andinos beneficiarios del ATPDEA tienen menos de tres años para aprovechar las ventajas de dicha ley, tiempo fundamental para aumentar la producción, diversificar aún más las exportaciones y generar nuevos puestos de trabajo. Por esta razón Colombia junto con los otros tres países Andinos, deben adoptar una propuesta integral y a largo plazo que permitan a la industria

aprovechar el máximo de las posibilidades que le ofrece el mercado de Estados Unidos; estas nuevas inversiones requieren no sólo del ingenio de los empresarios sino también un mayor flujo de capital para las actividades de alto potencial de exportación. Adicionalmente se debe tener en cuenta la inversión extranjera, por cuanto esta vía, aunque exigente, constituye una fuente promisoría de recursos para nuevos proyectos y en especial para apalancar el desarrollo.

El mercado de Estados Unidos ha sido históricamente para Colombia el más importante en materia comercial y de inversiones. Las últimas cifras disponibles sobre comercio indican que Colombia es el tercer socio comercial de E.U. en América Latina, -sólo superado por Brasil y Venezuela,- sin incluir a México por sus características particulares como socio del NAFTA. Esto demuestra el dinamismo del comercio entre Colombia y Estados Unidos; es decir, que es un mercado potencial y atractivo para los negocios. También se caracteriza por ser uno de los más exigentes en materia de condiciones de acceso. Aunque actualmente existen preferencias arancelarias para muchos productos, estos deben cumplir una serie de normas sanitarias, de empaques y etiquetados, de seguridad, calidad y de protección al medio ambiente; esos requerimientos varían dependiendo del sector en el que compitan los productos. A Estados Unidos se considera como una de las economías con mayor libertad y competencia, pero debido a todas sus exigencias puede parecer un mercado protegido y de difícil acceso; sin embargo, hay que entender que cada país establece requerimientos con el objeto de proteger a sus consumidores.

No obstante, Colombia ha sido entre los andinos el país que más logró aprovechar los beneficios del ATPA en los diez años de vigencia, y sin lugar a dudas, el sector floricultor ha sido uno de los grandes beneficiados de las preferencias arancelarias con Estados Unidos durante la década del ATPA y la actual ATPDEA. La particular conciencia entre los empresarios de esa actividad acerca de la gran oportunidad que representa la ley para aumentar sus ventas al mercado norteamericano, expresada en acciones concretas, como mayores inversiones en infraestructura, los avances en

productividad y conocimiento del mercado, son determinantes para el logro de los resultados. Hoy, es una industria con alta competitividad a nivel mundial. Colombia no sólo exporta sus tradicionales rosas a Estados Unidos; ahora su portafolio está integrado por variedades como los crisantemos, anturios, claveles y orquídeas, que han logrado encontrar un nicho muy promisorio.

El optimismo del país de seguir adelante y aprovechar al máximo la ley ATPDEA es evidente, tanto de parte de los empresarios como de la parte gubernamental. Tomando en cuenta lo anterior uno de los objetivos de Colombia es crecer, permanecer y mantener los nichos de mercado. Para ello se debe estar atento a lo que está pasando y ser flexible en cuanto a lo que se pueda hacer o modificar. Por ejemplo, estudiar de cerca los procesos de negociación del NAFTA y los avances de México en cuanto a acumulación se refieren, y el cual le sirve como referencia para cualquier tipo de negociación que emprenda.

A pesar de las posiciones notoriamente divergentes en torno a las ventajas y desventajas de parte de acuerdos, bilaterales, multilaterales o regionales, y las vicisitudes que se han presentado en el desarrollo en los temas contenidos, existe consenso entre los principales actores de la región sobre los problemas que enfrentaría un país al sustraerse de dicho proceso de integración. Resulta prácticamente imposible asumir una postura contraria a la tendencia mundial, debido a que las negociaciones poseen una dinámica hemisférica difícil de contener. Por esta razón Colombia debe observar día a día las negociaciones del ALCA en cuanto a origen y acceso a mercados; y seguir adelante con las conversaciones de negociaciones bilaterales con Estados Unidos, Canadá, Europa y la región Andina, y mantenerse al día en las ofertas de EEUU en la OMC en acceso a mercados.

Colombia es conciente que para seguir colocando sus productos en el mercado norteamericano, tiene que estar dispuesto a que este país ponga sobre la mesa los temas de su interés; por ello es obvio que Estados Unidos incluya áreas como propiedad intelectual, régimen de inversiones o

solución de controversias, pues la disposición de abrir su mercado no es gratis, “Colombia no puede ser tan ingenua de pensar que en las negociaciones las partes otorgan algo a cambio de nada”.

El gobierno junto con varios sectores productivos colombianos como el industrial, agrícola y de servicios, han mostrado la necesidad de que más allá del 2006, cuando finaliza el ATPDEA, se tengan reglas claras y permanentes de acceso al mercado estadounidense a través de un acuerdo bilateral con este país.

BIBLIOGRAFIA

Hornbeck, J.F. "RL30790: The Andean Trade Preference Act: Background and Issues for Reauthorization", Congressional Research Service Issue Brief, US Department of State Foreign Press Centers. 2001

Resumen estadístico para las gestiones del ATPA. Comunidad Andina. Secretaria General. SG/dt 123/Rev. 2 17 de septiembre de 2001 4.7.8

First Report to the Congress on the Operation of the Andean Trade Preference Act As Amended April 30, 2003

"Impacto socioeconómico. Ministerio de Comercio Exterior República de Colombia". www.mincomex.gov.co

"Datos estadísticos del Dane". www.dane.gov.co

Clavijo, Sergio. "Crecimiento productividad y la nueva economía: implicaciones para Colombia". Revista del Banco de la Republica. Enero de 2003

Encuesta de Opinión Empresarial (EOE). Fedesarrollo, Octubre de 1999

"La lucha de Colombia contra las drogas". Informe del Dane 1999-2002

United States Office of National Drug Control Policy, cocaine flow to Europe. Update 2000. Washington DC. June 2000

Informe de ejecución del Ministerio de Comercio. Mincomercio, Agosto 2002

Stiglitz Joseph. "Entrevista, la otra opinión". Revista Semana. Agosto 19 DE 2002

Zoellick Robert B. Traducción de Statement before the comité of finance of the US Senate. Febrero 6 de 2002

Planteamiento hecho por Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural .Bogotá, Agosto de 2003

Pacheco, Mariana. Importaciones de Confecciones de EEUU desde Colombia. Aprovechamiento de ATPDEA.....y después qué?.Oficina Comercial de Colombia en Washington

Chang, Luis Santiago. Reflexiones sobre el ATPDEA. Programa Andino de Competitividad, Coordinador Regional. Taller ATPDEA. Lima, 12 de febrero de 2003

Jordan, Frank. Floricultura y ATPA. Cómo es la relación?. 3 de septiembre de 2002. G.R.Chía S.A.

Flowers & Foliage Farming in Latin America: An Environmental and Social Analysis. Published by the Rainforest Alliance 2001

“Comportamiento de las Exportaciones de Países Andinos a Estados Unidos”. Informe Subdirección de Inteligencia de Mercados– Proexport Colombia. Enero – Mayo 2003

Patterson, Anne W. “Palabras de la Embajadora. En el seminario ATPA 2002, mil oportunidades de negocios”. Cámara de Comercio Colombo Americana. Bogotá, D.C., jueves, 7 de noviembre de 2002

“Exportaciones totales colombianas según macrosector – sector acumulado, años 2002 a 2003 unión europea” Proexport Colombia.

“Análisis coyuntural. Las exportaciones colombianas en el periodo 1996-1999”. Centro de Investigación para el Desarrollo. CID. Universidad Nacional. 2003

Romero Martínez, Fabio. “Competitividad de las flores Colombianas”. Revista Agricultura de las Américas. Octubre 2002.

Álvarez Gómez-Pallete, José Maria. Política comercial del mercado común. McGraw-Hill, 1992.

UNCTAD. Examen general con miras a la revitalización.1995

_____ Sistema Generalizado de preferencias.

_____ Examen de la aplicación, el mantenimiento la mejora y utilización del SGP.

Castells, Adolfo. Cláusula nación más favorecida en las relaciones comerciales desarrollo y subdesarrollo. Publicación R.I.

Echeverría, Juan José. Las Exportaciones y el Plan de Desarrollo 1998-2002. Fedesarrollo.
Charles W.L. Hill. Negocios Internacionales. Competencia en un mercado global. Capítulos 4, 5, 8, 15.

Devlin,Robert y Ffrench-Davis, Ricardo. Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina. En comercio exterior, vol. 50 N° 11

Rico Frontaura, Víctor. La Comunidad Andina y los procesos de integración regional: una visión al futuro. En Análisis Internacional N° 13. CEPEI. Lima 1997.

González Fernández, Sara. El impulso a la integración económica en la década de los noventa. En temas de organización económica internacional. McGraw-Hill. Madrid 1993.

Estrategia regional para la Comunidad Andina 2002.2006. (02-06-es. pdf.)

Análisis de Competitividad. Flores de Ecuador. Etapa de Benchmarking. CORPEI. Quito, Noviembre 1999.

Scandizzo, Stefania. Reflexiones sobre el ATPDEA. CAF. Vicepresidencia de Estrategias de Desarrollo. Febrero 2003

PORTAFOLIO. “Agro colombiano, entre los más beneficiados con preferencias de SGP” 4 de septiembre de 2003.

- _____ “Organizan foro para debatir sobre Alca y TLC en Colombia”. 4 de septiembre de 2003
- _____ “Ministro de Comercio de Colombia dice que resultado de Cancún es malo para los pobres”. 15 de septiembre de 2003.
- _____ “Gobierno define pautas para el equipo negociador”. 26 de Octubre de 2003
- EL TIEMPO. “El Alca era una prioridad”. 5 de septiembre de 2003.
- _____ “Congreso de E.U. quiere acuerdo bilateral de comercio con Colombia”. 20 de septiembre de 2003.
- _____ “Gobierno defiende ATPDEA”. 24 de Octubre de 2003.
- LA REPUBLICA de Bogotá. “Alca no debe anestesiar a los exportadores colombianos”. 25 de septiembre de 2003
- _____ “Colombia, lista para acuerdo con EEUU”. 25 de septiembre de 2003

Páginas Web.

www.proexpor.gov.co
<http://www.megalink.com/usemblapaz/atpdea/atpaspan.htm>
www.mincomex.gov.co
<http://usinfo.state.gov/espanol/eco/02080503.htm>
<http://waysandmeans.house.gov>
www.comunidadandina.org
<http://www.mincomex.gov.co/mincomexvbecontent/NewsDetail.asp?WWW.Expopyme:flores0602/3/4>
Camara de comercio de Bogota. CIUU flores AO11201
www.census.gov/epcd/
www.naics.html.old (US,CA,MX)
www.dane.gov.co
www.bancoldex.com.co
www.businesscol.com/recempres.htm (sites sectoriales. colombianflowers.com)
www.anif.org/default.asp
www.byington.net
www.mincomex.gov.co
www.bacex.com
www.repnet.com
<http://trial.global.epnet.com>
www.cepal.org
Eurostat <http://europa.eu.int/co>
www.alca-ftaa.org
www.strtegis.ic.gc.ca
dataweb.usitc.gov
www.intracen.org/tradeforum/
www.copca.com
www.stat-usa.gov/
www.vbn.n/en/index.asp
www.ufgca.com
www.floracultureintl.com
www.flowers-international-giftshops.com

www.flowers.org.uk
www.agf.gov.bc.ca/aboutind/products
www.flowerccandela.ca/
www.quitoflores.com
www.bce.fin.ec
www.procomer.com
www.kenyaflowers.co.ke
www.dnp.gov.co
www.latiendadelasrosas.com
A:\ATPDEA_mcei_archivos\frame.htm
A:\Boletin_ALCA_No2_analisis.htm
<http://usinfo.state.gov/espanol/eco/02080503.htm>
A:\ATPDEAGALVEZ.26.10.02(xx).zip
<http://www.deslinde.org.co/Ediant/Editoriales/edit7.htm>
<http://www.ucm.es/BUCM/cee/doc/03010018.htm>
<http://www.customs.gov/impoexpo/impoexpo.htm>
<http://www.cfsan.fda.gov/~mow/sprodgui.html>
http://www.nappo.org/stds_s.htm
<http://www.epa.gov/oppfead1/international/trade.html>
<http://www.ams.usda.gov/nop/>
<http://www.minagricultura.gov.co/>
<http://www.comunidadandina.org/documentos/docSG/SGdi423.htm> Actualizada: 08/XI/02
www.hortiworld.nl
http://www.comexperu.org.pe/noticia_9.htm
<http://waysandmeans.house.gov>
<http://www.usitc.gov/taffairs.htm>
<http://www.cedib.org/forodelsur>
<http://www.econoticiasbolivia.com/documentos/informes/notasatpa.html>
www.itds.treas.gov/atpa.html
www.megalink.com/usemblapaz/atpdea/atpaeng.htm
<http://waysandmeans.house.gov>
ww.peru.com/finanzas/especiales/ Atpa/nota_diez_canseco2.asp - 25k
<http://waysandmeans.house.gov>
www.mincetur.gob.pe/
www.customs.gov
www.usitc.gov/sec/I0611Z3.PDF
dataweb.usitc.gov/scripts/tariff2002.asp
dataweb.usitc.gov/scripts/tariff/toc.html
[www.ustr.gov/regions/whemisphere/ atpa.shtml](http://www.ustr.gov/regions/whemisphere/atpa.shtml)

ANEXOS

Anexo 1. EFECTO SOBRE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO POR SECTOR ECONOMICO DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DEL ATPA: Ecuador

EFECTO DEL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES A LOS EE.UU

ECUADOR En miles de dólares

SECTORES	Efecto sobre producción 1992-2000		
	ATPA	No ATPA	Total
1 Cultivo de banano, café y cacao	(10)	(159 206)	(159 217)
2 Cultivo de cereales	44	34	78
3 Cultivo de flores	127 258	0	127 258
4 Otros cultivos	(218)	10 167	9 949
5 Cría de animales	67	152	220
6 Silvicultura y extracción de madera	(3)	10	7
7 Cría de camarón	-	-	-
8 Pesca	2 768	(21 303)	(18 535)
9 Extracción de petróleo crudo, gas natural y actividades de servicios relacionadas	-	713 729	713 729
10 Explotación de minas y canteras	35	(18 284)	(18 249)
11 Producción, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos	(1 684)	-	(1 684)
12 Elaboración y conservación de camarón	6 256	(293 109)	(286 853)
13 Elaboración y conservación de pescado y productos de pescado	51 333	(229 291)	(177 957)
14 Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	9	(1 675)	(1 666)
15 Elaboración de productos lácteos	25	51	76
16 Elaboración de productos de molinería y panadería	340	(1 300)	(960)
17 Elaboración de azúcar	-	(3 391)	(3 391)
18 Elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería	(296)	488	192
19 Elaboración de otros productos alimenticios	8 918	(5 234)	3 684
20 Elaboración de bebidas	608	947	1 555
21 Elaboración de productos de tabaco	141	21	162
22 Fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero	1 719	9 257	10 976
23 Producción de madera y fabricación de productos de madera	2 388	35 051	37 439
24 Fabricación de papel y productos de papel	394	5 734	6 127
25 Fabricación de productos de la refinación de petróleo	-	(37 622)	(37 622)
26 Fabricación de sustancias y productos químicos	(181)	50 963	50 783
27 Fabricación de productos de caucho y plástico	3 022	-	3 022
28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	12 052	8	12 060
29 Fabricación de metales comunes y de productos elaborados de metal	(3 473)	(62)	(3 535)
30 Fabricación de maquinaria y equipo	16 138	2 499	18 637
31 Fabricación de equipo de transporte	(66)	-	(66)
32 Industrias manufactureras n.c.p.	3 506	5 953	9 459
33 Suministro de electricidad y agua	-	-	-
34 Construcción	-	-	-
35 Comercio al por mayor y al por menor	-	-	-
36 Hoteles y restaurantes	-	-	-
37 Transporte y almacenamiento	-	-	-
38 Correos y telecomunicaciones	-	-	-
39 Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones	-	-	-
40 Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los de seguridad social de afiliación obligatoria	-	-	-
41 Alquiler de vivienda	-	-	-
42 Otras actividades empresariales	-	0	0
43 Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	-	-	-
44 Enseñanza	-	-	-
45 Servicios sociales y de salud	-	-	-
46 Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	-	4	4
47 Servicio doméstico	-	-	-
	231 092	64 591	295 682

INCREMENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA REMUNERADA
ECUADOR En miles de personas

SECTORES	Incremento 1992-2000		
	ATPA	No ATPA	Total
1 Cultivo de banano, café y cacao	(0,004)	(57,548)	(57,551)
2 Cultivo de cereales	0,025	0,019	0,044
3 Cultivo de flores	15,572	0,000	15,572
4 Otros cultivos	(0,078)	3,646	3,568
5 Cría de animales	0,008	0,018	0,027
6 Silvicultura y extracción de madera	(0,000)	0,000	0,000
7 Cría de camarón	-	-	-
8 Pesca	0,174	(1,338)	(1,164)
9 Extracción de petróleo crudo, gas natural y actividades de servicios relacionadas	-	18,344	18,344
10 Explotación de minas y canteras	0,002	(0,814)	(0,812)
11 Producción, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos	(0,116)	-	(0,116)
12 Elaboración y conservación de camarón	0,140	(6,542)	(6,402)
13 Elaboración y conservación de pescado y productos de pescado	2,520	(11,255)	(8,736)
14 Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	0,001	(0,194)	(0,193)
15 Elaboración de productos lácteos	0,002	0,004	0,006
16 Elaboración de productos de molinería y panadería	0,072	(0,274)	(0,202)
17 Elaboración de azúcar	-	(0,398)	(0,398)
18 Elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería	(0,036)	0,059	0,023
19 Elaboración de otros productos alimenticios	0,885	(0,520)	0,366
20 Elaboración de bebidas	0,044	0,069	0,113
21 Elaboración de productos de tabaco	0,011	0,002	0,013
22 Fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero	0,092	0,496	0,588
23 Producción de madera y fabricación de productos de madera	0,073	1,079	1,152
24 Fabricación de papel y productos de papel	0,016	0,233	0,249
25 Fabricación de productos de la refinación de petróleo	-	(1,180)	(1,180)
26 Fabricación de sustancias y productos químicos	(0,009)	2,566	2,557
27 Fabricación de productos de caucho y plástico	0,133	-	0,133
28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,591	0,000	0,592
29 Fabricación de metales comunes y de productos elaborados de metal	(0,170)	(0,003)	(0,173)
30 Fabricación de maquinaria y equipo	0,695	0,108	0,803
31 Fabricación de equipo de transporte	(0,003)	-	(0,003)
32 Industrias manufactureras n.c.p.	0,178	0,301	0,479
33 Suministro de electricidad y agua	-	-	-
34 Construcción	-	-	-
35 Comercio al por mayor y al por menor	-	-	-
36 Hoteles y restaurantes	-	-	-
37 Transporte y almacenamiento	-	-	-
38 Correos y telecomunicaciones	-	-	-
39 Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguros y de pensiones	-	-	-
40 Financiación de planes de seguros y de pensiones, excepto los de seguridad social de afiliación obligatoria	-	-	-
41 Alquiler de vivienda	-	-	-
42 Otras actividades empresariales	-	0,000	0,000
43 Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	-	-	-
44 Enseñanza	-	-	-
45 Servicios sociales y de salud	-	-	-
46 Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	-	0,001	0,001
47 Servicio doméstico	-	-	-
	20,819	(53,118)	(32,300)

Anexo 2. EFECTO SOBRE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO POR SECTOR ECONOMICO
DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DEL ATPA: Colombia
EFECTO DEL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES A LOS EE.UU
COLOMBIA En miles de dólares

SECTORES	Efecto sobre producción 1992-2000		
	ATPA	No ATPA	Total
1 Café sin tostar no descafeinado	-	12 645	12 645
2 Otros productos agrícolas	271 587	52 107	323 694
3 Animales vivos y productos animales	(1 503)	3 911	2 408
4 Productos de silvicultura y extracción de madera	80	890	970
5 Pescado y otros productos de la pesca	692	998	1 690
6 Hulla y lignito; turba	-	143 954	143 954
7 Petróleo crudo, gas natural y minerales de uranio y torio	-	3 620 470	3 620 470
8 Minerales metálicos	-	(311)	(311)
9 Otros minerales no metálicos	(3 224)	190	(3 034)
10 Electricidad y gas de ciudad	-	-	-
11 Agua, alcantarillado, eliminación de desperdicios y servicios de saneamiento	-	-	-
12 Carne y pescado	2 602	(5 649)	(3 048)
13 Aceites, grasas animales y vegetales, borras y tortas	(11)	494	483
14 Productos lácteos	40	16	56
15 Productos de molinería y almidones y sus productos;	1 956	1 312	3 268
16 Azúcar	-	(9 109)	(9 109)
17 Café transformado	-	(476)	(476)
18 Cacao, chocolate y productos de confitería preparados con azúcar	10 063	(5 612)	4 451
19 Otros productos alimenticios, n.c.p.	9 255	38 644	47 899
20 Bebidas	1 269	(1 678)	(410)
21 Productos de tabaco	(15 219)	-	(15 219)
22 Hilados e hilos; tejidos de fibras textiles incluso afelpados	8 789	(13 800)	(5 011)
23 Artículos textiles (excepto prendas de vestir)	(859)	17 661	16 802
24 Tejidos de punto o ganchillo; prendas de vestir.	(9 858)	9 047	(811)
25 Cuero y productos de cuero; calzado.	(71 465)	(42 245)	(113 710)
26 Productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables.	(5 320)	15 192	9 872
27 Pasta de papel, papel y cartón	16 931	801	17 732
28 Impresos y artículos análogos	(13 291)	(32 049)	(45 340)
29 Productos de petróleo refinado; combustibles nucleares y productos de homo de coque;	14 933	390 266	405 199
30 Productos químicos básicos y elaborados (excepto productos de plástico y caucho)	775 233	21 968	797 200
31 Productos de caucho y productos plásticos.	12 285	(1 463)	10 822
32 Vidrio y productos de vidrio y otros productos no metálicos n.c.p.	43 678	80 650	124 327
33 Muebles; otros bienes transportables n.c.p.	23 090	(66 407)	(43 317)
34 Desperdicios y desechos.	-	-	-
35 Metales comunes y productos metálicos elaborados exc. maq. y equipo	59 944	14 040	73 984
36 Maquinaria para usos generales y especiales	(124)	(7 204)	(7 328)
37 Otra maquinaria y suministro eléctrico	2 447	5 650	8 097
38 Equipo de transporte	(575)	(6 327)	(6 902)
39 Trabajos de construcción y construcciones. Edificaciones	-	-	-
40 Trabajos y obras de ingeniería civil	-	-	-
41 Comercio	-	-	-
42 Servicios de reparación de automotores y motocicletas, de artículos personales y domésticos.	-	-	-
43 Servicios de hotelería y restaurante.	-	-	-
44 Servicios de transporte terrestre	-	-	-
45 Servicios de transporte por agua.	-	-	-
46 Servicios de transporte aéreo.	-	-	-
47 Servicios de transporte complementarios y auxiliares.	-	-	-
48 Servicios de correos y telecomunicaciones.	-	-	-
49 Servicios de intermediación financiera y servicios conexos.	-	-	-
50 Servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda.	-	-	-
51 Servicios a las empresas excepto servicios financieros e inmobiliarios	-	(739)	(739)
52 Servicios Domésticos	-	-	-
53 Servicios de enseñanza de mercado	-	-	-
54 Servicios sociales y de salud de mercado	-	-	-
55 Servicios de asociaciones y esparcimiento y otros servicios de mercado	(146)	-	(146)
56 Servicios de administración pública y otros serv. para la comunidad en general;	-	-	-
57 Servicios de enseñanza de no mercado	-	-	-
58 Servicios sociales y de salud de no mercado	-	-	-
59 Servicios de asociaciones y esparcimiento y otros servicios de no mercado	-	-	-
	1 133 279	4 237 836	5 371 115

Anexo 3. EFECTO SOBRE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO POR SECTOR ECONOMICO
DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DEL ATPA: Bolivia
EFECTO DEL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES A LOS EE.UU
BOLIVIA En miles de dólares

SECTORES	Efecto sobre producción 1992-2000		
	ATPA	No ATPA	Total
1. PRODUCTOS AGRICOLAS NO INDUSTRIALES	(882)	7 732	6 851
2. PRODUCTOS AGRICOLAS INDUSTRIALES	756	1 742	2 498
3. COCA	-	(640)	(640)
4. PRODUCTOS PECUARIOS	0	(6)	(6)
5. SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	235	(66)	169
6. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	-	29 984	29 984
7. MINERALES METALICOS Y NO METALICOS	297	(239)	58
8. CARNES FRESCAS Y ELABORADAS	0	45	45
9. PRODUCTOS LACTEOS	-	-	-
10. PRODUCTOS DE MOLINERIA Y PANADERIA	(398)	3	(395)
11. AZUCAR Y CONFITERIA	6	(1 584)	(1 578)
12. PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	(17)	18	0
13. BEBIDAS	-	25	25
14. TABACO ELABORADO	5	-	5
15. TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y PROD. DEL CUERO	(1 471)	33 714	32 244
16. MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	56 658	26 290	82 947
17. PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	37	41	79
18. SUBSTANCIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS	2 303	2 024	4 327
19. PRODUCTOS DE REFINACION DEL PETROLEO	1	11 128	11 129
20. PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS	(30)	51	21
21. PRODUCTOS BASICOS DE METALES	2 843	(119 799)	(116 956)
22. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	11 480	419 348	430 828
23. PRODUCTOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	117 986	827	118 814
24. ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	-	-	-
25. CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS	-	-	-
26. COMERCIO	-	-	-
27. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	-	-	-
28. COMUNICACIONES	-	-	-
29. SERVICIOS FINANCIEROS	-	-	-
30. SERVICIOS A LAS EMPRESAS	-	-	-
31. PROPIEDAD DE VIVIENDA	-	-	-
32. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	-	6	6
33. RESTAURANTES Y HOTELES	-	-	-
34. SERVICIOS DOMESTICOS	-	-	-
35. SERVICIOS DE LA ADMINISTRACION PUBLICA	-	-	-
	189 810	410 645	600 455

Anexo 4. EFECTO SOBRE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO POR SECTOR ECONOMICO
DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DEL ATPA: Perú
EFECTO DEL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES A LOS EE.UU
PERU. En miles de dólares

SECTORES	Efecto sobre producción 1992-2000		
	ATPA	No ATPA	Total
1 Prod. Agropecuarios, Caza y Silvíc.	51 392	108 414	159 805
2 Productos de la Pesca	496	3 064	3 560
3 Petróleo Crudo	-	22 882	22 882
4 Productos Minerales	69	(8 683)	(8 614)
5 Productos Lácteos	(17)	208	191
6 Preservación de Pescado	2 387	(18 268)	(15 881)
7 Harina y Aceite Pescado	-	-	-
8 Prod. de Molinería y Panadería	464	(211)	253
9 Azúcar	(720)	(7 977)	(8 698)
10 Otros Prod. Alimenticios	19 239	(1 974)	17 265
11 Bebidas y Productos de Tabaco	1 890	1 529	3 419
12 Productos Textiles	(27 219)	445 314	418 095
13 Prendas de Vestir	235	240 338	240 572
14 Cuero y Art. de Cuero	(227)	5 342	5 115
15 Calzado	1 255	739	1 994
16 Muebles de Madera y Metal	1 894	87 536	89 429
17 Papel y Productos de papel	180	29	209
18 Prod. de Impresión y Edición	248	2 090	2 338
19 Prod. Químicos Básicos y Abonos	8 992	(1 795)	7 197
20 Prod. Farmaceut. y Medicamentos	-	368	368
21 Otros Prod. Químicos	(1 703)	1 817	114
22 Petróleo Refinado	-	(95 958)	(95 958)
23 Prod. de Caucho y Plástico	304	(1)	303
24 Prod. Minero No Metálicos	17 681	1 669	19 350
25 Productos de Siderurgia	648	-	648
26 Prod. de Metales No Ferrosos	1 571 229	14 689	1 585 918
27 Prod. Metálicos Diversos	2 587	(56)	2 531
28 Maquinaria No Eléctrica	2 771	7 447	10 218
29 Maquinaria y Equipo Eléctrico	(14 362)	14 534	172
30 Material de Transporte	475	(1 577)	(1 102)
31 Otros Productos Manuf. Diversos	(3 927)	1 458	(2 469)
32 Electricidad y Agua	-	-	-
33 Construcción	-	-	-
34 Servicio de Comercialización	-	-	-
35 Serv. Transp. y Comunicaciones	21	340	361
36 Servicios Financieros	-	-	-
37 Servicios de Seguros	-	-	-
38 Serv. de Alquiler de Vivienda	-	-	-
39 Servicios Prest. a Empresas	-	-	-
40 Serv. de Restaurantes y Hoteles	-	-	-
41 Serv. Mercantes Prest. a Hogares	(3)	1 928	1 925
42 Serv. No Mercantes Prest. a Hogares	-	-	-
43 Servicio de Salud Privada	-	-	-
44 Servicio de Educación Privada	-	-	-
45 Servicios Gubernamentales	-	-	-
	1 636 276	825 234,48	2 461 511

INCREMENTO DE LA POBLACIÓN OCUPADA REMUNERADA

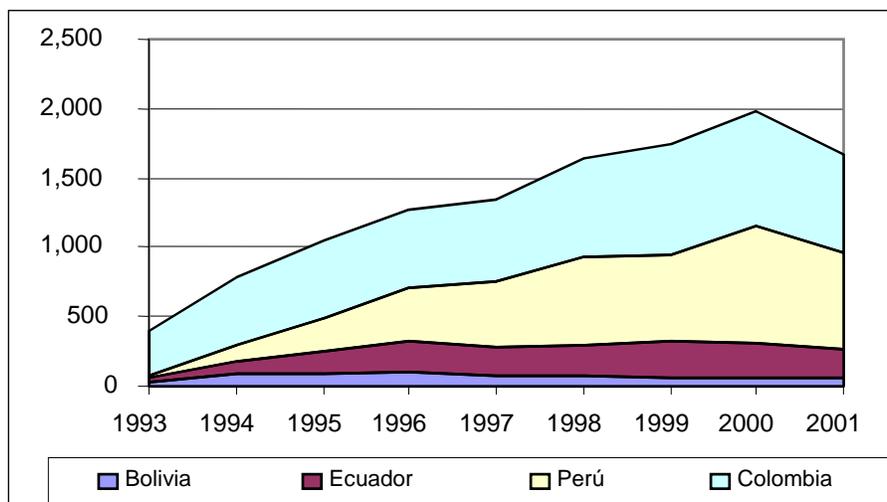
Perú

En miles de personas

SECTORES	Incremento 1992-2000		
	ATPA	No ATPA	Total
1 Prod. Agropecuarios, Caza y Silvic.	5,073	10,702	15,776
2 Productos de la Pesca	0,014	0,089	0,104
3 Petróleo Crudo	-	0,404	0,404
4 Productos Minerales	0,002	(0,262)	(0,260)
5 Productos Lácteos	(0,001)	0,007	0,007
6 Preservación de Pescado	0,062	(0,476)	(0,414)
7 Harina y Aceite Pescado	-	-	-
8 Prod. de Molinería y Panadería	0,019	(0,009)	0,010
9 Azúcar	(0,046)	(0,505)	(0,550)
10 Otros Prod. Alimenticios	0,783	(0,080)	0,703
11 Bebidas y Productos de Tabaco	0,047	0,038	0,085
12 Productos Textiles	(1,036)	16,951	15,915
13 Prendas de Vestir	0,009	9,481	9,490
14 Cuero y Art. de Cuero	(0,010)	0,226	0,216
15 Calzado	0,079	0,047	0,126
16 Muebles de Madera y Metal	0,097	4,490	4,587
17 Papel y Productos de papel	0,005	0,001	0,006
18 Prod. de Impresión y Edición	0,010	0,084	0,094
19 Prod. Químicos Básicos y Abonos	0,222	(0,044)	0,178
20 Prod. Farmaceut. y Medicamentos	-	0,008	0,008
21 Otros Prod. Químicos	(0,040)	0,043	0,003
22 Petróleo Refinado	-	(1,164)	(1,164)
23 Prod. de Caucho y Plástico	0,009	(0,000)	0,008
24 Prod. Minero No Metálicos	0,428	0,040	0,468
25 Productos de Siderurgia	0,015	-	0,015
26 Prod. de Metales No Ferrosos	25,036	0,234	25,270
27 Prod. Metálicos Diversos	0,096	(0,002)	0,094
28 Maquinaria No Eléctrica	0,091	0,246	0,337
29 Maquinaria y Equipo Eléctrico	(0,398)	0,402	0,005
30 Material de Transporte	0,014	(0,045)	(0,031)
31 Otros Productos Manuf. Diversos	(0,125)	0,046	(0,078)
32 Electricidad y Agua	-	-	-
33 Construcción	-	-	-
34 Servicio de Comercialización	-	-	-
35 Serv. Transp. y Comunicaciones	0,001	0,012	0,013
36 Servicios Financieros	-	-	-
37 Servicios de Seguros	-	-	-
38 Serv. de Alquiler de Vivienda	-	-	-
39 Servicios Prest. a Empresas	-	-	-
40 Serv. de Restaurantes y Hoteles	-	-	-
41 Serv. Mercantes Prest. a Hogares	(0,000)	0,057	0,057
42 Serv. No Mercantes Prest. a Hogares	-	-	-
43 Servicio de Salud Privada	-	-	-
44 Servicio de Educación Privada	-	-	-
45 Servicios Gubernamentales	-	-	-
	30,459	41,022	71,481

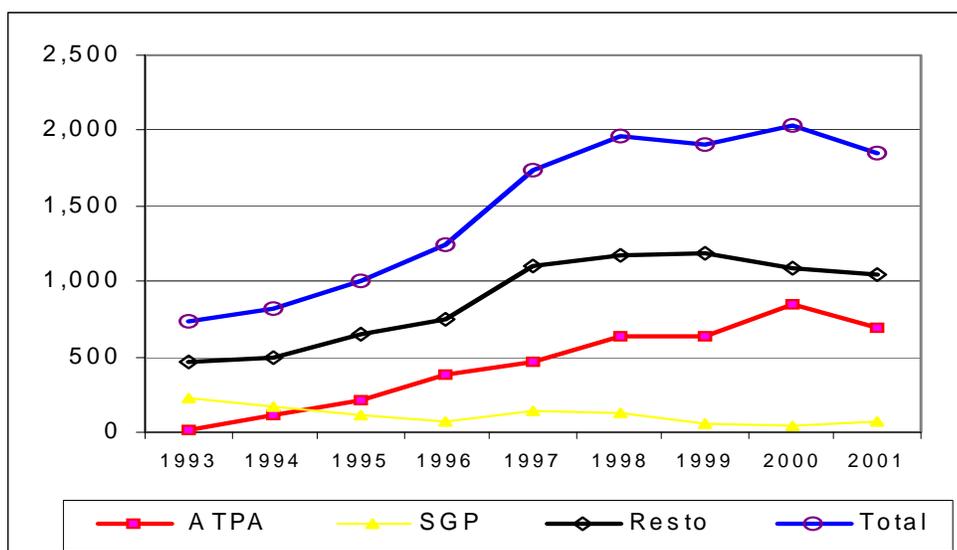
Fuente: informe de la CAF.

Anexo 5: Evolución de las exportaciones ATPA hacia Estados Unidos, 1993 – 2001.



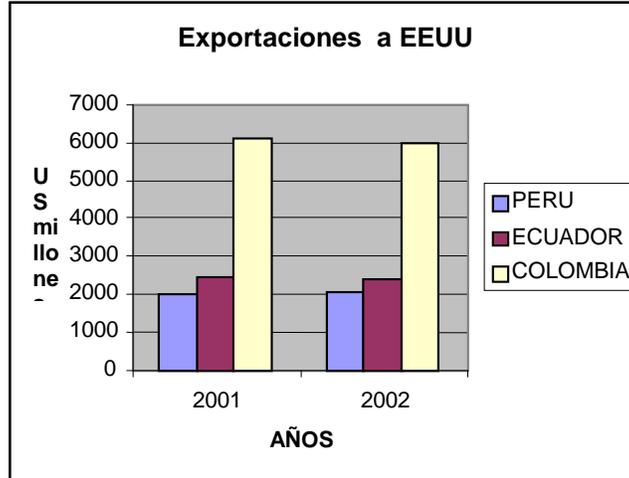
Fuente: proexport

Anexo 6: Evolución de las exportaciones a Estados Unidos bajo preferencias, 1993 – 2001. (US\$ Millones)



Fuente: Proexport

Anexo 7: Exportaciones países ATPDEA a Estados Unidos, 2001-2002.



Fuente: Proexport

