

**LA SITUACIÓN DEL SECTOR AGRÍCOLA COLOMBIANO A PROPÓSITO DE LA  
ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO SUSCRITO CON LOS  
ESTADOS UNIDOS: UNA OPORTUNIDAD PARA ALCANZAR NIVELES DE  
EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD DENTRO DE UN MERCADO GLOBALIZADO**

**MARÍA FERNANDA ARCINIEGAS CERQUERA**

**PABLO ENRIQUE ONOFRE ARIAS**

**Trabajo de grado como requisito para optar por el título de Abogado**

**Director**

**Dr. Carlos Andrés Uribe Piedrahita**

**Abogado**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
DEPARTAMENTO DE DERECHO ECONÓMICO  
BOGOTÁ, COLOMBIA**

**2013**

## NOTA DE ADVERTENCIA

*“La Universidad no se hace responsable por los conceptos emitidos por sus alumnos en sus trabajos de tesis. Solo velará por que no se publique nada contrario al dogma y a la moral católica y por que las tesis no contengan ataques personales contra persona alguna, antes bien se vea en ellas el anhelo de buscar la verdad y la justicia”.*

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
I. Introducción .....	6
II. El sector agrícola dentro del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y EE.UU....	11
1. Principios fundamentales y reglas generales .....	11
1.1 Trato nacional y acceso de mercancías al mercado .....	12
1.2 Reglas de origen .....	14
1.3 Simplificación de procedimientos aduaneros .....	15
1.4 Medidas sanitarias y fitosanitarias .....	15
1.5 Obstáculos técnicos al comercio .....	20
1.6 Reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad ...	22
1.7 Comisión de Libre Comercio y Solución de diferendos .....	24
2. Disposiciones concretas en relación con los productos agrícolas dentro del TLC ....	26
III. Política comercial del Estado colombiano a propósito del sector agrícola .....	38
1. La política comercial general .....	38
2. La política comercial agrícola .....	40
2.1 Aspectos generales .....	40
2.2 El proteccionismo de estado frente al sector agrícola: El SAFP, los contingentes arancelarios y el trato arancelario preferencial .....	41
2.3 Trámites de carácter administrativo .....	44
2.4 Medidas de defensa comercial .....	46

2.5 La regulación en materia de normas y reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias .....	50
2.6 Mecanismos de apoyo, financiación y aseguramiento .....	56
IV. Del idealismo de las expectativas a la realidad material del TLC .....	67
1. Las expectativas de Colombia en torno a la negociación de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos .....	67
2. De las expectativas a la realidad .....	72
V. Los retos del agro colombiano .....	79
1. Aspectos generales .....	79
2. Subutilización de insumos esenciales .....	84
3. La inversión en provisión de bienes públicos .....	86
3.1 El problema de infraestructura .....	86
3.2. Investigación, desarrollo e innovación en tecnología .....	92
4. El problema de capital humano .....	95
5. La diversificación de la oferta exportable .....	97
6. Cuestión final: Mecanismos alternativos de cobertura frente a la volatilidad de precios en el agro .....	103
VI. El Derecho de la Competencia y el Tratado de Libre Comercio Colombia-EE.UU. ....	108
1. Normativa general consagrada en el Acuerdo .....	108
2. Competencia desleal internacional .....	112
2.1 Salvaguardias .....	113

2.2 Dumping .....	119
2.3 Subvenciones .....	124
3. Asociaciones de exportación: una buena alternativa para ser más competitivos.....	138
VII. Conclusiones .....	150
VIII. Referencias .....	154
IX. Anexo: Productos agrícolas y categorías de desgravación .....	163

## RESUMEN

El presente documento se propone analizar las implicaciones que para el sector agrícola pueden derivar de la reciente entrada en vigor del TLC suscrito entre Colombia y Estados Unidos. Para tal efecto, se hará un estudio de la normativa pertinente consagrada en este Instrumento, como de la política comercial implementada en años recientes por el Estado colombiano. Aún cuando se reconocen las falencias que caracterizaron la negociación y firma de este Tratado, se propone concebirlo, a lo largo del texto, como una oportunidad de modernización del campo colombiano, con las eficiencias e incrementos de competitividad correlativos, al plantear importantes retos para el sector.

**Palabras clave:** libre comercio, competitividad, eficiencia, sector agrícola.

## I. INTRODUCCIÓN

El presente escrito tiene por objetivo indagar sobre las implicaciones que para el sector agrícola pueden derivar de la reciente entrada en vigencia del Tratado bilateral de Libre Comercio suscrito entre Colombia y los Estados Unidos de América (en adelante, TLC), así como las repercusiones en materia de libre competencia que de este Instrumento puedan dimanar para el sector.

La pertinencia y actualidad de la cuestión se han visto dimensionadas a raíz de los intensos debates que en el ámbito doctrinario y político han surgido con ocasión de la firma de este Tratado, Instrumento que por lo demás tendrá grandes implicaciones en la economía colombiana y en específico, en el sector bajo estudio. Lo expuesto se explica a partir del rol sustancial que la actividad agropecuaria ha desempeñado a través de los años dentro del Producto Interno Bruto (PIB) colombiano<sup>1</sup>, y más importante aún, dentro de la composición social colombiana, constituyendo de contera un motor de la economía nacional y de la creación de empleo. Asimismo, los productos agropecuarios representan una importante partida dentro de las exportaciones colombianas<sup>2</sup>, siendo Estados Unidos uno de sus principales consumidores<sup>3</sup>, desempeñando por lo tanto un papel fundamental en nuestra balanza de pagos y en consecuencia, erigiéndose en un importante generador de divisas. Las circunstancias del mercado global actual también dan sustento a la necesidad de fomentar el desarrollo del sector agropecuario nacional, si

---

<sup>1</sup> “En 2002, las actividades agropecuarias generaron el 14% del Producto Interno Bruto nacional - el mismo porcentaje que la industria manufacturera -, ocupando el tercer lugar después de los sectores de servicios sociales, comunales y personales y establecimientos financieros” (Garay Salamanca, L.J. & Barberi Gómez, F. (2004). *El agro colombiano frente al TLC con los Estados Unidos*. Bogotá, Colombia: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. p 31)

<sup>2</sup> Según cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), las exportaciones de productos agropecuarios representaron para el año 2012 el 10.92% del total de exportaciones realizadas por Colombia durante ese año. Recuperado de: [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol\\_exp\\_dic12.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic12.pdf) p. 2.

<sup>3</sup> De acuerdo con el DANE, el 33.7% del total de exportaciones colombianas en el año 2012, tuvieron como destino los Estados Unidos. Recuperado de: [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol\\_exp\\_dic12.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic12.pdf), p. 8.

se considera la importante demanda por los productos del agro, cuyos precios, según variados estudios, o bien se mantendrán durante los próximos años, o tendrán una tendencia al alza<sup>4</sup>. Aunado a lo anterior, es menester considerar la estructura de la demanda mundial actual, pues como bien lo acota Gómez, H.J.:

Las fuentes importantes de crecimiento económico aún están operando en países como China y en general en Asia, y es muy posible que esos países mantengan un ritmo de crecimiento bastante saludable. Por lo tanto la expansión de la demanda por productos agrícolas se mantendrá, ampliando las oportunidades para países como el nuestro en esa materia (2011, p. 1).

Ahora bien, pese a lo antedicho, se trata de un sector que adolece de ciertas deficiencias y desventajas en materia de competitividad, habida cuenta de los importantes atrasos existentes dentro de los procesos de explotación del campo, especialmente en el ámbito tecnológico. De otra parte, y aun cuando debido a su ubicación geográfica el territorio colombiano posee considerables ventajas comparativas (cabría al respecto mencionar el clima y la disponibilidad de una amplia variedad de suelos para diversos usos), la infraexplotación de la tierra conlleva un desaprovechamiento de un insumo esencial dentro de los procesos de producción propios del sector bajo examen.

Adicionalmente, existen estudios<sup>5</sup> que constatan que la actividad exportadora se concentra en las grandes empresas del país, las cuales, como consecuencia de las economías de escala, y a diferencia de las pequeñas y medianas empresas, son capaces de asumir los costos de entrada al

---

<sup>4</sup> Esto ha sido determinado por un estudio realizado por la firma McKinsey & Co (Gómez, H.J., 2011, p. 1). Asimismo, a esta conclusión ha arribado el IFPRI (International Food Policy Research Institute), el cual ha previsto además un gran aumento de la demanda por los productos agrícolas, en especial entre los años 2010 y 2025 (Nash, J., 2011, pp. 44-47).

<sup>5</sup> Al respecto, ver Ter Wengel, J., Karine Ardila, L., Ferreira Villegas, G.B. & Suárez Cruz, L.M., 2007, p. 8.



mercado internacional y los subsecuentes sobrecostos en la producción. De esta manera, y entendiendo que el sector agrícola está compuesto principalmente por pequeños y medianos productores, resulta de vital importancia analizar y proponer soluciones para que estas pequeñas empresas no se vean irremediablemente afectadas por la apertura económica, lo cual sólo es posible mediante una política incluyente y promotora que propenda por el mejoramiento de la competitividad de dichos emprendimientos.

En consecuencia, al plantear importantes retos de competitividad a los productores agrícolas, el TLC constituye una valiosa oportunidad para incentivarlos a lograr una mayor eficiencia económica en el sector, lo cual en últimas derivará en el mayor bienestar de los consumidores (ello en razón del incremento en la diversidad de la oferta y la correlativa disminución de los precios de los productos). Así pues, más que concebir al Instrumento aludido como una amenaza o desventaja para el sector, se propone desde esta etapa de análisis entenderlo como un mecanismo para la modernización y eficiencia del campo colombiano, aún cuando no se desconoce que se incurrieron en manifiestas falencias al momento de su negociación, firma e implementación, las cuales no pueden dejar de ser mencionadas someramente en el presente estudio.

Aunado a lo anterior, el estado lamentable de la infraestructura del país, que conlleva un inexorable incremento de los costos de producción, ha redundado en claras ineficiencias dentro del sector. No obstante, tal vez la falencia más relevante en esta cuestión es la postura proteccionista que el Estado colombiano ha mantenido históricamente frente al agro, al no propender ésta por la generación de incentivos encaminados a que los productores compitan con agentes exteriores, tanto en el mercado nacional como en el mercado global.

Así entonces, es posible aseverar que las condiciones actuales del agro colombiano, es decir, los atrasos en competitividad, infraestructura, eficiencia etc., se han debido a la aludida actitud proteccionista, lo cual ha patrocinado la falta de tecnificación del campo, su desequilibrio frente a otras economías de la región y su consecuente imposibilidad de competir a nivel internacional.

Ahora bien, resulta evidente que uno de los efectos de la entrada en vigor del TLC, será la multiplicación en los productos estadounidenses que ingresan al mercado colombiano para competir con la oferta nacional. Dentro de tal escenario, es plausible que pudieren llegar a surgir comportamientos que afecten el libre juego de la oferta y la demanda, como también que se generen efectos nocivos sobre los productores agrícolas a raíz de prácticas constitutivas de competencia desleal internacional. Por este motivo, se estima de suma importancia hacer un estudio particular del capítulo de competencia incluido en el TLC, a fin de dilucidar si tal reglamentación trae inconvenientes en materia de libre juego de la oferta y la demanda, en especial, atendiendo a la circunstancia de la política subvencionista de los Estados Unidos hacia su sector agrícola.

En este orden de ideas, en primera instancia se abordará la normativa que trae el TLC en alusión al sector agrícola. *A posteriori*, se abordará lo relativo a la política comercial de Colombia, a fin de determinar los efectos, positivos o negativos, que ésta pueda generar sobre el sector bajo estudio. De manera subsecuente, se hará mención a las falencias en las que se incurrió durante el proceso de negociación y firma del mencionado Instrumento, para luego pasar a determinar cuáles son los principales retos de competitividad que el mismo entraña para el sector agrícola. Dentro de este último capítulo, se hará referencia a algunos productos que en concepto de los autores, poseen mayor relevancia tanto a nivel interno como en términos de potencial de exportación, tomando en cuenta la demanda que por lo mismos existe en los Estados Unidos en la

actualidad. Para finalizar, se remitirá a las normas sobre competencia consagradas en el Acuerdo, para ulteriormente analizar cómo la aplicación del TLC podría afectar la libre competencia dentro del mercado relevante de los productos agrícolas.

De esta manera, y como asunto preliminar, resulta relevante definir ciertos conceptos fundamentales, que a lo largo del texto con frecuencia serán abordados. En tal sentido, pertinente es la noción de *tratado de libre comercio*. Por éste debe entenderse un acuerdo, que puede ser bilateral o multilateral, es decir, celebrado entre dos o más estados respectivamente, por virtud del cual se establece una *zona de libre comercio* entre los países firmantes. Ahora bien, según Lozano, M.C. y Barbosa, J.D.:

Una zona de libre comercio consiste, muy sucintamente, en la eliminación de todas las barreras (arancelarias y no arancelarias) al libre movimiento de las mercancías originarias de los países miembros del TLC y, (...) de las medidas que afecten la libre prestación de servicios entre proveedores de una y otra parte en el marco del nuevo territorio aduanero generado por el Tratado (noviembre 2008, p. 261).

O más técnicamente, de acuerdo con el Artículo XXIV del GATT de 1994, se trata de,

(...) un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales restrictivas (...) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

Ahora bien, la característica esencial que distingue al esquema del libre comercio frente a otros mecanismos de integración comercial, es que las partes que participan en su creación conservan

su autonomía para definir su régimen aduanero en relación con terceros países (Armella, S., 2003, p. 479).

Por otra parte, y considerando que el presente análisis se delimita al estudio de los efectos del aludido Tratado en relación con el *sector agrícola*, es menester establecer qué conforma dicho sector. Así pues, por éste debe entenderse aquella rama del sector primario de la economía conformada por el cultivo de productos tales como granos y semillas oleaginosas, hortalizas, frutas, plantas etc., y todas aquellas actividades destinadas al apoyo a la labor agrícola. No se refiere por tanto al sector agropecuario, el cual, además de aludir al cultivo de los productos antedichos, incluye la crianza y explotación de animales para el consumo humano.

Otro término relevante es el de *arancel*, el cual debe entenderse como “un derecho aduanero que debe pagar una mercancía extranjera para ingresar a un país fijado en términos de cantidades monetarias fijas por unidad de la mercancía” (Garay Salamanca, L. J., Barberi Gómez, F., & Cardona Landínez, I. M., 2006, p. 14). Asimismo, está el concepto de *contingente* o *cuota*, el cual hace alusión al “cupo de importaciones en unidades o en valor de una determinada mercancía otorgado por un país o grupo de países a otro país o grupo de países sujeto a algún tratamiento especial, normalmente de carácter arancelario” (Garay Salamanca, L. J. *et al.*, 2006, p. 14).

## **II. EL SECTOR AGRÍCOLA DENTRO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y EE.UU.**

### **1. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES Y REGLAS GENERALES**

Para dar inicio al presente acápite, cabe precisar que en lo atinente al sector agrícola, el TLC establece una normativa específica, contenida en la Sección G del Capítulo 2. No obstante, para la debida comprensión del mencionado apartado, resulta necesario, en primera instancia, hacer alusión a ciertas disposiciones generales del Tratado.

En este orden de ideas, el TLC consagra una serie de conceptos, reglas y definiciones a través de las cuales delimita su ámbito de aplicación. Son éstos conceptos de aplicación general que ayudan a la comprensión de los preceptos establecidos en el Instrumento, así como a su interpretación. Dentro de tales conceptos y reglas es posible identificar algunos de carácter fundamental, no sólo debido a que aluden a aspectos esenciales del Tratado, sino dada la remisión constante que a los mismos efectúa el Instrumento en numerosos capítulos.

#### **1.1. TRATO NACIONAL Y ACCESO DE MERCANCÍAS AL MERCADO**

De esta manera, el Capítulo 2 dispone que las mercancías originarias de una de las Partes recibirán, una vez hayan ingresado al mercado extranjero determinado, el mismo trato que este Estado otorga a las mercancías nacionales similares, directamente competidoras o sustituibles. Es decir, dicha norma incorpora expresamente el principio de comercio internacional denominado *trato nacional*, concebido por primera vez en el artículo 3 del GATT de 1947 y posteriormente incorporado al mismo artículo del GATT de 1994, con el propósito de facilitar el intercambio

internacional de bienes y servicios y asimismo, a efectos de propiciar la celebración de acuerdos comerciales entre diferentes Estados.

El principio al cual se ha hecho mención emana de uno de los principios básicos de la Organización Mundial del Comercio, a saber, el de *no discriminación* (Witker Velásquez, 2011, p. 54-55).

Así entonces, el principio del trato nacional (...) exige que el producto que ha cruzado la frontera después de satisfacer los derechos de aduana y otros cargos no sea objeto de un trato menos favorable que el otorgado a los productos similares de origen nacional (<http://www.jurisint.org/pub/06/sp/doc/C02.pdf> p. 67-68).

Del principio de *no discriminación* deriva también el de *nación más favorecida*, el cual, según Jorge A. Witker, implica que, si un país otorga algún beneficio o concesión a otro con quien tiene relaciones comerciales, debe extenderlo a los demás países con quienes posea tal tipo de relaciones. En otros términos, “cuando un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo respecto a todos los países miembros de la OMC” (2011, p. 55).

Sin embargo, el principio de *nación más favorecida* no es de aplicación absoluta, por cuanto posee excepciones, como lo denota Lal Das, B.:

Por el principio de *nación más favorecida*, un miembro no puede otorgar a un producto de otro miembro un tratamiento más favorable que el que otorga a cualquier otro. El tratamiento nacional impide que un país otorgue a un producto importado un tratamiento menos favorable que el que otorga a un producto nacional similar. El primero de los principios asegura la competencia entre los productos de diferente países, mientras el

segundo asegura la competencia entre los productos importados y los nacionales. Existen, por supuesto, excepciones al trato de la nación más favorecida, como los aranceles preferenciales y los acuerdos regionales de comercio (2004, p. 48).

Es pues apenas natural que un tratado comercial suscrito entre dos naciones constituya una excepción al principio de *nación más favorecida*, puesto que el objeto mismo de tales convenios radica precisamente en estatuir una serie de beneficios operantes exclusivamente entre las partes suscriptoras del mismo, y de esta manera no extensibles a terceros estados ajenos a la convención. No podría existir pues un acuerdo bilateral de comercio sin el reconocimiento de dicha salvedad.

De otra parte, el Capítulo 2 establece como precepto general que ninguna Parte podrá adoptar o mantener restricciones o prohibiciones a las importaciones provenientes de la otra Parte, o a las exportaciones destinadas al territorio de otra Parte. No es posible por tanto imponer requisitos de precios de exportación o importación a menos que los mismos sean consecuencia de derechos antidumping o compensatorios, conceder licencias de importación que estén sujetas a requisitos de desempeño ni, por último, adoptar restricciones voluntarias a la exportación que resulten incompatibles con lo dispuesto en el artículo VI del GATT de 1994 (este último traza unas directrices generales en materia de dumping, desarrolladas a profundidad en el Acuerdo Antidumping de la OMC, al cual se hará alusión más adelante).

## **1.2 REGLAS DE ORIGEN**

Ahora bien, el Tratado determina, en el Capítulo 4, reglas relativas al origen de las mercancías, con el propósito de establecer cuáles se encuentran amparadas por este Instrumento y cuáles quedan excluidas. En general, se entiende que una mercancía es originaria cuando la misma es

obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una de las partes. Concretamente, respecto de los productos agrícolas, la Nota a la Sección II contenida en el Anexo 4.1 especifica que las “Mercancías agrícolas y hortícolas cultivadas en el territorio de una parte deberán ser tratadas como una mercancía originaria, aun cuando se cultiven a partir de semillas, bulbos, tubérculos (...) u otras partes vivas de plantas importadas de un país no parte”. Asimismo, en el artículo 4.23, el cual provee numerosas definiciones a conceptos consignados a lo largo del Capítulo en mención, se determina que la expresión *Mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las Partes* hace referencia a “las plantas y productos de plantas cosechados o recolectados en el territorio de una o más de las Partes”.

### **1.3 SIMPLIFICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS ADUANEROS**

Por otra parte, el Tratado establece el compromiso de las Partes de adoptar procedimientos aduaneros simplificados, todo con el fin de facilitar el intercambio comercial y asimismo, que ello no se erija en una barrera para el comercio entre los signatarios (artículo 5.2). De esta forma, se procura la eficacia material de las previsiones del Tratado<sup>6</sup>. Empero, cabe precisar que dicha disposición es de aplicación inmediata para Estados Unidos, mientras que para Colombia, la misma operará una vez transcurrido un año desde la entrada en vigor del Instrumento. Se

---

<sup>6</sup> El artículo 5.2.2 del TLC, sobre el Despacho de Mercancías, preceptúa lo siguiente: “De conformidad con el párrafo primero, cada Parte adoptará o mantendrá procedimientos que: (a) prevean que el despacho de mercancías se haga dentro de un período no mayor al requerido para asegurar el cumplimiento de su legislación aduanera y, en la medida en que sea posible, que se despache las mercancías dentro de las 48 horas siguientes a su llegada; (b) permitan que las mercancías sean despachadas en el punto de llegada, sin traslado temporal a depósitos u otros recintos; y (c) permitan que los importadores retiren las mercancías de sus aduanas antes de y sin perjuicio de la decisión final por parte de su autoridad aduanera acerca de los aranceles aduaneros, impuestos y cargos que sean aplicables”.



considera lógica y pragmática tal previsión, pues se tiene en cuenta el atraso tecnológico y administrativo en el que se encuentra el Estado colombiano, frente al norteamericano<sup>7</sup>.

#### **1.4 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

Con este mismo objeto, es decir, el de darle eficacia material al Tratado y la subsecuente promoción comercial entre las Partes, el Capítulo 6 efectúa una remisión expresa al Acuerdo de la OMC sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (en adelante, Acuerdo MSF)<sup>8</sup>, al confirmar los derechos y obligaciones por ellas contraídos en virtud de dicho Acuerdo (artículo 6.2.1). Pese a lo anterior, se crea un organismo especial a través del cual se tratarán los asuntos que en materia sanitaria y fitosanitaria puedan surgir, así como para la solución de controversias sobre esta temática específica. Así entonces, se observa que por virtud de la creación del Comité Permanente sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, se logra establecer un mecanismo divergente al existente en la OMC, más expedito para abordar las cuestiones a las que se ha hecho referencia, y de contera más eficiente para lograr los fines de promoción comercial y facilitación del comercio que las Partes se han propuesto, habida cuenta de que no se trata de un

---

<sup>7</sup> En la misma línea, el Tratado prevé un plazo de dos años para la implementación de los artículos 5.1.1 (sobre la publicación de la legislación, regulaciones y procedimientos administrativos generales aduaneros por cada Parte, incluso en Internet), 5.1.2 (sobre la obligación de las Partes de mantener puntos de consulta aduaneros a disposición de personas interesadas) y 5.7 (sobre envíos de entrega rápida).

<sup>8</sup> El Anexo A del Acuerdo MSF dispone que una *medida sanitaria o fitosanitaria* es “Toda medida aplicada: (a) para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades; (b) para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos; (c) para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas; o (d) para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del Miembro resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas.

Las medidas sanitarias o fitosanitarias comprenden todas las leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes, con inclusión, entre otras cosas, de: criterios relativos al producto final; procesos y métodos de producción; procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación; regímenes de cuarentena, incluidas las prescripciones pertinentes asociadas al transporte de animales o vegetales, o a los materiales necesarios para su subsistencia en el curso de tal transporte; disposiciones relativas a los métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación del riesgo pertinentes; y prescripciones en materia de embalaje y etiquetado directamente relacionadas con la inocuidad de los alimentos”.

foro multilateral sino de un órgano instituido con el cometido de proveer a la salvaguarda de los intereses concretos de las Partes en comento.

En lo atinente al Capítulo sobre esta clase de medidas, se estima oportuno traer a colación lo expresado por Garay Salamanca *et al.* (2006):

En la negociación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, si bien no fue posible alcanzar los términos incluidos en la propuesta andina, ni menos aún incorporar compromisos específicos para los Estados Unidos que fueran más allá de los contenidos en el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, sí se obtuvo, aunque por fuera del texto legal del Tratado, un acuerdo por parte de los Estados Unidos de colaborar con Colombia en la remoción de los obstáculos de esta índole que impidan el acceso de productos colombianos al mercado estadounidense. Este acuerdo, a juicio del Gobierno y de la mayoría del sector privado, se constituye en el mayor logro obtenido en esta materia entre los países que han negociado acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos<sup>9</sup> (p. 54).

Así pues, y de modo abreviado, el Acuerdo MSF consagra todo un articulado orientado bajo la premisa fundamental que establece que los Estados Miembro de la OMC gozan del derecho de adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para la protección de la salud y vida de las personas y animales o para la preservación de los vegetales, siempre y cuando las mismas sean concordantes con las normas de tal Acuerdo. Bajo esta línea, el artículo 2 *ibídem* establece

---

<sup>9</sup> Pese a lo anterior, de acuerdo con el texto publicado por Garay, L.J., Barberi, F. y Cardona, I.M., “(...) a pesar de la opinión expresada por el Gobierno y los gremios, conviene señalar que de la lectura del texto no se derivan obligaciones concretas para las partes que garanticen que a la luz de los puntos incluidos, puedan solucionarse los problemas de índole sanitaria y fitosanitaria de Colombia y abrirse así oportunidades de exportación para varios productos colombianos, (...) En buena parte lo que se desprende del texto en consideración son manifestaciones de intención” (Garay Salamanca, L. J., Barberi Gómez, F., & Cardona Landínez, I. M., 2006, p. 55).

algunas condiciones para la implementación de tales medidas, dentro de las cuales cabe resaltar la prohibición de hacerlo de manera arbitraria o injustificable, de suerte que constituya una discriminación no aceptable en el ámbito internacional. Asimismo, se proscribió expresamente la aplicación de dichas medidas de manera que representen una restricción encubierta del comercio internacional. En consecuencia, si bien se concede autonomía en la creación y empleo de medidas tendientes a la protección sanitaria y fitosanitaria de los países signatarios del Acuerdo, no se trata de una autonomía absoluta, por cuanto debe observar parámetros internacionales y criterios de razonabilidad, de tal que con las mismas no se genere una barrera comercial disfrazada que impida el fin mismo de la OMC, esto es, la liberalización del comercio mundial.

Pese a lo antedicho, el Acuerdo contempla la posibilidad de que, por razones científicamente atendibles o por virtud de una evaluación específica de riesgo, los países miembro puedan elevar el nivel de protección, es decir, incrementar la rigurosidad de las medidas sanitarias y fitosanitarias, sujeto a la condición de que tal incremento esté en armonía con los estándares internacionales pertinentes. No obstante, es menester destacar el carácter excepcional de dichas medidas, puesto que, una vez las razones que motivaron su mayor rigurosidad desaparezcan, será necesario que sean reajustadas de acuerdo a los parámetros generales del Acuerdo.

Tal vez uno de los compromisos más relevantes a los que arribaron los Estados Miembro a través del Acuerdo en comento fue el criterio de equivalencia (artículo 4.1 del Acuerdo MSF), por virtud del cual se aceptan como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de otros Miembros, pese a que sean distintas a las propias o a las de otros estados que participen en el intercambio de un producto específico, si el Miembro exportador logra probar de forma objetiva que sus medidas alcanzan el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria exigida por el importador. La importancia de esta disposición deriva del rol que desempeña en la disminución

de los obstáculos al comercio internacional, por cuanto obliga a los Estados a reconocer los procedimientos de otro como análogos a los propios y de esta manera, se evita el tener que atravesar por múltiples controles que devienen inocuos a la luz de los propósitos buscados con aquéllos. Por consiguiente, el precepto se erige en un garante frente al entorpecimiento del comercio mundial que puede derivar de la existencia de trámites administrativos engorrosos<sup>10</sup>.

En consonancia con lo expuesto, el Acuerdo MSF exige a los miembros de la OMC la adopción de medidas sanitarias o fitosanitarias que se adecúen a las características propias de las zonas de origen y de destino de las mercancías, lo cual conlleva la necesidad de considerar factores tales como la prevalencia de enfermedades o plagas específicas y la presencia de programas de erradicación o de control en los respectivos territorios. De esta forma, los conceptos de *zonas libres de plagas o enfermedades* y *zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades* resultan vitales para efectos de morigerar el grado de rigurosidad con el cual se analiza la concordancia de un producto con las medidas sanitarias y fitosanitarias del Miembro importador<sup>11</sup>. Lo antedicho es particularmente importante en el sector agrícola, en el cual la cuestión de las plagas y enfermedades y su consecuente control y erradicación a efectos de satisfacer los estándares de calidad y salubridad, tanto a nivel nacional como externo, es fundamental. Es también en el susodicho sector donde se encuentran relevantes obstáculos al ingreso de productos extranjeros emanados de los controles sanitarios y fitosanitarios llevados a cabo por las autoridades del país importador, habida cuenta de los grandes riesgos que puede conllevar el ingreso de productos de este tipo sin la realización de controles adecuados. Así, la declaratoria justificada de una zona de tal índole por parte de un país miembro de la OMC

---

<sup>10</sup> A propósito, el artículo 5.4 establece que “Al determinar el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria, los Miembros deberán tener en cuenta el objetivo de reducir al mínimo los efectos negativos sobre el comercio”.

<sup>11</sup> Si se desea profundizar en el tema, los criterios para establecer una *zona libre de plagas o enfermedades* y *zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades* se encuentran estipulados en el artículo 6.2 del Acuerdo MSF.

conlleva una reducción palmaria en las exigencias que debe acreditar ante los estados a los cuales exporta sus productos y, por ende, contribuye al pluricitado fin de facilitación del comercio mundial.

Para concluir la temática de las medidas sanitarias y fitosanitarias, cabe hacer mención al numeral 1.a del Anexo C del Acuerdo MSF, que determina que los procedimientos encaminados a verificar y asegurar el cumplimiento de dichas medidas deberán iniciarse y concluir sin dilaciones injustificadas y sin que sean menos favorables frente a los productos importados a comparación del tratamiento otorgado a los productos nacionales similares. Una vez más, se observa cómo el Acuerdo propende por la eliminación de trabas innecesarias en las relaciones comerciales entre Estados, en específico, en un ámbito en el cual los Estados se ven incentivados a incurrir en un cierto grado de proteccionismo.

## **1.5 OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO**

Prosiguiendo con la regulación del TLC, es necesario traer a colación lo sentado en el Capítulo 7, alusivo a los obstáculos técnicos al comercio (en lo sucesivo, OTC). Dicho capítulo esboza desde el comienzo su objeto, cual es la facilitación del comercio entre las Partes, y siguiendo esa determinación, consagra la obligación de éstas de estatuir normas<sup>12</sup>, reglamentos técnicos<sup>13</sup> y

---

<sup>12</sup> El Anexo 1 del Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio señala que por norma debe entenderse todo “Documento aprobado por una institución reconocida, que prevé, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los productos o los procesos y métodos de producción conexos, y cuya observancia no es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas” (resaltado fuera del texto).

<sup>13</sup> El Anexo 1 del Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio define el reglamento técnico como “Documento en el que se establecen las características de un producto o los procesos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas” (resaltado fuera del texto).

procedimientos de evaluación de la conformidad<sup>14</sup> que sean apropiados según el asunto o sector particular de que se trate. De contera, las Partes deberán cooperar en la actividad normativa que al respecto decidan emprender, procurando que las reglas resultantes de ésta sean convergentes con las normas internacionales sobre la materia. Asimismo, se proscribe todo impedimento al ingreso de mercancías provenientes de otra Parte que no esté debidamente fundamentado en los reglamentos técnicos, normas, etc., siendo además necesario exponer las razones de tal impedimento a las partes interesadas.

Por lo demás, en el proceso de construcción normativa tendrá un importante papel el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, creado por virtud del artículo 7.7 del Tratado, Comité éste que difiere del que sobre la materia existe en la OMC. Así, dentro de las funciones que tendrá dicho órgano se encuentra la de mejorar la cooperación en el desarrollo y mejoramiento de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, dentro de las relaciones bilaterales de Colombia y Estados Unidos. Por tanto, al igual que sucede en el tema de medidas sanitarias y fitosanitarias, se crea un órgano especial que se encargará de estos asuntos de manera exclusiva, no viéndose las partes en la obligación de llevar la controversia o discusión en lo que a éstos refiere a los Comités pertinentes de la OMC.

Ahora bien, dado que existe en el artículo 7.1 una confirmación expresa de los derechos y obligaciones que surgen para las Partes signatarias del Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (en adelante, Acuerdo OTC), es imperativo hacer referencia al mismo.

---

<sup>14</sup> Asimismo, el Anexo 1 *ibidem* establece que por procedimiento de evaluación de la conformidad debe entenderse “Todo procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar que se cumplen las prescripciones pertinentes de los reglamentos técnicos o normas”.

Por su pertinencia en relación con el tema que nos ocupa, desde este momento es importante anotar que el Acuerdo OTC es aplicable a todos los productos agropecuarios (artículo 1.3 del Acuerdo *ibídem*).

## **1.6 REGLAMENTOS TÉCNICOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD**

Por otro lado, en el Acuerdo se estatuyen ciertos criterios básicos para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, dentro de los cuales se destaca el respeto al ya descrito principio de *trato nacional*. Ello implica, por tanto, el imperativo de que los productos importados de cualquiera de los Miembros de la OMC reciban un trato no menos favorable que aquel que se otorga a productos similares, bien sean de origen nacional u originarios de otro país.

En adición, se consagra el criterio según el cual los reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad que sean elaborados, adoptados o aplicados no pueden tener por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. En este orden de ideas, los reglamentos técnicos no podrán restringir el comercio interestatal más allá del nivel que sea necesario para alcanzar un objetivo legítimo<sup>15</sup>, teniendo en consideración los riesgos<sup>16</sup> que derivarían de su no consecución. Adicionalmente, los procedimientos de evaluación de la

---

<sup>15</sup> El artículo 2.2 menciona, a manera ilustrativa, ciertos objetivos que pueden considerarse legítimos en este caso, tales como: “los imperativos de la seguridad nacional; la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente”.

<sup>16</sup> A su vez, el artículo 2.2 hace alusión, también de manera meramente ilustrativa, a ciertos elementos de evaluación de los riesgos, como: “la información disponible científica y técnica, la tecnología de elaboración conexas o los usos finales a que se destinen los productos”.

conformidad se aplicarán con la rigurosidad que sea requerida para darle al Miembro importador la seguridad de que los productos respetan los reglamentos técnicos o normas aplicables, tomando en cuenta los riesgos que derivarían del no respeto de éstos.

En lo demás, se reitera la necesidad de siempre emplear las normas internacionales existentes como base en la elaboración de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, claro está, siempre que las mismas sean pertinentes y por ende puedan resultar eficaces dentro del contexto específico en el cual se pretenden aplicar. En relación con dichas normas internacionales, el documento constata la necesidad de colaboración de los diferentes Estados en su elaboración, de manera que se fomente el fin de la armonización de la normativa sobre los OTC.

Siendo semejante al tratamiento otorgado en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias, es importante denotar que los países miembro de la OMC tienen la facultad de aceptar como equivalentes reglamentos técnicos de otros miembros, pese a que difieran de los propios, cuando estimen que aquéllos satisfacen apropiadamente los cometidos de los últimos. De igual modo, se dispone que los Miembros aceptarán los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad de los otros Miembros, aun cuando éstos difieran de los propios, siempre y cuando consideren que se trata de procedimientos que ofrecen un grado de conformidad con los reglamentos técnicos y normas equivalente al de sus propios procedimientos. Así, por virtud de este tipo de previsiones, se itera, es posible evitar que los procedimientos de importación de mercancías se sujeten a múltiples y sucesivos controles, cuando éstos están encaminados a los mismos o similares objetivos. Es una evidente manera de ahorrar tiempo y costos no sólo para los importadores, sino para los propios productores de la mercancía de que se trate.



Empero, el Instrumento va más allá, al instar a las Partes a cooperar en la elaboración de los reglamentos técnicos de las otras Partes, todo con el propósito de lograr una uniformidad en los mismos, la cual garantice la equivalencia a la que se someten los distintos reglamentos técnicos de las partes.

Pese a estas disposiciones generales, el Acuerdo reconoce que los países en desarrollo poseen dificultades institucionales, tecnológicas, de infraestructura, financieras etc., que le impiden el cumplimiento estricto de los términos del Acuerdo, por lo cual los demás países deben tener especial consideración de estos factores en el análisis de sus requisitos de importación a fin de que no se creen barreras comerciales atribuibles a los atrasos en los que se encuentran los países primeramente mencionados.

Para finalizar, cabe destacar que el Acuerdo OTC prohíbe la formulación de reservas a sus disposiciones, salvo que se cuente con el consentimiento de los demás Miembros. Como se verá, normas de este tenor han sido plasmadas en varios acuerdos de la OMC que han sido objeto de remisión por parte del TLC, esencialmente, aquellos que aluden a la imposición de barreras al comercio internacional.

## **1.7 COMISIÓN DE LIBRE COMERCIO Y SOLUCIÓN DE DIFERENDOS**

Por otra parte, el Tratado a su vez dispone la creación de la denominada Comisión de Libre Comercio, integrada por funcionarios de rango ministerial de cada Parte, órgano éste que se encargará, entre otras cosas, de supervisar la implementación y posterior desarrollo del Acuerdo; de resolver las controversias que puedan suscitarse en relación con la interpretación o aplicación del mismo; de vigilar la labor de los distintos Comités especiales que crea este Instrumento y por último, de conocer de cualquier circunstancia que pueda repercutir en el debido funcionamiento

del Tratado. De igual modo, se le atribuye a la Comisión la importantísima facultad de modificar las listas sobre eliminación arancelaria, mediante la aceleración de los plazos de desgravación inicialmente pactados por las partes, así como la de efectuar reformas a las reglas específicas de origen que consagra el Tratado y en términos generales, la de considerar cualquier enmienda a éste.

En punto tocante a la temática sobre solución de controversias, el Capítulo 21 del Tratado estipula que las reglas contenidas en el mismo son aplicables en aquellos eventos en los cuales una de las Partes estime, entre otros, que una medida vigente o en proyecto de la otra Parte es o pudiera llegar a ser incompatible con las obligaciones dimanantes del Tratado; que la última haya incurrido en incumplimiento de tales obligaciones o, cuando considere que esta última, al aplicar indebidamente medidas compatibles con el Acuerdo, está anulando o menoscabando beneficios que la Parte primeramente mencionada podía razonablemente esperar obtener de la implementación del mismo, en temáticas tales como las reglas de origen y lo atinente al principio de trato nacional y el acceso a mercados de bienes.

Pese a lo anterior, cabe señalar que el Tratado determina la posibilidad que tienen las Partes de elegir el foro ante el cual ventilarán sus controversias, es decir, podrán dirigirse a los comités o comisiones especiales creados dentro del ámbito del TLC entre Colombia y Estados Unidos, o podrán ventilarlas ante otros órganos facultados para dirimir diferendos, como puede ser el caso de aquellos constituidos bajo el auspicio de la OMC. No obstante, la selección de uno de tales foros sustrae la competencia de los demás a efectos de solucionar la controversia respectiva.

Por último, y para culminar con la mención de estas disposiciones generales del TLC, cabe precisar que las anotaciones hechas respecto de los acuerdos OMC aludidos deben leerse dentro

del contexto mismo del tratado suscrito entre Colombia y Estados Unidos, es decir, como una normativa que aplica específicamente, dada la remisión que hace el Instrumento, entre estos dos países. De tal, cuando al abordar los acuerdos OMC se habla de “países”, “estados”, “partes”, “miembros”, en este caso, se está haciendo referencia a Colombia y Estados Unidos. Por lo demás, el artículo 23.3 del TLC determina que, en caso de existir alteración o modificaciones a disposiciones del Acuerdo de la OMC que hayan sido incorporadas a tal Instrumento bilateral, deberá ajustarse el texto del TLC en consonancia con dichas modificaciones.

## **2. DISPOSICIONES CONCRETAS EN RELACIÓN CON LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS DENTRO DEL TLC**

Dentro del cometido de reducción arancelaria entre las partes firmantes, el TLC incluye dos listas de desgravación específicas para los productos agrícolas, una denominada *Bienes agrícolas Colombia* y otra *Bienes agrícolas EE.UU.*. Por su parte, dentro de las *Notas Generales Lista Arancelaria de la República de Colombia* efectuadas al Capítulo II, se encuentra la definición de las diversas categorías de desgravación (categorías H, K, L, M, N, U, V, W, X, Y, Z, AA y BB). A su vez, el Anexo 2.3 Común sobre Eliminación Arancelaria, establece las definiciones para las categorías de desgravación de la A a la F, y la T.

Sin embargo, dichas listas incorporan productos tanto del sector meramente agrícola como del pecuario y del agroindustrial. Como se ha dicho, el presente escrito está enfocado hacia el análisis de las consecuencias del TLC sobre el sector agrícola exclusivamente, razón por la cual no se hará referencia sino a productos de este grupo, excluyendo de contera aquellos que hayan sufrido alguna transformación o modificación como consecuencia de procesos industriales, como a su vez, aquellos del sector pecuario. En este sentido, cuando se haga alusión a las listas de

desgravación de bienes agrícolas, debe entenderse que se está haciendo referencia a este tipo de productos exclusivamente.

Dentro de la lista de desgravación de los bienes agrícolas de Colombia se identificaron 288 productos de este tipo. Dentro de este resultado global, el 91.66% de los bienes pertenece a la categoría de desgravación A, conforme a la cual:

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación A en la Lista de una Parte deberán ser eliminados completamente y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor (Tratado de Libre Comercio, Anexo 2.3.1.a).

De dichos bienes pertenecientes a esta categoría, el 53.8% tiene un arancel base de 15%, dentro de los cuales se encuentran la mayoría de frutas y vegetales; el 24.24% posee un arancel base de 5%, compuesto primordialmente por bulbos, flores, granos, legumbres, cereales y semillas; el 18.56% con un arancel base de 10%, integrado principalmente por partes de plantas sin flores ni capullos, especias, remolacha azucarera y caña de azúcar, cacao y tabaco; el 2.27% con un arancel base de 20%, compuesto por té, yerba mate, habas de soya y trigo bulgur; y por último, el 1.13% con un arancel base de 13%, integrado por trigo y morcajo (tranquillón).

De otro lado, el 2.08% del total de bienes agrícolas de la lista de Colombia pertenece a la categoría de desgravación B, según la cual:

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación B en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en cinco etapas iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas

mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año cinco (Tratado de Libre Comercio, Anexo 2.3.1.b)

De este 2.08%, el 50% de los productos cuenta con un arancel base de 20%, dentro de los cuales se incluye la cáscara de café, las demás semillas de nabo y semillas de girasol; el 33.33% de estos bienes tiene un arancel base de 15%, dentro de los cuales se encuentran las semillas de nabo y semilla de algodón; por último, el 16.66% tiene un arancel base de 10%, integrado por un solo producto, que es el café sin tostar sin descafeinar.

Asimismo, el 0.35% corresponde a la categoría de desgravación C, compuesto por las judías congeladas, cuyo arancel de desgravación es del 15%. Tal categoría se define de la siguiente manera:

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación C en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en diez etapas iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diez (Tratado de Libre Comercio, Anexo 2.3.1.c)

De otra parte, otro 0.35% del total referido pertenece a la categoría de desgravación L, conformado por un solo producto, a saber, las judías frescas o refrigeradas, con un arancel base de 15%. Las especificaciones de dicha categoría son las siguientes:

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación L deberán ser eliminados en ocho etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán

quedar libres de aranceles el 1 de enero del año ocho (Tratado de Libre Comercio, Notas Generales Lista Arancelaria de la República de Colombia, 3.c)

Otro 0.35% corresponde a la categoría de desgravación N, compuesta por los maíces no incluidos expresamente en otras categorías, con un arancel base de 25%. Tal categoría indica:

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación N deberán ser eliminados en 12 etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles el 1 de enero del año 12 (Tratado de Libre Comercio, Notas Generales Lista Arancelaria de la República de Colombia, 3.e)

Ahora bien, existen ciertos productos objeto de una regulación especial en materia de desgravación arancelaria, y que además contemplan volúmenes máximos de importación o contingentes.

En este sentido, del resultado global mencionado, el 2.43% posee un mecanismo de desgravación particular, con un arancel base de 60%, conforme al cual las mercancías originarias incluidas en esta categoría, esto es, los frijoles secos, estarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigor del Acuerdo. Del mismo modo, se estatuyen unos contingentes de importación frente a las mercancías provenientes de los Estados Unidos en el siguiente sentido:

Primer año: 15.750 toneladas métricas (tm); Segundo año: 16.538 tm; Tercer año: 17.364 tm; Cuarto año: 18.233 tm; Quinto año: 19.144 tm; Sexto año: 20.101 tm; Séptimo año: 21.107 tm; Octavo año: 22.162 tm; Noveno año: 23.270 tm; Décimo año: ilimitado.

A su vez, se preceptúa que los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de los volúmenes anteriores, deberán ser eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría de desgravación W<sup>17</sup>, según la cual:

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación W deberán ser reducidos en un 33% de la tasa base comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor. El 1 de enero de los años dos a 10, inclusive, los aranceles deberán ser reducidos en nueve etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles el 1 de enero del año 10 (Tratado de Libre Comercio, Notas Generales Lista Arancelaria de la República de Colombia, 3.h).

En adición, el 0.35% del resultado total de bienes agrícolas, correspondiente al maíz duro amarillo, posee un mecanismo similar, con un arancel base de 25%. Así pues, el Instrumento dispone que las mercancías originarias incluidas en esta categoría estarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, y consigna unos contingentes a la importación frente a los productos de Estados Unidos del siguiente tenor:

Primer año: 2'100.000 tm; Segundo año: 2'205.000 tm; Tercer año: 2'315.250 tm; Cuarto año: 2'431.013 tm; Quinto año: 2'552.563 tm; Sexto año: 2'680.191 tm; Séptimo año: 2'814.201 tm; Octavo año: 2'954.911 tm; Noveno año: 3'102.656 tm; Décimo 3'257.789 tm; Decimoprimer año: 3'420.679 tm; Decimosegundo año: ilimitado.

Bajo la misma línea que el mecanismo antedicho, se determina que los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de los volúmenes anteriores, se suprimirán de acuerdo con las disposiciones de la categoría de desgravación N, mencionada arriba<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> Dicha información puede encontrarse en el parágrafo 13 del Apéndice I de Colombia al Capítulo 2 del Tratado de Libre Comercio.

Otro 0.35%, representado por el maíz duro blanco, está regulado bajo los mismos parámetros, es decir, con un arancel base de 20%, con la característica de la exclusión de aranceles a partir de la entrada en vigor del Tratado y unos contingentes anuales a la importación. Estos últimos se encuentran reglamentados de la siguiente manera:

Primer año: 136.500 tm; Segundo año: 143.325 tm; Tercer año: 150.491 tm; Cuarto año: 158.016 tm; Quinto año: 165.917 tm; Sexto año: 174.212 tm; Séptimo año: 182.923 tm; Octavo año: 192.069 tm; Noveno año: 201.673 tm; Décimo 211.756 tm; Decimoprimer año: 222.344 tm; Decimosegundo año: ilimitado.

Siguiendo la misma tendencia, se señala que los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de los volúmenes anteriormente anotados, deberán ser eliminados de acuerdo con la normativa atinente a la categoría de desgravación N, a la cual ya se hizo alusión<sup>18</sup>.

A su turno, otro 0.35% del susodicho total corresponde al sorgo, con un arancel base de 25%, mercancía ésta que quedó libre de arancel a partir de la entrada en vigor del Acuerdo. Adicionalmente, se determinan los siguientes contingentes:

Primer año: 21.000 tm; Segundo año: 22.050 tm; Tercer año: 23.153 tm; Cuarto año: 24.310 tm; Quinto año: 25.526 tm; Sexto año: 26.802 tm; Séptimo año: 28.142 tm; Octavo año: 29.549 tm; Noveno año: 31.027 tm; Décimo 32.578 tm; Decimoprimer año: 34.207 tm; Decimosegundo año: ilimitado.

---

<sup>18</sup> Dicha información puede encontrarse en el párrafo 14 del Apéndice I de Colombia al Capítulo 2 del Tratado de Libre Comercio.

<sup>19</sup> Dicha información puede encontrarse en el párrafo 15 del Apéndice I de Colombia al Capítulo 2 del Tratado de Libre Comercio.



Una vez más, se estipula que los aranceles sobre mercancías que superen los contingentes mencionados, deberán ser suprimidos de conformidad con la categoría de desgravación N, tantas veces mencionada<sup>20</sup>.

Para finalizar con estas categorías de desgravación especiales, se encuentra el arroz (con cáscara, descascarillado, semiblanqueado o blanqueado y partido) el cual representa el 1.39% del total de productos agrícolas del catálogo de Colombia. La reglamentación estatuye un arancel base de 80%, quedando las mercancías antedichas libres de arancel a partir de la vigencia del Tratado, y asimismo, consagra los contingentes mencionados enseguida:

Primer año: 79.000 tm; Segundo año: 82.555 tm; Tercer año: 86.270 tm; Cuarto año: 90.152 tm; Quinto año: 94.209 tm; Sexto año: 98.448 tm; Séptimo año: 102.879 tm; Octavo año: 107.508 tm; Noveno año: 112.346 tm; Décimo 117.402 tm; Decimoprimer año: 122.685 tm; Decimosegundo año: 128.205 tm; Decimotercer año: 133.975 tm; Decimocuarto año: 140.003 tm; Decimoquinto año: 146.304 tm; Decimosexto año: 152.887 tm; Decimoséptimo año: 159.767 tm; Decimoctavo año: 166.957 tm; Decimonoveno año: ilimitado.

Por último, el Tratado determina que los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de estos contingentes, deberán ser abolidos en consonancia con las disposiciones de la categoría de desgravación Z<sup>21</sup>, a cuyo tenor:

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias de en la categoría de desgravación Z deberán mantenerse en la tasa base durante los años uno a seis. Comenzando el 1 de enero del año siete, los aranceles deberán ser reducidos

---

<sup>20</sup> Dicha información puede encontrarse en el parágrafo 16 del Apéndice I de Colombia al Capítulo 2 del Tratado de Libre Comercio.

<sup>21</sup> Dicha información puede encontrarse en el parágrafo 20 del Apéndice I de Colombia al Capítulo 2 del Tratado de Libre Comercio.

en 13 etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles el 1 de enero del año 19 (Tratado de Libre Comercio, Notas Generales Lista Arancelaria de la República de Colombia, 3.k).

A manera de conclusión, en lo que respecta a Colombia, es posible aseverar que son muy pocos los productos agrícolas que van a tener una desgravación arancelaria inmediata, esto es, a partir de la entrada en vigor del Tratado. La mayoría, por ende, está sujeta a las condiciones contenidas en la correspondiente categoría de desgravación. Por su lado, el arancel base hace referencia a aquel que inicialmente se cobrará y el cual se irá reduciendo paulatinamente, hasta alcanzar la eliminación total de las cargas arancelarias. En adición, y como segunda medida de protección al sector agrícola nacional, para determinados productos de esta naturaleza se establecen volúmenes máximos de importación, los cuales, por su parte, aumentan de manera progresiva, hasta arribar a la permisión ilimitada en la cantidad de productos importados.

Estas categorías de desgravación y los contingentes de importación no pretenden otra cosa que proteger al sector agrícola colombiano de una apertura económica intempestiva, permitiéndole así al sector la adopción de todas las medidas conducentes a su tecnificación, modernización etc., para lograr mayores niveles de competitividad y eficiencia.

Se procederá en este punto a hacer alusión a la normativa sobre los bienes agrícolas contenidos en la lista de desgravación de Estados Unidos. Así, se contabilizaron un total de 397 de estos productos dentro de dicha lista, nuevamente excluyendo los del sector pecuario y agroindustrial. No obstante, a diferencia del listado de bienes agrícolas de Colombia, el cual establece aranceles

base en términos porcentuales, la lista estadounidense no posee uniformidad en este respecto<sup>22</sup>. En tal sentido, será menester que quien desee conocer el arancel base de determinado producto del mencionado listado se remita directamente a éste. Así las cosas, en lo que aquí nos corresponde, no se hará mención particular a las diversas bases arancelarias sino que simplemente se aludirá a las categorías de desgravación pertinentes.

Pues bien, dentro de la categoría de desgravación A, que como ya se expresó, establece la eliminación absoluta de los aranceles de las mercancías originarias en ella comprendidas a partir de la entrada en vigencia del Tratado, se encuentran incorporados el 69.27% del total de productos de esta índole. Entre ellos están las plantas, partes de plantas (flores, tallos etc.), papas, vegetales, legumbres, granos, cereales, hongos, frutas, semillas, nueces, arroz y pastos, entre otros.

De otro lado, en la categoría de desgravación C, que se itera, conlleva la eliminación de los aranceles en diez fases anuales iguales, iniciando en la fecha de entrada en vigor del TLC (de suerte que las mercancías queden libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 10), se encuentra un solo producto representativo del 0.25% del resultado global de bienes agrícolas estadounidenses, que son las aceitunas verdes sin deshuesar.

Aparece asimismo la categoría de desgravación D, de acuerdo a la cual:

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación D en la Lista de una Parte deberán ser eliminados en 15 etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que este Acuerdo, y dichas mercancías

---

<sup>22</sup> A manera de ejemplo, para la malta no tostada se señala un arancel base de 0.3 centavos/kilo; para las uvas frescas, existe un arancel base de 1.13 dólares/metro cúbico; para las patatas dulces, un arancel de 4.5%; para los bulbos de tulipán, un arancel de 89.6 centavos/1000. Todos éstos sin embargo dentro de la categoría de desgravación A.

deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 15 (Tratado de libre Comercio, Anexo 2.3 Eliminación Arancelaria, 1.d).

Dentro de esta categoría se encuentran los cacahuates (maníes) sin tostar ni cocer, tanto en cáscara como descascarados, y componen el 0.5% del total de productos de esta clase en la lista de Estados Unidos.

Por último, representando el 30% restante de productos agrícolas, encontramos a aquellos pertenecientes a la categoría de desgravación F, según la cual: “Las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría F de la Lista de una Parte deberán continuar recibiendo un tratamiento libre de aranceles” (Tratado de libre Comercio, Anexo 2.3 Eliminación Arancelaria, 1.f). Dentro de este grupo se destacan las orquídeas, rosas, árboles, follaje, ramas, algunas legumbres, coco fresco, algunos frutos secos, bananos, plátanos, frutos rojos, café, té, especias, algunas semillas y tabaco, entre otros.

Así las cosas, es posible concluir, en relación con lo antedicho, que la mayor parte de productos agrícolas de la lista de Estados Unidos tuvieron una desgravación arancelaria concomitante a la entrada en vigor del Acuerdo. De la misma manera, se consolidan los beneficios arancelarios que gran cantidad de productos colombianos poseían transitoriamente bajo el ATPDEA<sup>23</sup>, quedando de este modo desgravados definitivamente a partir de la vigencia del Instrumento. *Contrario sensu*, sólo tres de los productos agrícolas identificados en este listado tienen un mecanismo de desgravación paulatino, uno de ellos a diez años, y los restantes, a quince.

---

<sup>23</sup> Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga. Se trata de un sistema de preferencias arancelarias por medio del cual Estados Unidos concede acceso libre de aranceles a una amplia gama de las exportaciones de cuatro países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, como compensación económica por la lucha contra el tráfico de drogas.

Como colofón de lo hasta ahora expuesto en este subcapítulo, es viable afirmar que el Tratado de Libre Comercio, si bien constituye un enorme reto para Colombia en tanto se ve conminada a competir con una economía del tamaño y nivel de desarrollo de la estadounidense, sin mecanismos de protección de mercado tan importantes como lo son los aranceles, se ha buscado que esta apertura económica no sea tan drástica e inmediata, de tal suerte que los diferentes gremios productivos del país puedan, dentro de los “períodos de gracia” establecidos en el Tratado - que de manera atinada no se contemplan para los Estados Unidos sino en tres de sus bienes agrícolas - acoger e implementar todo lo requerido para mejorar en materia de competitividad y eficiencia productiva.

Asimismo, cabe destacar que el Acuerdo dispone de una normativa especial en relación con los controles a la exportación de dos productos agrícolas específicos, al consagrar para éstos la inoperancia del principio de trato nacional y las reglas sobre restricciones a la exportación. Los productos beneficiados por tal preceptiva excepcional son el café para el caso colombiano, y los troncos de todas las especies para el caso estadounidense<sup>24</sup>.

Para finalizar la presente sección, resulta fundamental denotar que en el Apéndice I al Capítulo 2, se consagra una disposición que generará importantísimas repercusiones a nivel comercial en el sector agrícola colombiano, al señalar de manera categórica que “*Colombia no aplicará ningún sistema de banda de precios a mercancías agrícolas importadas de Estados Unidos*”. El precepto antedicho impide que Colombia emplee cualquier mecanismo de estabilización, incluido el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), como consecuencia de la distorsión de precios provocada, en este caso específico, por las ayudas internas o subsidios otorgados por los Estados

---

<sup>24</sup> Lo expuesto se consagra en el Anexo 2.2 al Capítulo 2 del TLC, Sección A.a (en lo atinente al caso de Colombia en relación con el café) y la Sección B.a (en lo atinente al caso de Estados Unidos en relación con los troncos de todas las especies).

Unidos a sus agricultores<sup>25</sup>. No obstante, pese a la existencia de norma expresa que desmonte la aplicación de los susodichos mecanismos, se ha dicho que tal inclusión dentro del texto del Tratado sólo se hizo para que el Congreso de los Estados Unidos aprobara el Acuerdo Comercial y que, de contera, su aplicación no sería exigida por los Estados Unidos.

Aunque los Estados Unidos (de acuerdo con lo señalado por el equipo negociador de Colombia al sector privado) manifestaron que requerirían este tipo de redacción dentro del texto del Tratado, eminentemente por razones de carácter político para garantizar su aprobación en el Congreso de su país, pero que no la harían efectiva, no puede desconocerse la existencia de un serio riesgo para Colombia con una cláusula como la aceptada (Garay Salamanca, L. J., Barberi Gómez, F., & Cardona Landínez, I. M., 2006, p. 65).

Las consecuencias que pueden surgir de un precepto de tal índole no son, sin embargo, un asunto de poca relevancia. Por tanto, en capítulos posteriores se ahondará no sólo en la noción y funcionamiento del referido Sistema Andino de Franjas de Precios, sino también en las implicaciones que de acuerdo con ciertos autores podrían derivar de la norma anotada.

---

<sup>25</sup> En efecto, el pago de subvenciones por parte de los gobiernos de países con alto poder en el comercio internacional, termina alterando los precios de los mercados mundiales, obligando a sus competidores a concurrir con precios bajos, lo cual termina por afectar las utilidades de éstos (Álvarez Marín, N., 2009, p. 40).

### **III. POLÍTICA COMERCIAL DEL ESTADO COLOMBIANO A PROPÓSITO DEL SECTOR AGRÍCOLA**

#### **1. LA POLÍTICA COMERCIAL GENERAL**

A efectos de dar inicio al presente acápite, es menester, en primera medida, hacer referencia a la política comercial que en términos generales ha sido aplicada por el Estado colombiano en los últimos años. Así entonces, se observa que de conformidad con el más reciente Informe emitido por el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC, tal política comercial ha proseguido con su tendencia hacia una apertura económica cada vez mayor (2012)<sup>26</sup>. De esta manera, “Colombia ha participado en diversas negociaciones para profundizar los acuerdos bilaterales y regionales existentes, y ha suscrito y continúa negociando activamente nuevos acuerdos a fin de asegurar el acceso preferencial a mercados estratégicos” (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. ix), y por esta vía, propiciar un fomento hacia las exportaciones<sup>27</sup>. Ahora bien, es de destacar que dentro de la formulación de la política antedicha, Colombia ha considerado como parámetros relevantes los sentados en los instrumentos normativos de la Organización Mundial del Comercio, entre ellos la existencia de reglas claras, transparentes e incluyentes en el desenvolvimiento del comercio internacional, evidenciando de

---

<sup>26</sup> Dentro de dicha tendencia liberalizadora, Colombia ha suscrito numerosos acuerdos con múltiples estados, cada uno de ellos con un alcance y características particulares. Así pues, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), se han celebrado acuerdos de alcance parcial con Costa Rica, Chile, Cuba, México, Nicaragua, Panamá y Venezuela, entre otros. A partir del año 2006, algunos de tales acuerdos han sido objeto de renegociación y profundización (tal es el caso de Chile, México y Cuba). Asimismo, existen otros convenios suscritos con países como Canadá, los Estados AELC (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), la Unión Europea, entre otros.

<sup>27</sup> “Colombia utiliza la política comercial como un instrumento para alcanzar sus objetivos generales de política económica en el ámbito del crecimiento, la generación de empleo y el desarrollo en general. [Asimismo] Colombia continúa estimulando los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país, con miras a fomentar las exportaciones (...) La política comercial de Colombia continúa orientándose hacia la integración latinoamericana y del Caribe, pero también hacia el fortalecimiento de los flujos comerciales y de inversión entre Colombia y el resto del mundo (...)” (corchetes fuera del texto) (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 26).

esta manera la particular importancia que aquélla confiere a su status de miembro de tal organismo (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012).

Dentro del período analizado por el estudio aludido (esto es, desde el año 2006 hasta 2012), se logró constatar que Colombia cuenta con un régimen comercial abierto, con aranceles promedio que han venido experimentando una reducción progresiva<sup>28</sup>. De igual modo, se percibe una simplificación de los procedimientos aduaneros y administrativos en materia de importaciones y exportaciones, mediante la creación de una ventanilla única (Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE) y a su vez, de un sistema de análisis de riesgo que, de acuerdo con el pluricitado Informe, ha logrado disminuir la frecuencia de la inspección.

No obstante, pese a los avances trascendentales que se reconocen, el estudio también resalta algunas limitaciones de carácter no arancelario, derivadas de aspectos tales como las exigencias de registro y licencias de importación (exigiéndose éstas con independencia del origen del producto), y la proliferación de normas que conllevan, en últimas, un entorpecimiento del comercio interestatal (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012). Así pues, “La importación de productos agropecuarios debe hacer frente a la aplicación de ciertas medidas no arancelarias, como el uso de una serie de requisitos de importación que incluyen licencias, vistos buenos, registros de importación y permisos fito y zoonosanitarios” (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 135).

Ahora bien, cabe anotar que la política arancelaria colombiana se formula dentro del marco esbozado por la Comunidad Andina. En este orden de ideas, se aplica, en términos generales, el Arancel Externo Común de la CAN. Asimismo, se emplean exclusivamente tarifas de

---

<sup>28</sup> Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (en adelante, MCIT), a raíz de la reforma arancelaria realizada a partir del año 2010, el arancel promedio sufrió una reducción del 3.7%, al bajar de 12.2% a 8.5% en agosto de 2012 (Recuperado de: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3924>)



importación *ad valorem*<sup>29</sup>, calculadas en función del valor c.i.f.<sup>30</sup> de las mercancías importadas (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012).

## **2. LA POLÍTICA COMERCIAL AGRÍCOLA**

### **2.1 ASPECTOS GENERALES**

Se proseguirá entonces a abordar la política agrícola actual del Estado colombiano, la cual, según el Informe de la OMC que se ha venido tratando,

(...) se concentra actualmente en la implementación de mecanismos que permitan la generación de empleo e ingresos en el área rural, el incremento de la competitividad de la producción agropecuaria, la equidad en el desarrollo regional, la gestión del riesgo agropecuario y la amplificación y diversificación del mercado interno y externo. Para lograr esto, Colombia intenta avanzar en la negociación e implementación de acuerdos comerciales (...) Muchas de las medidas comerciales y los programas de apoyo para el sector agrícola buscan también contribuir a la seguridad alimentaria, aunque esta no sea un objetivo explícito de la política agrícola colombiana. Entre estas medidas y programas se pueden nombrar las cuotas de exportación y los controles de precios (...) (2012, p. 132).

---

<sup>29</sup> Debe entenderse por arancel *ad valorem*, aquel que se calcula como un porcentaje del valor de la mercancía importada.

<sup>30</sup> Según los Incoterms expedidos por la Cámara de Comercio Internacional, tal valor incluye el costo, seguro y flete.

## **2.2 EL PROTECCIONISMO DE ESTADO FRENTE AL SECTOR AGRÍCOLA: EL SAFF, LOS CONTINGENTES ARANCELARIOS Y EL TRATO ARANCELARIO PREFERENCIAL**

La aplicación del Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFF) es una cuestión a la cual es menester hacer remisión en este apartado. Pues bien, tal sistema, desde su creación en 1994 por virtud de la Decisión 371 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (hoy la Comunidad Andina de Naciones), ha sido concebido como un mecanismo de estabilización del costo de importación de ciertos productos agropecuarios, habida cuenta de la marcada volatilidad y distorsión en los precios internacionales de los mismos.

El sector agrícola, con excepción del escenario andino de integración, mantuvo niveles relativamente elevados de protección debido principalmente a los subsidios que caracterizan el intercambio de bienes agrícolas en el mundo, los que se traducen en precios artificialmente reducidos.

En este marco, el arancel andino para un conjunto apreciable de productos agrícolas es un arancel compuesto por dos elementos: un arancel fijo (AEC) y un arancel variable, cuyo porcentaje depende inversamente del nivel de los precios internacionales. Este sistema arancelario es conocido como el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFF) (Garay Salamanca, L. J. *et al.*, 2006, pp. 30-31).

De esta manera, se consagra, por un lado, el cobro de unos derechos variables adicionales al Arancel Externo Común (*ad valorem*), a aquellas importaciones de los productos aludidos que provengan de países externos a la CAN, en los eventos en que los precios internacionales sean inferiores a los niveles “piso” que se estipulen. De otra parte, se establece la aplicación de rebajas

a dicho Arancel Externo Común a fin de disminuir el costo de importación en aquellos eventos en que tales precios internacionales excedan ciertos niveles “techo”. “Es decir, la franja de precios equivale a convertir el arancel en un factor variable que se ajusta automáticamente para contrarrestar las fluctuaciones externas del precio internacional” (Garay *et al.*, 1998, p. 422). Entre los productos agrícolas comprendidos dentro del referenciado Sistema se encuentran el arroz, la cebada, el maíz amarillo y blanco y el trigo.

Es a todas luces diáfano que la implementación de un sistema de tal índole ha buscado la protección de un sector en el cual los insumos esenciales se han caracterizado históricamente por adolecer de una notable inestabilidad en sus precios internacionales. Empero, y en adición a ello, resulta fundamental advertir la palmaria superioridad que poseen los aranceles promedio cobrados respecto de los productos agropecuarios. En efecto, y en concordancia con el tantas veces mencionado Informe de la OMC, mientras que el arancel medio de los productos agropecuarios bajó, de 2010 a agosto de 2011, de 18.3% a 14.5%, el arancel promedio de los productos no agropecuarios se redujo, durante el mismo período, de 11.3% a 4.9%<sup>31</sup> (2012, pp. 49-50).

Es decir, el Estado colombiano, en la formulación y desarrollo de su política comercial, ha adoptado una postura eminentemente proteccionista frente al sector agropecuario, mediante el establecimiento de medidas tales como la aplicación de sistemas de bandas de precios y el cobro de aranceles elevados frente a las mercancías de tal índole que ingresan al país.

---

<sup>31</sup> Esta misma tendencia la expone un artículo publicado en la página del MCIT (agosto de 2012), en el cual se afirma que “(...) en lo que respecta a los productos agropecuarios, el arancel promedio que en 2010 era de 17,7%, bajó a 15,5% en agosto del año anterior, mientras que para los productos no agropecuarios sufrió una reducción sustancial de 11,4% al 5%” (Recuperado de <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3924>). □

Ahora bien, en materia de contingentes arancelarios, es de mencionar que entre el año 2010 y el 2011, Colombia abrió contingentes para cinco productos, comprendidos en su mayoría en el Mecanismo Público de Administración de Contingentes Agropecuarios (MAC)<sup>32</sup>. Corresponde al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural determinar, cada año, cuáles serán los productos sujetos a contingente, la cantidad y el arancel intracuota aplicable (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 135). Ahora bien, como dimana del propio concepto de contingente arancelario, la implicación de tal apertura implica la existencia de aranceles menores para aquellas cantidades importadas que estén comprendidas dentro del volumen o contingente determinado, y la aplicación de un arancel superior para las importaciones que excedan tan volumen. Nuevamente, a través del establecimiento de tales contingentes, se constata la existencia de mecanismos de protección al sector agropecuario.

Por otro lado, y dentro del marco de ciertos convenios celebrados por el Estado colombiano, cabe traer a colación el trato preferencial que éste concede a las importaciones provenientes de determinados países, entre ellos los miembros de la CAN, del CARICOM y los del Triángulo del Norte de Centroamérica. Asimismo, se confiere dicho trato a las importaciones procedentes de países con los cuales se han firmado acuerdos en el marco de la ALADI y de aquellos con los

---

<sup>32</sup> Dicho Mecanismo fue creado por virtud del Decreto 430 de 2004, el cual lo define como “el instrumento en virtud del cual se asigna un contingente, que se distribuirá en condiciones de competencia”. Tal Mecanismo fue instituido para importaciones de países no miembros de la CAN, aplicando a productos tales como el maíz duro amarillo, el maíz duro blanco, el arroz, sorgo, habas de soya y algodón. El propósito central de su creación fue garantizar el abastecimiento interno de ciertos productos agrícolas.

Ahora bien, los contingentes arancelarios abiertos por Colombia entre 2010 y 2011 recayeron sobre los productos que a continuación se enuncian: el maíz duro amarillo, el maíz duro blanco, las habas de soya (incluso quebrantadas), el algodón (sin cardar ni peinar, de longitud de fibra superior a 22.22 mm pero inferior o igual 28.57 mm) y el lactosuero.

cuales se han suscrito convenios bilaterales<sup>33</sup> (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, pp. 54-55).

Sin embargo, y evidenciándose nuevamente la tendencia proteccionista del Estado frente al sector agropecuario, el mentado trato arancelario preferencial es considerablemente inferior en relación con las importaciones relacionadas con dicho sector. Es decir, salvo en lo atinente a las importaciones procedentes de los países miembros de la CAN, Colombia aplica unos aranceles preferenciales bastante superiores a los operantes en relación con los productos no agropecuarios (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 55).

### **2.3 TRÁMITES DE CARÁCTER ADMINISTRATIVO**

Otro punto relevante es lo atinente a la normativa referente a los trámites administrativos que deben satisfacerse a fin de ingresar (o exportar) una mercancía al territorio nacional, pues ello sin duda tiene repercusiones en la celeridad con la que se desenvuelven dichos trámites.

De esta manera, existen dos esquemas de importación, los cuales, vale la pena mencionar, aplican con independencia del lugar de proveniencia del producto. El primero de tales esquemas, conocido como de *libre importación*, posee dos variantes: aquella que no exige ningún tipo de autorización o visto bueno mediante el otorgamiento de un *registro de importación*, y aquella que exige tal registro. Más de la mitad de los productos que integran el universo arancelario

---

<sup>33</sup> De conformidad con la información provista por la Secretaría de la OMC, el porcentaje de líneas arancelarias preferenciales (dentro de la totalidad de líneas arancelarias) es superior en el caso de aquellos acuerdos celebrados por el Estado colombiano en el marco de la ALADI (se destacan Argentina, Brasil, México, Paraguay y Uruguay, en donde el trato preferencial abarca entre el 97% y el 100% del universo arancelario). *Contrario sensu*, los porcentajes inferiores son los derivados de acuerdos suscritos con los estados del CARICOM (17.5% del total de líneas arancelarias) y los acuerdos bilaterales firmados con Costa Rica, Nicaragua u Panamá (los cuales oscilan entre 0.5% y 3%).

pertenecen a la primera de las variantes referenciadas<sup>34</sup>. La segunda de éstas, se emplea para dar aplicación a los reglamentos de protección de la sanidad animal y vegetal, la seguridad y el medio ambiente<sup>35</sup> (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 61). El documento que en este evento se expide, denominado *registro de importación*, se exige respecto de aquellas importaciones que requieren, de manera previa, contar con requisitos, permisos o autorizaciones expedidas por entidades gubernamentales. Tal es el caso de los certificados sanitarios o fitosanitarios, de vital importancia en la temática objeto de estudio.

De otro lado, existe el esquema de *licencia previa*, operante en relación con la importación de aquellas mercancías que, en razón de su naturaleza, ameritan un control especial en este ámbito<sup>36</sup>. En estos supuestos, se requiere de una autorización o visto bueno para efectos de la obtención de la *licencia de importación*<sup>37</sup>, cuya emisión se sujeta a criterios definidos por el Gobierno Nacional para la importación de mercancías al territorio nacional.

En relación con las exportaciones, y más allá de los requisitos generales (tales como la inscripción en el RUT), es importante anotar que existe, para los exportadores de café, la exigencia adicional de inscripción anual en el Registro de Exportadores de Café, con el propósito

---

<sup>34</sup> De acuerdo con el MCIT, “Aproximadamente el 56% del universo arancelario es del régimen libre y no requiere registro de importación, el 41.48% de las subpartidas arancelarias requieren de registro de importación por necesitar requisito, permiso o autorización de alguna de las entidades que hacen parte de la VUCE [Ventanilla Única de Comercio Exterior], y el 2.52% del arancel corresponden a subpartidas del régimen de licencia previa” (corchetes fuera del texto) (Recuperado de <http://www.vuce.gov.co/fileman/files/NOTICIAS/ABC%20DECRETO%200925%20DE%202013.pdf>)

<sup>35</sup> A manera ilustrativa, cabría mencionar los siguientes casos de requerimiento de registro de importación: bienes sujetos a cupo por salvaguardias cuantitativas; recursos pesqueros; y para aquellos productos sometidos a control sanitario dirigido a preservar la salud humana, vegetal y animal, y el cumplimiento de reglamentos técnicos (de conformidad con los Decretos 4406 de 2004 y 1846 de 2005) (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 61).

<sup>36</sup> Se fundamentan en motivos de seguridad nacional, protección a la salud, absorción de producción, seguridad ambiental y salud pública, entre otros (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, pp. 62-64).

<sup>37</sup> Tanto el registro de importación como la licencia de importación son tramitados por la Dirección de Comercio Exterior del MCIT; no obstante, el Grupo VUCE es el encargado de evaluar las solicitudes de registro de importación, mientras que es el Comité de Importaciones, el cual es presidido por el Director de Comercio Exterior, el encargado de evaluar las solicitudes de licencia de importación (ello, en concordancia con el Decreto 0925 de 2013).

de garantizar el cumplimiento de los requisitos mínimos estipulados por el Comité Nacional de Cafeteros (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 83).

## **2.4 MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL**

Ahora bien, una cuestión trascendental en este acápite alude a las medidas de defensa comercial aplicadas por el Estado colombiano en desarrollo de su política comercial. Sobre este particular, cabe de antemano precisar que, si bien la mayoría de investigaciones y decisiones en este ámbito han sido ajenas al sector agrícola, resulta empero pertinente hacer alusión a las mismas pues constituyen un indicador incuestionable sobre la proactividad estatal en materia de protección o ayuda a diversos sectores productivos de la economía nacional.

Así entonces, y en referencia al dumping, de acuerdo con el Informe sobre Examen de las Políticas Comerciales de la OMC, se observa que Colombia inició 25 investigaciones antidumping entre el año 2006 y 2011, aplicando diez nuevas medidas definitivas y dos medidas por exámenes de extinción. Vale la pena denotar que todas las medidas aplicadas en este período se refirieron a importaciones provenientes de la República Popular China. Asimismo, en trece de las investigaciones antidumping iniciadas durante el período aludido, se aplicaron medidas provisionales (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 66).

Ahora bien, en la actualidad, Colombia tiene en vigencia ocho derechos antidumping que, nuevamente, recaen sobre mercancías procedentes de la República Popular China<sup>38</sup>. En adición, existen cinco investigaciones antidumping en curso<sup>39</sup>.

---

<sup>38</sup> Los productos objeto de las medidas son las grapas en tiras; llantas radiales y convencionales para autobuses o camiones; palas, azadones, barras y zapapicos; tornillos y tuercas; vajillas y piezas sueltas de loza y porcelana; tubos de entubación ("Casing") o de producción ("Tubing"); cadenas eslabonadas pulidas o galvanizadas; y calcetines (Información tomada de la página del MCIT. Recuperado de: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=12207>)

Pese a que actualmente no existen investigaciones ni derechos antidumping (provisionales o definitivos) vigentes respecto de productos agrícolas (y en general, agropecuarios y agroindustriales), se estima relevante en este punto efectuar una breve retrospectiva respecto de las, cabe reconocerlo, escasas acciones que en esta materia se han llevado a cabo.

De este modo, y en primer orden, mediante Resolución 2711 del 30 de diciembre de 1992, se dio inicio a una investigación por dumping a las importaciones de almidones y féculas de maíz, glucosa líquida de maíz, y almidones y féculas modificados, originarias de México. Si bien se impusieron derechos antidumping provisionales a la importación de almidones, féculas de maíz y de glucosa líquida de maíz, originarias del referido país, por virtud de la determinación final (adoptada en septiembre de 1993), se decidió dar por terminada la investigación, suspendiéndose asimismo el cobro de las medidas provisionales.

Ulteriormente, mediante Resolución 1576 del 14 de septiembre de 1994, se dio apertura a una investigación antidumping con relación a las importaciones de arroz blanqueado o semiblanqueado, procedentes de Vietnam. En el presente caso, no se impusieron ni derechos provisionales ni definitivos, culminando de esta manera la investigación en junio de 1995.

A continuación, se hará alusión a las investigaciones y medidas que en el tema de salvaguardias se han llevado a cabo e implementado. De antemano, y en relación con la aplicación del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC, es menester advertir que, de acuerdo con lo sentado en el Informe sobre el Examen de Políticas Comerciales, desde el año 2006 (fecha de realización del

---

<sup>39</sup> Las investigaciones en curso recaen sobre los productos que acto seguido se enuncian: perfiles extruidos de aluminio (provenientes de China y Venezuela); películas flexibles (provenientes de China) y películas rígidas de PVC (provenientes de China y Corea); láminas lisas galvanizadas (provenientes de China); alambre recocido negro, alambre galvanizado y alambre de púas (provenientes de China); y tableros de madera (provenientes de China) (Información tomada de la página del MCIT. Recuperado de: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=12207>)



examen precedente), el Estado colombiano no ha notificado investigaciones nuevas en esta temática. De igual modo, no se ha informado ninguna prórroga de derechos (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, pp. 68-69).

De otra parte, cabe anotar que si bien Colombia conserva la posibilidad de aplicar la salvaguardia especial regulada en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC<sup>40</sup> a ciertas fracciones arancelarias, no ha empleado tal prerrogativa (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 69).

El escenario previamente esbozado se mantiene en la actualidad, habida cuenta de la inexistencia de medidas de salvaguardia en vigor. Por otro lado, hay seis investigaciones en desarrollo (si bien ninguna de ellas tiene conexión alguna con el agro<sup>41</sup>). Cabe anotar que las últimas cinco investigaciones comenzaron en 2013, razón por la cual resulta forzoso concluir que en lo referente al tema de salvaguardias, la proactividad tanto de los productores como del Estado ha sido limitada.

Prosiguiendo con el mismo estudio realizado en relación con las investigaciones y derechos antidumping, se traerán a colación los procedimientos que en materia de salvaguardias se han llevado a cabo, dentro del ámbito agropecuario y agroindustrial.

---

<sup>40</sup> Dicha salvaguardia diverge de las salvaguardias generales, toda vez que “pueden activarse automáticamente derechos de salvaguardia más elevados cuando el volumen de las importaciones crece por encima de un determinado nivel o si los precios descienden por debajo de un determinado nivel; y no es necesario demostrar que se está causando un daño grave a la rama de producción nacional” (Información en línea de la OMC. Recuperado de: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/agric\\_s/negs\\_bkgnd11\\_ssg\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negs_bkgnd11_ssg_s.htm)). Es decir, se trata de medidas de salvaguardia que operan de manera automática, una vez se comprueba la presencia de condiciones objetivas de precio o volumen.

<sup>41</sup> Dicho esto, enseguida se hará mención a los productos objeto de tales investigaciones: sacos de polipropileno; lámina ondulada; alambón de acero; perfiles de hierro o acero sin alear (cuadrados) y barras de hierro o acero sin alear (platinas); ángulos de acero (perfiles en L); y barras de hierro o acero, sin alear (barras corrugadas) y alambres de hierro o acero, sin alear (alambres corrugados).

En primera instancia, cabe hacer mención al expediente abierto en el año 2002 respecto de los aceites refinados. En este caso, la determinación final consistió en la imposición de una medida de salvaguardia a las importaciones de aceites vegetales refinados originarios de los Estados Miembros de la Comunidad Andina, en la forma de un gravamen arancelario equivalente al menor gravamen cobrado a las importaciones originarias de Países No Miembros<sup>42</sup>, quedando empero exceptuadas aquellas desarrolladas a través del Plan Vallejo<sup>43</sup>.

Por otro lado, mediante el Decreto 1607 del 1 de agosto de 2001 el Gobierno Nacional impuso una medida de salvaguardia a las importaciones de arroz originarias de los Estados Miembros de la CAN, a través de un contingente de 18.000 toneladas de arroz en términos de paddy seco<sup>44</sup>. Cabe señalar que en 2002 se trató de nuevo el tema de imposición de salvaguardias frente a tales importaciones. En este último evento, mediante el Decreto 200 del 4 de febrero de 2002, se implantó una medida definitiva en la forma de un contingente de 123.000 toneladas de arroz en términos de paddy seco, equivalente a 70.110 toneladas de arroz blanco<sup>45</sup>.

---

<sup>42</sup> Tal determinación fue adoptada mediante los Decretos 1504 del 19 de julio de 2002 y 1712 del 6 de agosto de 2002, y recayó, específicamente, en las importaciones de aceite de soya y girasol refinado y las mezclas de aceites vegetales refinados, originarias de los Países Miembros de la CAN.

<sup>43</sup> El Plan Vallejo hace parte de los sistemas especiales de importación y exportación existentes en Colombia. “Es así como el Plan Vallejo estableció medidas tendientes a reducir el desestímulo a las exportaciones, mediante mecanismos dirigidos a exonerar a los exportadores del pago de gravámenes e impuestos sobre las materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos importados utilizados en la fabricación de productos destinados a la exportación o a servicios directamente relacionados con la actividad exportadora. En esta medida se establecían compromisos mediante contratos de importación exportación en los que quedaba estipulado el compromiso de los beneficiarios del Plan a exportar total o parcialmente la producción obtenida a partir de los bienes y materias primas importadas, gracias a las exenciones e incentivos del sistema de Plan Vallejo (...) Los incentivos varían en cada modalidad. Se proporcionan incentivos de tipo fiscal, como la exención del impuesto al valor agregado; arancelarios como la exención del gravamen y de otra índole como la exención del gravamen y de otra índole como las exenciones de licencia previa y demás impuestos y contribuciones que causen las importaciones” (Garay, L.J. *et al.*, 1998, pp. 359-360).

<sup>44</sup> Aunque es importante precisar que dicho Decreto quedó sujeto a la determinación ulterior de la Secretaría General de la CAN, la cual denegó la solicitud de aplicación de la medida anotada, mediante la Resolución 564 del 19 de noviembre de 2001.

<sup>45</sup> No obstante, como sucedió en el caso antecedente, la Comunidad Andina resolvió no conferir autorización para su aplicación, como consta en la Resolución 617 del 22 de abril de 2002.

Para finalizar esta temática, cabe tomar en consideración una investigación realizada en el año 2003 en relación con las importaciones de azúcar originarias de la Comunidad Andina. Luego de comprobarse la existencia de una perturbación sobre la rama de producción nacional pertinente, se definió la aplicación de una medida de salvaguardia a tales importaciones, a través de un contingente de 35.000 toneladas en términos de azúcar crudo, equivalentes a 32.857 toneladas de azúcar blanco<sup>46 47</sup>.

Resta ahora abordar el tema de las subvenciones y medidas compensatorias aplicadas por el Estado colombiano en años recientes. Sobre este particular, es menester subrayar que según la última notificación realizada por Colombia al Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC<sup>48</sup>, entre los años 2007 y 2011, aquélla no ha otorgado subvenciones, razón por la cual no existen tampoco medidas compensatorias a ser notificadas<sup>49</sup>. Esta realidad es constatada por información actualizada del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (en adelante, MCIT)<sup>50</sup>.

## **2.5 LA REGULACIÓN EN MATERIA DE NORMAS Y REGLAMENTOS TÉCNICOS Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

Dentro del presente apartado, se estima importante hacer referencia de manera general a la regulación atinente a las normas y reglamentos técnicos, y asimismo, aquella que alude a las

---

<sup>46</sup> Pese a lo antedicho, la solicitud presentada por el Gobierno colombiano a efectos de implementar tal medida fue denegada por la Secretaría General de la CAN. Tal decisión decretó, asimismo, la suspensión de las medidas provisionales que habían sido aplicadas y la devolución de las garantías y derechos que habían sido en razón de ello exigidos

<sup>47</sup> Toda la información relativa a las investigaciones y medidas de salvaguardia aplicadas se tomó de la página del MCIT. Recuperado de: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=14735>

<sup>48</sup> Como consta en los documentos G/SCM/N/186/COL G/SCM/N/220/COL del 30 de mayo de 2011.

<sup>49</sup> La obligación de notificación de la aplicación de subvenciones y medidas compensatorias emana de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo XVI del GATT de 1994 y el artículo 25 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

<sup>50</sup> Información en línea del MCIT. Recuperado de: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=14738>

medidas sanitarias y fitosanitarias (en lo sucesivo, MSF), por cuanto podrían llegar a erigirse en barreras no arancelarias a las importaciones provenientes de otros países, entre ellos los Estados Unidos. Se afirma lo anterior, puesto que es evidente que la mayor exigencia de requisitos de esta índole, posiblemente por multiplicidad de órganos o entidades, tiene efectos relevantes en la celeridad y eficiencia con la que se realizan los trámites de importación.

Así pues, lo primero que debe mencionarse es que la infraestructura de la calidad en el Estado colombiano se ha organizado a través del Subsistema Nacional de la Calidad (SNAC), coordinado por el MCIT, y concebido con el propósito de “(...) incrementar la competitividad, facilitar el comercio, ofrecer al consumidor garantías e información, proteger la vida, la salud y el medio ambiente, y promover el mayor desarrollo de la ciencia y la tecnología” (Organismo Nacional de Acreditación de Colombia & Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2007, p. 9).

Dicho Subsistema está conformado por múltiples entidades, cada una de ellas con diversas facultades dentro del ámbito de expedición de normas y reglamentos técnicos, evaluación de la conformidad de un producto con éstos y la acreditación, entre otros<sup>51</sup>. Dentro de las mismas, es importante denotar que corresponde a la Dirección de Regulación del MCIT “aplicar el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (OTC) y de administrar el punto de contacto de normalización, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias y

---

<sup>51</sup> “En el SNC participan: i) el MCIT; ii) las entidades facultadas para expedir los RT; iii) el ICONTEC, responsable de coordinar las actividades de elaboración y divulgación de las normas técnicas; iv) las Unidades Sectoriales de Normalización; v) la SIC; vi) el ONAC; vii) el Consejo Técnico Asesor para la Acreditación; viii) los Comités Técnicos Sectoriales; ix) los Organismos de Certificación e Inspección acreditados; x) los Laboratorios de Ensayos y de Calibración acreditados; y xi) otras entidades que tienen funciones de acreditación y control, tales como el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)” (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 69).

procedimientos de evaluación de conformidad” (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 70).

Sentado lo anterior, se procederá a hablar sobre las normas y reglamentos técnicos en el Estado colombiano. En primera instancia, es de señalar que su regulación se encuentra contenida en normas nacionales<sup>52</sup> y en Decisiones de la CAN.

En segundo orden, se observa que en el sistema jurídico colombiano existen tres clases de normas técnicas, cuyo elemento común es su carácter voluntario, rasgo éste que está acorde con las definiciones trazadas en el Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. La primera de tales normas es la *norma técnica*, la cual se establece por consenso y es aprobada por un organismo reconocido; de otra parte, se encuentra la *norma técnica colombiana*, definida como aquella expedida por el organismo nacional de normalización (esto es, el ICONTEC); y por último, está la *norma técnica sectorial*, la cual es elaborada por una Unidad Sectorial de Normalización para un sector específico<sup>53</sup>.

---

<sup>52</sup> Se destacan los Decretos 2269 de 1993 y 1112 de 1996, cuyo objeto de reglamentación es, respectivamente, el Sistema Nacional de Normalización, Certificación y Metrología, y la creación del Sistema Nacional de Información sobre Medidas de Normalización y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad, dictando asimismo normas para armonizar la expedición de reglamentos técnicos.

<sup>53</sup> Las Unidades Sectoriales de Normalización requieren de autorización de la Dirección de Regulación del MCIT para su creación. Dentro ellas se encuentran: Consejo Colombiano de Seguridad (medicina del trabajo, higiene industrial, seguridad industrial, protección contra incendios y ergonomía); GS1 COLOMBIA (código de barras, intercambio electrónico de información); Asociación Hotelera de Colombia (competencias laborales, calidad de la operación, los servicios y del compromiso con el medio ambiente, categorización por estrellas, calidad); MCIT (destrezas del recurso humano, calidad en la operación de la agencia y de los servicios y políticas de desarrollo social); MCIT (calidad en la prestación del servicio, habilidades de los guías de turismo); Asociación Colombia de la Industria Gastronómica (habilidades y destrezas del recurso humano, calidad en la operación de establecimientos gastronómicos y en el servicio); Centro de Desarrollo Productivo de Joyería (calidad de los metales preciosos, gemas y procesos relacionados con la joyería); Universidad Externado de Colombia (sostenibilidad de los servicios turísticos prestados por los establecimientos de hospedaje, agencias de viajes, restaurantes, y guías de turismo); Ministerio de Salud (normas de garantía de calidad de la atención en salud); Registro Nacional de Avaluadores (elaboración, prestación, revisión, auditoría y control de avalúos); Ministerio de Educación Nacional (calidad de la formación para el trabajo); Federación Colombiana de la Industria del Software (diseño, desarrollo, comercialización, instalación e implementación de productos y tecnologías informáticas); Asociación Colombiana de Tiempo Compartido (calidad del servicio y habilidades y destrezas del recurso humano); y Fedelonjas (prestación de servicios de corredor inmobiliario, inmobiliario arrendador, promotor-comercializador de proyectos inmobiliarios

A diferencia de las normas antedichas, los reglamentos técnicos tienen fuerza vinculante y por ende son de obligatorio cumplimiento (cabe anotar que este rasgo también está en consonancia con lo dispuesto en el mentado Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio). En lo demás, las normas pertinentes señalan que su expedición está a cargo de la autoridad competente, las cuales son el ICONTEC, por un lado, y los Ministerios, Comisiones de Regulación y Organismos Descentralizados, de otro (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, pp. 70-73).

Una regla trascendental en este tema consiste en la obligatoriedad de la evaluación de la conformidad en relación con los productos sometidos a reglamentos técnicos, que conlleva como requisito necesario para su comercialización, la demostración previa del cumplimiento de dichos reglamentos por conducto de una certificación emitida por un organismo acreditado o designado por el ente regulador pertinente<sup>54</sup>.

Cabría en este punto cuestionarse sobre la admisibilidad de las certificaciones sobre cumplimiento de reglamentos técnicos, emitidas en el exterior. Si bien desde 1993 se contempla dicha posibilidad<sup>55</sup>, es relevante hacer notar que no existe en la actualidad una política unificada entre los diferentes Ministerios y Agencias al respecto. Así pues, y como se expone en el pluricitado Informe de la OMC,

---

en planos y administrador de propiedad horizontal) (Recuperado de: <http://www.icontec.org.co/index.php?section=47>).

<sup>54</sup> Artículo 1 del Decreto 3144 de 2009, el cual modifica el artículo 8 del Decreto 2269 de 1993.

<sup>55</sup> Ello deriva de lo dispuesto en el Decreto 2269 de 1993, pues éste regula expresamente en el artículo 1 el reconocimiento, entendido como el “Procedimiento mediante el cual se homologan y aceptan los métodos relativos a la implantación de uno o más elementos funcionales de un sistema de certificación de otro país, previo acuerdo o convenio, en condiciones no menos favorables que las exigidas a las partes de origen nacional, en una situación comparable”.

El MCIT acepta los certificados emitidos en el exterior, siempre y cuando se adelante un procedimiento de homologación o validación<sup>56</sup>. Para la mayor parte de los otros ministerios y agencias, la certificación de un bien extranjero que ha sido realizada por organismos acreditados en el extranjero es aceptada en Colombia siempre que dicho país mantenga un acuerdo de reconocimiento mutuo con Colombia o que sea un país de la Comunidad Andina, y que el organismo certificador esté registrado en la Secretaría General de la CAN, de acuerdo con lo dispuesto por la Decisión N° 506<sup>57</sup> (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, pp. 74-75).

Resta ahora mencionar el andamiaje normativo que en materia de MSF existe en Colombia. Así pues, y en primera medida, se debe anotar que la estructuración actual del sistema de MSF tiene el derrotero de armonizar las políticas sectoriales en esta materia, por un lado, y asimismo, coordinar las acciones correspondientes entre las entidades que participan en el mismo<sup>58</sup>. Bajo esta línea, se tiene que la orientación y coordinación de la política sobre MSF está a cargo de la Comisión Intersectorial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias<sup>59</sup>. De otra parte, la ejecución de políticas y la labor de vigilancia y control corresponde, a nivel nacional, a los diversos institutos o agencias adscritos a los Ministerios que integran la aludida Comisión, siendo relevantes para el objeto de este estudio el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA); a nivel territorial, existen autoridades

---

<sup>56</sup> Es decir, siempre y cuando se realiza el arriba nombrado proceso de reconocimiento, regulado en el artículo 1.i del Decreto 2269 de 1993.

<sup>57</sup> Ello tiene sentido por cuanto dicha Decisión 506 establece la validez de los certificados expedidos por un Organismo de Certificación de los países miembros de la Comunidad Andina.

<sup>58</sup> Ello de conformidad con el Decreto 2388 de 2006 y el documento Conpes 3375 de 2005, antecedente del primero.

<sup>59</sup> Tal Comisión, creada por virtud del Decreto 2833 de 2006, está integrada por los Ministerios de Salud y de la Protección Social, de Agricultura y Desarrollo Rural, Ambiente y Desarrollo Sostenible y el MCIT, además del Director del Departamento Nacional de Planeación (DNP).

adscritas a tales entes nacionales que realizan dichas actividades. Claro está, cada una de las entidades referidas ejerce sus funciones dentro de su esfera de competencia<sup>60</sup>.

Ahora bien, es posible apreciar que, en la regulación sobre esta temática, es constante la exigencia de multiplicidad de documentos o registros para poder importar tales productos a Colombia. De esta manera, y en forma meramente ilustrativa, cabe señalar que la importación de ciertos productos vegetales<sup>61</sup> requiere de la expedición, por parte del ICA, de un Documento de Requisitos Fitosanitarios para la Importación (DRFI), documento éste en el cual constan los requisitos fitosanitarios a satisfacer en cada caso<sup>62</sup>, y que una vez expedido, conlleva la necesidad de certificación de su cumplimiento por parte del el país exportador, a fin de que el producto pueda ingresar al territorio nacional (previa la realización, claro está, de una inspección fitosanitaria al momento de su arribo). En este sentido, es dable aseverar que respecto de los materiales vegetales, productos y subproductos, y salvo que el mismo no implique riesgo fitosanitario, se exige la observancia de requisitos fitosanitarios para su importación al territorio colombiano (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 80). Del mismo modo, se

---

<sup>60</sup> Así entonces, la vigilancia y control en el tema de la sanidad animal y vegetal y la prevención de riesgos biológicos y químicos es de competencia del ICA, el cual se apoya, a fin de efectuar dicho control en el ámbito territorial, en las Gerencias Seccionales (de acuerdo con el Decreto 4765 de 2008). Entre las funciones que competen al ICA vale la pena nombrar: la realización del análisis de evaluación de riesgo en la producción primaria, la negociación de acuerdos sanitarios y fitosanitarios con otros Estados que permitan la comercialización de los productos agropecuarios en el exterior y la garantía de calidad de los insumos agrícolas y las semillas empleadas en Colombia (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, pp. 76-77). Del mismo modo, la vigilancia y control en tratándose de la salud pública e inocuidad alimentaria y medicamentos corresponde al INVIMA, quien para tales efectos se apoya en los Grupos de Trabajo Territorial. Dentro de las actividades realizadas por el INVIMA, cabe mencionar: la expedición de registros sanitarios, la certificación de aptitud para el consumo humano de productos de interés en salud pública, otorgar visto bueno sanitario a la importación y exportación de los productos de su competencia, y la competencia exclusiva de la inspección, vigilancia y control de la producción y procesamiento de alimentos (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 77). Para finalizar, cabe señalar que en tratándose de la salud pública e inocuidad de alimentos durante la etapa de comercialización del producto, la vigilancia y control se realiza por la Entidades Territoriales de Salud del Ministerio de Salud y de la Protección Social.

<sup>61</sup> Colombia exige tal Documento respecto de los productos vegetales que se encuentren en las categorías de riesgo fitosanitario 2, 3, 4 y 5, de acuerdo con lo preceptuado en la Resolución 1008 de 2006 de la Comunidad Andina. Es decir, se excluyen los de inferior riesgo, que son los productos encontrados en las categorías 0 y 1, cuyas especificidades se regulan en el mentado Instrumento supranacional.

<sup>62</sup> Los requisitos exigidos en materia de sanidad animal y vegetal están contenidos en la Circular Externa Conjunta 037 de 2011, expedida por el ICA.



exige a los importadores de semilla sexual para la siembra y de materiales de propagación de frutales y ornamentales, el registro previo ante el ICA<sup>63</sup> (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 80). Aunado a lo anterior, se encuentra la facultad del ICA de prohibir la producción o importación de un cultivo, con fundamento en motivos fitosanitarios o relacionados con la seguridad biológica (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 82).

No obstante, y en concordancia con el Informe de la OMC bajo estudio, un avance importante en materia de importación de esta índole de mercancías ha sido la implementación, por parte del ICA, del Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios (SISPAP), habida cuenta que con tal mecanismo:

(...) el importador o exportador puede conocer previamente los requisitos fito y zoonosanitarios exigidos por el ICA para la Importación o Exportación. También es posible registrar en línea las solicitudes para obtener los documentos para cada uno de estos trámites (...) A través del SISPAP el usuario puede conocer el estado de sus solicitudes de importación y exportación (...) (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 81).

## **2.6 MECANISMOS DE APOYO, FINANCIACIÓN Y ASEGURAMIENTO**

Para culminar el presente capítulo, se estima fundamental traer a colación, en primera instancia, cuáles son las medidas de apoyo al sector agrícola implementadas por el Estado colombiano. En tal sentido, resulta imperioso hacer remisión a la Ley 101 de 1993 o Ley General de Desarrollo

---

<sup>63</sup> De otra parte, es de señalar que la Resolución 00148 de 2005 exige una certificación y registro ante el Registro Nacional de Cultivares para importar o comercializar semillas de siembra. Adicionalmente, “las importaciones de semillas que se realizan con fines de comercialización deben cumplir con los estándares de calidad establecidos para cada especie de semillas y con las normas de empaques y etiquetas que exigen que las semillas importadas sean comercializadas en los envases y etiquetas originales” (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 82).

Agropecuaria, la cual, a grandes trazos, dispone una serie de normas encaminadas a proteger el desarrollo de las actividades agropecuarias y pesqueras y promover el mejoramiento del ingreso y calidad de vida de los productores rurales, entre ellas, el otorgamiento de ciertos apoyos a éstos, mediante mecanismos tales como las donaciones, los créditos en condiciones especiales, el seguro agrícola e incentivos en el control y manejo sanitario de plagas y enfermedades (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 135).

Así las cosas, tal preceptiva, en su artículo 7, faculta al Gobierno a otorgar, en forma selectiva y temporal, incentivos y apoyos directos a los productores agropecuarios y pesqueros cuando se materialicen las circunstancias que en forma expresa aquélla regula. Dichos incentivos y apoyos serán otorgados en función del área productiva o de los volúmenes de producción<sup>64</sup>. Con fundamento en esta norma, el Gobierno colombiano implementa actualmente programas de apoyos directos a los productores de cacao<sup>65</sup> y arroz<sup>66</sup> e incentivos a la reforestación<sup>67</sup>, al almacenamiento del arroz<sup>68</sup>, a la comercialización de maíz blanco<sup>69</sup> y a la asistencia técnica<sup>70</sup>.

---

<sup>64</sup> El tenor literal del artículo es el siguiente: “Cuando circunstancias ligadas a la protección de los recursos naturales orientados a la producción agropecuaria, a la protección del ingreso rural y al mantenimiento de la paz social en el agro así lo ameriten, el Gobierno podrá otorgar, en forma selectiva y temporal, incentivos y apoyos directos a los productores agropecuarios y pesqueros, en relación directa al área productiva o a sus volúmenes de producción”.

<sup>65</sup> Para el año 2013, el apoyo es asignado a través de la Bolsa Mercantil de Colombia, y es otorgado sobre un volumen de hasta 40.000 toneladas de cacao en grano, para las ventas que realicen los productores directamente a la industria, asociaciones, cooperativas, agremiaciones de productores y comercializadores. El valor del mismo será de \$800 pesos por kilo de cacao en grano comercializado, facturado y registrado ante la Bolsa Mercantil (Información en línea del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (en adelante, MADR). Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/apoyos-incentivos/Paginas/Apoyo-Directo-por-Comercializacion-a-los-Productores-de-Cacao-en-el-2013.aspx>).

<sup>66</sup> Para el segundo semestre de 2013, se concederá un apoyo cuyo valor dependerá de las hectáreas sembradas durante el primer semestre del año, operante a partir del 16 de julio y hasta el 15 de noviembre de 2013. Se determinan tres grupos de productores, según el número de hectáreas inscritas sembradas por éstos. Así entonces, al Grupo 1 (hasta 50 hectáreas) recibirá el 100% del valor del apoyo por hectáreas de la zona; el Grupo 2 (mayor de 50 pero menor de 100 hectáreas), el 80%; y el Grupo 3 (mayor de 100 hectáreas), el 70% (Información en línea del MADR. Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/apoyos-incentivos/Paginas/apoyo-a-la-produccion-de-arroz-para-el-segundo-semestre-2013.aspx>).

<sup>67</sup> El Certificado de Incentivo Forestal (CIF) es “un aporte directo en dinero, como un reconocimiento del Estado a las externalidades positivas de la reforestación, que consiste en una bonificación en efectivo de los costos de siembra de plantaciones forestales con fines protectores-productores en terrenos de aptitud forestal”. Así entonces, y dependiendo de la actividad a realizar, el Estado reconoce un determinado porcentaje de los costos: en tratándose del

En materia sanitaria y fitosanitaria, los productos agropecuarios exportados, tales como las flores, follajes, plátano, banano y palma, gozaron de un Incentivo Sanitario cuya finalidad era brindar apoyo al control y manejo sanitario de plagas y enfermedades. Tal incentivo consistía en el pago de una suma por hectárea, siempre y cuando se satisficieran requisitos de manejo fitosanitario adecuado, de nivel de empleo y de divisas que debía generar la exportación (esta última dependía del producto de que se tratase). Sin embargo, dicho mecanismo fue suspendido a partir del año 2010 (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 135).

Esencial resulta traer a colación la utilización de mecanismos de estabilización de precios por parte del Estado colombiano, pues éstos, en conjunto con el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), constituyen importantes dispositivos empleados por aquél a fin de asegurar los

---

establecimiento de especies autóctonas e introducidas, corresponde al 50%; mantenimiento de las plantaciones, corresponde también al 50%; mantenimiento de las áreas de bosque natural que se encuentren dentro del plan de establecimiento y manejo forestal, equivale el 75% de los mismos (Información en línea del MADR. Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/apoyos-incentivos/Paginas/Certificado-de-Incentivo-Forestal-CIF-2013.aspx>).

<sup>68</sup> Se ahondará en este programa *a fortiori* dentro de este capítulo.

<sup>69</sup> Con la finalidad de apoyar a los productores de maíz blanco nacional en la comercialización de la cosecha producida durante el segundo semestre de 2013, se reconoce a éstos un apoyo de \$75.000 mil pesos m/cte por tonelada de maíz blanco vendido y facturado entre el 1 de agosto y 30 de noviembre de 2013. □□ (Información en línea del MADR. Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/apoyos-incentivos/Paginas/Incentivo-almacenamiento-de-maiz-blanco-para-el-segundo-semester-2013.aspx>).

<sup>70</sup> En este ámbito, se destacan tres programas: el Incentivo Económico a la Asistencia Técnica Directa Rural (IEATDR), el Incentivo Económico a la Asistencia Técnica Especial (IEATE) y el Incentivo Económico a la Asistencia Técnica Gremial (IEATG), los cuales se implementan dentro del ámbito del programa Desarrollo Rural con Equidad (DRE), del que se hablará posteriormente. Así pues, el primero de ellos tiene por propósito el cofinanciar la prestación del servicio de asistencia técnica directa rural, a cargo de los municipios o los Centros Provinciales de Gestión Agroempresarial (CPGA). Dicho servicio abarca la atención integral y regular a los productores en aspectos tales como aptitud de suelos y planificación de explotaciones; aplicación y uso de tecnologías adecuadas a la naturaleza de la actividad; mercadeo etc. El MADR aporta el 80% y el 20% restante, correspondiente a una “contrapartida”, no asume el municipio o CPGA. El segundo tiene por población beneficiaria a los pequeños productores agrícolas que se hallen en situación de vulnerabilidad, situados en regiones priorizadas por el Gobierno Nacional, en razón a la presencia histórica de organizaciones armadas ilegales y de cultivos ilícitos. Se busca de esta manera permitir el acceso de estos productores a los instrumentos de desarrollo de la política del sector y el desarrollo de sus emprendimientos productivos. La suma definida para las vigencias fiscales 2013 y 2014 asciende a 18.572’500.000 de pesos. Por último, el tercer programa busca fortalecer la cobertura y calidad de la Asistencia Técnica Agropecuaria, mediante el cofinanciamiento para la prestación del servicio y la formación y actualización tecnológica de asistentes técnicos, a través de los gremios de la producción del sector. En este evento, el MADR aporta el 50% de los costos de asistencia técnica, y el 50% restante deberá ser asumido por el gremio (Información en línea del MADR. Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/apoyos-incentivos/Paginas/default.aspx>).

ingresos de los productores de ciertos bienes agrícolas caracterizados por su sensibilidad ante las fluctuaciones de los precios internacionales. Así pues, cabe hablar primeramente de los fondos de estabilización de precios de productos agropecuarios, creados por la Ley 101 de 1993<sup>71</sup>, con el cometido de proteger a los productores de determinadas mercancías agrícolas frente a tal volatilidad, por conducto de la instauración de un sistema de ahorro y seguro (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 136). El mecanismo opera “bajo un sistema de cesión – compensación, mediante el cual se transfieren recursos de las ventas en los mercados con precios más favorables (por encima del precio promedio ponderado) a las ventas en los mercados con precios menos favorables”<sup>72</sup> (Observatorio Agrocalendas Colombia, 2005, p. 252).

La función del Fondo es estabilizar los precios para no someterlos a las oscilaciones del mercado, de modo que para los productores, vendedores o exportadores sea indiferente vender sus productos en cualquier mercado. Detrás de este objetivo, está fomentar las exportaciones, con el fin de no saturar el mercado interno y provocar una disminución fuerte en los precios domésticos (...) (Observatorio Agrocalendas Colombia, 2005, p. 252).

---

<sup>71</sup> El artículo 36 de la Ley 101 de 1993 dispone que los mencionados fondos “tienen por objeto procurar un ingreso remunerativo para los productores, regular la producción nacional e incrementar las exportaciones, mediante el financiamiento de la estabilización de los precios al productor de dichos bienes agropecuarios y pesqueros”.

<sup>72</sup> Así, se estima un precio con base, entre otros factores, en el precio que opere en los mercados relevantes (por ejemplo, en la Bolsa de Nueva York). De este modo, y dependiendo del precio que se determine, los productores o exportadores deberán hacer cesiones al Fondo (en caso de que el precio de venta sea superior) o deberán recibir una compensación (en caso de ser inferior), las cuales estarán dadas por la diferencia entre el precio estimado y el precio de venta (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 136).

En la actualidad, este mecanismo existe para cinco productos, a saber: algodón; azúcar; cacao; carne, leche y sus derivados; y palmiste y aceite de palma, siendo cada uno de ellos administrado por la asociación o federación pertinente<sup>73</sup>.

Un importante dispositivo de ayuda es la Garantía de Compra para los pequeños productores de café que ofrecen el Fondo Nacional del Café y la Federación Nacional de Cafeteros, en el sentido de asegurarles no sólo la venta al mejor precio posible, sino la venta de toda su cosecha (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 137). Adicionalmente, desde 2008, el Gobierno ha implementado el Programa Protección del Ingreso Cafetero (PIC), a través del cual se le garantiza un ingreso al caficultor cuando el precio del grano se encuentre por debajo de 700.000 pesos por carga de 125 kilogramos<sup>74</sup>.

Ahora bien, además de los esquemas últimamente mencionados, existen otros programas específicos de estabilización de precios. Dentro del ámbito meramente agrícola, se encuentra, por un lado, el Precio Mínimo de Garantía de Algodón, cuyo medio de estabilización consiste en una compensación otorgada al agricultor, representada en la diferencia entre los precios de mercado (los de la Bolsa de Nueva York) y un Precio Mínimo de Garantía por tonelada de fibra<sup>75</sup>. De otra

---

<sup>73</sup> Así, y en el tema estrictamente agrícola, vemos que en materia de algodón, la administración está en cabeza de la Confederación Colombiana de Algodón (CONALGODON); en cuanto al azúcar, la administración la realiza la Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de Colombia (ASOCAÑA); la Federación Nacional de Cacaoteros (FEDECACAO) se encarga de administrar el fondo de estabilización atinente al cacao y la Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite (FEDEPALMA) se encarga de lo relacionado al palmiste y el aceite de palma.

<sup>74</sup> Según información disponible en la página web del MADR, “La Protección del Ingreso Cafetero – PIC que reciben los cafeteros es de 145 mil pesos por carga (125 kilogramos) de café pergamino seco o su equivalente. El PIC se pagará cuando el precio base de compra publicado por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia sea inferior a los \$700 mil por carga de 125 kg. En ningún caso, la suma entre el precio base de compra y el PIC será superior a los \$700 mil por carga de 125 kg. Cuando el precio base de compra sea inferior a los \$480 mil por carga de 125 kg. el PIC será de \$165 mil por cada carga de 125 kg”. Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/apoyos-incentivos/Paginas/proteccion-del-ingreso-cafetero--pic.aspx>

<sup>75</sup> De acuerdo con la Resolución 130 de 2013 del MADR, para este año, el precio mínimo por tonelada de algodón fue fijado en cinco millones cuarenta y cinco mil pesos (\$5'045.000) m/cte. La compensación a cuyo pago haya lugar será pagada por dicho Ministerio.

parte, el Gobierno ofrece el Incentivo al Almacenamiento del arroz<sup>76</sup> con la finalidad de prevenir un descenso en los precios como resultado de los excedentes de arroz paddy seco producidos normalmente en el segundo semestre del año (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 136). Es decir, el último mecanismo estabiliza el precio del arroz en el mercado nacional, a través del control de la oferta del mismo.

De otra parte, se observa que,

El MADR también implementa otros programas de apoyo para que el sector agropecuario y el pesquero puedan, entre otras cosas, lidiar con los problemas climáticos o la renovación de plantaciones, a fin de promover la inversión en cultivos de mayor valor y las exportaciones, y otros para apoyar específicamente al pequeño y mediano productor<sup>77</sup> (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 137).

Dentro de los esquemas de apoyo al sector rural implementados en los últimos años, es menester hacer remisión al Programa Desarrollo Rural con Equidad (DRE), nueva denominación del antiguo Agro, Ingreso Seguro (AIS) creado por la Ley 1133 de 2007. Este programa se encuentra

---

<sup>76</sup> Se trata de un programa cuyos beneficiarios son los productores de arroz individuales, ya sea personas naturales o jurídicas, y las empresas compradoras de arroz. El valor del incentivo es de \$23.000 mil pesos m/cte que se pagará mes vencido por tonelada de arroz paddy seco almacenada, el cual se otorgará sobre el 50% de las compras de arroz nacional registradas en la Bolsa Mercantil de Colombia, entre el 16 de julio y hasta el 15 de noviembre de 2013 (Información en línea del MADR. Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/apoyos-incentivos/Paginas/Incentivo-Almacenamiento-de-Arroz-para-el-Segundo-Semestre-2013.aspx>)

<sup>77</sup> A manera ilustrativa, cabría mencionar: el Incentivo de flores por heladas, el cual tiene como objetivo compensar las pérdidas sufridas por los productores de flores de exportación debido a las heladas presentadas en el país en años recientes y el Certificado de Incentivo Forestal (CIF), el cual constituye un apoyo otorgado para cubrir parte de los gastos de plantar y mantener los productores que siembren nuevas plantaciones forestales comerciales, en terrenos de aptitud forestal. Aún cuando en materia cafetera abundan los ejemplos, pueden nombrarse: el Incentivo de Reconversión de Tierras, consistente en el pago de un millón de pesos por hectárea, para aquellos productores agropecuarios que dejen de sembrar café en zonas sub-óptimas y las dediquen a otras actividades agropecuarias, preferentemente a la producción de alimentos; el Incentivo a la Capitalización Rural (ICR), el cual tiene por objetivo promover la producción de calidades de café de mayor valor, a través de un abono de hasta el 40% del crédito destinado a la inversión en la infraestructura necesaria para lograr certificaciones de calidad del café y producir cafés especiales de mayor valor; por último, se encuentra el Programa de permanencia, sostenibilidad y futuro, el cual busca mejorar la productividad por medio de la renovación por siembra de los cafetales envejecidos, otorgando un ICR del 40% para los pequeños productores que hagan renovación hasta en un 20% de su plantación y de 20% para los medianos productores (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 138).

enfocado a apoyar a los pequeños y medianos productores, con el propósito de incrementar su competitividad, reducir la desigualdad social en el sector rural colombiano y, por último, fortalecer la seguridad alimentaria nacional. A efectos de lograr tales cometidos en el plano fáctico, el sistema se articula en varios componentes: la Línea Especial de Crédito (LEC)<sup>78</sup>, el Incentivo a la Capitalización Rural (ICR)<sup>79</sup>, el Incentivo a la Asistencia Técnico Agropecuaria (IAT)<sup>80</sup>, el microcrédito rural<sup>81</sup>, el apoyo a proyectos de riego y drenaje<sup>82</sup> y la cofinanciación de la investigación y el desarrollo tecnológico (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012, pp. 10-12).

Por último, se considera pertinente hacer breve alusión a los sistemas de financiamiento disponibles para el sector agrícola. En este orden de ideas, lo primero que debe precisarse es que el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO) es la entidad encargada del manejo del crédito agrícola y rural, financiando el capital de trabajo e inversión necesarios en la producción y comercialización primaria. Los préstamos conferidos por la entidad poseen tasas de descuento y de interés que varían según la clase de productor que los solicite<sup>83</sup>. De la misma

---

<sup>78</sup> La LEC es aplicable para la siembra y mantenimiento de cultivos, tales como: arroz, trigo, maíz blanco y amarillo, sorgo, cebada, avena, frijol, arveja, hortalizas, frutas (excepto aquellas con ICR), soya, plátano, yuca, papa, ajonjolí, algodón, tabaco, maní y achira. Los créditos en este caso se conceden con subsidio a la tasa de interés, la cual varía según el tipo de productor (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012, p. 11).

<sup>79</sup> “El ICR es un abono al saldo del capital del crédito contraído por el productor para la ejecución de nuevos proyectos de inversión, orientados a mejorar la infraestructura de producción y de comercialización agropecuaria y pesquera y se otorga según tipo de productor, así: Pequeño productor: 40%; Mediano productor: 20%; Mediano o grande integrador de pequeños: 40%” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012, p. 11).

<sup>80</sup> El MADR cofinancia el servicio de asistencia técnica de los pequeños y medianos productores hasta en un 80% del valor total y el restante debe ser aportado por las entidades territoriales o de los productores (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012, p. 12).

<sup>81</sup> “El microcrédito rural es para financiar las necesidades de capital de trabajo e inversión de los microempresarios rurales de bajos recursos y puede ser solicitado a instituciones especializadas en microcrédito (...) que tengan convenio con Finagro” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012, p. 12).

<sup>82</sup> Tales apoyos representan, sobre el valor de las obras civiles, hasta el 70% para pequeños y 60% para medianos productores (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2012, p. 12).

<sup>83</sup> Según los datos provistos por el Informe de la OMC sobre Examen de las Políticas Comerciales (2012), las tasas de interés inferiores son las operantes cuando quien solicita el crédito es una mujer rural de ingresos bajos, seguida del pequeño productor. Así entonces, se tiene que quienes pagan intereses superiores son los medianos y grandes agricultores.

forma, los plazos y períodos de gracia de los mismos dependen del ciclo productivo de la actividad a financiar (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 139).

Por su pertinencia en la temática objeto de este estudio, vale la pena señalar que entre 2008 y 2008, FINAGRO implementó una línea especial de crédito para productos agropecuarios específicos (en lo que atañe al sector agrícola: banano, plátano, flores, follajes y hierbas aromáticas), destinados total o parcialmente al mercado exterior, con tasas de interés subsidiadas y equivalentes para todo tipo de productor. Los recursos objeto del crédito podían ser utilizados en capital de trabajo, inversión y el pago de pasivos financieros<sup>84</sup>.

Como complemento de lo expuesto, es necesario mencionar que los créditos concedidos en condiciones FINAGRO para ser empleados en nuevos proyectos agrícolas que sean técnica, financiera y ambientalmente viables, gozan del respaldo del Fondo Agropecuario de Garantía (FAG)<sup>85</sup>. Este Fondo confiere las garantías respecto de aquellos usuarios que no están en capacidad de ofrecerlas, o estando en capacidad de hacerlo, las mismas resultan empero insuficientes. Cabe anotar que el nivel de cobertura y la comisión que se cobra por el FAG guardan estrecha relación con los activos del acreedor del préstamo, de suerte que, a mayores recursos, inferior será la cobertura otorgada y superior la comisión exigida<sup>86</sup>.

Ahora bien, cabe indicar que, adicional a los referidos programas, se han concebido algunos instrumentos con el propósito de procurar una mejor gestión de los riesgos inherentes al sector

---

<sup>84</sup> Información en línea de FINAGRO. Recuperado de: [https://www.finagro.com.co/sites/default/files/node/basicpage/files/normalizacion\\_lineas\\_especiales-2.docx](https://www.finagro.com.co/sites/default/files/node/basicpage/files/normalizacion_lineas_especiales-2.docx)

<sup>85</sup> Información en línea del MADR. Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/credito-agropecuario/Paginas/Fondo-Agropecuario-de-Garant%C3%ADas-FAG.aspx>

<sup>86</sup> A manera de ejemplo, se observa que la población desplazada posee las condiciones más favorables en términos de garantía, con una cobertura del 100% del valor del crédito y una comisión de 1.5% anual. Le siguen la mujer rural y la población reinsertada, con una cobertura del 80% y una comisión de igual nivel. Información disponible en: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/credito-agropecuario/Paginas/Fondo-Agropecuario-de-Garant%C3%ADas-FAG.aspx>



agropecuario (en esencia, la volatilidad de los precios de los productos e insumos y el comportamiento de la tasa de cambio y el clima), que asimismo procuren atraer la inversión privada (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 141). Entre éstos es de nombrar el Programa de Protección de Ingresos para Productores de Bienes Agrícolas Exportables, puesto en funcionamiento por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (en lo sucesivo, MADR) a partir de 2010<sup>87</sup>, y encaminado a proteger los ingresos de los agricultores exportadores<sup>88</sup> frente a fluctuaciones del tipo de cambio a través de mecanismos de cobertura cambiaria, definidos por el mentado órgano<sup>89 90</sup>.

Para ultimar el presente apartado, vale la pena tratar la figura del Seguro Agropecuario creada por la Ley 69 de 1993, el cual confiere a los agricultores un amparo contra los riesgos biológicos y climáticos, mediante la adquisición de pólizas de seguros individuales o colectivas. El Estado participa en este esquema mediante la fijación, por un lado, de los cultivos y valores máximos a asegurar por hectárea y asimismo, a través del otorgamiento de un subsidio al costo de la prima del seguro, pagadero por el MADR<sup>91</sup>. Sobre este particular, resulta necesario señalar que, desde comienzos de 2013, inició la operación del programa de aseguramiento para cafeteros formulado

---

<sup>87</sup> El mecanismo fue creado por la Resolución 393 de 2010 de dicho Ministerio, fundamentándose, entre otras normas, en el artículo 7º de la Ley 101 de 1993 ya estudiado.

<sup>88</sup> Salvo el subsector cafetero.

<sup>89</sup> En el Instructivo Técnico vigente, el mecanismo contemplado es el otorgamiento de incentivos para la compra de Opciones Put Europeas, en las cuales el derecho de compra sólo puede ejercerse al vencimiento del instrumento, y que “(...) otorgan al beneficiario el derecho de vender dólares en una fecha determinada a un precio establecido a cambio de una prima” (Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/atencion-ciudadano/preguntas-frecuentes/Paginas/Programa-de-Coberturas-Cambiaras.aspx>). Información disponible en la página web de FINAGRO: <http://www.finagro.com.co/productos-y-servicios/programas-de-coberturas>

<sup>90</sup> Según la información contenida en el Informe de la OMC tantas veces citado, a partir de su implementación: “El MADR destinó Col\$49.000 millones de pesos en 2010-2011 a un incentivo que cubre entre un 60 y un 80 por ciento del costo de la prima de un seguro para cobertura cambiaria para que los floricultores, bananeros y plataneros, entre otros exportadores, pudieran comprar instrumentos que permitieran mitigar las pérdidas ocasionadas por el tipo de cambio” (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, 2012, p. 141).

<sup>91</sup> El valor subsidiado, por regla general, corresponde al 60% de la prima. Tal subsidio es entregado directamente por el Gobierno a las aseguradoras, solamente cuando el productor haya pagado el otro 40% más IVA (Información en línea del MADR. Recuperado de: <https://www.minagricultura.gov.co/tramites-servicios/apoyos-incentivos/Paginas/Seguro-Agropecuario-2013.aspx>)

por el MADR en 2012. Este programa contempla un seguro gratuito para aquellos productores de café con un área de menos de cinco hectáreas, siendo cofinanciado por dicho Ministerio y el Fondo Nacional del Café, asumiendo éstos el 80% y el 20% del valor de la prima, respectivamente<sup>92</sup>.

Pues bien, como colofón de todo lo expresado, es posible afirmar, en primera instancia, que el Estado colombiano, a pesar de los avances que en esta materia ha emprendido, mantiene aún en la actualidad una política proteccionista frente al agro, si se compara con las medidas de protección (arancelarias y no arancelarias) operantes en otros sectores de la economía. Muestra de ello son los múltiples mecanismos de estabilización y garantía de precios, la constante aplicación de contingentes arancelarios y el otorgamiento de supuestos tratos preferenciales que, en el plano fáctico, distan de serlo<sup>93</sup>.

Pese a lo anterior, resulta evidente la falta de proactividad del Estado en materia de aplicación de medidas de defensa comercial dentro del sector bajo examen. Como se pudo observar, la gran mayoría de acciones han recaído sobre productos o insumos de carácter industrial. Ello sugiere una posible reticencia a iniciar esta clase de procedimientos por parte de las ramas de producción, a lo mejor desmotivadas por los antecedentes y conducta reiterada de la Comunidad Andina, la cual ha rechazado sistemáticamente las pocas medidas o derechos impuestos por el Estado

---

<sup>92</sup> Según declaración rendida por el entonces Ministro de Agricultura, Juan Camilo Restrepo: “El seguro representa un gran avance para la caficultura colombiana, pues por primera vez se contará con un amparo para proteger el patrimonio de los productores de café, con un cubrimiento de hasta ocho millones por hectárea, contra daños causados por concepto de granizadas, avalanchas, deslizamientos y erupción volcánica” (Información en línea del diario El Espectador. Recuperado de: <http://www.elespectador.com/economia/articulo-374951-activan-seguro-gratuito-contra-riesgo-climatico-pequenos-cafeater>)

<sup>93</sup> Así, “La combinación de los distintos mecanismos de tipo comercial que caracterizan la política de apoyo a la agricultura en Colombia han generado la coexistencia de distintas medidas sobre un mismo producto que, como es de esperar, afectan la competitividad de las cadenas productivas que usan esos productos y alimentan el sesgo antiexportador. El impacto sobre la competitividad y las diferencias relativas que se observan frente a los modelos de apoyo que aplican otros países de la región justifican una revisión de la coherencia y efectividad de la aplicación de ese arsenal de instrumentos” (Reina, M., Zuluaga, S., Bermúdez, W. & Oviedo, S., 2011, p. 92).

colombiano. En todo caso, se estima que es imperioso acudir a esta clase de mecanismos cuando las circunstancias lo ameriten, más aún cuando, como corolario de acuerdos de libre comercio celebrados con otros países, el mercado nacional experimentará un importante incremento en el flujo de bienes agrícolas que ingresan al país.

Por último, es de anotar que si bien existen importantes programas de apoyo a la agricultura (siendo los más significativos los apoyos directos), las condiciones y cuantía en las que éstos se ofrecen distan de ser equiparables a las subvenciones o ayudas otorgadas por los Estados Unidos a tal sector. En adición, y como se verá en el Capítulo V, aún cuando actualmente existen sumas considerables destinadas a apoyar al sector agrícola, la manera en que estos recursos se están canalizando está siendo inadecuada, resultando en ineficiencias para el sector. Es por tal motivo que, como se expondrá en el capítulo subsiguiente, una de las falencias más significativas dentro del texto acordado fue la eliminación, mediante una norma diáfana y categórica, del Sistema Andino de Franjas de Precios, al menos de manera inmediata, por cuanto constituía unos de los elementos que de cierta forma equilibraban las posiciones de Colombia y los Estados Unidos en materia de negociación comercial.

#### **IV. DEL IDEALISMO DE LAS EXPECTATIVAS A LA REALIDAD MATERIAL DEL TLC**

##### **1. LAS EXPECTATIVAS DE COLOMBIA EN TORNO A LA NEGOCIACIÓN DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS**

El debate sobre la pertinencia o inconveniencia de la suscripción de tratados de libre comercio, en especial con naciones económica y socialmente más desarrolladas, por supuesto está permeado de ideologías políticas. El propósito del presente trabajo es, precisamente, abordar uno de los tratados de libre comercio que ha celebrado Colombia desde una perspectiva pragmática antes que ideológica. Sin embargo, dentro de esa búsqueda necesariamente hay que hacer alusión a las voces disidentes de este TLC, las cuales, en nuestra opinión, gozan de la suficiente autoridad como para evidenciar cuáles fueron los errores o falencias en los que el Estado colombiano incurrió en la negociación y suscripción del TLC con los EE.UU. Así las cosas, en el presente acápite se hará constante referencia a los estudios elaborados por los académicos Luis Jorge Garay Salamanca y Fernando Barberi, quienes cuentan con importante experiencia y estudios en la temática aquí propuesta y que de contera, dada la rigurosidad de sus investigaciones, es posible no endilgarles un tinte ideológico en sus afirmaciones.

Desde los albores de las tratativas del TLC entre Colombia y Estados Unidos, el MADR, en ese entonces en cabeza del Dr. Carlos Gustavo Cano, se preocupó por encargar estudios que dieran luces para abordar la negociación de dicho Tratado, de manera que el sector agrícola colombiano se viera beneficiado por tal acuerdo comercial. De esta forma, en el año 2004, bajo el auspicio de dicho Ministerio, se publica una interesante investigación elaborada por Garay Salamanca y

Barberi Gómez, titulada “*El agro colombiano frente al TLC con los Estados Unidos*”, donde se proponen lineamientos para encarar las negociaciones.

Por esta época, dentro de los países en vías de desarrollo existía gran expectativa en la celebración de acuerdos comerciales, más cuando en la Declaración de Doha de 2001, 146 países se habían comprometido, por consenso, a:

(...) celebrar negociaciones encaminadas a lograr: mejoras sustanciales del acceso a los mercados; reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio (...) Convenimos que el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo será parte integrante de todos los elementos de las negociaciones (...).

En este sentido, hablar de tratados de libre comercio con países desarrollados dejaba de ser una utopía, pues se decía que los países en desarrollo tendrían un trato especial y diferenciado que les permitiría sacar ventajas en las negociaciones con los primeros, más aún cuando las distorsiones de precios provocadas por las subvenciones a las exportaciones y los subsidios a la agricultura terminarían.

Ello era muy relevante si se tiene en cuenta que EE.UU., según lo afirmado por Garay y Barberi en su publicación de 2004 (p. 114 – 115), es el mayor productor y exportador de bienes agrícolas en el mundo y el agente dominante del mercado, incluso fijador de precios, en productos fundamentales del comercio agrícola internacional como lo son la soya, el maíz, sorgo, trigo, la carne de aves y res, algodón, cereales y nueces, la mayoría de los cuales reciben importantísimos subsidios que les permite vender sus productos por debajo de los costos de producción.

La Declaración de Doha no fue más que un canto a la bandera, ya que tan sólo un año después, Estados Unidos aprobaba la nueva Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural (Farm Bill 2002), otorgando a su sector agrícola subsidios un 75% mayores que los que les reconoció entre 1996 y 2002 con la antigua ley. Como respuesta a ello, las naciones europeas hicieron lo propio, negándose a disciplinar las ayudas directas otorgadas a sus agricultores, como lo habían prometido en el 2001 (Garay Salamanca, L.J & Barberi Gómez F., 2004, p. 6).

Las esperanzas, por consiguiente, estaban puestas en el mantenimiento o creación de mecanismos de estabilización de precios, derechos antidumping automáticos, derechos compensatorios, contingentes arancelarios, mecanismos de administración de los mismos y salvaguardias especiales agropecuarias automáticas. Todas éstas, medidas que permitieran romper con las distorsiones de mercado provocadas por las ayudas internas que los países desarrollados se negaban a abandonar.

En particular, Colombia tenía una gran esperanza de recibir un trato benevolente en las negociaciones del TLC con EE.UU., gracias al papel histórico de aliado político y comercial con esta nación y su lucha contra el narcotráfico y el terrorismo.

No menos importante, es necesario tomar en consideración para la negociación de un TLC bilateral que Colombia es un país importante para los Estados Unidos no solamente por su participación en el déficit de la balanza comercial agropecuaria estadounidense (7.4%), sino también por su ubicación geográfica, su acceso a los dos océanos y fundamentalmente por su tradición democrática y sus relaciones políticas que lo constituyen quizá en el más fuerte aliado con que cuentan en América Latina. En estas circunstancias, resulta crucial enfrentar la negociación con una posición proactiva con

propuestas innovadoras y constructivas y partiendo de la premisa de que la celebración del Tratado debe beneficiar al país, garantizando un tratamiento adecuado y equitativo a Colombia por el papel que desempeña en la agenda política, económica y de seguridad de los Estados Unidos y el Hemisferio Americano, en general (Garay Salamanca, L.J & Barberi Gómez F., 2004, p. 176).

Indispensable resultaba también la preservación del Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) (o de uno igual, similar o equivalente) a través del cual fuera posible defender al producción nacional de la competencia desigual originada en las ayudas internas de los EE.UU., así como la creación de una salvaguardia especial agropecuaria automática para proteger a los productos no cobijados por el SAFP de las ayudas distorsionantes (Garay Salamanca, L.J & Barberi Gómez F., 2004, p. 187 y 188). Lo anterior, particularmente sustentado en el hecho que mientras Colombia protege sus productos agropecuarios a través de medidas arancelarias (que desaparecerían con el TLC) y mecanismos de estabilización de precios (SAFP), los EE.UU. lo hacen esencialmente mediante el otorgamiento de ayudas internas, las cuales no están dispuestos a eliminar.

Es muy significativa la diferencia de la participación de las transferencias al sector [agrícola] en el valor de la producción y el PIB agropecuarios entre los Estados Unidos y Colombia (51% vs. 11%). La política de protección a la agricultura de los Estados Unidos está basada en ayudas internas, mientras que la de Colombia se sustenta en protección de frontera (aranceles) (Corchetes fuera del texto) (Garay Salamanca, L.J & Barberi Gómez F., 2004, p. 131).

Como ulteriormente lo admitirían estos autores en su publicación del año 2006, Colombia inició negociaciones con expectativas muy altas que a la postre no se vieron reflejadas en la realidad material del Tratado e incluso cediendo en la supresión de los mecanismos estabilizadores de precios con los cuales contaba para hacerle frente a la competencia inequitativa con los Estados Unidos:

En términos generales pude afirmarse que quizá la posición inicial colombiana resultó excesivamente ambiciosa y las expectativas que se generaron fueron demasiado optimistas, posiblemente por la confianza que existía en el sentido de que los Estados Unidos reconocerían los esfuerzos de Colombia en la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo, así como por la importancia del campo colombiano para la estabilidad política, económica y social del país (Garay Salamanca, L.J *et al.*, 2006, p. 44).

Adicionalmente, el estudio aludido concluyó que las posibilidades de Colombia de incrementar y diversificar de forma significativa sus exportaciones agropecuarias (pues se establece que las exportaciones de Colombia a ese país están concentradas en pocas partidas arancelarias), dependía de que en la negociación se incluyera la eliminación tanto de las barreras arancelarias como no arancelarias, la armonización y homologación de las medidas sanitarias y fitosanitarias y la cooperación técnica y financiera para ajustar la producción nacional a los estándares requeridos (Garay Salamanca, L.J & Barberi Gómez F., 2004, p. 149).

La importancia de la homologación y armonización de las medidas sanitarias y fitosanitarias radica en que es a través de ellas que el comercio bilateral, aún cuando se celebre un TLC, se obstaculiza de manera significativa dados los altos parámetros exigidos por las autoridades sanitarias de los países desarrollados, en este caso de los EE.UU. Sin la cooperación en esta



materia, la materialización de un TLC, es decir, el real acceso a los mercados, resulta muy complicada.

## **2. DE LAS EXPECTATIVAS A LA REALIDAD**

Como se ha dicho, en búsqueda de una perspectiva multicomprendensiva y no ideológica que pretenda ocultar o, por el contrario, exaltar los yerros de la negociación de este acuerdo comercial, los mismos se ilustrarán tomando como referencia lo plasmado en un estudio publicado en el año 2006, por Luis Jorge Garay, Fernando Barberi e Iván Mauricio Cardona, titulado “*La negociación agropecuaria en el TLC. Alcances y consecuencias*”, tiempo en el que la negociación del TLC había concluido.

Este nuevo texto toma como punto de partida la publicación “*El agro colombiano frente al TLC con los Estados Unidos*”, analizando qué recomendaciones de las allí contenidas fueron atendidas y cuáles no.

Allí se planteaban tres objetivos fundamentales para la negociación agrícola: (1) La negociación debía alcanzar un carácter tanto político como comercial, de tal que se lograra un trato asimétrico a favor de Colombia, dada la importancia de este sector en la lucha contra el narcotráfico y la consecución de la paz; (2) Consecución de un adecuado grado de equidad en las condiciones de competencia entre ambos países, el cual permitiera la introducción de mecanismos eficientes y automáticos para contrarrestar los subsidios a la agricultura estadounidense; y (3) Lograr el mayor acceso posible de los productos colombianos al mercado estadounidense, a través de la eliminación de barreras arancelarias como de las no arancelarias injustificadas, que impedían el acceso al mercado de productos con gran potencial (Garay Salamanca, L.J *et al.*, 2006, p. 42).

El que Colombia resultara como ganador neto en la negociación agrícola tenía importantes implicaciones:

(...) el Ministro [de Agricultura] argumentaba que la única alternativa viable para derrotar a narcotraficantes e insurgentes era la existencia de un campo colombiano próspero, en donde su población pudiera encontrar amplias oportunidades de empleo y niveles adecuados de remuneración y seguridad social. (...) cada vez que se debilita la agricultura lícita se fortalecen los cultivos de uso ilícito y los grupos violentos que derivan su financiación de la expansión de sus siembras y de su tráfico (...) En consecuencia un trato preferencial a favor del sector agropecuario resulta requisito fundamental para derrotar el terrorismo financiado por las drogas (Garay Salamanca, L.J *et al.*, 2006, p. 43).

En este sentido y siguiendo de alguna manera las recomendaciones hechas por el estudio que el MADR había encargado para encarar la negociación del TLC respecto del sector agrícola, el Gobierno colombiano adoptó una “matriz de intereses” para la negociación global del Tratado, denominada *Tandem*, donde se explicitan los intereses de las partes y la priorización que se le otorga a cada uno de éstos. Allí no se incluyó como “interés” la introducción de disciplinas a las ayudas internas y las otras prácticas que distorsionan la producción y el comercio, por cuanto se entendió que el TLC no era el escenario adecuado para la discusión de este tema tan álgido, el cual sólo podría resolverse en un plano multilateral como la OMC. En este sentido, con gran criterio, se enfocó en la introducción de un mecanismo corrector de distorsión del comercio (Garay Salamanca, L.J *et al.*, 2006, p. 44 y 45).

Así las cosas, los intereses y prioridades del Gobierno colombiano se establecieron de la siguiente forma: (1) Liberalización inmediata de la oferta exportable agropecuaria, eliminando

restricciones cuantitativas y no arancelarias; (2) Mecanismos automáticos de defensa comercial, para corregir las distorsiones en el comercio; (3) Tratamiento adecuado de los productos sensibles; (4) Liberalización de la oferta potencial agropecuaria; (5) Salvaguardia especial agropecuaria automática limitada al periodo de transición; (6) Creación de un Fondo de compensación y reconversión; (7) Salvaguardia especial agropecuaria automática que se active por *precios*; (8) Ámbito de la salvaguardia especial agropecuaria a los productos sensibles que lo requieran; (9) Salvaguardia especial agropecuaria automática que se active por *cantidades*; (10) Eliminación del componente de subsidios en los créditos a la exportación, seguros y garantías de crédito; (11) Eliminación de los subsidios a las exportaciones; (12) Monitoreo del acuerdo; (13) Empresas comerciales del estado: eliminación del monopolio estatal en el comercio externo de productos agropecuarios, transparencia en sus operaciones y eliminación de líneas especiales de financiamiento (Garay Salamanca, L.J *et al.*, 2006, p. 46 - 48).

Por su parte y a raíz de la negociación, los autores identificaron como la matriz de intereses priorizada de los Estados Unidos, la siguiente: (1) Liberalización inmediata de la oferta exportable agropecuaria estadounidense, eliminación de las franjas de precios y de las licencias de importación, y liberación parcial de la oferta exportable colombiana; (2) Protección a la producción doméstica sensible; (3) Minimizar el ámbito de aplicación de la salvaguardia especial agropecuaria; (4) Que la salvaguardia especial agropecuaria no sea muy sensible a las reducciones de los precios internacionales; (5) Liberalización de la oferta potencial agropecuaria; (6) Vigencia de la salvaguardia especial agropecuaria limitada al periodo de transición; (7) Eliminación de los subsidios a las exportaciones; (8) Que la salvaguardia especial agropecuaria no sea muy sensible a los incrementos de las cantidades importadas; (9) Desmontar gradualmente las franjas de precios y no aplicar ningún mecanismo correctivo de las distorsiones; (10)

Monitoreo del acuerdo; (11) Fondo de compensación y reconvención; (12) Empresas comerciales del Estado; (13) No asumir compromisos con el desmonte de los subsidios en los créditos a la exportación (Garay Salamanca, L.J *et al.*, 2006, p. 50 - 51).

Teniendo presente la matriz de intereses priorizada de Colombia, y de acuerdo con los resultados de la negociación, los autores del mencionado estudio concluyen lo siguiente<sup>94</sup>:

En materia ofensiva general, Colombia logró: La consolidación del ATPDEA, garantizándose de manera indefinida las preferencias arancelarias que este instrumento unilateral otorgaba a Colombia; Aunque por fuera del texto legal del Tratado y sin que fuera más allá de los compromisos ante la OMC, un acuerdo de EE.UU. para colaborar con Colombia en la remoción de los obstáculos sanitarios y fitosanitarios que impidan el acceso de los productos colombianos a su mercado<sup>95</sup>; Otorgamiento de contingentes que le permitirían a Colombia aumentar las exportaciones en un 10,3%.

En materia defensiva, Colombia: No logró ni el mantenimiento del SAFF (pues fue un interés al que Estados Unidos le otorgó carácter de línea roja de negociación o *Deal Breaker Issue*), ni un mecanismo sustituto para la protección de los productos sensibles que no formaron parte de la negociación frente a los subsidios estadounidenses; Tampoco una cláusula que permitiera revisar el programa de desgravación ante un eventual incremento de las ayudas internas estadounidenses; Compromiso de desmonte del SAFF a partir del inicio del programa de desgravación<sup>96</sup>; Sólo

---

<sup>94</sup> Las conclusiones se extraen de las páginas 53 a la 83 del texto publicado por dichos autores.

<sup>95</sup> Sin embargo, los autores consideran que: “(...) de la lectura del texto no se derivan obligaciones concretas para las partes que garanticen que a la luz de los puntos incluidos, puedan solucionarse los problemas de índole sanitaria y fitosanitaria de Colombia y abrirse así oportunidades de exportación para varios productos colombianos (...) En buena parte lo que se desprende del texto en consideración son manifestaciones de intención” (Garay Salamanca, L.J, Barberi Gómez F, & Cardona Landínez I.M, 2006, p. 54 - 55).

<sup>96</sup> “Aunque los Estados Unidos (de acuerdo con lo señalado por el equipo negociador de Colombia al sector privado) manifestaron que requerían este tipo de redacción dentro del texto del Tratado, eminentemente por razones de carácter político para garantizar su aprobación en el Congreso de su país, pero que no la harían efectiva, no puede

logró incorporar medidas de salvaguardia de cantidades de vigencia limitada al período de desgravación, para 21 subpartidas arancelarias; No logró la incorporación de salvaguardias de precios, ni vigencia ilimitada; Logró un compromiso de eliminación recíproca de los subsidios a la exportación, con posibilidad de reintroducirlos en caso de importaciones subsidiadas por otros países; Sin embargo nada logró en cuanto al componente de subsidio en los créditos a la exportación, garantías de crédito y seguros a la exportación; Aceptó desmontar el Mecanismo Público de Administración de Contingentes (MAC) para las importaciones originarias de los EE.UU.; Muy pocos productos tuvieron la categorización de sensibles; No se pudieron excluir productos de la negociación (EE.UU. sí pudo excluir el azúcar); Los periodos de desgravación de dichos productos sensibles no fueron los esperados (fueron menores a 20 años); Colombia incluyó el 77,5% de las subpartidas arancelarias agropecuarias en la canasta de desgravación inmediata, el 17,3% en la canasta intermedia (entre 3 y 10 años) y el 4.6% en la canasta de largo plazo (entre 11 y 19 años); El 94.8% de las importaciones originarias de EE.UU. quedó libre de aranceles desde la entrada en vigencia del Tratado (53.7% sujetas a desgravación inmediata y 41.1% al ser parte de los contingentes otorgados por Colombia); Otorgó generosos contingentes que le permiten a los EE.UU. aumentar sus exportaciones a Colombia en un 29.7%, mientras que el valor de los contingentes otorgados a Colombia sólo generaría un incremento del 10,3% de las exportaciones a los Estados Unidos.

Adicionalmente, Colombia permitió la incorporación de una cláusula de preferencia no recíproca, es decir, a favor de Estados Unidos únicamente, donde ésta se compromete a extenderle a éste de manera automática “cualquier preferencia arancelaria que en el proceso de negociación de futuros acuerdos comerciales otorgue a cualquier otro país, siempre y cuando esta última resulte superior

---

desconocerse la existencia de un serio riesgo para Colombia con una cláusula como la aceptada” (Garay Salamanca, L.J *et al.*, 2006, p. 65).

a la otorgada a los Estados Unidos” (Garay Salamanca, L.J *et al.*, 2006, p. 80). A su vez, no fue posible el reconocimiento de recursos por parte de los EE.UU. para destinarlos a la investigación y preparación del sector agrícola para enfrentar la competencia internacional.

En razón de lo expuesto, estos académicos concluyen que el balance de la negociación agropecuaria resultó asimétrico a favor de los Estados Unidos, pues le brinda importantes posibilidades de incrementar la participación de sus productos en el mercado colombiano, sin que se le haya otorgado a Colombia una contraprestación equivalente. A su vez, y más importante, los Estados Unidos conservaron intacto su mecanismo principal de protección (ayudas internas a la agricultura), mientras que Colombia perdió su principal mecanismo de protección ante la distorsión del comercio ocasionada por dichos subsidios (el SAFP). Tampoco se le permitió a Colombia la consagración de un mecanismo sustituto del SAFP para la protección de productos sensibles no incluidos en el mismo, ni mucho menos el establecimiento de una medida de salvaguardia especial agrícola de precios, automática y de vigencia ilimitada. Sí logró la salvaguardia de cantidades, pero no de vigencia ilimitada. Resulta también muy relevante el hecho de que no se haya logrado un acuerdo vinculante, obligatorio, de cooperación y homologación en materia sanitaria y fitosanitaria, pues es a través de estas regulaciones que el real acceso al mercado se puede ver seriamente entorpecido, dejando, casi que en letra muerta, los acuerdos de acceso en materia arancelaria.

Visto lo anterior, es posible aseverar que Colombia no logró sus objetivos primordiales durante la negociación del TLC con los Estados Unidos. Por el contrario, cedió en aspectos primordiales para la protección del agro colombiano como el desmonte del SAFP y el MAC. Esta situación ineludiblemente nos lleva a plantearnos soluciones prácticas y coherentes con la realidad en la que se encuentra el país de cara a la entrada en vigencia del TLC. Sin embargo, creemos que el

pronosticar un futuro nefasto para el país es, por el momento, un tanto apresurado ya que ni siquiera se han cumplido los dos primeros años de vigencia del Tratado. Es importante considerar también que desde la finalización de las negociaciones a la firma de este acuerdo comercial por parte de los Estados Unidos, han pasado varios años, donde el sector agrícola, como todos los demás sectores del país, han tenido tiempo para analizar su situación y adoptar las medidas pertinentes para que el impacto de la apertura comercial con este país del norte no sea tan estrepitoso.

A su vez consideramos que la función más importante para que el campo no se vea aquejado por una profunda crisis económica y social, está en cabeza del Gobierno, quien, así como suscribió este acuerdo comercial de manera responsable, debe también hacer todo lo conducente para impulsar la competitividad del país. Esto es, otorgando ayudas importantes en subsidios, por lo menos en el corto y mediano plazo; concediendo créditos blandos a los agricultores para la tecnificación; construyendo la infraestructura necesaria para la movilización a costos inferiores de los productos (carreteras, puertos marítimos y fluviales, aeropuertos, etc.); e invirtiendo en investigación y tecnificación del campo, entre otros. Todo lo anterior entendiendo que Colombia es un país con recursos económicos muy limitados y que por ende no puede competir a nivel de tesorería con los EE.UU. No se trata, pues, de proponer el subsidio al campo en las mismas proporciones que los estadounidenses, pues no existe el dinero para hacerlo. Es por ello que resulta fundamental la implementación de otros mecanismos que fomenten la competitividad, como los créditos para la tecnificación, la infraestructura, las asociaciones para la exportación, el cultivo de productos con potencial de exportación, etc., temas éstos que se tratarán a profundidad en apartes posteriores.

Los retos para el sector rural colombiano son inmensos, pues hemos entrado en una competencia asimétrica, donde las distorsiones de mercado son significativas y el desarrollo económico, social y tecnológico del país está muy por debajo del estadounidense. El reto no es pues sólo para los agricultores en términos de competitividad y eficiencia, sino para el Estado en mayor medida, quien es el que debe encargarse de dotar al mentado sector de todos los recursos necesarios para que logre ponerse a tono con las condiciones que exige la globalización.



## V. LOS RETOS DEL AGRO COLOMBIANO

### 1. ASPECTOS GENERALES

En el presente capítulo se hará referencia a aquellos obstáculos que, en nuestro sentir, han desempeñado un papel preponderante en impedir la consecución de una real eficiencia, productividad y competitividad en el sector agrícola colombiano. Tales obstáculos se tomarán como base para, *a fortiori*, plantear cuáles son los principales retos que el TLC con los Estados Unidos plantea para el agro colombiano, junto con algunas posibles soluciones que podrían proponerse. Para tales efectos, se tendrán en consideración ciertos aportes de la doctrina en la materia.

Como premisa fundamental, se busca que el sector agrícola colombiano sea un sector con vocación de exportación o, cuando menos, con la aptitud necesaria para poder competir con el flujo de mercancías agrícolas que ingresan de múltiples lugares del mundo. Plantear el análisis de esta manera resulta imperioso, pues hoy en día, e inexorablemente a partir de su actual política comercial (caracterizada por la proliferación de acuerdos comerciales con diversos países), Colombia se encuentra inmersa dentro de un escenario de globalización. En tal sentido, mal podría hablarse de retos y soluciones encaminados a aumentar la competitividad y eficiencia de los productores agrícolas, exclusivamente en el ámbito local. El agro colombiano debe ser competitivo y eficiente dentro de un contexto global, y es por tal motivo que se abordará la cuestión desde el punto de vista del potencial de crecimiento de tal sector considerando las condiciones del mercado internacional.

Así las cosas, y como se mencionó en la parte introductoria del presente escrito, el sector agrícola posee un enorme potencial para contribuir al crecimiento de la economía colombiana. No en vano

ha sido contemplado en el Plan Nacional de Desarrollo vigente como una de las cinco locomotoras del crecimiento. De conformidad con múltiples escritos, tal potencial se explica a partir del contexto actual del mercado global, y en especial, a partir de la estructura de la demanda mundial (Gómez, H.J. *et al.*, 2011).

El poder adquisitivo de los consumidores de los países asiáticos ha venido incrementando durante los últimos años, a raíz del crecimiento acelerado de ciertas economías en dicho continente. Consecuencia de ello, se ha provocado una expansión de la demanda por los productos agrícolas a nivel mundial, proveniente especialmente de tales latitudes. Aunado a lo anterior, existen estudios que indican que los precios de los *commodities* agrícolas, en términos reales, como mínimo permanecerán constantes, o tendrán un incremento en los próximos años<sup>97</sup>. De otra parte, se percibe un marcado dinamismo en el comercio mundial de productos de esta índole, el cual ha crecido por encima del comercio total. Este contexto se erige pues, en una gran oportunidad para el Estado colombiano (habida cuenta de sus importantes ventajas comparativas, sobre las cuales se ahondará posteriormente), que éste, empero, no ha sabido aprovechar, como sí lo han hecho otros países latinoamericanos, quienes han logrado posicionarse en el mercado global como exportadores de productos agrícolas no tradicionales<sup>98</sup> (Gómez, H.J. *et al.*, 2011).

---

<sup>97</sup> “Este escenario de precios internacionales agrícolas al alza fue causado por la confluencia de factores tanto de tipo estructural como de naturaleza coyuntural, a los que se sumó el incremento sostenido del precio del petróleo. Entre los factores estructurales se cuentan una demanda fortalecida -impulsada en buena medida por China e India-; bajos niveles de inventarios y capacidad productiva excedente, debido a los pobres niveles de inversión concomitantes con un largo período de precios bajos como el que se registró en los años noventa; y el aumento de la producción de biocombustibles de granos y semillas oleaginosas en Estados Unidos y Europa. Entre los factores coyunturales se cuentan una lenta expansión de la producción en sectores claves y choques de oferta adversos por factores climáticos, especulación financiera con bienes básicos, y el pass through de los altos costos de la energía y los fertilizantes a los precios de algunos cultivos intensivos en el uso de estos insumos” (Reina, M. *et al.*, 2011, pp. 77-78).

<sup>98</sup> Varios autores destacan el reciente desempeño del sector agroexportador peruano. Asimismo, se destaca el comportamiento de economías como Chile y Brasil. Como señalan Reina, M. *et al.*, “Las experiencias de Chile, Brasil y Perú ilustran el éxito de estrategias de diversificación de exportaciones agrícolas, con un énfasis de cadena productiva que permiten además generar mayores niveles de empleo a través de la producción y exportación de productos con mayor valor agregado (...) Colombia se ha rezagado frente a sus vecinos en la región para aprovechar

En adición a tal contexto internacional favorable, es importante destacar el hecho que se hayan establecido amplios plazos de desgravación para la mayor parte de productos agrícolas sensibles originarios de Colombia, pues ello permitirá que los productores puedan alcanzar la competitividad propuesta de manera gradual, habida cuenta de la supresión progresiva de los aranceles (Pérez Toro, J.A., 2010, p. 217).

En este escenario, se impone, de contera, la adopción de un cambio en la política de Estado frente al campo colombiano. La celebración de numerosos tratados de libre comercio indudablemente constituye un claro avance en esta materia, pues debe recordarse que aún cuando en términos formales la economía colombiana inició su proceso de apertura desde los albores de la década de los noventa, lo cierto es que permanecieron rezagos de proteccionismo en su ordenamiento jurídico, especialmente en tratándose del sector agrícola. Así pues, es evidente que la reciente supresión de medidas arancelarias (bien sea en forma inmediata o progresiva) en relación con productos originarios de los Estados con quienes se han firmado tal índole de acuerdos, y asimismo, la adopción de compromisos de reducción de medidas no arancelarias (tales como licencias y registros), provee uno de los pilares que servirán a Colombia en la competitividad de sus productos agrícolas a nivel internacional<sup>99</sup>.

---

el auge del mercado internacional de productos agrícolas. Las experiencias de Chile, Brasil y Perú muestran que sin basar el apoyo en la protección a un grupo reducido de productos a través fundamentalmente de medidas de apoyo en frontera, es posible dinamizar el sector agropecuario e insertarlo con éxito en los mercados internacionales. En el caso de Chile, el fortalecimiento de la investigación y la creación de condiciones para la agregación de valor le ha permitido diversificar sus exportaciones y ubicarse entre los principales exportadores mundiales de productos identificados como claves como manzanas, uvas y salmón. Brasil, con un modelo fundamentado en la investigación, logró constituirse en uno de los principales exportadores de soya, un producto que décadas atrás no tenía buenas perspectivas de producción en ese país. Perú, por su parte, a través del aprovechamiento de sus condiciones climáticas, bajos costos y el uso de de las preferencias derivadas de los acuerdos comerciales que ha suscrito, ha logrado diversificar sus exportaciones en un corto lapso de tiempo” (2011, pp. 99-102).

<sup>99</sup> Como anota Carlos Andrés Becerra, “La teoría del comercio internacional sugiere que el libre comercio es deseable en la medida en que evita que los países incurran en las pérdidas de eficiencia asociadas con la protección estatal (...) Estos acuerdos permiten que los ciudadanos de las naciones involucradas compren bienes y servicios a menores precios y que los vendan en mejores condiciones. De esta manera, los acuerdos comerciales, en la mayoría de sus casos, incrementan el bienestar de los ciudadanos a través del disfrute de menores precios, mejor calidad y

Sin embargo, diáfano es también que la celebración de tal clase de convenios, si bien representa una condición necesaria para tal propósito, dista de ser suficiente en sí misma. Por consiguiente, es menester que tal política de Estado sea acompañada por otras medidas que a nivel interno deben emprenderse. Como atinadamente anota Juan Camilo Restrepo:

(...) las restricciones al crecimiento de la agricultura colombiana en el panorama actual son mucho más complejas y delicadas que la discusión de los aranceles de los productos agropecuarios. Estas restricciones son, por un lado, de carácter institucional y rigen todo el manejo y aparataje de las políticas públicas del sector y, por otro lado, se asocian con la estructura de tenencia de la tierra en Colombia, así como con ciertos insumos básicos, como el riego y el drenaje en el país (2011, p. 11).

Lo previamente expuesto reconoce que el agro colombiano adolece de problemas estructurales. Ciertamente algunos de ellos son inherentes al propio sector, y no representan problemas exclusivos de la economía colombiana. Tal es el caso de la volatilidad de los precios de los insumos y productos, y la sensibilidad de los últimos frente a factores climáticos y biológicos. No obstante, existen cuantiosos problemas que derivan de la política y posición del Estado colombiano frente al sector en comento. Es respecto de éstos últimos que se centrará la exposición del presente capítulo, pues se estima que es en razón a ellos, que Colombia no ha logrado aprovechar su potencial como productor y exportador de mercancías agrícolas.

En vista de lo anterior, es viable sostener que, para que se pueda obtener un verdadero provecho de estos tratados de libre comercio, en el tema específico del agro, el Estado colombiano debe

---

mayor variedad de bienes y servicios. En países pequeños y en vía de desarrollo, el libre comercio y la integración económica también genera beneficios, tales como el aprovechamiento de las economías de escala asociadas a la producción y el ofrecer mayores oportunidades de aprendizaje e innovación, propiciadas por la mayor competencia y el acceso a nuevos mercados (...)" (2007, pp. 11-12).

realizar ciertas transformaciones, a fin de permitir que sus productores agrícolas puedan competir en condiciones equitativas con agentes del exterior. Esto es todavía más visible en tratándose de los Estados Unidos, país frente al cual Colombia posee disparidades significativas que no lograron ser en su integridad solventadas por el TLC. A manera de ejemplo, cabría retomar la brecha existente entre los subsidios otorgados por los Estados Unidos a sus agricultores, y los otorgados por el Estado colombiano a los suyos. Si no se emprenden acciones para resolver las falencias que hoy aquejan al sector agrícola colombiano, bien podrían llegar a ser ciertas las afirmaciones de quienes auguran un avenir desfavorable para la producción nacional, a consecuencia del TLC<sup>100</sup>.

## **2. SUBUTILIZACIÓN DE INSUMOS ESENCIALES**

Así las cosas, el primer escollo al cual se hará referencia alude al desaprovechamiento de recursos que en la actualidad impera en Colombia. El primero de ellos es la tierra, pues de acuerdo con datos de Fedesarrollo, si bien en el país existe una vocación agrícola de 21,5 millones de hectáreas, se utilizan solamente 4,2 millones para este propósito<sup>101</sup>. Esta realidad

---

<sup>100</sup> Si bien existen variados escritos que apuntan a estas conclusiones, se estima pertinente traer a colación el siguiente aparte de De las Casas Zapata, F.: “Es claro que los desafíos para la agricultura colombiana dentro de la dinámica que implica un tratado de libre comercio son preocupantes. En primer lugar, los productos alimentarios de nuestro país no estarán en capacidad de competir con las exportaciones estadounidenses, ya que la estructura productiva del agro no es eficiente. Segundo, el aumento de los subsidios norteamericanos a los principales bienes agropecuarios reduce la producción de los productos similares en Colombia, en la medida en que la demanda de estos será superior a la del mercado doméstico (...) Adicionalmente, la devastación de los principales cultivos en Colombia también tiene un impacto negativo sobre el interés público, puesto que la pérdida de empleo como consecuencia del libre acceso de las importaciones al mercado nacional disminuye el poder adquisitivo de la población que habita en el campo y genera mayor inequidad social en términos de distribución del ingreso (...) La falta de reciprocidad tanto en la política exterior como en las condiciones de intercambio comercial, establecen que para Colombia, el TLC más allá de consolidar unos objetivos específicos, resulta ser una política comercial con poca viabilidad para que el sector agropecuario colombiano compita dentro del sistema internacional y mejore sus condiciones como exportador de bienes alimenticios de primera necesidad (...) La prematura liberalización de nuestro mercado, perentoriamente reduce la capacidad de crecimiento de los cultivos agrícolas, en la medida en que el sector no cuenta ni con los recursos y con los avances tecnológicos para modernizar y dinamizar la estructura productiva, en aras de hacerla más competitiva y eficiente” (2004, pp. 52-54).

<sup>101</sup> Perfetti, J.J., expresa, a propósito de este punto que: “(...) [En Colombia] sólo se emplea el 20 por ciento del potencial agrícola (...) sólo el 3 por ciento del territorio nacional está siendo utilizado para fines agrícolas (...) De

debe contraponerse con la utilización ganadera de la tierra en Colombia, en donde la vocación es de 14,3 millones de hectáreas y el empleo es de 42,5 millones (Reina, M., Zuluaga, S., Bermúdez, W. & Oviedo, S., 2011, pp. 80-82). Así entonces, resulta palmario que una proporción significativa de tierras con aptitud agrícola está siendo destinada a otro tipo de explotaciones económicas, generando un desaprovechamiento de uno de los insumos más relevantes en estas actividades productivas y, asimismo, un desaprovechamiento de una de las ventajas comparativas que en este ámbito posee Colombia. Si a esto se suman los problemas relacionados con la tenencia de la tierra y la existencia de los cultivos ilícitos, provocados en su mayoría por el conflicto armado, se observa una circunstancia compleja, en la cual es necesaria una verdadera reformulación de política estatal.

Siendo éste el primero de los retos a afrontar por el Estado colombiano y sus agricultores, cabría considerar la posibilidad de que se otorguen incentivos a los usuarios de los terrenos con alto potencial de explotación agrícola, que estén siendo destinados a otro uso. Ello con el propósito de multiplicar la extensión de terrenos explotados, aumentar de esta manera la producción de ciertos productos estratégicos (más adelante se hablará de cuáles podrían ser tales productos) y aumentar asimismo, el empleo en la zona respectiva. Dentro de tales incentivos pueden encontrarse instrumentos de política fiscal, como el incremento de impuestos respecto de quienes tengan terrenos ociosos<sup>102</sup>, siempre y cuando se compruebe, en cada caso particular, que los beneficios de adoptar tal medida superen los costos que para el sujeto pasivo de la obligación tributaria.

---

acuerdo con la FAO, entidad que, a partir de un estudio que evalúa el potencial de expansión del área agrícola en el mundo sin afectar el área de bosque natural, ubica a Colombia en el puesto 25 entre 223 países, lo que hace del país una de las naciones con mayor potencial de expansión de tierras para uso agrícola en el mundo” (corchetes fuera del texto) (2011, pp. 113-114).

<sup>102</sup> Por lo demás, esta proposición ha tenido respaldo en la literatura especializada, pues, como afirma Hernando José Gómez, “En todas partes del mundo la generación de un mercado de tierras, la decisión de reducir los incentivos para especular con la tierra y la decisión de invertir en la tierra pasa por un adecuado impuesto predial (...) la tierra no debe ser un mecanismo de acumulación de valor, sino un mecanismo de generación de riqueza” (2011, p. 7).

Tales beneficios se analizarían con fundamento en la aptitud del suelo para producir uno de los productos estratégicos referidos.

Otro recurso básico en el cual se perciben considerables falencias es el agua. Como lo denotan Hernando José Gómez y Juan Camilo Restrepo, hace más de 20 años que no se construye un solo embalse regulador en el país, debido en gran medida a la inexistencia de un marco regulador en materia de riego y drenaje, que defina unas autoridades encargadas de la planificación e inversión de recursos<sup>103</sup> (2011, p. 5; 2011, p. 17). La realización de tales construcciones no solamente ayudaría a incrementar la productividad de los cultivos, en el sentido de llevar a éstos el recurso hídrico de una manera más eficiente, sino que contribuirían sustancialmente a mitigar los riesgos derivados del cambio climático, particularmente las inundaciones que tantos daños han ocasionado a los agricultores del país<sup>104</sup>. En adición, el emprendimiento de tales proyectos servirían como mecanismo de generación de empleo en regiones en las cuales éste hace falta, habida cuenta que la pobreza en Colombia continúa concentrándose en el sector rural<sup>105</sup>.

### **3. LA INVERSIÓN EN PROVISIÓN DE BIENES PÚBLICOS**

#### **3.1 EL PROBLEMA DE INFRAESTRUCTURA**

---

<sup>103</sup> En palabras de Restrepo: “Anteriormente esto lo manejaba el antiguo Instituto Nacional de Aguas, que posteriormente se le entregó al Incoder y luego a unas asociaciones de usuarios altamente politizados que no invierten (...) El país no puede seguir en esta deplorable situación en la que apenas el 4% de las tierras está bajo riesgo, mientras que un país como México tiene 40%, Brasil el 17% y Chile el 12% (...)” (2011, p. 17).

<sup>104</sup> En alusión a los problemas derivados de la falta de un marco institucional claro en materia de construcción de represas, ha dicho Restrepo: “Para citar un ejemplo, hace 4 o 5 años los valles de Ubate y Chiquinquirá tuvieron una inundación parecida a la que hubo ahora, y para esto salió un Documento Conpes que hizo un balance técnico impecable que concluía diciendo que para prevenir nuevas inundaciones en estos valles era indispensable construir dos pequeñas represas Tibita y San José. Sin embargo no se hicieron y ahora vuelven las inundaciones (...)” (2011, p. 17).

<sup>105</sup> De acuerdo con información del DANE, la pobreza en Colombia en el año 2012 alcanzó un porcentaje del 32,7%; sin embargo, mientras que en las zonas urbanas el nivel de pobreza es de 28,4%, en las zonas rurales es casi el doble de esta cifra (46,8%) (Recuperado de: [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones\\_vida/pobreza/boletin\\_pobreza\\_2012xx.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/boletin_pobreza_2012xx.pdf)).

Uno de los asuntos críticos en este ámbito alude al estado actual de la infraestructura, pues gran parte de las ineficiencias del sector son imputables al mismo. Como acertadamente lo advierten varios autores, las dificultades que enfrentan los productores agrícolas al momento de transportar y comercializar sus mercancías les han generado unos sobrecostos innecesarios<sup>106</sup> (Gómez, H.J. *et al.*, 2011). Tales aseveraciones están en consonancia con los resultados consignados en el último Informe sobre Competitividad Global elaborado por el Foro Económico Mundial: en tratándose de infraestructura, Colombia se ubica en la posición número 93 entre 144 países. Ahora bien, al ahondar en este segmento, el mentado Informe señala que, en términos de calidad de infraestructura en general, el país se ubica en la posición 108 (Schwab, K. & Sala-i-Martin, X., 2012, pp. 142-143).

Sobre este particular, cabe anotar que los datos estadísticos más recientes, publicados por el Ministerio de Transporte, revelan una notoria disparidad entre los recursos públicos invertidos en el transporte por carretera, frente a las demás modalidades. En este orden de ideas, es posible observar que en el año 2011, mientras que las apropiaciones y pagos destinados al transporte por carretera representaron el 84,28% y el 92% de la inversión pública en transporte, respectivamente, en relación con la modalidad fluvial tales cifras sólo representaron el 1,59% y el 1,63%. Aún más desalentadoras son las sumas apropiadas y pagadas al transporte férreo: aquéllas constituyeron el 1,17% de la inversión total y éstas, el 1.04%<sup>107</sup>. De igual manera, las estadísticas

---

<sup>106</sup> Como expresó en 2011 Hernando José Gómez, a propósito de la caña de azúcar: “En temas de rendimientos (...) la caña de azúcar muestra un buen desempeño, comparada con países competidores como la India y Brasil. Sin embargo (...) buena parte de esta mejora en los rendimientos se pierde, por un lado, por los altos costos de producción debidos a los temas de mecanización y, por otro lado, por los temas de conexión e infraestructura de los puertos y los costos de los fletes. Si eso pasa en un producto que está en el Valle del Cauca, en el corazón de la conectividad del país y de las conexiones en infraestructura, el escenario es preocupante cuando se piensa en el desarrollo de la Altillanura que está a 120 km del principal puerto del país. Por otra parte, Buenaventura tiene problemas severos de rentabilidad, no por rendimientos sino como consecuencia de los altos costos de producción y movilización” (Gómez, H.J., 2011, pp. 2-3).

<sup>107</sup> En cuanto al transporte por carretera, las apropiaciones ascendieron a 4.188.515 millones de pesos, y los pagos, a 3.099.720 millones. En el transporte fluvial, tales cifras sólo representaron 78.800 y 55.258 millones de pesos,



demuestran que el transporte por carretera se emplea en un 71% para la movilización de carga nacional, mientras que el férreo y el fluvial se utilizan en un 27,6% y un 1,35%, respectivamente<sup>108</sup>.

Así, en materia de carreteras, se encuentra que la calidad y estado de las mismas es lamentable. Si bien la inversión pública en materia de transporte se encuentra focalizada en este sector, la ineficiencia y corrupción en el manejo de estos asuntos, ha impedido la consecución de resultados visibles. La penosa realidad de esta modalidad de transporte es constatada por el antedicho Informe del Foro Económico Mundial, al denotar que en lo que a calidad de carreteras alude, Colombia se ubica en el número 126 de los 144 países examinados. A esto debe agregarse que, en tratándose de carreteras, no existe actualmente una debida articulación entre la red primaria y las secundaria y terciaria; de hecho, en palabras de Hernando José Gómez,

(...) en los últimos 20 años no hemos tenido un programa de mantenimiento rutinario de la red vial terciaria, todo depende de quién es el que tiene más acceso al Invias para que le arregle la carretera que va de una vereda a la cabecera municipal (...) (2011, p. 5).

De esta forma, se ponen de relieve los serios inconvenientes que experimenta el sector rural en relación con la construcción de vías, por cuanto ciertamente, quienes tengan alguna influencia sobre las autoridades encargadas de la construcción y mantenimiento de las mismas, serán los primeros beneficiados a la hora de adoptar una decisión en tal sentido<sup>109</sup>. Se considera que el control ejercido sobre los entes regionales encargados de la planificación y ejecución de los

---

respectivamente. Por último, en relación con el transporte férreo, las apropiaciones fueron de 58.232 millones de pesos, y los pagos, de 35.061 millones (Oficina Asesora de Planeación, Grupo de planificación sectorial, 2012, T5).

<sup>108</sup> Se encuentra que 191.701 mil toneladas de carga nacional son transportadas por carretera; 74.554 mil toneladas por ferrocarril; y 3.650 mil toneladas por transporte fluvial (Oficina Asesora de Planeación, Grupo de planificación sectorial, 2012, T13).

<sup>109</sup> No en vano el ya mencionado Informe sobre Competitividad Global identifica como los dos obstáculos más importantes para hacer negocios en Colombia, la corrupción y la ineficiente burocracia de gobierno (Schwab, K. & Sala-i-Martin, X., 2012, p. 142).

proyectos en este campo debe ser mayor, con el propósito de asegurar que los recursos públicos en efecto se estén canalizando hacia aquellas zonas que en realidad lo necesiten. Lo anterior, con fundamento en estudios previos que ayuden a determinar la existencia de tal necesidad.

En consideración de lo expuesto, resulta imperativo fomentar el multimodalismo en el esquema de transporte colombiano como una política de largo plazo, toda vez que, si se parte de la base de que lo que se busca es propiciar la formación de un sector agrícola exportador, es a todas luces indispensable contar con un sistema de transporte integral y eficiente, que facilite y no obstaculice el arribo de las mercancías a los diferentes puntos de salida de los productos colombianos al exterior. La forma de lograrlo es por conducto de la inversión en otras modalidades de transporte distintas a las carreteras, tales como el fluvial o ferroviario, pues como se comprobó arriba, las grandes inversiones en las primeras no han dado los resultados que deberían. Por supuesto que las carreteras seguirán siendo un medio importante para el transporte de mercancías dentro del territorio nacional; empero, ello no es óbice para fomentar las modalidades actualmente desaprovechadas.

De tal, y en lo que al transporte fluvial atañe, resulta esencial la adopción de acciones y políticas públicas que permitan el aprovechamiento de los ríos navegables en Colombia, los cuales tienen una extensión importante, de 18.225 kilómetros<sup>110</sup>. Tal como lo denota un estudio de la Superintendencia de Puertos y Transporte,

Colombia es el tercer país del mundo en recursos hídricos<sup>111</sup> (...) [A pesar de ello] la navegación colombiana se encuentra en condiciones precarias (...) El gobierno debería

---

<sup>110</sup> Tomado de Oficina Asesora de Planeación, Grupo de planificación sectorial, 2012, T28.

<sup>111</sup> Sobre este asunto, se ha resaltado que, “la disponibilidad de recursos hídricos en Colombia es una de las más altas del mundo con cerca de 45.402 metros cúbicos per cápita año. El país se ubica por encima de regiones como Norte América, Europa, Asia, África SubSahara, y Medio Este” (Perfetti, J.J., 2011, p. 114).

prestar especial atención a la navegabilidad de los ríos, debido a que aquellos que tienen gran demanda, se encuentran notablemente descuidados. Igualmente se ha podido observar, que las estructuras de las inspecciones fluviales, se encuentran en un estado precario<sup>112</sup> <sup>113</sup> (corchetes fuera del texto) (Paredes Morato, Y., Garcés, P.A. & Villa, L.M., 2010, pp. 2-9).

Dentro de las razones que justifican el incremento en la inversión pública en el transporte fluvial, según Mariano Ospina Hernández, se encuentra la mayor eficiencia en términos de volúmenes de carga que se pueden movilizar por unidad de energía, pues mientras que por barco pueden transportarse 5 toneladas, por camión solamente pueden moverse entre 0,1 y 0,2 toneladas, y por ferrocarril, entre 0,5 y 1 toneladas (2008, viñeta 8). En adición, este autor resalta que:

(...) el sistema fluvial es el menos dañino en términos de impactos ambientales tanto porque su infraestructura es básicamente adaptada a los canales naturales de ríos y lagos como por el hecho de que su demanda de combustibles y otros contaminantes es inferior a la de cualquier otro sistema por tonelada –kilómetro (2008, viñeta 8).

Ahora bien, en lo atinente a la calidad del transporte férreo, es necesario resaltar que el pluricitado Informe del Foro Económico Mundial clasifica a Colombia en la ubicación 109 entre los 144 países evaluados, revelando nuevamente la urgencia de una transformación.

---

<sup>112</sup> Así, y a manera ilustrativa, “el río Putumayo es uno de los ríos más representativos del país en cuanto a su longitud total y navegable (...) Además aunque es un río fronterizo también se encuentra en un punto donde existen problemas de orden público y por lo tanto sus ventajas son poco aprovechadas (...) El río Magdalena es el río más importante de Colombia, atraviesa la zona central del país de Sur a Norte y recibe una gran cantidad de afluentes (...) El río Atrato es uno de los mayores del mundo en caudal y en navegabilidad, en relación con su longitud. Además, se puede navegar en él durante los 365 días del año (...) El río San Juan es uno de los ríos más importantes y caudalosos de la vertiente del Pacífico, al igual que el Atrato representa uno de los principales medios de transporte, y en algunos casos el único, de la comunidad aledaña al río (...)” (Paredes Morato, Y., Garcés, P.A. & Villa, L.M., 2010, p. 9).

<sup>113</sup> Cabe agregar que, según el Informe del Fondo Económico Mundial, en términos de calidad de la infraestructura portuaria, Colombia se ubica en el lugar 125, entre los mismos 144 países. Esta evidente falencia debe, por tanto, ser solventada.

Infortunadamente, la extensión de las vías férreas ha experimentado una reducción constante desde el año 2007<sup>114</sup>. Adicionalmente, si bien es cierto que en 2011, éstas se utilizaron en un 27,6% para la movilización de carga nacional, una porción significativa de tal porcentaje se destinó exclusivamente al transporte de carbón (un 99,72%), indicando por ende, que la red férrea del país no está siendo aprovechada en todo su potencial. Como denota un estudio realizado por la Cámara Colombiana de la Infraestructura,

La incorporación del Sistema Férreo al Sistema de Transporte Nacional es indispensable para el desarrollo económico del país, ya que estos corredores permitirían la conexión de las zonas de producción con los centros de consumo y los centros estratégicos de exportación e importación, movilizand o altos volúmenes de carga y mejorando sustancialmente la competitividad, principalmente para las exportaciones. Este sistema de transporte tiene grandes ventajas con relación a otros medios, como la seguridad, menor impacto ambiental por la disminución de emisiones, alta capacidad de carga, excelente control logístico como se evidencia en los países más avanzados, y menores costos de operación. Por su parte, en el transporte por carretera, la movilización de grandes volúmenes de productos como el carbón no es técnica ni económicamente sostenible, y tiene efectos muy negativos sobre la infraestructura vial y el medio ambiente (...) <sup>115</sup> (Cámara Colombiana de la Infraestructura, 2012, p. 1).

---

<sup>114</sup> Mientras que en los años 2004, 2005 y 2006 se mantuvo constante la extensión de vías férreas en el país (2.137 kilómetros), en 2007, se generó una importante disminución en la misma, al representar tales vías únicamente 1.663 kilómetros. De ahí en adelante, salvo un levisimo aumento acaecido en 2008 y 2009, la reducción en vías férreas ha continuado (Oficina Asesora de Planeación, Grupo de planificación sectorial, 2012, T28).

<sup>115</sup> "Por tal razón, es necesaria la reconstrucción y renovación del sistema férreo, priorizando las líneas que son rentables asociadas a los volúmenes de carga, consistentes con el proceso de apertura económica que se viene gestando a través de los Tratados de Libre Comercio (TLC). Esta modernización debe tener como propósito principal la reducción de costos de operación, de forma que se disminuyan los fletes y se aumente la competitividad de nuestros productos en el mercado internacional" (Cámara Colombiana de la Infraestructura, 2012, p. 1).

Por otra parte, con la entrada en vigencia de nuevos tratados internacionales, es muy importante que nuevas líneas permitan asegurar oportunidades de transporte para otros sectores diferentes a la industria cementara y carbonífera (...) y se hagan accesibles a industrias alimenticias, agrícolas, químicas, manufactureras, textiles y de bienes de consumo en general (Cámara Colombiana de la Infraestructura, 2012, p. 31).

Es empero relevante anotar que no se desconocen los esfuerzos que a nivel de política de Estado se han hecho, al efectuar un reconocimiento expreso de la necesidad de adoptar un sistema de transporte multimodal, que logre comunicar todos los puntos estratégicos de la nación. Tal es el caso del documento de la Presidencia de la República y el Departamento Nacional de Planeación *Visión Colombia 2019* (2005), el cual consigna, de manera prospectiva, ciertas metas de desarrollo para Colombia, que deberían estar satisfechas al menos en gran medida para tal época. Guiados por tal filosofía, se han logrado avances en asuntos tales como el progresivo reestablecimiento de la navegabilidad del río Magdalena. Sin embargo, consideramos que la realidad anotada demuestra que, hasta el momento, este programa, al menos en lo que atañe a infraestructura, no ha tenido una aplicación material efectiva, pues no tiene sentido el que se proclame la promoción de un multimodalismo de transporte, y se sigan invirtiendo exiguas sumas del presupuesto estatal en el desarrollo de modos de transporte como el fluvial y el férreo. Tampoco tiene sentido que, habida cuenta de tal proclamación, se estén reduciendo las vías férreas, si lo que se está buscando es fomentar el empleo de esta clase de transporte por parte de los productores que comercializan sus mercancías en nuestro país. Los cambios necesarios en este ámbito se erigen, de contera, en uno de los principales retos que surgen para el Estado

colombiano, si éste desea que sus productores en general (no sólo los agrícolas) puedan competir con agentes exteriores<sup>116</sup>.

### **3.2 INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN EN TECNOLOGÍA**

Un reto que inexorablemente deberá ser enfrentado por el agro colombiano, a raíz de la entrada en vigor del TLC, es la necesaria innovación de sus procesos productivos, con el cometido de reducir los elevados costos de producción y de contera, aumentar su eficiencia. Precisamente, uno de los cuellos de botella de los que adolece el sector son la baja productividad y los altos costos de producción (Gómez, H.J., 2011, p. 3). En relación con este punto, el mismo autor destaca que,

En cuanto a competitividad, productividad e innovación, un análisis de brechas en los diferentes sectores realizado en el Departamento Nacional de Planeación encontró que en Colombia nadie está encargado de los temas de transferencia de tecnología en el sector agropecuario. Obviamente, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (Corpoica) hacen investigación, pero no se encargan de la transferencia de tecnología. El Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) también está haciendo estudios, pero no hay quién esté dedicado en forma sistemática a este tema (...) (2011, pp. 4-5).

Si bien la requerida modernización en los esquemas productivos del agro colombiano ha constituido, de vieja data, un tema reiterado en diversos estudios, lo cierto es que a raíz de la

---

<sup>116</sup> En este punto, es menester considerar la siguiente anotación hecha por John Nash, con fundamento en un estudio efectuado por el Banco Mundial: “Un estudio del Banco Mundial sobre los factores que afectan la competitividad de la producción colombiana en general indica que Colombia parece ser un país que se beneficiaría ampliamente de una mejora en la calidad de la infraestructura. De acuerdo con los resultados de ese estudio, si Colombia mejorara la infraestructura hasta alcanzar la mitad del nivel de Chile, las exportaciones aumentarían en un 20 por ciento. Como otra medida de comparación, el mismo aumento de las exportaciones también sería posible si los aranceles que enfrentan los exportadores colombianos en los mercados importadores se redujeran en un 14 por ciento (...)” (2011, p. 43).

entrada en vigor del TLC, aún cuando el requerimiento se ha vuelto más apremiante, de igual manera, la referida modernización se muestra más realizable en el mediano plazo. Ello es así por cuanto el TLC constituye no solamente, por un lado, un incentivo para que tanto el Estado como los agricultores inviertan en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, sino también una excelente oportunidad para lograr la necesitada tecnificación del campo colombiano, aprovechando la eliminación arancelaria en la gran mayoría de bienes de capital consagrada en el Acuerdo, cuya consecuencia ineludible será la reducción en el costo de adquisición de tal clase de bienes. Habiéndose constatado que “(...) el 80,5% de las importaciones de bienes de capital y el 100% de las de materias primas para la agricultura tiene desgravación inmediata (...)” (Becerra, C.A., 2007, p. 152), se trata de una circunstancia que los productores agrícolas no pueden desaprovechar.

Ahora bien, considerando los importantes escollos que en materia de infraestructura e innovación productiva existen en Colombia, y como lo anotan varios escritos, es menester impulsar una política de Estado enfocada, más que en el otorgamiento de numerosos y diversos apoyos directos a la agricultura, a la provisión de bienes públicos (Restrepo, J.C., 2011; Reina, M. *et al.*, 2011; Perfetti, J.J., 2011). De esta manera, se garantiza el aprovechamiento de recursos de carácter fundamental para este sector de la economía, por parte de la generalidad de productores agrícolas, en contraposición a los apoyos directos, cuyos sectores beneficiarios son en la práctica muy pocos, si se tiene en cuenta el extenso universo arancelario que representan los bienes agrícolas. Es así como se evidencia, nuevamente, el carácter trascendental de las inversiones públicas en materia de infraestructura, y asimismo, en investigación y desarrollo tecnológico,

puesto que contribuyen a la consecución de la eficiencia en la asignación y uso de los recursos públicos, lo cual no se está logrando en la actualidad<sup>117</sup>.

Sobre este particular, es importante destinar mayores recursos a las entidades encargadas de este tema, a efectos de que las mismas puedan contar con el respaldo financiero necesario para realizar investigaciones profundas, y comenzar a implementar programas de transferencia de tecnología a los productores agrícolas. No en vano se expresó con preocupación en 2011 que,

El proveedor de la ciencia y tecnología (...) bienes públicos por excelencia del sector agropecuario es (...) Corpoica, la cual contaba con un presupuesto total para este año inferior a lo que valía el subsidio que se llevaba un solo producto. Este caso ilustra las distorsiones que hay en la asignación de los recursos públicos (...) (Restrepo, J.C., 2011, p. 14).

En adición, se estima pertinente la creación de programas de financiamiento, dirigidos especialmente a los pequeños agricultores, a fin de que éstos puedan acceder en condiciones favorables a los medios económicos de los que precisan para la aplicación de las innovaciones y desarrollos en tecnología, entre éstos, la adquisición de bienes de capital. Bajo esta línea, cabría establecer un programa de créditos blandos encaminados a cubrir tales requerimientos, tramitado por FINAGRO (como es usual), y con el posible respaldo del FAG, según las condiciones de cada beneficiario potencial.

---

<sup>117</sup> “(...) El presupuesto de inversión pública para el sector agropecuario se multiplicó por cuatro entre 2003 y 2010, al pasar de cerca de \$300 mil millones a más de \$1.200 millones (...) Dado el pobre desempeño del sector en términos de crecimiento, surge un gran interrogante sobre la eficiencia en la asignación y el uso de esos recursos. Si bien la mayoría de los programas de inversión están diseñados para aumentar la productividad y la competitividad, los resultados en términos de desempeño del sector parecen limitados (...) Cuando se analiza la composición de la inversión por tipos de programas se evidencia una creciente participación de los apoyos directos, seguida de lejos por la adecuación de tierras, mientras los recursos para tecnología e innovación y desarrollo rural son los que tienen una menor participación relativa” (Reina, M. *et al.*, 2011, pp. 82-83).



Para finalizar este subcapítulo, vale la pena traer a colación lo afirmado por Argüello C., R.,

(...) el estancamiento tecnológico implica rendimientos decrecientes de la inversión y, en muchos casos, el Estado tiende a recurrir a las importaciones para impedir mayores aumentos de precios. En síntesis, la agricultura apoya más el desarrollo económico cuando hay cambio tecnológico, que cuando está tecnológicamente estancada. En este caso, sólo puede generar grandes transferencias a otros sectores si existe una clase terrateniente motivada a invertir en ellos, un gobierno central poderoso que guíe el proceso o un sector agroexportador importante. En el primer caso genera transferencias al resto de la economía en el corto y en el mediano plazo aunque se tengan que hacer grandes inversiones iniciales (en irrigación y adecuación de tierras, p. ej.) (2006, pp. 228-229).

#### **4. EL PROBLEMA DE CAPITAL HUMANO**

De otra parte, existen en el sector agrícola obstáculos relacionados con el nivel de educación y capacitación del capital humano, toda vez que “menos de un 3% de los graduados universitarios se gradúan de áreas del conocimiento relacionadas de alguna manera con el campo o la biodiversidad” (Gómez, H.J., 2011, p. 5). De esta manera, se está ante un personal que, la mayor de las veces, no tiene formación especializada para realizar sus labores – pues, estando el sector agrícola primordialmente concentrado en el campo, la población no tiene facilidades de acceso a la educación superior – lo cual deviene en una menor productividad del sector, con las ineficiencias que ello acarrea.

A esto debe agregarse la escasa promoción que históricamente ha existido en Colombia respecto de las carreras técnicas, a diferencia de otros países con niveles de desarrollo superiores al

nuestro, en donde una fracción relevante de la población ejerce esta clase de oficios. Si bien el Ministerio de Educación Nacional, en el año 2008, reconoció expresamente la importancia de las carreras técnicas y tecnológicas para la competitividad del país, habida cuenta de la creciente demanda del sector productor por esta clase de graduados, diseñando por ende todo un programa de promoción a esta clase de formaciones<sup>118</sup>, la coyuntura actual ha demostrado que esta iniciativa ha tenido poco éxito. Así las cosas, las Estadísticas de Educación Superior publicadas por dicho Ministerio en junio de este año, ponen de relieve la notoria inclinación de los colombianos por estudiar carreras profesionales, al haber representado éstas, en 2012, el 62,2% del total de estudiantes de educación superior; en oposición, los estudiantes de carreras técnicas representaron un reducido 4%. Paradójicamente, estas cifras, antes que aumentar o por lo menos permanecer estables, han ido disminuyendo constantemente desde el año de formulación de la iniciativa aludida<sup>119</sup>.

Este escenario resulta desfavorable para el sector agrícola, caracterizado por ser eminentemente intensivo en mano de obra, por cuanto revela el desinterés tanto del Estado como de las instituciones educativas en promover formaciones que pueden proporcionar importantes beneficios para el sector. Dentro de dichos beneficios cabría mencionar, el carácter operativo e instrumental de las labores y el énfasis que en el proceso formativo se hace sobre la práctica (por encima de la teoría), al estar el mismo encauzado a la realización de acciones para producir bienes y servicios. A lo anterior cabe sumar el menor costo promedio de acceder a una educación técnica, así como la menor duración de los estudios, si se compara con una carrera profesional.

---

<sup>118</sup> Ello consta en el documento titulado *Educación técnica y tecnológica para la competitividad*, publicado por el mencionado Ministerio. Disponible en: [http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-176787\\_archivo\\_pdf.pdf](http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-176787_archivo_pdf.pdf)

<sup>119</sup> En el año 2008, el porcentaje de estudiantes que ingresaban a las carreras técnicas era alentador (15%); en 2009, se redujo a 11,8%; en 2010, a 5,4% y en 2011, representó en 4,4% (Recuperado de: [http://www.mineduacion.gov.co/sistemasdeinformacion/1735/articles-212350\\_resumen.xls](http://www.mineduacion.gov.co/sistemasdeinformacion/1735/articles-212350_resumen.xls))

Por consiguiente, deviene imperativo que el Estado formule políticas de promoción y acceso a este tipo de carreras para los trabajadores del sector agrícola, con el fin de consolidar un capital humano más capacitado y que pueda desempeñarse en sus labores de una manera más eficiente. La oferta de carreras técnicas no puede limitarse a las grandes ciudades del país, aún cuando se reconoce que financiera y organizacionalmente resulta utópico plantear su ofrecimiento en todo el territorio nacional. Ello, empero, no es óbice para que, de manera programática, se busque la inclusión de la población campesina en este segmento educativo, a través de la creación de dependencias de los vehículos educativos existentes (entre ellos, se destaca al Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA) en las cabeceras de aquellos municipios en donde haya una importante concentración de productores agrícolas que puedan beneficiarse de estos servicios, todo ello, en aras de la mayor productividad y competitividad del sector bajo examen.

## **5. LA DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE**

Para finalizar, un reto esencial que plantea para Colombia no solamente la vigencia del TLC con los Estados Unidos, sino el contexto global actual en cuanto a los productos agrícolas se trata, alude a la necesidad de que su sector agrícola tome provecho de la reciente apertura de algunos mercados, mediante la exportación de productos no tradicionales. Si bien existen mercancías tradicionalmente exportables que en la actualidad han mantenido un buen desempeño, como es el caso de las flores, follajes y el banano (conservando todos una fuerte demanda en los Estados Unidos)<sup>120 121</sup>, forzoso es reconocer que Colombia, como país con una amplia extensión de tierra

---

<sup>120</sup> De acuerdo con un documento reciente elaborado por Proexport, las flores y follajes hacen parte de la categoría de productos colombianos con gran potencial de exportación a los Estados Unidos. Al respecto se afirma que “existe un reconocimiento del producto colombiano, pero se están abriendo espacios para nuevas presentaciones y variedades, como es el caso de las flores exóticas que tienen un mercado creciente en el ámbito institucional de hoteles y restaurantes. Adicionalmente, las facilidades para el cumplimiento de las normas sanitarias y fitosanitarias para estos productos, abren mayores posibilidades para incluir plantas vivas y ornamentales dentro de la oferta de este

con vocación agrícola, con una diversidad de suelos y pisos térmicos en los cuales pueden cultivarse multiplicidad de productos, y que debido a su localización ecuatorial, cuenta con una ventaja climática derivada, por un lado, de la disponibilidad y oferta permanente de la mayoría de sus productos agrícolas, y por otro, de la variedad de climas en él existentes, posee un vasto potencial de desarrollo de cultivos alternativos.

Esta circunstancia no ha sido ajena a las discusiones en el ámbito académico y estatal<sup>122</sup>. Ahora bien, por constituir un análisis que integra exámenes precedentes, se tomará como base el estudio realizado por Juan José Perfetti (2011) sobre la cuestión que nos concierne, con el propósito de esbozar los motivos que justifican el desarrollo de dichos cultivos. En este sentido, lo primero que hay que precisar es que, dentro de la amplia gama de productos agrícolas con alto potencial exportador<sup>123</sup>, se encuentran varios que en la actualidad son objeto de producción en Colombia, siendo ya algunos de ellos objeto de exportación. Se trata de un asunto de gran relevancia, puesto que conlleva que para la realización de tales potenciales, “el país no parte de cero sino que, aunque con muy disímiles grados de desarrollo, se dispone de capacidades, experiencias,

---

subsector” (Proexport, 2012, p. 17). De igual modo, en dicho informe se plasma que los principales productos agrícolas colombianos exportados a los Estados Unidos son distintas variedades de café y el banano o plátano.

<sup>121</sup> Al respecto, puede verse el Boletín del DANE sobre el comportamiento consolidado de las exportaciones en el año 2012. Disponible en: [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol\\_exp\\_dic12.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic12.pdf)

<sup>122</sup> En este sentido, el MADR, en el año 2006, publicó un extenso estudio en el cual establece numerosos productos con alto potencial de exportación, denominado *Apuesta Exportadora Agropecuaria*. En el mismo “se identificaron los diez grupos de productos de mayor potencial para la exportación, las regiones del país que ofrecen las mejores condiciones para su producción y los instrumentos de política que servirán de apoyo para incrementar su competitividad y asegurar su ingreso a los mercados externos. Esta estrategia permitirá aprovechar las oportunidades que se derivan de la apertura comercial en curso. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la competencia internacional también ejerce presiones sobre el sector agrícola productor de bienes importables. Atendiendo esta realidad, el Gobierno Nacional ofreciera un paquete de apoyos internos a los productores de los bienes más sensibles a la disminución de la protección en frontera, a través del programa “Agro, Ingreso Seguro” (AIS). Estos apoyos buscan promover el desarrollo de la competitividad del agro colombiano y facilitar los procesos de ajuste y reconversión en algunas zonas del país (...)” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2006, p. 4).

<sup>123</sup> Se han percibido como productos agrícolas con alto potencial de exportación los siguientes: Aguacate, Bananito, Plátano, Coco, Curuba, Feijoa, Fresa, Granadilla, Gua- nábana, Guayaba, Higo, Lima tahítí, Limón, Lulo, Macadamia, Mandarina, Tángelo, Mango, Maracuyá, Marañón, Melón, Mora, Papaya, Piña, Pitahaya, Sandía, Tomate de árbol, Uchuva, Uva, Pulpas de frutas tropicales, Frutas exóticas de segunda generación, Alcachofa, Berenjena, Brócoli, Cardamomo, Coliflor, Cebolla (bulbo), Espárrago, Finas hierbas, Guisantes verdes (arvejas), Lechuga gourmet, Champiñones, Papa, Papa criolla, Papa congelada, Pimentón, Tomate, Ñame, Yuca, Ají (Perfetti, J.J., 2011, p 107).

procesos, contactos y desarrollos productivos y comerciales que constituyen una valiosa plataforma de arranque” (Perfetti, J.J., 2011, p. 108).

En adición a las ya anotadas ventajas dimanadas de aspectos climáticos y de localización geográfica, se ha concebido a la presencia de un importante número de personas en el campo, como una circunstancia adicional en la consecución del desarrollo del potencial agroexportador colombiano. De acuerdo con el estudio, los productos que poseen dicho potencial se caracterizan asimismo por ser intensivos en el empleo de mano de obra y, por ser generalmente producidos por pequeños productores, hechos éstos que serán determinantes en la reducción de la pobreza rural, del subempleo y de la informalidad laboral en el campo colombiano<sup>124</sup> (Perfetti, J.J., 2011, pp. 114-117). A lo antedicho es menester agregar que, habida cuenta de la diversidad de pisos térmicos existente en el país, el potencial de exportación de estos productos agrícolas puede ser realizado en múltiples departamentos y regiones, lo cual podría llegar a contribuir, en cierta manera, a la obtención del equilibrio regional en Colombia (Perfetti, J.J., 2011, p. 119).

Como corolario de lo arriba expresado, resulta imperioso que, tanto el Estado como los propios productores agrícolas, presten atención a las señales de mercado y a los resultados de sucesivos estudios que revelan nuevas posibilidades de productos susceptibles de ser exportados en forma eficiente por Colombia, que van más allá de mercancías históricamente exportadas, tales como el café, las flores y el banano. En primer orden, se habla del Estado, en tanto éste, como entidad competente para formular las políticas e implementar los programas pertinentes para hacer el

---

<sup>124</sup> Como acota el autor, “la vía para reducir y combatir la pobreza en el sector rural es la generación de empleo masivo. Esto implica, según dicho estudio, crear las condiciones para impulsar las actividades que son intensivas en el uso de mano de obra” (Perfetti, J.J., 2011, p. 115). Además, “las actividades de acondicionamiento o transformación de los productos que, como lo muestran diversos estudios (...) son tanto o más intensivas en el uso de mano de obra. Esto hace que en muchos países del mundo donde la actividad agroexportadora es importante, ésta se convierta en fuente dinamizadora de las regiones donde se llevan a cabo las mismas, gracias al gran aumento en las oportunidades de trabajo no agrícola que se generan con unas mayores exportaciones agroalimentarias” (Perfetti, J.J., 2011, pp. 115-116).

desarrollo del potencial agroexportador colombiano una realidad, debe tomar consciencia y desplazar los apoyos otorgados a sectores poco dinámicos, entregándoselos por el contrario a aquellos sectores que evidencian tal potencial. Como se anotó, los productos que gozan de este potencial son diversos; resta entonces al Estado aplicar tales políticas y programas, y a los productores determinar, con base en las condiciones particulares de cada uno, qué producto resulta económicamente viable y atractivo desarrollar.

Para terminar, es fundamental que tanto el Estado como los productores reconozcan que también existen productos que, pese a poder ser producidos en Colombia, no representan ventaja comparativa relevante frente a los producidos por otros países. Bajo esta línea, será necesario actuar sobre la premisa de que “el país no es competitivo en la mayoría de los productos importables, como son el arroz, la cebada, la soya y el trigo (...) [y que] las actividades importables son las que ocupan menor cantidad de mano de obra en los procesos productivos” (corchetes fuera del texto) (Perfetti, J.J., 2011, pp. 110-115); por ende, devendría infructuoso, o al menos sumamente costoso, el decidir dedicarse a producir esta clase de mercancías para su exportación<sup>125</sup>.

De este modo, cabe concluir este acápite reiterando la necesidad de que Colombia logre tomar sus cuantiosas ventajas comparativas, y por conducto del desarrollo de las mismas, convertirlas en ventajas competitivas del país frente a terceros, en este caso, respecto de Estados Unidos. Sin

---

<sup>125</sup> Empleando la metodología del Costo Doméstico de los Recursos (CDR), el cual mide el costo de oportunidad de los recursos domésticos que se asignan para la producción de un bien específico, se encuentra que “las ventajas comparativas de la agricultura colombiana se encuentran, esencialmente, en los productos exportables tradicionales, como el café y la caña de azúcar, y en los exportables no tradicionales, como la pitahaya, el espárrago, y el lulo, y que, por el contrario, el país no es competitivo en la mayoría de los productos importables, como son el arroz, la cebada, la soya y el trigo” (Perfetti, J.J., 2011, p. 110).

duda por esta vía, es que nuestro país conseguirá la productividad, eficiencia y competitividad del agro que durante tantos años, y luego de incontables estudios, se ha anhelado<sup>126</sup>. Así entonces,

El desempeño del sector depende de iniciativas públicas en varios frentes, en donde la inversión en bienes públicos es fundamental. Inversión en infraestructura y desarrollo tecnológico son de mucha influencia. Pero la evidencia de países que han tenido éxito en su desarrollo agrícola son ejemplos de la influencia de la estructura de incentivos (presente y expectativas futuras) en dinamizar la inversión y la modernización de la cadena primaria y de procesamiento agropecuario. La política comercial, en conjunto con las intervenciones directas de precios de productos e insumos, y la evolución del tipo de cambio real, son las principales variables de política económica determinantes de los incentivos. Estas generan condiciones necesarias, aunque no suficientes, para retomar el camino de un desarrollo agrícola dinámico y sustentable (Valdés, A., 2011, p. 73).

A lo anterior cabe sumar que, en el ordenamiento superior colombiano existen dos mandatos esenciales en relación con la temática, los cuales, sin desconocer que implican un compromiso que el Estado debe satisfacer de manera progresiva y no inmediata, deberían orientar la implementación de los programas y estrategias a las cuales se ha hecho alusión a lo largo de este capítulo. Tales normas son los artículos 64 y 65 de la Constitución, los cuales resaltan la importancia que desempeña el sector agrícola en el país. Así, el primero de ellos estatuye el deber del Estado de, por un lado,

---

<sup>126</sup> Colombia ha sido ubicada en la posición número 69 entre 144, en lo atinente a su competitividad en términos globales (Schwab, K. & Sala-i-Martin, X., 2012). Si bien tal reconocimiento no es nada despreciable, se deben realizar esfuerzos integrales, de suerte que en cuestión de algunos años, el país alcance a desarrollar gran parte de su enorme potencial competitivo.

(...) promover el acceso progresivo a la propiedad de la tierra de los trabajadores agrarios, en forma individual o asociativa, y a los servicios de educación, salud, vivienda, seguridad social, recreación, crédito, comunicaciones, comercialización de los productos, asistencia técnica y empresarial, con el fin de mejorar el ingreso y calidad de vida de los campesinos”. El segundo, luego de disponer que la producción de alimentos gozará de la especial protección del Estado, señala que “para tal efecto, se otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, así como también a la construcción de obras de infraestructura física y adecuación de tierras. De igual manera, el Estado promoverá la investigación y la transferencia de tecnología para la producción de alimentos y materias primas de origen agropecuario, con el propósito de incrementar la productividad.

El Estatuto Superior, por tanto, consigna la imperiosa necesidad de efectuar las mejoras a las cuales se ha hecho remisión en este Capítulo, evidenciando nuevamente que, pese a existir de antaño, reconocimiento a los problemas de los que adolece el agro colombiano, el aparato estatal no ha adoptado políticas integrales y coordinadas para contribuir a su desarrollo, productividad, eficiencia y mayor competitividad. Se reitera, entonces, la indiscutible necesidad de transformación en estos aspectos, aún más en la coyuntura de liberalización comercial que vive el país.



## **6. CUESTIÓN FINAL: MECANISMOS ALTERNATIVOS DE COBERTURA FRENTE A LA VOLATILIDAD DE PRECIOS EN EL AGRO**

En este subcapítulo se hará breve mención a uno de los más delicados obstáculos que enfrenta el sector agrícola a nivel global, cual es la excesiva volatilidad característica de los precios internacionales de los productos e insumos agrícolas. Lo anterior, con el objeto de plantear posibles soluciones a tal inconveniente, habida cuenta de la responsabilidad que se le endilga al TLC como agravante del mismo, por las razones que a continuación se esgrimen.

Así, siendo reconocida la mentada volatilidad como uno de los escollos de mayor envergadura que enfrentan los productores del sector agrícola<sup>127</sup>, los diferentes países alrededor del mundo han implementado variadas medidas encaminadas a proteger a esta rama de la actividad económica. Colombia no ha sido extraña a esta tendencia, habiendo adoptado diversos mecanismos de estabilización de precios por conducto tanto de normas nacionales como de disposiciones de carácter supranacional, temática que ya fue abordada a profundidad en el Capítulo III del presente estudio.

Resulta empero de suma relevancia, en este momento, traer a colación nuevamente el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), puesto que, se insiste, su desmonte a partir de la entrada en

---

<sup>127</sup> “La mayoría de los mercados de productos básicos agrícolas se caracterizan por un alto grado de volatilidad. Algunos principios fundamentales del mercado explican ese comportamiento. En primer lugar, la producción agrícola varía de un período a otro debido a las perturbaciones naturales tales como el clima y las plagas; como ya mencioné, la oferta del mercado depende cada vez más de regiones riesgosas, con más variabilidad climática, como las cercanas al Mar Negro. En segundo lugar, las elasticidades de demanda y oferta son relativamente bajas, por lo menos en el corto plazo. Es cierto que los inventarios pueden incrementar la elasticidad, pero si las existencias siguen siendo bajas en los principales mercados – y las proyecciones basadas en el conocimiento existente de las condiciones del mercado y la configuración de la política sugieren que es así – el riesgo de volatilidad de los precios se mantendrá alto. Por último, cabe mencionar también que si el futuro está marcado por una mayor volatilidad cambiaria, esa tendencia también tendrá repercusiones en la volatilidad de los precios internacionales de los productos” (Nash, J., 2011, p. 38).

vigor del TLC – en relación, claro está, con los productos agrícolas originarios provenientes de los Estados Unidos – generará importantes desequilibrios entre los mercados agrícolas objeto de la liberalización. Si bien existe la expectativa de no exigibilidad de tal normativa, pues, como en su momento expresaron Garay Salamanca *et al.*, su consagración en el texto del Tratado obedeció a meras motivaciones políticas, lo cierto es que no existe garantía que en un momento dado, la contraparte no le vaya a exigir a Colombia su acatamiento.

En vista de lo anterior, se considera de suma importancia que el Estado colombiano, con fundamento en esta relativa desprotección a la que quedan sometidos los productores de mercancías agrícolas, promueva la utilización de mecanismos alternativos, ajustados a las normas del comercio internacional, que provean una seguridad en materia de precios de los productos e insumos fundamentales.

En nuestro sentir, una alternativa plausible sería el empleo de instrumentos propios del mercado de valores, concretamente, la contratación de derivados<sup>128</sup> – en específico, opciones<sup>129</sup> – sobre los aludidos productos e insumos. La doctrina reiterada las ha concebido como una herramienta de bastante utilidad para los productores agrícolas que desean adquirir una cobertura frente a las mutaciones de precio de sus bienes, en su carácter de sistema de control de riesgo, que goza de las garantías necesarias por ser negociado en bolsa de valores, en su condición de derivado estandarizado. Así las cosas, los agricultores tendrán la posibilidad de comprar un “seguro de precio”, bajo un riesgo inferior al que asumirían si celebraran, por ejemplo, un contrato de futuro,

---

<sup>128</sup> “Un derivado se entiende como un instrumento cuyo precio depende o se deriva del precio de otro activo subyacente (...) Éste puede ser un producto básico o commodity, un título negociable, una divisa, una acción o un índice” (Cañas Arboleda, N., 2006, p. 157).

<sup>129</sup> “Un contrato de opción es un acuerdo que otorga el derecho más no la obligación de comprar o vender determinado activo, a un precio de ejercicio establecido, en una fecha futura; existen dos tipos de opciones según el derecho que otorgan: de compra (opción call) y de venta (opción put) (...) Según el período de ejercicio, las opciones se pueden clasificar en opciones europeas y opciones americanas; en el primer caso, el comprador puede ejercer su derecho sólo en la fecha de vencimiento del contrato, mientras que en el segundo caso, el comprador puede ejercer su derecho en cualquier momento hasta la fecha de vencimiento del contrato” (Cañas Arboleda, N., 2006, pp. 157-158).

toda vez que, mientras en el esquema propuesto, resulta facultativo el ejercicio de la opción, en el último, resulta obligatoria la compra o venta del subyacente, con las pérdidas subsecuentes que ello puede generar<sup>130</sup>. En cambio, en la opción, como con frecuencia se ha recalcado, lo único que se puede perder es la prima que se haya pagado.

Desde la perspectiva del productor agrícola, la estrategia a emplear varía según la clase de protección buscada. De esta manera, si lo que se desea es asegurar el precio de venta del producto final, se procedería a la compra de opciones *put*, que le otorguen un derecho de venta sobre el subyacente. Lo antedicho presenta ser una buena alternativa respecto de productos que aún no han sido cultivados (esto es, de manera previa a la cosecha), o respecto de aquellos que se encuentran almacenados. No obstante, si lo que el agricultor pretende es obtener un seguro frente a los precios de insumos básicos, v.gr. plaguicidas, lo procedente sería comprar opciones *call*, en tanto le otorgan el derecho a comprar el subyacente.

Ahora bien, pese a que estos sistemas han sido desarrollados en Colombia, teniendo inclusive de vieja data su propio escenario de negociación – la Bolsa Mercantil de Colombia<sup>131</sup> – su empleo por parte de los agricultores no ha sido tan frecuente (Cañas Arboleda, N., 2006). Ello se ha debido probablemente a la disponibilidad y promoción de otros mecanismos de cobertura para los productores agrícolas, tales como los fondos de estabilización de precios, la existencia de precios mínimos garantizados para ciertos productos, y sin duda alguna, el Sistema Andino de Franjas de

---

<sup>130</sup> “Establecer una cobertura mediante futuros puede ser un método valioso para protegerse de riesgos, si esta operación se efectúa en el momento oportuno (...) Si [el] precio resulta favorable, quien ha establecido una cobertura estará satisfecho con su decisión y los resultados de la misma. Pero si ese precio no le es favorable, quizás considere que le habría ido mejor si no hubiera establecido ninguna cobertura (...) Las opciones protegen al comprador contra cambios desfavorables en los precios, permitiéndole al mismo tiempo aprovechar cualquier cambio favorable (...) Estas características le permiten a los productores agrícolas establecer precios mínimos para protegerse contra un mercado en baja, pudiendo aún beneficiarse de los mercados con tendencia a un alza” (corchetes fuera del texto) (Recuperado de: <http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/16472/capitulo%201.pdf>)

<sup>131</sup> Si bien antes era conocida como la Bolsa Nacional Agropecuaria. Se afirma que el mecanismo existe de vieja data por cuanto la primera reglamentación que se expidió en Colombia, en materia de bolsas de productos agropecuarios, fue el Decreto 789 de 1979, el cual precisamente fue el instrumento creador de aquél escenario de negociación.

Precios, que a lo mejor resultan más comprensibles y asequibles para el cultivador promedio<sup>132</sup>.

En otro términos, el sesgo proteccionista que ha imperado en el desarrollo de la política comercial colombiana, ha relegado a un segundo plano instrumentos que ofrecen valiosas oportunidades para el sector<sup>133</sup>.

Se reconoce que la supresión inmediata del Sistema de Franjas de Precios representa un riesgo para los productores agrícolas colombianos, ya que, se itera, constituye la eliminación de un mecanismo vital para equilibrar las distorsiones en los precios de estos productos, ocasionadas por el elevado nivel de subvenciones que otorga los Estados Unidos a sus agricultores. Así las cosas, si bien son válidas las críticas que se le han hecho a este Sistema, en el sentido de que el mismo impide la recepción de señales de precio reales de los mercados internacionales, obstruyendo la transparencia y previsibilidad en cuanto a su dinámica<sup>134</sup>, es menester considerar que el otorgamiento de los subsidios anotados tampoco permite una adecuada transparencia en cuanto al proceso de formación de precios.

En otras palabras, no habiendo transparencia y previsibilidad en cuanto al proceso de formación de precios de los productos agrícolas estadounidenses, es difícil sostener categóricamente la inconveniencia en el empleo de mecanismos de bandas de precios por parte de Colombia,

---

<sup>132</sup> Como hace notar Cañas Arboleda, N.: “(...) el desarrollo de mercados sobre insumos en Colombia tiene un obstáculo importantísimo, en lo que se refiere a la falta de la profesionalización del campo y de infraestructura vial, es decir, la ayuda del Estado es vital e indispensable, se requiere un proceso de educación para poder transmitir la información a empresarios no calificados que son quienes trabajan la tierra en el país. Según lo anterior, el desarrollo del sector agrícola depende, entonces, de la convergencia entre esfuerzos técnicos, operativos y de capacitación en materia de derivados financieros” (2006, pp. 159-160).

<sup>133</sup> “En el mundo a partir de los años 80 las materias primas agrícolas han venido cediendo su posición en las bolsas debido a sistemas de garantías y proteccionismo adoptado por los países, pero debido a la globalización y a nuevos acuerdos comerciales regionales los expertos aconsejan incrementar sustancialmente estos servicios financieros (derivados en commodities)” (Cárcamo Cárcamo, U. & Causil García, C., 2007, p. 6).

<sup>134</sup> “(...) aísla al mercado local de las señales de precio de los mercados internacionales y genera sesgos hacia la protección. Por ello se ha argumentado que la política comercial agrícola debería buscar mecanismos más transparentes que, además, ataquen los problemas de raíz, separando el problema de la estabilización de precios del de la protección de cultivos” (Reina, M. *et al.*, 2011, p. 90).

fundamentándose precisamente en la ausencia de transparencia que ello conlleva. Quedando los productos agrícolas desamparados como consecuencia de tal medida (que bien hubiera podido diferirse en el tiempo), se refuerza la necesidad de contemplar mecanismos que contribuyan, al menos parcialmente, al reestablecimiento del equilibrio contractual en tratándose de este sector, y el recurso a los derivados con subyacente agropecuario evidencia ser una excelente opción, habida cuenta de las importantes ventajas que este sector ofrece frente a los dispositivos tradicionales de cobertura, en términos de seguridad, transparencia y organización (Wilches Durán, R.E. & Zapata Ariza, I.D., 2001, p. 129) .

Es necesario resaltar que la incorporación de derivados financieros trae para Colombia múltiples beneficios, que se derivan del cubrimiento del riesgo financiero, lo cual convierte al mercado colombiano en un lugar más seguro para la inversión en el contexto nacional e internacional. La implementación de este tipo de instrumentos permitirá una mejor fijación de los precios en el mercado de los diferentes activos subyacentes y dará mayor profundidad y dinamismo al sector financiero; lo anterior, redundará en desarrollo y crecimiento económico para el país (Cañas Arboleda, N., 2006, p. 166).

## **VI. EL DERECHO DE LA COMPETENCIA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA-EE.UU.**

### **1. NORMATIVA GENERAL CONSAGRADA EN EL ACUERDO**

Resulta a todas luces pertinente hacer alusión a preceptiva que en materia de competencia se estatuye en el TLC, pues la adecuada aplicación de la última resulta determinante en la efectividad material de las disposiciones de liberalización del comercio, previstas por aquél. Como repara Lozano Ortiz de Zárate, M.C.,

(...) no basta la eliminación de las barreras impuestas por los estados para que el libre comercio tenga resultados efectivos. De hecho, en el marco de un tratado de libre comercio, el acceso real al mercado de dicho país se concreta a través de la garantía de que el comercio no será distorsionado por las conductas anticompetitivas de sus agentes económicos privados. Si no existen tales garantías, las barreras que son eliminadas por los estados a través de los acuerdos de libre comercio, podrían volver a ser erigidas por las prácticas privadas de los agentes económicos (...) <sup>135</sup> (2004, pp. 463-464).

Así las cosas, el marco general aplicable a las partes suscriptoras del TLC, en materia de competencia, se encuentra consagrado de manera sucinta en el Capítulo 13 de tal Instrumento. Para iniciar el estudio de esta normativa, resulta relevante anotar que al regular el objetivo que encauza la política de competencia, el Acuerdo admite que si bien tal política puede entorpecer el

---

<sup>135</sup> En lo demás, se ha dicho que “Son múltiples los temas que relacionan la competencia y el libre comercio. Al fin de cuentas, los acuerdos de libre comercio tienen por finalidad que los productos y servicios de los estados miembros puedan ingresar más libremente al mercado ampliado generado por el acuerdo, lo que acarrea que (...) éstos puedan aumentar su competitividad frente a los demás productos y servicios que se encuentran en dicho mercado relevante” (Lozano Ortiz de Zárate, M.C., 2004, p. 466).

comercio, ello no es óbice para reconocerla, pues asegura la consecución material de los beneficios que del mismo emanan para las partes.

Partiendo, entonces, del reconocimiento del rol trascendental de la política de competencia, el Tratado pasa a definir ciertas reglas básicas (artículo 13.2), que enseguida se mencionarán. En primera instancia, se estipula que las partes adoptarán o mantendrán una legislación en materia de competencia, que proscriba las prácticas anticompetitivas y esté encauzada hacia la promoción de la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores.

De igual modo, al disponer que cada parte tendrá su autoridad nacional de competencia encargada de hacer cumplir la mentada legislación, prevé como compromiso de los gobiernos centrales el garantizar la no discriminación, por parte de aquélla, a los sujetos sometidos a sus procedimientos en razón de su nacionalidad. En lo atinente a estos procedimientos, se invoca, como es lógico, el inexcusable respeto por el debido proceso, aún cuando admite la posibilidad de imponer medidas o sanciones provisionales de forma previa a la oportunidad procesal de intervención del sujeto investigado, para ser oído y presentar evidencia. Una situación tal podría presentarse, por ejemplo, cuando se trate de imposición de medidas de defensa comercial, cuyos marcos regulatorios admiten expresamente la posibilidad de imposición de medidas o derechos provisionales. Ahora bien, además se consagra el deber de las partes de garantizar la existencia de un tribunal independiente que imponga o revise las sanciones, a petición de parte. En adición, se establece la posibilidad de que Colombia, a efectos de cumplir con las obligaciones previstas en el señalado artículo 13.2, aplique la legislación de competencia de la Comunidad Andina.

Un precepto que aparece transversalmente a lo largo del Tratado, es la cooperación y coordinación que debe existir entre las autoridades de las partes contratantes. En este punto

específico, tal cooperación y coordinación se exige en relación con la política de competencia. De esta regla dimanar deberes de notificación en caso que se afecten derechos importantes de la otra parte, y asimismo, de celebración de consultas e intercambio de información.

En consonancia con lo expuesto, el artículo 13.8 consagra, además, el deber de transparencia en el desarrollo de la política de competencia de las partes, y la consecuente provisión de información pública en caso de mediar solicitud previa en tal sentido, sobre los siguientes asuntos: (i) actividades tendientes a hacer cumplir su ley de competencia; (ii) empresas del Estado y monopolios designados, públicos o privados; y (iii) asociaciones de exportación registradas o certificadas ante el Gobierno, con indicación de las condiciones o exigencias que éste imponga a aquéllas. Este último aspecto es menester resaltarlo, pues aún cuando la regulación sobre el tema es exigua, sí se reconoce expresamente la posibilidad de conformar asociaciones de exportación, punto que tomaremos como base para formular una última recomendación de eficiencia y competitividad para el sector agrícola, de cara el TLC. Ahora bien, prosiguiendo con el tema de la transparencia, se dispone también el intercambio mutuo de información sobre las excepciones dispuestas de conformidad con sus legislación de libre competencia, lo cual reviste gran relevancia, al admitir, en forma tácita, la existencia de excepciones a la aplicación de la normativa de competencia (Lozano Ortiz de Zárate, M.C., 2004, p. 475).

De otra parte, se contempla una reglamentación general en materia de monopolios designados, guiada por el objetivo de garantizar que las partes tengan la posibilidad de crear o mantener monopolios (Lozano Ortiz de Zárate, M.C., 2004, p. 473). Sobre este particular, es menester, en primer orden, anotar que de acuerdo con el Tratado, designar implica: establecer, designar o autorizar, o extender el ámbito de acción de un monopolio, formalmente o de hecho (artículo



13.11). En segunda medida, es de señalar la inaplicabilidad de estas disposiciones a la contratación pública.

Ahora bien, del tenor literal del artículo sobre monopolios designados (artículo 13.5) surgen algunos interrogantes, relacionados con el ámbito de aplicación del mismo. En este sentido, al disponer que la normativa consagrada en el artículo 13.5 deberá ser respetada por cualquier monopolio de propiedad privada que designe con posterioridad a la entrada en vigor del Acuerdo, y cualquier monopolio gubernamental que designe o haya designado, surge la incertidumbre respecto del poder vinculante del acuerdo en tratándose de monopolios privados existentes de manera previa a dicha entrada en vigor. Pues bien, aún cuando no es abundante la literatura sobre la cuestión, se estima que, si se aplican criterios de interpretación gramatical, se podría sostener que la regulación resulta siendo más laxa para los monopolios privados designados con anterioridad a la vigencia del Tratado, en tanto las exigencias que el citado artículo contempla no serían aplicables a ellos<sup>136</sup>. Lo cierto es que se ha dicho, en referencia al Tratado de Libre Comercio firmado por Estados Unidos y Chile (el cual, en concepto de los estudiosos de la materia, posee importantes similitudes con el TLC celebrado con Colombia), que en efecto, las pautas comportamentales exigidas por la norma en comento, en lo que al sector privado refiere,

---

<sup>136</sup> Tales exigencias parten de la base de reconocer que los monopolios designados no deben operar de manera que creen obstáculos al comercio y la inversión. Bajo esta línea, se consagran las siguientes exigencias: (a) que el monopolio actúe de manera que no sea incompatible con las obligaciones que para la Parte surgen del Acuerdo, en los eventos en que el mismo ejerza cualquier facultad regulatoria, administrativa u otra facultad gubernamental delegada a él por la Parte, en relación con la mercancía o servicio monopólico (v.gr. el poder de otorgar licencias de importación o exportación); (b) que el monopolio actúe exclusivamente de acuerdo con consideraciones comerciales en las diferentes operaciones que realiza; (c) que el monopolio otorgue trato no discriminatorio a las inversiones cubiertas, a las mercancías de la otra Parte y a los proveedores de servicios de la otra Parte en su adquisición o venta de la mercancía o servicio monopólico en el mercado relevante; y (d) que el monopolio no utilice su posición monopólica para incurrir, directa o indirectamente, en prácticas anticompetitivas en un mercado no monopolizado en su territorio, que afecten negativamente las inversiones cubiertas de la otra parte.

son sólo aplicables a los monopolios que se designen con posterioridad a la entrada en vigor del Instrumento<sup>137</sup>.

Otro punto que vale la pena mencionar es que el TLC admite el cobro de precios diferenciados por un mismo producto, bien sea en diferentes mercados o en un mismo mercado, siempre y cuando ello obedezca a las condiciones normales de mercado, bajo el libre juego de la oferta y demanda. No obstante, tal previsión no puede interpretarse como una exoneración a la prohibición del dumping, como práctica constitutiva de competencia desleal internacional, y en cuyas especificidades se ahondará en acápites posteriores del presente capítulo.

Para terminar, es preciso advertir que el Tratado establece, de manera categórica, que las partes no podrán acudir al mecanismo de solución de controversias en él regulado, cuando éstas últimas guarden relación con las disposiciones institucionales, de derecho de defensa, y de cooperación y consultas. Por ende, sólo es viable acudir a dicho mecanismo en tratándose de controversias atinentes a monopolios designados, empresas estatales, diferencias de precios y transparencia.

## **2. COMPETENCIA DESLEAL INTERNACIONAL**

En este subcapítulo se hará referencia a la normativa que en materia de competencia desleal internacional consagra el TLC (Capítulo 8). No obstante, y desde este momento, cabe notar la ausencia de regulación integral sobre la materia en dicho Instrumento, pues – salvo en lo que a salvaguardias se refiere, en donde se hacen algunas precisiones concretas – aparte de trazar unos lineamientos generales, se limita simplemente a invocar la aplicabilidad de las obligaciones que para las partes derivan de los acuerdos pertinentes de la OMC. De acuerdo con esta premisa, se entrará ahora al estudio de estas disposiciones, de acuerdo con la estructura del propio Capítulo 8.

---

<sup>137</sup> Ver al respecto: [http://www.comunidadandina.org/Upload/201164163329libro\\_tlceeuu.pdf](http://www.comunidadandina.org/Upload/201164163329libro_tlceeuu.pdf), p. 61.

## 2.1 SALVAGUARDIAS

El TLC da inicio al Capítulo sobre medidas de defensa comercial tratando el tema de las salvaguardias, respecto del cual estatuye ciertas previsiones especiales. Sin embargo, para efectos de lograr una mayor comprensión de la temática bajo examen, resulta forzoso, como cuestión preliminar, traer a colación el concepto mismo de salvaguardia. Así entonces, una salvaguardia,

Consiste en una limitación temporal de las importaciones, que puede tomar la forma de un arancel o una restricción cuantitativa y ser aplicada para prevenir o reparar el daño grave o la amenaza de daño grave a una rama de la producción nacional, así como facilitar su ajuste a las condiciones de competencia con el mercado internacional (...) Una salvaguardia se adopta cuando se ha determinado que las importaciones de cierto producto han aumentado en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores (<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=12001>).

Dicho lo anterior, se procederá a mencionar las principales normas que consagra el Acuerdo en el ámbito de salvaguardias. Tal vez una de las disposiciones de mayor trascendencia es aquella que estatuye que la imposición de medidas de salvaguardia solamente será admitida durante el período de transición del Tratado, de tal manera que, una vez transcurrido éste, quedarán las partes imposibilitadas para aplicar tal clase de medidas. En este punto, cabe precisar que el período de transición será, por regla general, de diez años desde la entrada en vigor del mismo, salvo que el período de desgravación de la mercancía sea mayor, en cuyo caso se aplica éste (artículo 8.7). En otros términos, al cabo de un término máximo de 19 años, no podrán aplicarse

medidas de salvaguardia a productos originarios de los países suscriptores del Acuerdo, asunto éste que no deja de ser preocupante, por cuanto se elimina un valioso mecanismo de protección frente a distorsiones que pueden generar efectos nocivos a la producción nacional.

Ahora bien, sentado lo anterior, el Tratado dispone una serie de condicionamientos para poder aplicar, durante el aludido período de transición, medidas de salvaguardia, a saber: que como resultado de la reducción o eliminación de un arancel en virtud del Tratado, una mercancía originaria se importe al territorio de una de las partes, en cantidades que hayan aumentado de tal manera, que constituyan una causa sustancial de daño grave o amenaza del mismo, a la rama de producción nacional que produzca una mercancía similar o directamente competidora.

Como medidas de salvaguardia admisibles se contemplan: (i) la suspensión de la reducción futura de la tasa arancelaria para la mercancía; (ii) el aumento de la tasa arancelaria para la mercancía<sup>138</sup>. *Contrario sensu*, no son admisibles como medidas de salvaguardia, las cuotas arancelarias y las restricciones cuantitativas (artículos 8.1.1 y 8.1.2).

Igualmente, se precisa que las salvaguardias son aplicables a las importaciones de un producto originario, independientemente de su procedencia. Sin embargo, se hace una salvedad en el sentido de que, si las mercancías importadas de la otra parte poseen certificado de origen de la Comunidad Andina, no serán objeto de las medidas de salvaguardia reguladas en el TLC.

En el artículo 8.2 se fijan normas para la aplicación de una medida de salvaguardia. Dentro de éstas, cabe nombrar lo relativo a la vigencia de las susodichas medidas. Como es lógico, se especifica que el mantenimiento de las mismas sólo hará en la medida y durante el período que

---

<sup>138</sup> Si se opta por aumentar la tasa arancelaria, cabe considerar que el Tratado determina que tal aumento podrá realizarse, o bien en un nivel equivalente bien al arancel NMF vigente al momento de aplicación de la medida, o al arancel NMF vigente el día anterior a la entrada en vigencia del Acuerdo, el que resulte menor.

sea necesario para prevenir o remediar el daño grave y facilitar el ajuste. Bajo esta línea, se establece una vigencia máxima de dos años, prorrogable de manera excepcional por igual término<sup>139</sup>. En el artículo 8.2 se reitera la imposibilidad de recurrir al dispositivo de las salvaguardias una vez transcurrido el período de transición. Ahora bien, una vez termine la vigencia de una medida de salvaguardia, será imperativo aplicar la tasa arancelaria que dispone el artículo 8.2.4, determinada de acuerdo con las Listas de Eliminación Arancelaria de cada Parte<sup>140</sup>. Por otro lado, se consagra una importante limitación en materia de imposición de medidas de salvaguardia respecto de una misma mercancía, al prohibirse su aplicación más de una vez.

La transparencia vuelve a aparecer como un tema transversal dentro del Tratado bajo análisis. De este modo, existe un deber de notificación entre las Partes, en caso que una de ellas inicie un procedimiento de salvaguardia, determine la existencia del daño grave o amenaza del mismo, o adopte una decisión en el sentido de aplicar o prorrogar una medida de salvaguardia. De igual manera, se prevé la realización de consultas, previa solicitud de la parte cuya mercancía se sujeta al procedimiento de salvaguardia.

En cuanto a las consecuencias que entraña la aplicación de una medida de esta índole para la parte que la impone, cabe denotar que ésta se verá obligada a proporcionar una compensación de liberalización comercial mutuamente acordada con la parte cuyas mercancías se ven afectadas, la cual podrá tomar la forma de concesiones que tengan efectos sustancialmente equivalentes en el comercio o, equivalentes al valor de los impuestos adicionales esperados como producto de la

---

<sup>139</sup> La prórroga es posible si la autoridad competente determina que la medida sigue siendo necesaria para evitar o remediar un daño grave y facilitar el ajuste, y que existe evidencia que la rama de producción nacional se está ajustando.

<sup>140</sup> Dicha tasa arancelaria no será más alta que la tasa que, de acuerdo con las Listas sobre Eliminación Arancelaria de cada Parte, hubiere estado vigente un año después del inicio de la medida. De igual modo, a partir del 1º de enero del año inmediatamente posterior en que la medida cese, la Parte que la adoptó tendrá dos alternativas: (i) aplicar la tasa arancelaria establecida en la mencionada Lista, como si la medida jamás hubiese sido aplicada, o (ii) eliminar el arancel aduanero en etapas anuales iguales, para concluir en la fecha señalada para la eliminación del mismo según dicha Lista.

medida. Empero, en caso de no llegar a tal acuerdo, se faculta a la parte cuyas mercancías son objeto de la medida, para suspender la aplicación de concesiones comerciales sustancialmente equivalentes, al comercio de la otra parte.

Por último, luego de recalcar que las partes mantienen sus derechos y obligaciones derivados del Artículo XIX del GATT y el Acuerdo de Salvaguardias de la OMC, se resalta empero, que el presente capítulo del TLC no confiere derechos u obligaciones adicionales para las partes en relación con las acciones tomadas de acuerdo con tales instrumentos internacionales, salvo el hecho de que la parte que imponga una medida de salvaguardia global (esto es, las reguladas en el ámbito de la OMC) tiene la posibilidad de excluir importaciones de un bien originario de la otra parte, cuando las mismas no constituyan causa sustancial de afectación a la rama de producción nacional. Más allá de esto, se determina el carácter excluyente que tienen las salvaguardias reguladas en el TLC frente a las reguladas en el ámbito de la OMC, al disponerse que ninguna parte podrá aplicar respecto de una misma mercancía y durante el mismo período una medida de salvaguardia de las dispuestas en el capítulo examinado, y una medida bajo el Artículo XIX del GATT 1994 y el Acuerdo de Salvaguardias.

Es menester, en esta temática, advertir que si bien la norma de la que se hablará a continuación, no se encuentra contemplada en el Capítulo *sub examine*, es necesario hacer remisión a la misma por las implicaciones trascendentales que tiene en la aplicación del TLC. Se habla de las medidas de salvaguardia agrícola reguladas en el Anexo 2.18 al Capítulo 2, pues se admite la aplicación de tales medidas a partir de la verificación de un nivel de activación, establecido en la Lista de las Partes a dicho Anexo, como un porcentaje del contingente arancelario pertinente. Ello está en consonancia con las disposiciones de la OMC sobre salvaguardias especiales agrícolas, en tanto en este caso, no es necesario comprobar la existencia del daño o amenaza grave de daño a la

producción nacional. En cuanto a productos agrícolas, y para el caso específico de Colombia, se consagra la procedencia de esta medida respecto del frijol seco y el arroz<sup>141</sup>; para los Estados Unidos, no existen productos agrícolas cobijados por esta previsión (sólo procede frente a la carne de bovino, producto eminentemente pecuario).

A raíz del examen precedente, es dable aseverar que las partes del TLC tienen la posibilidad de aplicar tres medidas de salvaguardia, con implicaciones diversas. Por un lado, está la salvaguardia objeto de reglamentación particular en el Tratado, de otra parte, la salvaguardia agrícola prevista en el Anexo 2.18 *ibidem*, y por último, aquella regulada en el Acuerdo de la OMC, la cual pueden implementar en su condición de miembros de este organismo. Como se anotó, la primera y la última no son susceptibles de aplicación simultánea respecto de un mismo producto. Empero, habida cuenta de la posibilidad de aplicación de ambas normativas, se estima pertinente hacer breve mención a algunas normas relevantes de este último Acuerdo.

En este sentido, y en primer orden, es preciso destacar que si bien el concepto de salvaguardia consignado en este Acuerdo guarda importantes relaciones con el dispuesto en el TLC, también posee divergencias, por cuanto en aquél no se exige que el aumento de las importaciones se haya producido como consecuencia de la reducción o eliminación arancelaria aplicada en un tratado de libre comercio. Por ende, se trata de una definición normativa más amplia<sup>142</sup>.

Ahora bien, no existiendo en el TLC norma especial que regule el alcance de las expresiones “daño grave”, “amenaza de daño grave” y “rama de producción nacional” como requisitos a

---

<sup>141</sup> El nivel de activación para el frijol seco es del 130% del contingente; para el arroz, del 120% del mismo.

<sup>142</sup> El artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias dispone: “Un Miembro sólo podrá aplicar una medida de salvaguardia a un producto si dicho Miembro ha determinado, con arreglo a las disposiciones enunciadas *infra*, que las importaciones de ese producto en su territorio han aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores (...)”.

satisfacer para poder considerar procedente la aplicación de una medida de salvaguardia, sería procedente observar lo dispuesto en el artículo 4 del Acuerdo sobre Salvaguardias. De esta forma, deberá entenderse por *daño grave*, un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional, y por *amenaza de daño grave*, la clara inminencia de un daño grave, basada en hechos (circunstancias objetivas). Por otro lado, se entiende por *rama de producción nacional*, el conjunto de los productores de los productos similares o directamente competidores que operen dentro del territorio de una de las partes, o aquellos cuya producción conjunta de productos similares o directamente competidores constituya una proporción importante de la producción nacional total de esos productos.

Una diferencia fundamental entre la medida regulada en el TLC y la prevista en el Acuerdo bajo estudio, es que mientras que el primero proscribe su imposición a través de restricciones cuantitativas o contingentes arancelarios, el segundo avala expresamente tales posibilidades (artículo 5). Este ha sido precisamente uno de los puntos identificados como inadecuadamente negociados por Colombia, como ya se mencionó en capítulos anteriores, pues ciertamente restringe sus posibilidades de protección a sus productores a la simple disminución o aumento de tasas arancelarias.

Por otro lado, mientras que el TLC guarda silencio respecto al tema de las medidas de salvaguardia provisionales, el Acuerdo de la OMC hace mención expresa a este punto, condicionando su procedencia a circunstancias críticas, en las que cualquier demora conllevaría un perjuicio difícilmente reparable. Sin embargo, debe precisarse que tales medidas provisionales sólo podrán consistir en un incremento de aranceles, y tienen además una vigencia máxima de doscientos días.



Otro rasgo diferencial alude a la vigencia de la medida de salvaguardia en el escenario de la OMC, toda vez que en éste, su duración máxima es de cuatro años, prorrogables siempre y cuando existan motivos justificados, y hasta por una duración total que no podrá exceder de ocho años. En adición, existe una regulación especial en relación con los países en desarrollo, en donde el período máximo se extiende a 10 años. En lo alusivo a la reaplicación de una medida de salvaguardia sobre una mercancía determinada, y como regla general, el Acuerdo dispone que ello será posible bajo la condición de que haya transcurrido un tiempo igual al de la medida inicial, no pudiendo empero ser éste inferior a dos años. Nuevamente, en lo que a los países en desarrollo refiere, sólo se exige que haya transcurrido la mitad del tiempo de aplicación de la medida anterior.

A partir de las observaciones previas, es posible sostener que el cuerpo normativo de la OMC resulta ser más permisivo para los Estados, en el sentido de avalar ciertos elementos dentro de la aplicación de medidas de salvaguardia, que el TLC en cambio prohíbe de manera tajante. Si bien se reconoce que las partes de un acuerdo bilateral pueden ir más allá de lo estatuido en las normas del sistema de multilateral de comercio, al regular sus relaciones, lo cierto es que en estos puntos precisos, se impone la utilización de medidas menos, si se puede, “garantistas” ante los intereses de las partes involucradas.

## **2.2 DUMPING**

Para dar comienzo a la actual sección, resulta necesario resaltar que el TLC no establece regulación especial alguna en materia de dumping, al limitarse a disponer que las partes conservan sus derechos y obligaciones de conformidad con el Acuerdo de la OMC, en lo que respecta a la aplicación de derechos antidumping y compensatorios (artículo 8.8). De igual

manera, advierte el TLC que, ninguna disposición contemplada en el mismo se interpretará en el sentido de imponer cualesquier derecho u obligación a las partes, en relación con las medidas sobre derechos antidumping y compensatorios.

En consideración con lo antedicho, se estima procedente traer a colación, esta vez en lo que al dumping alude, las principales reglas que se consagran en el marco del sistema multilateral de comercio, abordando, para tales el efectos, el Acuerdo Antidumping de la OMC.

Así las cosas, resulta, en primera medida importante, mencionar el concepto y aspectos fundamentales del dumping, en concordancia con lo estatuido en el artículo 2 de dicho Acuerdo. El dumping, en sí mismo, consiste en la introducción de un producto en el mercado de otro país, a un precio inferior a su valor normal. Habiéndose precisado lo anterior, cabe decir que, según el Acuerdo bajo análisis, se considera que un producto es objeto de dumping, cuando al exportarse de un país a otro, su precio de exportación sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar<sup>143</sup> destinado al consumo, en el país exportador<sup>144</sup>. El artículo 2, además, regula de manera minuciosa la manera en que deberá efectuarse el proceso comparativo mencionado.

---

<sup>143</sup> Por *producto similar* o *like product* debe entenderse, en consonancia con el artículo 2.6, un producto que sea idéntico en el sentido de ser igual en todos los aspectos el producto en cuestión. No obstante, si tal producto idéntico no existe, el producto similar será otro producto que tenga características muy parecidas a las del producto pertinente.

<sup>144</sup> Si bien en principio, la comparación se hace con referencia a un producto similar, el artículo 2.2 prevé la posibilidad de que ello no sea posible, disponiendo en este sentido que: “Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios”. En cuanto a la posibilidad de que el producto originario de un país sea, sin embargo, exportado por un tercer país, el artículo 2.5 señala que cuando el producto es exportado desde un país diferente al país de origen, el precio se comparará con un precio comparable en el país de exportación. No obstante, también señala que pueden considerarse los precios del

Ahora bien, es claro que los derechos antidumping que se pueden aplicar ante una conducta tal, en su carácter de medidas de defensa comercial, exigen el cumplimiento de un requisito adicional, cual es que se compruebe la existencia de un daño o de amenaza de éste, que afecte a la rama de producción del país importador, como consecuencia de un aumento significativo en el volumen de las importaciones del producto y su correlativo efecto en los precios de productos similares en el mercado interno<sup>145</sup>. En otras palabras, debe mediar relación de causalidad entre las importaciones objeto de dumping (esto es, el dumping) y el daño (o amenaza de daño) producido a la rama de producción nacional, para que, pueda aplicarse una medida de tal naturaleza. En este respecto, sin embargo, cabe precisar que el Acuerdo reconoce que pueden existir factores diversos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que del mismo modo pueden conllevar la causación del daño a la rama de producción nacional. Basándose en lo anterior, se determina que los daños causados por tales factores no se imputarán a las importaciones objeto de dumping<sup>146</sup>.

Una cuestión importante en esta materia, es que las investigaciones sólo pueden ser iniciadas, *prima facie*, a petición de parte, concretamente, la rama de producción interna que sufre la afectación a raíz de la conducta descrita<sup>147</sup>. Se abre la posibilidad excepcional de apertura de

---

país de origen cuando el producto sólo transite por el exportador, o cuando no haya producción del mismo en el país exportador o no exista en éste precio comparable.

<sup>145</sup> En este orden de ideas, el artículo 3.1 decreta: “La determinación de la existencia de daño (...) se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos”.

<sup>146</sup> Reza el artículo 3.5 que, “(...) Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional”.

<sup>147</sup> Por lo demás, el artículo 5.4 exige, a efectos de poder dar inicio a una investigación por dumping, que medie solicitud presentada por al menos el 25% de la rama de producción. Ahora bien, cabe precisar que se entenderá que tal solicitud se hace *en nombre* de la rama de producción nacional, cuando represente al menos el 50% de la producción total.

investigaciones por iniciativa de la autoridad competente, cuando existan pruebas suficientes del dumping, del daño y del nexo causal, que lo justifiquen.

Al igual que el Acuerdo sobre Salvaguardias, el Acuerdo Antidumping acepta la aplicación de medidas provisionales, cuando la autoridad competente estime que ellas son necesarias para impedir la causación de un daño durante la investigación. No obstante, se consagran asimismo ciertos condicionamientos a la procedencia de dichas medidas, entre éstos, la necesidad de que se haya arribado a una determinación preliminar positiva de la existencia del dumping y del daño resultante, a una rama de producción nacional, y que asimismo se hayan respetados las reglas procesales previstas en el Acuerdo, durante el desarrollo de la investigación.

En cuanto a la imposición de un derecho antidumping como medida definitiva, es menester acotar que la cuantía del mismo no puede exceder el margen de dumping (esto es, el monto en el cual el precio de exportación es inferior al valor normal), aún cuando lo deseable es que sea inferior a dicho margen, si así basta para eliminar el daño ocasionado a la rama de producción interna. Con todo, el Acuerdo prevé la suspensión o terminación de los procedimientos sin imposición de medidas provisionales, cuando el exportador asuma voluntariamente compromisos satisfactorias de revisar sus precios o de dar términos a las exportaciones a la zona respectiva a precios de dumping, de suerte que las autoridades tengan la convicción de que se elimina el efecto perjudicial de la conducta<sup>148</sup>.

Resulta relevante hacer referencia a las previsiones normativas que se hacen en materia de vigencia de un derecho antidumping. Así entonces, y en primer orden, se preceptúa que el derecho antidumping será aplicable hasta que se logre contrarrestar el daño causado,

---

<sup>148</sup> En tal evento, señala el artículo 8.1 que, “Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping. Es deseable que los aumentos de precios sean inferiores al margen de dumping si así bastan para eliminar el daño a la rama de producción nacional”.

admitiéndose asimismo la prórroga de la medida cuando ella se encuentre debidamente justificada, bien sea por iniciativa de la autoridad competente o, por solicitud de la parte interesada. A pesar de que el artículo 11.3 determina una duración máxima de cinco años para los derechos antidumping definitivos, lo cierto es que, siempre y cuando se cumplan las condiciones señaladas en la norma<sup>149</sup>, se admite una duración superior cuando se establezca que habrá continuación o repetición del daño y del dumping, de suprimirse la medida.

Una disposición de interés para los países en desarrollo es aquella contenida en el artículo 15 del Acuerdo, toda vez que éste exige a los países desarrollados tener una especial consideración con los primeros, cuando contemplen la aplicación de las medidas antidumping en él reguladas. De esta manera, se determina que, antes de aplicar derechos antidumping, se deberá considerar la posibilidad de hacer uso de las soluciones constructivas regladas en el Acuerdo, si los primeros pudieran afectar los intereses fundamentales de los países en desarrollo miembros de la OMC.

Acentuándose nuevamente la importancia de los deberes de cooperación y transparencia en el ámbito del comercio interestatal, dispone asimismo el Instrumento examinado, la obligación de los países miembros dar, sin demora, información al Comité de Prácticas Antidumping, en relación con todas las medidas antidumping que adopten (provisionales o definitivas). Los informes rendidos tendrán la posibilidad de ser examinados por los demás miembros.

Para concluir la presente exposición, cabe denotar que el Acuerdo Antidumping estudiado impide la formulación de reservas respecto de cualquiera de sus disposiciones, sin que se cuente con el consentimiento de los demás miembros. Se trata de una previsión de suma importancia, pues

---

<sup>149</sup> Esencialmente, lo que la norma exige es que, de oficio o a petición de parte, y antes de que culmine el período de cinco años, la autoridad determine la necesidad de seguir aplicando la medida.

reafirma el poder vinculante del mismo en su integridad para todos los países que lo hayan suscrito.

### **2.3 SUBVENCIONES**

Comencemos por recalcar que el Tratado suscrito entre Colombia y los Estados Unidos no establece una regulación, siquiera general, sobre la materia. Como se mencionó en el acápite anterior, simplemente establece que las partes conservan sus derechos y obligaciones, en consonancia con el Acuerdo de la OMC pertinente, agregando a ello que ninguna disposición contenida en el TLC se interpretará en el sentido de imponer derecho u obligación alguna a las partes firmantes, en relación con la aplicación de medidas compensatorias. Por consiguiente, resulta forzoso, al igual que se hizo en su momento en alusión al dumping, hacer remisión a la normativa que al respecto existe en el marco de la OMC.

Prosiguiendo con el mismo esquema, se hará referencia al concepto de subvención, para posteriormente ahondar en sus rasgos característicos. Así pues, el artículo 1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (en lo sucesivo, Acuerdo SMC), delimita dos elementos constitutivos de una subvención, a saber: (i) que haya una contribución financiera otorgada por un gobierno (o cualquier organismo público) en el territorio de un Estado Miembro y (ii) que con ello se otorgue un beneficio.

En cuanto al primer elemento, si bien la norma define ciertas circunstancias que representan una contribución financiera, lo cierto es que la jurisprudencia de la OMC ha reconocido que tal listado es meramente ilustrativo, siendo necesario siempre considerar la finalidad inmanente al Acuerdo SMC, cual es evitar las distorsiones del mercado. De este modo, y en términos generales, se puede considerar que existe una contribución financiera cuando el gobierno o

alguna de sus entidades “provean a una empresa bienes o servicios en cualquiera de sus formas o cuando a través de incentivos tributarios se condone o no se recauden ingresos públicos. Es decir, existen contribuciones financieras de acción y contribuciones financieras por omisión”<sup>150</sup> (Barbosa Mariño, J.D., Godoy & Hoyos Abogados, Bernal Corredor, D. & Figueroa Sierra & Asociados, 2007, p. 163). En referencia al segundo elemento anotado, la jurisprudencia de la OMC ha concebido al beneficio como una ventaja, teniendo en consideración las condiciones del mercado relevante (Barbosa Mariño, J.D. *et al.*, 2007, p. 165).

En segundo lugar, el artículo 2.1 *ibídem* dispone que la subvención debe ser específica. Esta norma ha sido concebida como una de las previsiones cardinales del Acuerdo *sub examine*, puesto que se erige en el criterio determinante para establecer, de un lado, si una subvención es prohibida o no, y de otro, si tiene el carácter de recurrible. Por su claridad y concisión, se hará referencia a los criterios de especificidad que, según Barbosa Mariño, J.D. *et al.*, trae el Acuerdo:

*1) Especificidad a empresas (...)* cuando la subvención está diseñada para concentrarse en determinadas empresas de forma explícitamente limitada y/o cuando se conceda cantidades desproporcionadamente elevadas de subvenciones a determinadas empresas.

---

<sup>150</sup> Los autores anotan que, de acuerdo con la jurisprudencia de la OMC, la contribución financiera “no sólo comprende la mera transferencia activa de fondos, sino que también se puede dar, por ejemplo, por medio de una compra estatal, una posible transferencia de bonos o cuando un gobierno ofrezca un servicio para una empresa” (Barbosa Mariño, J.D., Godoy & Hoyos Abogados, Bernal Corredor, D. & Figueroa Sierra & Asociados, 2007, p. 163).

En todo caso, vale la pena citar el artículo 1, en el sentido de disponer que hay contribución financiera: (i) cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos); (ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales); (iii) cuando un gobierno proporcione bienes o servicios -que no sean de infraestructura general- o compre bienes; (iv) cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) *supra* que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos; o cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994.

2) *Especificidad a empresas de un sector o industria*. Es decir cuando la subvención está diseñada para un número limitado de empresas en un sector o industria sin que se establezcan criterios o condiciones objetivos. 3) *Especificidad regional a determinadas empresas*. Se origina ante la concentración de subvenciones en determinadas subregiones a determinadas empresas bajo la jurisdicción de la autoridad otorgante (...) 4) *Especificidad de forma general y residual*. El artículo (...) señala (...) “**toda subvención comprendida en las disposiciones del artículo 3 se considera específica**”, es decir toda subvención prohibida es específica, por el simple hecho de estar supeditada a los resultados de exportación o al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados<sup>151</sup> (se resalta) (2007, pp. 167-168).

Resulta fundamental advertir que, si bien en principio, se considera que toda subvención supeditada a las dos condiciones previamente anotadas es prohibida, el artículo 3 efectúa la salvedad en relación con lo dispuesto en el Acuerdo sobre la Agricultura. En este sentido, tal naturaleza de subvenciones tendrían aceptación, en tratándose del sector agrícola, y siempre y cuando el otorgamiento de tales ayudas se ciñera a los lineamientos de reducción consagrados en este último Acuerdo<sup>152</sup>. Sin embargo, dada la expiración del mencionado artículo 13, lo cierto es que en la actualidad esta excepción no cabría (sobre este punto se profundizará al hablar del artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura). Para finalizar lo relativo a las subvenciones prohibidas, cabe señalar, *grosso modo*, que ante su existencia, se abre la posibilidad de realización de consultas entre las partes involucradas, y en caso de no haber acuerdo, se puede

---

<sup>151</sup> O lo que es lo mismo, en el palabras de M.C. Porterfield, “Under Article 3 of the SCM Agreement, export subsidies and import substitution subsidies are prohibited (sometimes referred to as "red light" subsidies) without any need to demonstrate that they have trade distorting effects” (2006, p. 1020).

<sup>152</sup> Lo expresa con claridad M.C. Porterfield, al anotar: “ (...) agricultural export subsidies that exceeded a Member country's scheduled commitments were subject to the prohibition on export subsidies even when the Peace Clause was in effect (...) Arguably, export subsidies that do not exceed a Member's scheduled commitments are also prohibited under the SCM Agreement now that the Peace Clause has expired” (2006, p. 1020).



solicitar que se efectúe la indagación correspondiente al Órgano de Solución de Diferencias, luego de lo cual se podrá, como última instancia, autorizar a la parte reclamante la adopción de contramedidas. Asimismo, y en caso de que se ocasione perjuicio a la rama de producción concernida por la subvención, podrán adoptarse medidas compensatorias, respecto de las cuales se ahondará posteriormente.

Se pasará ahora a hablar de la segunda clase de subvenciones reguladas en el Acuerdo: las subvenciones recurribles<sup>153</sup>. Así, el artículo 5 estatuye que ningún miembro deberá causar, mediante el empleo de una subvención específica, efectos desfavorables para los intereses de otros miembros. Según la propia norma, tales efectos pueden ser: (i) un daño a la rama de producción nacional de otro miembro, (ii) anulación o menoscabo de las ventajas derivadas del GATT de 1994 para otros miembros y (iii) perjuicio grave<sup>154</sup> a intereses de otro miembro. No obstante, el Acuerdo SMC estatuye que dicho artículo no es aplicable a las subvenciones mantenidas con respecto a los productos agropecuarios, de conformidad con el artículo 13 del

---

<sup>153</sup> Cabe precisar que, aún cuando el Acuerdo SMC regulaba una tercera clase de subvenciones – denominadas subvenciones no recurribles – la normativa sobre éstas no se encuentra vigente, razón por la cual no serán objeto de examen en este capítulo.

<sup>154</sup> El Acuerdo dispone los eventos en que puede considerarse existe un perjuicio grave. De este modo, el artículo 6.1 señala como tales: (a) cuando el total de subvención *ad valorem* aplicado a un producto sea superior al 5 por ciento; (b) cuando se trate de subvenciones para cubrir pérdidas de explotación sufridas por una rama de producción; (c) cuando se trate de subvenciones para cubrir pérdidas de explotación sufridas por una empresa, salvo que se trate de medidas excepcionales, que no sean recurrentes ni puedan repetirse para esa empresa y que se apliquen simplemente para dar tiempo a que se hallen soluciones a largo plazo y se eviten graves problemas sociales y (d) cuando exista condonación directa de deuda, es decir, condonación de una deuda de la que sea acreedor el gobierno, o se hagan donaciones para cubrir el reembolso de deuda.

Asimismo, el artículo 6.3 determina una serie de supuestos en los cuales puede llegar a haber perjuicio grave, a saber: (a) que la subvención tenga por efecto desplazar u obstaculizar las importaciones de un producto similar de otro Miembro en el mercado del Miembro que concede la subvención; (b) que la subvención tenga por efecto desplazar u obstaculizar las exportaciones de un producto similar de otro Miembro al mercado de un tercer país; (c) que la subvención tenga por efecto una significativa subvaloración de precios del producto subvencionado en comparación con el precio de un producto similar de otro Miembro en el mismo mercado, o tenga un efecto significativo de contención de la subida de los precios, reducción de los precios o pérdida de ventas en el mismo mercado; (d) que la subvención tenga por efecto el aumento de la participación en el mercado mundial del Miembro que la otorga con respecto a un determinado producto primario o básico subvencionado en comparación con su participación media durante el período de tres años inmediatamente anterior; y que ese aumento haya seguido una tendencia constante durante un período en el que se hayan concedido subvenciones.

Acuerdo sobre Agricultura. Sobre este particular resulta indispensable efectuar varias anotaciones.

Este último artículo ha sido llamado por la doctrina especializada como la *peace clause*<sup>155</sup>, cláusula que disponía la imposibilidad, por un lado, de incoar acciones frente a medidas de ayuda interna o subsidios a la exportación, que estuvieren de conformidad con los compromisos de reducción de ayuda plasmados en el Acuerdo sobre la Agricultura, fundándose en la transgresión de cualquier otro Acuerdo de la OMC, y de otro, la imposibilidad de aplicar las medidas reguladas en el Acuerdo SMC – entre ellas, las medidas compensatorias – ante la presencia de dichas ayudas. Es decir, por conducto de la *peace clause*, se abría la posibilidad para los países desarrollados de aplicar significativos subsidios a sus sectores agrícolas, yendo con frecuencia en detrimento de los intereses de los países en desarrollo. Sin embargo, tal cláusula expiró el 1 de enero de 2004, y no ha sido objeto de ratificación en instrumentos posteriores de la OMC, de ahí que, en la actualidad, es posible acudir al mecanismo de solución de controversias de la OMC a fin de cuestionar los subsidios mencionados, con fundamento en el Acuerdo SMC<sup>156</sup>. O lo que es lo mismo, en la actualidad, son inoperantes las excepciones que invocaban al artículo 13 del

---

<sup>155</sup> A grandes rasgos, el artículo 13 del Acuerdo sobre la Agricultura (*peace clause*) disponía que las medidas de ayuda interna otorgadas de acuerdo con los compromisos de reducción del Anexo 2 serían subvenciones no recurribles, y estarán exentas de la imposición de medidas consagradas en el capítulo sobre subvenciones recurribles del Acuerdo sobre Subvenciones. Además, estatutía que las medidas de ayuda interna otorgadas de acuerdo al artículo 6 (el cual regula los supuestos en que existe perjuicio grave) estarían exentas de la imposición de derechos compensatorios, a menos que se demuestre daño o amenaza de daño. Se determinaba asimismo que se debía observar la debida moderación en las investigaciones en materia de derechos compensatorios. Por último, y en lo que respecta a las subvenciones a la exportación que se otorguen de conformidad con el Acuerdo (parte V): (i) solamente estarían sujetas a derechos compensatorios cuando se determinara la existencia de daño o amenaza de daño basada en el volumen, el efecto de los precios o la consiguiente repercusión. Se reiteraba la necesidad de observar la debida moderación en las investigaciones, y (ii) estarían exentas de medidas basadas en los artículos sobre subvenciones prohibidas (3), subvenciones recurribles (5) y perjuicio grave (6) del Acuerdo sobre Subvenciones.

<sup>156</sup> “(...) the Peace Clause applied only "during the implementation period," which expired on January 1, 2004. Accordingly, all agricultural subsidies are now subject to challenge under the provisions of the SCM Agreement (...) Accordingly, given the expiration of the Peace Clause, the most relevant rules governing the current WTO legality of farm subsidies are not those contained in the Agreement on Agriculture but rather those contained in the SCM Agreement” (Porterfield, M.C., 2006, pp. 1008-1011)

Acuerdo sobre la Agricultura, dispuestas tanto en relación con subvenciones prohibidas (artículo 3, Acuerdo SMC) como recurribles (artículo 5 *ibídem*).

Habiendo precisado lo anterior, cabe mencionar que, ante una subvención recurrible, podrá acudir, en un primer momento, a la celebración de consultas. En caso de no existir acuerdo, se hará la indagación pertinente por parte del Órgano de Solución de Diferencias, el cual, en caso de corroborar que sí hubo subvención, concederá a la parte que la otorga plazo para, bien sea, adoptar las medidas conducentes a eliminar los efectos desfavorables ocasionados por la subvención, o retirarla. Ahora bien, si la parte otorgante de la subvención no procede en concordancia, la parte reclamante tendrá la posibilidad de implementar contramedidas. Resulta de vital importancia advertir que, conforme al artículo 10 del Acuerdo SMC, sólo será procedente la aplicación de medidas compensatorias, ante la existencia de una subvención, cuando exista investigación iniciada y realizada de conformidad con las previsiones del Acuerdo SMC y el Acuerdo sobre la Agricultura.

De manera similar a lo que se establece en materia de dumping, el artículo 11 determina unas pautas que rigen el desenvolvimiento de una investigación por subvenciones. De este modo, se preceptúa que debe existir solicitud escrita, hecha por la rama de producción nacional afectada, o en nombre de ésta<sup>157</sup>. Entre los requisitos que deben cumplirse al momento de presentación de la solicitud, se encuentra la necesidad de allegar prueba de la subvención, del daño, y de la relación de causalidad entre éstos. De manera especial, es dable la iniciación de la investigación de oficio, si existen pruebas suficientes respecto de los tres elementos antedichos. La relación de causalidad indicada es un aspecto crucial en esta clase de procedimientos, pues el Acuerdo reconoce que

---

<sup>157</sup> El artículo 11.4 exige la presentación por parte de al menos el 25% de la rama para iniciar la investigación. Ahora bien, se entiende que es a nombre de la rama cuando represente al menos el 50% de la misma.

pueden existir situaciones propias del entorno micro y macroeconómico que pueden generar el perjuicio a la rama de producción nacional, y en tal caso, ante la presencia de tales circunstancias, el daño no será atribuible a las importaciones subvencionadas<sup>158</sup>.

En el ámbito de las investigaciones por subvenciones, resulta admisible el decreto de medidas provisionales, siempre y cuando se hayan observado las reglas procedimentales que según el Acuerdo rigen tales investigaciones, se haya arribado a una determinación preliminar de la existencia de la subvención, el daño y el nexo causal entre ellos, y sólo si la autoridad estima que tales medidas devienen necesarias para impedir la causación de daño durante la investigación. Por lo demás, éstas tendrán una duración máxima de cuatro meses.

Ahora bien, los derechos compensatorios podrán ser impuestos cuando, a pesar de haberse realizado todos los esfuerzos conducentes a llegar a un acuerdo durante las consultas, el Miembro cuya rama de producción se ve afectada expida una decisión definitiva en el sentido de constatarse la subvención, su cuantía, y que, como resultado de la misma, se genera un daño a dicha rama de producción. Lo anterior, salvo que el Estado que proveedor de las subvención la retire.

A propósito de los elementos básicos de las medidas o derechos compensatorios, cabe señalar, ante todo, que la cuantía del derecho compensatorio, la cual será definida por la autoridad competente del importador, no podrá exceder el valor de la subvención misma. Por otra parte, y en punto tocante a la vigencia de la medida, cabe señalar que ésta tendrá la duración necesaria para contrarrestar la subvención causante del daño y tendrá asimismo la posibilidad de ser objeto

---

<sup>158</sup> Según el artículo 15.5, “Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no subvencionadas del producto en cuestión, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional”.

de prórroga, bien sea de oficio o a petición de parte interesada. Empero, la duración del derecho compensatorio no podrá ser superior a cinco años, por principio general<sup>159</sup>.

Aún así, y en modo semejante a lo dispuesto en el Acuerdo Antidumping, el Acuerdo bajo estudio determina también la posibilidad de asunción de compromisos, a fin de evitar la imposición de medidas provisionales o definitivas, lo cual por regla general conllevará, según el caso, la suspensión o terminación del procedimiento. Tales compromisos pueden ser, (1) que el gobierno convenga en eliminar o limitar la subvención o (2) que el exportador se comprometa a revisar sus precios<sup>160</sup>, de manera que la autoridad considere que se elimina el efecto nocivo de la subvención.

Es importante mencionar que el Acuerdo SMC consagra un trato especial y diferenciado frente a países en desarrollo. Así, y como prelude del punto que enseguida se abordará, es menester recordar que las subvenciones a la exportación constituyen, en concordancia con lo sentado en el artículo 3 del Acuerdo SMC, subvenciones prohibidas. Sin embargo, y partiendo del reconocimiento de que las subvenciones pueden ejercer una función de importancia en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo miembros de la OMC, este Instrumento denota, en su artículo 27, que el carácter de subvención prohibida anotado no resulta aplicable respecto de (1) los países en desarrollo listados en el Anexo VII (que son: (i) países menos adelantados definidos por las Naciones Unidas y (ii) países con un PNB per cápita inferiores a USD 1.000 anuales) y (2) otros países en desarrollo (los últimos podrían gozar de

---

<sup>159</sup> Según el artículo 21.3, la duración máxima de cinco años podrá excederse si las autoridades, antes de que se cumpla el plazo, por iniciativa propia o por petición de la rama de producción nacional, determinen que su eliminación daría lugar a la repetición o continuación de la subvención y el daño.

<sup>160</sup> En este punto, cabe denotar que, según la norma, “Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar la cuantía de la subvención. Es deseable que los aumentos de precios sean inferiores a la cuantía de la subvención si así bastan para eliminar el daño a la rama de producción nacional”.

esta regulación más laxa, en principio, durante ocho años a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, siempre que cumplieran ciertas condiciones, como la prohibición de incrementar el nivel de las subvenciones<sup>161</sup>). Es decir, y como en párrafos ulteriores advierte el artículo, en relación con este grupo específico de países, las subvenciones a la exportación dejan de tener la connotación de prohibidas, y sólo serán discutibles de acuerdo con el régimen y acciones de las subvenciones recurribles.

De igual manera, y en lo que atañe a la segunda subvención prohibida – esto es, aquella destinada a la sustitución de importaciones – el Acuerdo consagraba un plazo de gracia, durante el cual esta clase de subvenciones no tendrían el carácter de prohibidas (cinco años para los países en desarrollo miembros y ocho años para los menos adelantados, contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC). Sin embargo, no se ahondará en el tema pues es claro que el período de aplicación ya transcurrió, y no ha habido prórrogas como en el caso de los subsidios a la exportación.

En el mismo orden de ideas, cabe recordar que existen eventos regulados por el Acuerdo (a los cuales ya se hizo alusión) que permiten presumir la existencia de un perjuicio grave, en el tema de las subvenciones recurribles. No obstante, en tratándose de países en desarrollo, tal presunción carece de operancia, y por tal motivo, será menester aportar las pruebas pertinentes a efectos de acreditar la existencia de dicho perjuicio.

---

<sup>161</sup> Si bien es evidente que el plazo de ocho años ya culminó, cabe anotar que a partir de la Conferencia de Doha celebrada en el año 2001, se determinó la posibilidad de prórroga anual a este grupo de países, de manera que puedan mantener sus programas de subvención a las exportaciones. La última prórroga se concedió el 23 de octubre de 2012, y estará vigente hasta el final de 2013, siendo los países beneficiados por la misma: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Fiji, Granada, Guatemala, Jamaica, Jordania, Mauricio, Panamá, Papua Nueva Guinea, la República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Uruguay.

Ahora bien, esta protección a los países en desarrollo no es indefinida, ya que la norma estipula que, en caso de que tales países se vuelvan competitivos en la exportación de un producto dado, estarán en la obligación de eliminar las subvenciones en los plazos que ella define<sup>162</sup>. La norma puntualiza que la competitividad en las exportaciones se presentará cuando el país en desarrollo haya llevado a cabo exportaciones del producto en cuestión que representen al menos el 3,25% del comercio mundial del producto determinado en dos años consecutivos.

Por último, el Acuerdo dispone condiciones de finalización de las investigaciones más flexibles cuando las mismas versen sobre productos originarios de países en desarrollo, si se verifica que el nivel de subvención o el volumen de las importaciones no son significativos<sup>163</sup>.

Al igual que sucede con los otros Acuerdos estudiados, el Instrumento examinado consagra, en cabeza de los Estados miembro, deberes de notificación respecto de las subvenciones que confieran, así como en lo referente a las medidas provisionales o definitivas que adopten. Una vez más, se reafirma el rol fundamental que desempeña la transparencia en las relaciones comerciales interestatales.

Visto lo anterior, cabe simplemente denotar que el Acuerdo SMC proscribe, al igual que el Acuerdo Antidumping, la formulación de reservas a cualquier de sus cláusulas, sin que se cuente con el consentimiento de los demás miembros de la OMC.

---

<sup>162</sup> En referencia a los países en desarrollo en general, la eliminación se exige en un plazo de dos años. Ahora bien, el plazo exigido para los países del Anexo VII es de ocho años.

<sup>163</sup> Establece el artículo 27.10: “Se dará por terminada toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo Miembro tan pronto como las autoridades competentes determinen que: (a) el nivel global de las subvenciones concedidas por el producto en cuestión no excede del 2 por ciento de su valor, calculado sobre una base unitaria; o (b) el volumen de las importaciones subvencionadas representa menos del 4 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el Miembro importador, a menos que las importaciones procedentes de países en desarrollo Miembros cuya proporción individual de las importaciones totales represente menos del 4 por ciento constituyan en conjunto más del 9 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el Miembro importador”.

Por su pertinencia en relación con el objeto de estudio del presente trabajo, cabe hacer breve mención a ciertas normas del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, texto legal que consagra importantes previsiones y reglas de excepción ante este sector tan sensible de la economía. En términos muy amplios, y en lo que a subvenciones respecta, el propósito de este Acuerdo fue la promoción de otros mecanismos de protección al sector agrícola, diferentes a los subsidios – esencialmente, aranceles –, reconociendo explícitamente las distorsiones de mercado que éstos generan. Ello se lograría mediante la implementación de unos compromisos programáticos de reducción a las subvenciones en dos ámbitos: el tema de ayuda interna, y los subsidios a la exportación, prohibiéndose de contera, el incremento a tales subvenciones<sup>164</sup>.

En materia de ayuda interna, las subvenciones sujetas a compromisos de reducción han sido denominadas por la doctrina, como la *caja o compartimento ámbar*, cuyo rasgo fundamental es que entrañan efectos de distorsión en el mercado<sup>165</sup>. Sin embargo, se consagraron ciertas salvedades en relación con medidas de ayuda interna específicas, previstas en el Acuerdo, de tal suerte que en tratándose de éstas, se admitió inclusive la posibilidad de aumento. En esencia, el criterio que establece el Acuerdo, en su Anexo 2, es que las medidas que se pretenda queden exentas de los compromisos de reducción no generen efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o tenerlos en mínimo grado. Éstas últimas han sido reconocidas como la *caja o compartimento verde*<sup>166</sup>.

---

<sup>164</sup> Para efectos de calcular en nivel de subvenciones, se estableció la Medida Global de Ayuda o MGA, definida como “el nivel anual, expresado en términos monetarios, de ayuda otorgada con respecto a un producto agropecuario a los productores del producto agropecuario de base o de ayuda no referida a productos específicos otorgada a los productores agrícolas en general, excepto la ayuda prestada en el marco de programas que puedan considerarse eximidos de la reducción con arreglo al Anexo 2 del presente Acuerdo (...)”.

<sup>165</sup> El Acuerdo fija unos términos disímiles para los países desarrollados y en desarrollo. Así, respecto de aquéllos, se plasman compromisos de reducción del 20% de la MGA, durante un período de 6 años; para los últimos, el compromiso se fijó a 10 años, en un 13% de la MGA.

<sup>166</sup> En efecto, el artículo 6.2 dispone que “las medidas oficiales de asistencia, directa o indirecta, destinadas a fomentar el desarrollo agrícola y rural forman parte integrante de los programas de desarrollo de los países en



Resulta relevante anotar que el artículo 7 dispone que las anteriores excepciones no serán contabilizadas en el cálculo de la Medida Global de Ayuda (MGA) Corriente de cada miembro<sup>167</sup>. En adición, se establece en el artículo 6 que no se contabilizará dentro de la Medida Global de Ayuda (MGA) Corriente la ayuda interna que sea *de minimis*, es decir, que represente el 5% o menos del valor total de producción de un producto agropecuario de base específico (o no específico, si se trata de la producción agrícola total), o el 10% o menos si se trata de países en desarrollo. Este concepto de ayuda interna *de minimis* deviene importante en aquellos casos en que en las Listas de los miembros no exista compromiso de reducción en materia de MGA Total, por cuanto en tal evento, la ayuda otorgada no podrá exceder dicho nivel.

Una tercera categoría prevista en el Acuerdo sobre la Agricultura, en cuanto a ayuda interna, es la llamada *caja o compartimento azul*, objeto de regulación en el artículo 6.5 del mismo. Tal norma estatuye que los pagos directos otorgados bajo programas de limitación de la producción no estarán sujetos a los compromisos de reducción, si (i) se basan en superficies o rendimientos fijos; (ii) se realizan con respecto al 85 por ciento o menos del nivel de producción de base; y (iii) en cuanto a pagos relacionados con el ganado, éstos se realizan con respecto a un número de cabezas fijo.

---

desarrollo, las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura en los países en desarrollo Miembros y las subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos de los países en desarrollo Miembros quedarán eximidas de los compromisos de reducción de la ayuda interna que de lo contrario serían aplicables a esas medidas, como lo quedará también la ayuda interna dada a los productores de los países en desarrollo Miembros para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos”.

Análogamente, el Anexo 2 contempla una extensa lista de medidas de ayuda respecto de las cuales los países miembros no asumieron compromisos de reducción, y dispone como requisitos indispensables para que una ayuda interna pueda considerarse parte de este “compartimento” los siguientes: (a) debe ser financiada con recursos públicos y (b) no puede tener el efecto de prestar ayuda en materia de precios a los productores.

<sup>167</sup> El tenor literal de la norma es el siguiente: “Quedarán comprendidas en el cálculo de la MGA Total Corriente de un Miembro cualesquiera medidas de ayuda interna establecidas en favor de los productores agrícolas, incluidas las posibles modificaciones de las mismas, y cualesquiera medidas que se establezcan posteriormente de las que no pueda demostrarse que cumplen los criterios establecidos en el Anexo 2 del presente Acuerdo o están exentas de reducción en virtud de cualquier otra disposición del mismo”.

A propósito de la reducción a las subvenciones a la exportación, cabe decir que el artículo 9 consagra un listado puntualizando la clase de medidas que deben ser objeto de disminución progresiva. Como tiene sentido, la manera de satisfacer el compromiso de reducción diverge según se trate de países desarrollados o en vía de desarrollo, exigiéndose cambios más profundos y expeditos respecto de los primeros<sup>168</sup> (Porterfield, M.C., 2006, p. 1007).

Por supuesto, una norma de vital trascendencia en el Acuerdo sobre la Agricultura fue el artículo 13 o *peace clause*, sobre el cual ya se habló en apartes precedentes de este capítulo, razón por la cual no se abordará en este instante. Resta sólo denotar que, el Acuerdo sobre la Agricultura ha sido un instrumento de aval al otorgamiento de cuantiosas subvenciones al sector involucrado, especialmente por países desarrollados, los cuales contaban con la capacidad para otorgar esta clase de ayudas. Ello se afirma, dado que, pese a los compromisos de reducción de ayudas con efectos de distorsión, plasmados en este Acuerdo, la consagración del pluricitado artículo 13 terminó posibilitando el otorgamiento de subsidios que precisamente entrañaban tales efectos (no en vano se consideraron subvenciones prohibidas, o recurribles, en el Acuerdo SMC), a condición de que estuvieran dentro de los niveles de reducción en él dispuestos.

Transcurrido el período de implementación consagrado en el Acuerdo, y aún cuando se ha expresado la voluntad de suscribir nuevos compromisos en este ámbito – lo que, por cierto, está acorde con lo preceptuado en su artículo 20<sup>169</sup> – debe reconocerse que, en la actualidad, el

---

<sup>168</sup> De esta manera, mientras que se exigió que los países desarrollados redujeran, dentro de un período de 6 años, la cuantía de las subvenciones a la exportación en un 36% y las cantidades de productos agrícolas subsidiados en un 21%, a los países en desarrollo se les exigió, dentro de un período de 10 años, reducir las subvenciones a la exportación en un 24% y la cantidad de productos agrícolas subvencionados, en un 14%.

<sup>169</sup> Esta norma reconoce que el logro de reducciones sustanciales y progresivas a la ayuda es un objetivo a largo plazo que involucra un proceso continuo, y que en tal sentido, los miembros acuerdan iniciar negociaciones para proseguir con dicho proceso un año antes de finalizar el período de aplicación, tomando en consideración la experiencia tenida durante el mismo. En la Conferencia de Doha, se insiste, se abordó la materia. Sin embargo, a la fecha no existen compromisos equivalentes en este ámbito.

mencionado aval ha experimentado una notable reducción. El hecho de que los países miembros de la OMC puedan controvertir las medidas de ayuda interna conferidas por otro miembro, con fundamento en el Acuerdo SMC (cosa que no era posible bajo la vigencia de la *peace clause*), aporta a la conformación de un escenario más favorable a los intereses de países que carecen de los recursos para cimentar sus planes de desarrollo económico sobre esta clase de medidas, como es el caso de Colombia.

En este orden de ideas, y no existiendo estipulación concreta dentro del TLC que determine algo diferente, el mecanismo del que dispone el Estado colombiano para defenderse ante distorsiones al comercio generadas por la política subvencionista de los Estados Unidos, se encuentra en el escenario multilateral de comercio – la OMC –, con fundamento en las obligaciones a las cuales se han comprometido estos dos Estados, en su calidad de miembros de dicho organismo. Ello no es óbice para, una vez más, insistir sobre la agravación de las asimetrías comerciales ya existentes entre las partes firmantes del Acuerdo, a consecuencia de la supresión inmediata (y no diferida en el tiempo) del Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), tema éste que ya se ha tratado con suficiencia en acápite previos. Sustentándonos en lo anterior, además de proponer las soluciones a los retos de competitividad abordados en el capítulo precedente, formularemos una última proposición encaminada a equilibrar la mentada asimetría, ya desde el ámbito del derecho de la competencia: el recurso a la figura de las asociaciones para la exportación para los pequeños y medianos productores.

#### **4. ASOCIACIONES DE EXPORTACIÓN: UNA BUENA ALTERNATIVA PARA SER MÁS COMPETITIVOS**

En el preámbulo del presente capítulo, se puso de relieve la importancia que revisten los capítulos sobre competencia en el contexto de los acuerdos de libre comercio, debido a que es a través de las regulaciones en ellos contenidos que se puede evitar que los agentes económicos de los Estados que los suscriben, anulen los beneficios derivados de la supresión de barreras arancelarias, al incurrir en conductas que falseen el libre juego de la oferta y la demanda en el nuevo mercado expandido, creando, de esta forma, nuevos obstáculos al comercio. Así entonces, la normatividad de competencia se erige en el principal garante de la efectividad material de los tratados de libre comercio negociados y suscritos por los Estados.

Ello, empero, no obsta para reconocer que existen sectores sensibles de la economía frente a los cuales el ordenamiento de competencia no puede ser objeto de una aplicación tan rigurosa, ya que se trata de sectores que involucran temas neurálgicos en la vida social, política y macroeconómica de los Estados. En términos generales, las exenciones al derecho a la competencia se han justificado por razones de diversa índole, estando por supuesto entre éstas, las de índole económica y social. Por su pertinencia frente al tema que nos ocupa, cabe destacar la siguiente motivación, anotada por Gutiérrez R., J.D., “(...) favorecer a ciertos sectores económicos o sociales (v.gr. agricultores) a través de la transferencia de riqueza, para así lograr un objetivo gubernamental que va más allá de la competencia (v.gr. aumentar el ingreso de los hogares en el campo)<sup>170</sup>” (traducción informal de los autores) (2010, p. 178).

---

<sup>170</sup> Las razones de índole económica identificadas por el autor son:

“1. Regulate a natural monopoly by the establishment of price and output regulation or other conduct restrictions.  
2. Mitigate market failures. Examples of the latter include, the objective of balancing a symmetric market power and bargain power, address transaction costs and collective action problems; and reduce risk and uncertainty.”

Tal es el caso del sector agrícola, en donde, habida cuenta de sus particularidades, ha existido la tendencia a considerarlo como un sector en donde la operatividad de las normas de promoción de la competencia es más restringida, bajo la premisa de que, en ocasiones, las finalidades inherentes a la política de competencia resultan incompatibles con las que caracterizan a la política agrícola. Se afirma lo anterior por cuanto, de acuerdo con lo expresado por el mismo autor, la última suele estar orientada a la consecución de objetivos socioeconómicos tales como: proteger la estabilidad de los precios de los productos agrícolas, así como la estabilidad del ingreso de los diferentes agentes que participan en la cadena productiva, en especial los pequeños productores; asegurar un nivel de ingreso para los hogares en el campo; promover la equidad; controlar los precios de los alimentos – precavando así problemas inflacionarios –; incrementar el empleo en el sector rural; promover el desarrollo regional; protección medioambiental y de salud pública y, por último, la garantía de la seguridad alimentaria de los Estados<sup>171</sup>. *Contrario sensu*, la política de competencia busca asegurar el libre juego de la oferta y la demanda y la eficiencia de los mercados, a fin de maximizar el bienestar de los consumidores (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 179 y 191). Ello si se considera que el sector en comento adolece de ciertas características que lo hacen especialmente sensible, entre otros: la incidencia de factores climáticos en la oferta, los cuales escapan a la órbita de control de los productores<sup>172</sup>; las constantes fluctuaciones de precios, en razón de la sensibilidad de la oferta a las variables climáticas y los altos costos de almacenamiento y

---

3. Favor certain economic or social sector (e.g. farmers) through the transfer of wealth, in order to achieve a Governmental objective beyond antitrust (e.g. increase countryside's households income)" (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 178).

<sup>171</sup> "Agricultural policies are formulated for the pursuit of certain economic goals, such as, the stabilization of domestic prices, to facilitate adjustment from external shocks, to foster economic growth, to increase employment and to control inflation. Also non-economic goals or social goals, such as the maintenance of farmers' income, support for small and family farms, promotion of equity, regional development, breeding national champions, the pursuit of national food security or sovereignty (i.e. the guarantee of stable and safe national supplies), environmental protection and public health, are key elements for the formulation of agricultural policies" (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 191).

<sup>172</sup> "Agricultural cycles fixed by climate conditions determine the markets' productivity and production in the short run. Hence, the market equilibrium may vary due to the weather, causing scarcity or abundance of agricultural goods" (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 183).

transporte de los productos<sup>173</sup>; la excesiva volatilidad de los precios internacionales de las mercancías<sup>174</sup>, y la existencia de un mercado que, por lo general, posee una estructura atomizada a nivel de producción, y una estructura concentrada a nivel de procesamiento, distribución y venta<sup>175</sup> (Gutiérrez R., J.D., 2010, pp. 182-188).

En este orden de ideas, múltiples naciones alrededor del mundo han consagrado reglas especiales en el tema de competencia en el sector agrícola, avalando ciertos comportamientos que de lo contrario serían sancionados por la rama del derecho señalada. A este proceso no han sido ajenas las naciones suscriptoras del Acuerdo de Libre Comercio objeto de estudio del presente trabajo. En efecto, tanto Colombia como los Estados Unidos han establecido reglas particulares en esta temática, a las cuales cabría hacer breve mención.

En cuanto a la regulación estadounidense, cabe destacar que la exención de la aplicación de las normas de competencia (*antitrust law*) data de comienzos del siglo XX, con la *Clayton Act* de 1914 y la *Capper-Volstead Act* de 1922. Los móviles que orientaron la adopción de tales cuerpos legislativos estuvieron basados, en esencia, en el carácter atomizado del mercado a nivel de los productores, y la imposibilidad en que se encontraban los pequeños agricultores para negociar en

---

<sup>173</sup> “On one hand, if production is abundant, farmers may not sell all their production and may not be able to stock part of their production or transport it to places where demand is higher. Due to sanitary requirements and the perishable nature of the goods the costs related to the stocking of goods are very high. Market prices will decrease and consumers’ wellbeing will increase. In contrast, the income of countryside households will be negatively affected by an abundant harvest. On the other hand, if production is scarce, prices of agricultural goods will rise and consumers’ wellbeing will decrease. An inflationary process instigated by the commodities’ prices will affect negatively consumers’ income and may produce macroeconomic instability” (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 184).

<sup>174</sup> A raíz de los considerables subsidios otorgados al sector de numerosos países, los precios de los productos agrícolas sufren distorsiones (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 185).

<sup>175</sup> “Generally the market structure is atomized at the production level and presents oligopoly/oligopsony structure in the processing, distribution and retailing of agricultural goods (...) The firms that process or commercialize agricultural goods may have sufficient market power to influence prices or to be price makers. There are strong barriers to entry for the processing and retailing of goods due to the high fixed investments required. Furthermore distribution costs of the goods may be high due to insufficient transport infrastructure and geographic conditions (...)” (Gutiérrez R., J.D., 2010, pp. 185-188).

términos equitativos con el reducido número de firmas que dominaba el eslabón de procesamiento y comercialización de sus productos<sup>176</sup> (Reich, A., 2007, p. 846).

Así, el artículo 16 de la *Clayton Act* autorizó a los agricultores a organizarse en cooperativas, con propósitos de ayuda mutua ajustados a derecho, las cuales no serían objeto de cuestionamiento por el derecho de la competencia, en tanto ejecutasen sus objetivos de manera legal. Pues bien, lo que efectuó la *Capper-Volstead Act* fue precisar el ámbito de aplicación de la mencionada norma, al indicar que los anotados propósitos de ayuda mutua ajustados a derecho incluían el procesamiento, distribución y comercialización conjunta de sus productos. No obstante, resulta fundamental advertir que esta exención a las normas de competencia no conlleva una autorización categórica a los productores agrícolas de emprender cualquier clase de comportamientos, puesto que la jurisprudencia determinó que, en caso de que estas cooperativas incurran en conductas anticompetitivas, serán objeto de investigación y procesadas en consonancia con tales normas. De este modo, no podrían v.gr., los productores agrícolas valerse de esta clase de asociaciones con el propósito de elevar indebidamente los precios de sus mercancías (Reich, A., 2007, pp. 847-848).

De otra parte, se encuentran las políticas gubernamentales de apoyo al sector, tales como los subsidios, el establecimiento de precios mínimos, las compras que el Estado realiza respecto de exceso de oferta y la limitación de la oferta, como mecanismos de regulación de los precios de los productos agrícolas (Gutiérrez R., J.D., 2010, pp. 201-202).

---

<sup>176</sup> “The alleged justification for these exemptions was the market structure of the farming industry and the monopsony or oligopsony power of processing and marketing firms. This purchase power was meant to be countervailed by producer associations allowed to, among others, increase their bargain power by consolidating their offer, collectively setting the selling conditions of their goods and provide common marketing and transport services. Without the establishment of this exception some of the activities performed by these organizations would be deemed as illegal under the Sherman Act” (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 198).

Por su parte, las excepciones al régimen de competencia consignadas en el ordenamiento jurídico patrio se remontan a 1959, año en el cual, por virtud de la Ley 155, se introdujo la figura de la excepción de bloque. De conformidad con ésta, el Gobierno podría autorizar la celebración de acuerdos que pese a limitar la libre competencia, tuvieran el propósito de defender la estabilidad de un sector básico de la producción de bienes o servicios, de interés para la economía general (parágrafo del artículo 1º de la mentada Ley, modificado por el Decreto 3307 de 1963). Sumado a lo anterior, el Decreto 1302 de 1964 definió qué debía entenderse por “sectores básicos de la producción de bienes o servicios de interés para la economía general y el bienestar social”, como aquellas actividades que tengan o llegaren a tener importancia fundamental para estructurar racionalmente la economía del país y abastecerlo de bienes (o servicios) que son indispensables para el bienestar general (artículo 1º). Dentro del listado ilustrativo que compendia dicha norma, se encuentra lo atinente a la producción y distribución de bienes destinados a satisfacer las necesidades de alimentación de la población colombiana.

Ulteriormente, el artículo 5º de la Ley 1340 de 2009 determinó expresamente que, para efectos de la norma primeramente citada, el sector agropecuario debe considerarse como sector básico de interés para la economía general, y que, por consiguiente, el MADR deberá emitir concepto previo, vinculante y motivado, en relación con la autorización de aquellos acuerdos y convenios encaminados a estabilizar dicho sector. De igual modo, la Ley 1340, en su artículo 31, dispuso que el ejercicio de los poderes de intervención del Estado en la economía, regulados en los artículos 333 y 334 de la Carta Política, constituye una restricción del derecho de la competencia, en los términos de la intervención. Se denotan explícitamente como mecanismos de intervención estatales que restringen la aplicación del régimen de competencia: los Fondos de estabilización de precios, los Fondos Parafiscales para el Fomento Agropecuario, el Establecimiento de precios



mínimos de garantía, la regulación de los mercados internos de productos agropecuarios, los acuerdos de cadena en el sector, el Régimen de Salvaguardias, y los demás mecanismos previstos en las Leyes 101 de 1993 (a la cual ya se hizo mención en el Capítulo III de este documento) y 81 de 1988 (la última, en relación con la política de control precios), los cuales, antes de la expedición de la aludida Ley, constituían más bien excepciones agrícolas implícitas al derecho de la competencia (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 265). Por último, el artículo 32 de la Ley 1340 faculta al Estado para intervenir cuando se presenten situaciones externas o ajenas a los productores nacionales, que generen afectaciones o distorsiones a las condiciones de competencia en los mercados de productos nacionales. Tal intervención se efectuará mediante la implementación de medidas que compensen o regulen las condiciones de los mercados afectados, garantizando la equidad y competitividad de la producción nacional. Según apreciación acertada de Gutiérrez R., J.D., esta naturaleza de intervenciones son enteramente plausibles en el sector agropecuario, pues es diáfano que éstos están sujetos a la influencia de factores externos, tales como el descenso en los precios internacionales de los productos agropecuarios, como a su vez, a situaciones que escapan el ámbito de control de los productores, cual es el caso de las variaciones climáticas (2010, p. 257).

A lo antedicho cabe agregar que, existen normas de carácter fundamental en el sistema jurídico nacional que confieren especial atención al sector agrícola (las cuales ya fueron mencionadas en el Capítulo V de este trabajo). El artículo 65 de la Constitución Política estatuye que la producción de alimentos gozará de especial protección del Estado, consagrando como prioridad la promoción del desarrollo integral de las actividades relacionadas con el agro. Igualmente, el artículo 64 *ibídem* establece el deber especial de protección, a cargo del Estado, frente a los trabajadores agrarios, con el propósito de mejorar el ingreso y calidad de vida de los campesinos.

En síntesis, y de manera similar a lo que la jurisprudencia anglosajona ha sentado sobre este punto, la SIC ha advertido que las excepciones agrícolas al régimen de competencia no conllevan la inaplicación automática del último, puesto que, si los agentes económicos incurren en ciertas prácticas que contrarían el régimen de promoción de la competencia, podrán ser objeto de investigación y sanción desde esta óptica.

De la exposición antecedente deriva con claridad que el sector agrícola, en razón de sus características especiales, no puede ser objeto de una aplicación indiscriminada de las normas de competencia, ya que el mismo involucra el interés y bienestar económico y social de los Estados. Partiendo de la base de la admisión de ciertos acuerdos que, si fueran juzgados desde la perspectiva del régimen de competencia, serían inaceptables, se pasará en este punto a tratar los beneficios que podrían surgir de la constitución de asociaciones de exportación entre pequeños y medianos agricultores colombianos, a fin de que éstos puedan ser más eficientes y por ende, competitivos, en el mercado estadounidense<sup>177</sup>.

Un primer aspecto que es necesario resaltar es que, como se explicó previamente, en los Estados Unidos es permitida la formación de cooperativas de agricultores, que tengan como propósito procurar una mayor eficiencia en la producción, distribución y comercialización de sus productos. A esto es menester agregar que, el ordenamiento estadounidense también exceptúa del régimen de competencia a las asociaciones de empresas, creadas con la finalidad exclusiva de realizar exportaciones, y cuya actividad única esté representada en la venta de bienes o servicios,

---

<sup>177</sup> Como lo ha reconocido Lozano Ortiz de Zárate, M.C., “(...) pese a su denominación peyorativa, entre los cárteles de exportación figuraban toda clase de convenios, cuyo efectos sobre la competencia no podía determinarse de manera tajante. Por ejemplo, el origen de los cárteles de exportación en los Estados Unidos había sido simplemente ofrecer a las empresas que de otra forma no hubieran podido hacerlo la posibilidad de dedicarse a la exportación. En estos casos, los convenios aludidos implicaban un efecto claramente favorable a la competencia. Por lo tanto, era necesario proceder con cautela al abordar los acuerdos que normalmente se caracterizaban como cárteles de exportación, pero que, de hecho, no tenían necesariamente los mismos efectos que los cárteles intrínsecamente nocivos” (2004, p. 480).

destinados a mercados foráneos (tal previsión se encuentra consagrada en la *Webb-Pomerene Act* de 1918, complementada por la *Foreign Trade Company Act*). Ahora bien, para que dicha exención opere, se requiere que los agentes asociados demuestren que su actividad no acarreará efectos perjudiciales en el mercado estadounidense, luego de lo cual se les hará entrega de un certificado que los habilita a funcionar como asociación de exportación<sup>178</sup> (Ibarra Pardo, G., 2006, p. 162).

En Colombia, en cambio, no existe un cuerpo normativo que regule y exceptúe del régimen de competencia a esta clase de asociaciones. No obstante, y como se acotó cuando se trató el Capítulo de Competencia del TLC suscrito con los Estados Unidos, uno de los deberes de transparencia de las partes radica en el intercambio de información pública sobre las asociaciones de exportación certificadas o registradas ante el gobierno central de cada país. En otras palabras, el propio TLC abre la posibilidad de creación de esta clase de uniones, y es por tal motivo que se estima que Colombia no puede permanecer rezagada en este aspecto, siendo necesaria la expedición de normas que autoricen la creación de asociaciones de pequeños y medianos agricultores con finalidades de exportación, sin que puedan verse restringidas por las disposiciones de competencia. Al respecto, ha dicho Ibarra Pardo, G.,

La ausencia de exclusiones o excepciones, en relación con ciertos sectores especiales, podría llevar a deteriorar el ambiente de los acuerdos de cooperación o a impedir los objetivos de las políticas de los estados, de conformidad con sus intereses nacionales.

Dentro de los sectores excluidos por algunos países, podemos mencionar la agricultura

---

<sup>178</sup> Según Ibarra Pardo, G., “Los requisitos que exige la ley norteamericana para conferir el certificado, son los siguientes: (1) Que la práctica no resulte en una restricción sustancial, a un competidor norteamericano del aplicante; (2) Que tal certificado no se traduzca en una competencia desleal, en contra de otros competidores norteamericanos, que exporten el mismo tipo de bienes o servicios; (3) Que la actividad exceptuada, no incluya ningún acto que pueda resultar en una venta, para el consumo dentro de los Estados Unidos, de los bienes o servicios del aplicante” (2006, p. 163).

(...) Desde esta perspectiva, se impone la necesidad de que, paralelamente a las negociaciones (...), se definan los sectores que ameritan un trato especial o una excepción, en relación con la aplicación de las leyes de competencia (2006, p. 200).

Este planteamiento, por lo demás, está en consonancia con la normatividad que a nivel internacional existe sobre la materia<sup>179</sup>. En efecto, y como advierte este autor, las pequeñas y medianas empresas (en adelante, PYMES) constituyen sectores tradicionalmente excluidos del espectro de las reglas de competencia, toda vez que,

Bien es sabido que en muchas ocasiones, las empresas de los países en vías de desarrollo no tienen una oferta exportable suficiente, que justifique el mantener una infraestructura de exportación o que les permita comercializar sus productos eficientemente en los mercados externos. Por otro lado el conocimiento especializado de los mercados externos y la logística que requiere la promoción de las exportaciones, no permite que todas las empresas puedan llegar, por sí mismas a esos mercados (...) (Ibarra Pardo, G., 2006, p. 201).

Con fundamento en lo expuesto, es dable aseverar que el recurso a las asociaciones de exportación representa una excelente alternativa para los pequeños y medianos agricultores colombianos que deseen incursionar en mercados extranjeros, entre éstos, el estadounidense.

---

<sup>179</sup> Ibarra Pardo, G., hace referencia las legislaciones de algunos Estados en materia de carteles permitidos, bajo la premisa de que, por un lado, sean celebrados por PYMES y, de otro, que éstos no serían nocivos para la competencia, sino que contribuyan a lograr una mayor eficiencia. Así, la ley alemana exceptúa del régimen de competencia (sólo se anotarán los que se consideran relevantes para efectos de este trabajo): (1) los carteles de PYMES con efectos de minimis, esto es, que tengan efectos insignificantes en la competencia dentro del mercado relevante; (2) acuerdos entre PYMES que tengan por objeto la racionalización de actividades económicas, por ejemplo, para incrementar la oferta, mejorar la calidad, incrementar la variedad de los productos, y reducir los costos de flete o de publicidad. De igual forma, en Estados Unidos existe la Small Business Act, “ en virtud de la cual los acuerdos celebrados entre las PYME, donde cada una de ellas pertenezcan a partes independientes y que no tenga posición dominante en su esfera de actividad, pueden ser exceptuadas de las leyes antitrust” (2006, pp. 203-209).

Pues resulta a todas luces evidente que, debido al carácter atomizado que presenta el sector agrícola, en lo que a producción refiere – esto es, existe gran número de productores individuales, lo cual es más patente en países en desarrollo como el nuestro<sup>180</sup> – es necesario promover el empleo de esta clase de mecanismos asociativos, que a la postre les permitirán ser más productivos y eficientes, al beneficiarse de las economías de escala generadas por una producción masiva, y así ser más competitivos en mercados externos. Según Reich, A., la eficiencia se lograría al permitir que los agricultores se organicen en asociaciones para racionalizar sus procesos productivos, de transporte y de distribución, como también para proveerles información actualizada sobre las tendencias del mercado, las preferencias de los consumidores y el *know-how* agrícola (2007, p. 871).

Este requerimiento cobra mayor fuerza si se tiene en cuenta que en los Estados Unidos, y en general en países desarrollados, la tendencia durante las últimas décadas ha sido el aumento en el nivel de concentración del mercado productor de bienes agrícolas<sup>181</sup> (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 187). A lo anterior debe aunarse el hecho de que, por disposición legal, los agricultores estadounidenses tienen la prerrogativa de asociarse en cooperativas, y obtener así eficiencias en los ámbitos de producción, distribución y comercialización. En términos prácticos, ello significa que los productores colombianos que logren exportar sus mercancías a este mercado, se verán avocados a competir con grandes empresas que abarcan una porción sustancial de la producción agrícola, bien sean agentes económicos que individualmente han adquirido poder de mercado, o agentes económicos que colectivamente, por conducto de tales cooperativas, lo han obtenido. En

---

<sup>180</sup> Según Gutiérrez R., J.D., “Especially in developing countries, there are hundreds or thousands producers of agricultural products (of different sizes and with different production technology) that are located in specific regions” (2010, p. 187).

<sup>181</sup> Cita el autor: “Concentration generally has increased at all levels of the food marketing chain in all agricultural sectors since the 1980s. At the farm level, less than 2 percent of farms accounted for 50 percent of total sales in 2007 (...)” (Gutiérrez R., J.D., 2010, p. 187).

este orden de ideas, si se fomenta el empleo de estas uniones, se puede lograr un equilibrio siquiera parcial entre estos competidores.

Hay que reconocer que en el orden jurídico colombiano existen ciertos mecanismos que están en consonancia con lo que ya se ha expuesto. Un ejemplo de ello lo representan las sociedades de comercialización internacional, como “aquellas sociedades nacionales o mixtas que tengan por objeto la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por productores socios de las mismas (...)” (artículo 1o, Decreto 1740 de 1994, modificado por el Decreto 93 de 2003). Estos entes fueron creados con el cometido de fomentar las exportaciones, mediante la concesión de ciertos beneficios de orden tributario<sup>182</sup>, y han sido ampliamente utilizadas<sup>183</sup>. La falencia que en este ámbito se percibe es que no existan normas que exceptúen esta clase de asociaciones de las normas de competencia, y es esta la propuesta que se pretende efectuar, además de, como es lógico, sugerir una mayor promoción de estos instrumentos por parte del Estado.

Por supuesto, las normas que al respecto se expidan deben ser diáfanas en el sentido de impedir que estos mecanismos se utilicen como medio para vulnerar la libre competencia en el mercado, más allá de lo socialmente deseable. En este sentido, la excepción no puede erigirse en una patente de corso para realizar actos prohibidos por las reglas de promoción de la competencia, tales como la fijación de precios, de cuotas de producción, los acuerdos de repartición de mercados, entre otros. Debe, de contera, señalarse con extrema claridad que los únicos propósitos que deben llevar a la constitución de estas asociaciones deben estar enmarcados en la eficiencia

---

<sup>182</sup> En la actualidad, los beneficios se resumen en la no causación de IVA y de retención en la fuente.

<sup>183</sup> Según un artículo escrito por el ex director de Proexport, Manuel José Cárdenas, para Portafolio.co, para mediados de 2011, “La Dian ha registrado y reconocido más de 3.000 Sociedades de Comercialización Internacional, de las cuales el 80 por ciento se encuentra en los departamentos de Cundinamarca, Norte de Santander, Antioquia y Valle (...)” (Recuperado de: <http://www.portafolio.co/columnistas/sociedades-comercializacion-internacional>).

económica y la búsqueda de una mayor competitividad de sus integrantes, en los mercados foráneos<sup>184</sup>. Claro está, y como ha sido la inclinación internacional, las disposiciones pertinentes deben restringir la posibilidad de conformar estas asociaciones exceptuadas del régimen de competencia, a los pequeños y medianos productores, pues sería un sinsentido consagrarla como una salvedad generalizada, de la cual puedan valerse empresas lo suficientemente posicionadas en el sector. Bajo esta línea, si las asociaciones son conformadas, o bien por quienes ya tienen suficiente poder de mercado (esto es, grandes productores) o, por pequeños y medianos productores pero con una desviación de las finalidades ya descritas, deberá tener plena operancia el régimen de competencia<sup>185</sup>. En este sentido, la supervisión ejercida por los organismos estatales deviene esencial.

---

<sup>184</sup> Reich, A., destaca la importancia de la existencia de normas claras en esta materia, al señalar que las mismas contribuyen a la creación de un entorno empresarial más predecible, siendo esto un componente relevante dentro de un mercado eficiente (2007, p. 873).

<sup>185</sup> Anoto Reich, A., lo siguiente: “One should also ensure continuous supervision by competition authorities and courts, who ought to be authorized to withdraw the exemption whenever it is used to excessively restrict competition or distort markets” (2007, p. 872).

## VII. CONCLUSIONES

Como se ha afirmado, el proceso de globalización es una realidad inexorable, y frente a la cual el recuso a la elusión por parte del Estado colombiano no representa una alternativa adecuada en el largo plazo, más aún cuando el contexto actual en lo que al mercado de *commodities* agrícolas atañe, revela importantes oportunidades para países como el nuestro, que cuentan con notorias ventajas comparativas. En este sentido, resulta adecuado dejar a un lado el proteccionismo que de vieja data ha caracterizado a la política comercial colombiana, y que ha incentivado el atraso del sector agrícola, para acoger esquemas de liberalización comercial, cuyas ventajas no son, como ciertos autores sostienen, exclusivas de los países desarrollados que los celebran. En palabras de Becerra, C.A.,

En países pequeños y en vía de desarrollo, el libre comercio y la integración económica también genera beneficios, tales como el aprovechamiento de las economías de escala asociadas a la producción y el ofrecer mayores oportunidades de aprendizaje e innovación, propiciadas por la mayor competencia y el acceso a nuevos mercados (2007, p. 12).

Entre estos beneficios se encuentra ínsito el incremento del bienestar de los consumidores, quienes, como resultado de la apertura comercial, tendrán a su disposición una amplia variedad de productos a precios inferiores. Ahora bien, la reciente suscripción de numerosos acuerdos de libre comercio, entre ellos el TLC objeto de estudio, revela el reconocimiento que el Estado colombiano ha hecho de esta realidad.



Lo anterior no es óbice para reconocer que, en el proceso de negociación y suscripción del TLC entre Colombia y Estados Unidos, se incurrió en determinados desaciertos, algunos más graves que otros. El más delicado de ellos fue la eliminación inmediata del Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), por cuanto con ello se acentuó la disparidad existente entre los sectores agrícolas de las partes firmantes del Acuerdo. Se insiste en que no es posible abogar por una absoluta transparencia en materia de formación de precios (si bien este es el ideal que impone la teoría del mercado perfecto), cuando éstos se encuentran distorsionados como efecto de las elevadas subvenciones que los Estados Unidos concede a su sector agrícola.

Sin embargo, más allá de recalcar estos aspectos, pues en todo caso su carácter vinculante actual es indiscutible a raíz del acuerdo de voluntades de las partes, es imperativo que el Estado colombiano, con fundamento en las disposiciones de este Tratado y las implicaciones fácticas que conllevan, articule una serie de políticas integrales y coordinadas en materia de desarrollo del agro. De antaño se ha identificado al agro como un sector de importancia en el desarrollo y crecimiento económico del país (y en el Plan de Desarrollo Vigente, se ha concebido como una de las locomotoras del crecimiento); pese a lo anterior, se ha percibido una ausencia de acciones estatales estructuradas, encaminadas a solventar las falencias de las que adolece el sector. En otros términos, se ha venido de cierta forma, postergando la ineludible necesidad de modernización del campo colombiano.

Ahora bien, a raíz de la entrada en vigor del TLC con los Estados Unidos, esta necesidad se ha visto dimensionada, pues de manera atinada se ha reconocido que, si se quiere que los productores agrícolas estén en condiciones de competir con los productores estadounidenses (tanto en el mercado nacional como en el mercado norteamericano), es menester emprender importantes transformaciones dentro del sector. Así las cosas, se itera, el Tratado de Libre

Comercio suscrito con los Estados Unidos, más que representar una amenaza o “hecatombe”, como ha sido anotado por algunas personas, y a pesar de los yerros en que se incurrió en su formulación normativa, constituye una oportunidad trascendental para conseguir la tan anhelada, y por tantos años pospuesta, modernización del campo colombiano, a fin de que los procesos productivos sean más eficientes y nuestros productores agrícolas sean, a la postre, más competitivos en el mercado global. Resulta fundamental mirar la experiencia de otros países de la región que han suscrito tal clase de acuerdos, y que gracias a la existencia de una política de estado integral, y al escenario internacional de comercio de bienes agrícolas actual, han logrado sacar provecho de esta coyuntura.

En consonancia con lo expuesto a lo largo de este texto, existen numerosos aspectos por mejorar, y por supuesto se acepta que la realización de los cambios requeridos precisará de una política de largo plazo, planteada de manera programática. Los cambios en materia de provisión de bienes públicos – muy especialmente lo que a infraestructura refiere –, en materia de capital humano, en cuanto a utilización eficiente de los recursos a disposición de los agricultores, la sugerida diversificación de la oferta exportable, el fomento de mecanismos de cobertura alternativos (como lo son los derivados sobre productos agrícolas), y por supuesto, la promoción de medios asociativos para la exportación, son todos elementos de la política que de manera articulada, con la intervención de todos los agentes estatales involucrados (a nivel nacional como regional), se debe formular. De igual manera, y de acuerdo con Argüello C., R., la existencia de unas normas de competencia que controlen los posibles abusos que podrían derivarse de la aplicación de esta suerte de exenciones al régimen anotado, que sean claras y gocen de efectividad material, será de gran utilidad para la concreción, en el plano fáctico, de los objetivos que se buscan al firmar acuerdos de libre comercio (2006, p. 247).

Para terminar, se estima pertinente traer a colación la siguiente cita que, en nuestro sentir, condensa adecuadamente la eficiencia que derivará del Acuerdo estudiado,

Los efectos positivos de la inserción internacional de una economía son bastantes y notables. Por un lado, se debe destacar el aumento del bienestar de los consumidores por razón de la diversificación de los productos ofrecidos y la rebaja de precios; esto ocurre en paralelo con la generación de oportunidades para el sector productivo doméstico, el que enfrentado a una demanda ampliada, debe necesariamente potenciar su productividad y hacerse a tecnologías que acrecienten su competitividad. Un efecto benéfico adicional es el concurrente estímulo a la inversión, tanto extranjera como doméstica, que se privilegia de la estabilidad de las reglas de juego y de las políticas públicas. Así mismo, el Estado mismo también cosecha beneficios venidos de la credibilidad de su gestión. Otro efecto a relevar en la inserción de una economía en el ámbito internacional, es el impulso que se da a las reformas institucionales que se requiere implementar para aprovechar de manera apropiada las opciones que se abren en el mercado de Estados Unidos (Becerra, C.A., 2007, p. 79).

Resta solamente anotar que el TLC, además de constituirse en un valioso incentivo para lograr los fines anotados, nos prepara también para la firma de futuros acuerdos de libre comercio, especialmente con los países del continente asiático, lugar éste donde existe y existirá una mayor demanda de productos agrícolas. Lo anterior, por cuanto, ya en proceso de realización de las transformaciones sobre las cuales se ha hecho énfasis, el agro colombiano estará en mejores condiciones para competir con Estados que en años recientes han experimentado un acelerado crecimiento, y son hoy en día, motores del comercio global.

## VIII. REFERENCIAS

- Acero Giraldo, M. & Orozco Ovalle, S.P. (2011). *Asimetrías comerciales en el sector agropecuario y su trato a través de las negociaciones GATT/OMC con mira a las posiciones de Colombia y la Unión Europea en la Ronda de Doha* (Tesis inédita de grado). Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Carrera de Derecho, Bogotá, Colombia.
- Álvarez Marín, N. (2009). *El GATT/OMC y las subvenciones agrícolas: Brasil y el caso del algodón americano (Upland)* (Tesis inédita de maestría). Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Maestría en Relaciones Internacionales, Bogotá, Colombia.
- Anzola de González, S. (2005). *TLC. Acceso de las mercancías al mercado. Alcaldía Mayor de Bogotá*. Bogotá, Colombia: Imprenta Distrital.
- Argüello C., R. (segundo semestre 2006). Sector agrícola y política de competencia. Bogotá, Colombia: *Revista de Economía Institucional*, Vol. 8, No. 15. (pp. 227-249)
- Armella, S. (2003). Los impuestos aduaneros. En: Víctor Uckmar *et al.* (Eds.), *Curso de Derecho Tributario Internacional. Tomo II* (pp. 465-507). Bogotá, Colombia: Temis S.A.
- Barbosa Mariño, J.D., Godoy & Hoyos Abogados, Bernal Corredor, D. & Figueroa Sierra & Asociados (mayo 2007). Las subvenciones prohibidas en el Acuerdo sobre

Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. Un análisis de la jurisprudencia de la OMC. Bogotá, Colombia: *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional No. 9.* (pp. 155-203)

- Barbosa Mariño, J.D. & Lozano Ortiz de Zárate, M.C. (enero-febrero 2012). Herramientas para entender los tratados de libre comercio. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 54-58)
- Basco, C., Bucchellato, I., Delich, V. & Tussie, D. (2003). *La nueva ley de seguridad agrícola y de inversión rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales.* Santiago, Chile: Publicación de las Naciones Unidas.
- Becerra, C.A. (2007). *Pasado, presente y futuro del Tratado de Libre Comercio Colombia-EEUU* (Tesis inédita de grado). Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Carrera de Derecho, Bogotá, Colombia.
- Benedetti Angulo, L.F. (2008). *Análisis del papel de ASOCOLFLORES en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos* (Tesis inédita de maestría). Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Maestría en Relaciones Internacionales, Bogotá, Colombia.
- Binder, K., Dürr, E., Pinto Saavedra, J., Portes, A., Restrepo Salazar, J.C., Rodríguez Garavito, C. & Umaña Mendoza, G. (2004). *Economía social de mercado y tratados de libre comercio en Colombia. Análisis y propuestas sobre el impacto del TLC en la pobreza, los derechos laborales y la pequeña y mediana industria.* Bogotá, Colombia: Fundación Konrad Adenauer.

- Caballero Reinoso, C. (enero-febrero 2012). El TLC entre cifras y conceptos. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 32-37)
- Caicedo Ferrer, J.M. (enero-febrero 2012). La infraestructura para el TLC. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 38-42)
- Cano Sanz, C.G. (enero-febrero 2012). La vida finita de los pactos bilaterales de comercio: de Estados Unidos al Asia. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 10-19)
- Cañas Arboleda, N. (julio-diciembre 2006). Perspectivas del mercado de derivados en Colombia. Retraso derivado del desconocimiento. Medellín, Colombia: *Revista ADMINISTER No. 9. Universidad EAFIT* (pp. 156-166)
- Cárcamo Cárcamo, U. & Causil García, C. (2007). *Valoración de opciones para el mercado agropecuario colombiano, el modelo de Heston-Nandi como alternativa* (Tesis inédita de maestría). Universidad EAFIT, Maestría en Finanzas, Medellín, Colombia.
- De las Casas Zapata, F. (2004). *El desafío de la agricultura colombiana dentro de la dinámica del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos* (Tesis inédita de grado). Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales, Carrera de Ciencia Política, Bogotá, Colombia.
- Dirección Técnica (2012). *Informe de seguimiento a proyectos. Sistema férreo nacional*. Bogotá: Cámara Colombiana de la Infraestructura. Recuperado de <http://www.infraestructura.org.co/seguimientoproyectos/Informe%20ferrocarriles.pdf>

- Domínguez Rivera, J. (enero-febrero 2012). La oportunidad del TLC. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 48-52)
- Espulgues Mota, C., Palao Moreno, G., Espinosa Calabuig, R. & Fernández Maciá, E. (2009). *Derecho del comercio internacional*. Tercera Edición. Valencia, España: Tirant lo blanch.
- Ferrari Quine, C. (enero-febrero 2012). Crisis internacional y competitividad: exigencias sobre Colombia. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 28-31)
- Gaitán Mahecha, B. (enero-febrero 2012). Interrogantes de los no economistas. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 8-9)
- Garay, L.J., Quintero, L.F., Villamil, J.A., Tovar, J., Fatat, A., Gómez, S. (...) Yemail, B (1998). *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización. 1967-1996*. Programa de Estudio La Industria de América Latina ante la Globalización Económica. Santafé de Bogotá, Colombia: Departamento Nacional de Planeación & Colciencias.
- Garay Salamanca, L. J., Barberi Gómez, F., & Espinosa Fenwarth, A. (2004). *El agro colombiano frente al TLC con los Estados Unidos. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural*. Bogotá, Colombia: C&B Asociados Ltda.
- Garay Salamanca, L. J., Barberi Gómez, F., & Cardona Landínez, I. M. (2006). *La negociación agropecuaria en el TLC. Alcances y consecuencias*. Bogotá, Colombia: Planeta Paz.
- García Echeverría, R. (mayo 2007). En busca de la competitividad ¿la nueva estrategia de desarrollo? Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 734* (pp. 9-17)

- Gómez, H.J., Restrepo, J.C., Nash, J., Valdés, A., Reina, M., Zuluaga, S. (...) Perfetti, J.J. (mayo 2011). *La política comercial del sector agrícola en Colombia*, Cuadernos Fedesarrollo, Número 38.
- Gómez Restrepo, H.J. (enero-febrero 2012). Los grandes retos del TLC con Estados Unidos. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 4-7)
- Gutiérrez R., J.D. (enero-diciembre 2010). Agricultural exceptions to competition law. Bogotá, Colombia: *Rev. Derecho de la Competencia*, Vol. 6. No. 6 (pp. 173-287)
- Ibarra Pardo, G. (enero-diciembre 2006). El derecho de la competencia en las relaciones comerciales internacionales. Bogotá, Colombia: *Rev. Derecho Competencia*, Vol. 2, No. 2 (pp. 153-215)
- Lal Das, Bhagirath (2004). *La OMC y el sistema multilateral de comercio. Pasado, presente y futuro*. Barcelona, España: Icaria Editorial.
- Lozano Ortiz de Zárate, M.C. (junio 2004). Hacia el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos: Puntos generales de discusión sobre competencia. Bogotá, Colombia: *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional No. 3.* (pp. 461-482)
- Lozano Ortiz de Zárate, M. C. & Barbosa Mariño, J. D. (noviembre 2008). ¿Cómo leer el Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos de América? Resultados preliminares de la línea de investigación Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos. Bogotá, Colombia: *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional No. 13.* (pp. 255-290)



- Mejía López, M (enero-febrero 2012). El agro y los acuerdos de libre comercio. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 21-26)
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2006). *Apuesta exportadora agropecuaria*. Bogotá, Colombia.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2012). *Cartilla Política Agropecuaria 2010-2014*. Recuperado de: [http://201.234.78.28:8080/jspui/bitstream/123456789/3723/1/CARTILLA%20PolAgro2010%202014\\_Edición%20No%202.pdf](http://201.234.78.28:8080/jspui/bitstream/123456789/3723/1/CARTILLA%20PolAgro2010%202014_Edición%20No%202.pdf)
- Ministerio de Educación (2008). *Educación técnica y tecnológica para la competitividad*. Recuperado de: [http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-176787\\_archivo\\_pdf.pdf](http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-176787_archivo_pdf.pdf)
- Muñoz Ortega, L.M. (enero-febrero 2012). El TLC con Estados Unidos: un reto y una oportunidad. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp. 44-46)
- Observatorio Agrocadenas Colombia (junio 2005). *Segunda Parte: Cadenas asociadas a cultivos permanentes. Cadena del Azúcar*. En: *Anuario 2004* (pp. 233-284). Bogotá.
- Oficina Asesora de Planeación, Grupo de planificación sectorial (2012). *Transporte en cifras. Versión 2012*. Bogotá: Ministerio de Transporte. Recuperado de [http://www.supertransporte.gov.co/super/index.php?option=com\\_phocadownload&view=category&id=189&Itemid=393&lang=esc](http://www.supertransporte.gov.co/super/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=189&Itemid=393&lang=esc)
- Organismo Nacional de Acreditación de Colombia & Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2007). *La acreditación en Colombia*. Recuperado de

[http://www.onac.org.co/anexos/documentos/DocumentosPDFDescarga/cartilla\\_acreditacion.pdf](http://www.onac.org.co/anexos/documentos/DocumentosPDFDescarga/cartilla_acreditacion.pdf)

- Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. (22 de mayo de 2012). *Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría. Colombia.* (Documento WT/TPR/S/265). Organización Mundial del Comercio. Recuperado de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp365\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp365_s.htm)
- Ospina Hernández, M. (2008). *La navegación fluvial en Colombia.* Washington, D.C.: Estados Unidos (Organización de Estados Americanos). Recuperado de: [http://www.oas.org/cip/docs/areas\\_tecnicas/11\\_des\\_puert\\_fluv\\_y\\_lacustres/10\\_la\\_nav\\_fluv\\_colombia.ppt](http://www.oas.org/cip/docs/areas_tecnicas/11_des_puert_fluv_y_lacustres/10_la_nav_fluv_colombia.ppt)
- Paredes Morato, Y., Garcés, P.A. & Villa, L.M. (2010). *Informe de seguimiento de caracterización de 16 ríos navegables y la actividad portuaria.* Bogotá, Colombia: Superintendencia de Puertos y Transporte.
- Pérez Toro, J.A. (2010). Negociaciones del TLC Colombia-Estados Unidos. Bogotá, Colombia: *Revista Análisis Internacional No. 2.* (pp. 183-218)
- Plata Puyana, J.F., Serrano Pinilla, F., Rincón Ordóñez, R.J. (noviembre 2007). The cumulative application of the Agreement on Agriculture and the Subsidies and Countervailing measures agreement: an approach to agricultural subsidies based on its effects. Bogotá, Colombia: *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional No. 10.* (pp. 209-264)

- Porterfield, M.C. (winter 2006), U.S. farm subsidies and the expiration of the WTO's Peace Clause. Pennsylvania, United States: *University of Pennsylvania, Journal of International Economic Law Vol. 27 (4)*. (pp. 999-1042)
- Proexport (abril 2012). Guía comercial a Estados Unidos. Bogotá, Colombia. Recuperado de: <http://www.slideshare.net/pasante/guia-comercial-estados-unidos-2012>
- Reich, A. (2007). The agricultural exemption in antitrust law. Austin, United States: *Texas International Law Journal*, Vol. 42. (pp. 843-874)
- Robledo, J.E. (2009). *La verdadera hecatombe. El debate del TLC permanece*. Bogotá, Colombia: Ediciones Aurora.
- Sarmiento Palacio, E. (2008). *Economía y globalización*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma S.A.
- Schwab, K. & Sala-i-Martin, X. (2012). *The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum. Recuperado de: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf)
- Solano Mejía, A. (enero-febrero 2012). Realidades del TLC y el ATPDEA. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 781* (pp 66-69)
- Tami, L.M. (mayo 2007). Sector agropecuario. La infraestructura: clave para ser competitivos. Bogotá, Colombia: *Revista Javeriana No. 734* (pp. 58-68)

- Tovar, J. & Uribe, E. (julio 2008). Reflexiones sobre el crecimiento de largo plazo del sector agrícola en Colombia. Bogotá, Colombia: *Documentos CEDE-Universidad de los Andes-Facultad de Economía, No. 10.* (pp 1-32)
- Wilches Durán, R.E. & Zapata Ariza, I.D. (2001). *La Bolsa Nacional y Agropecuaria y la Ley 510 de 1999* (Tesis inédita de grado). Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Carrera de Derecho, Bogotá, Colombia.
- Witker Velásquez, Jorge A. (2011). *Derecho del comercio exterior.* México D.F., México: Universidad Nacional Autónoma de México & Instituto de Investigaciones Jurídicas, Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México A.C.

## **IX. ANEXO: PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y CATEGORÍAS DE DESGRAVACIÓN**

### **I. COLOMBIA:**

#### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN AA:**

##### **ARANCEL BASE: 13%:**

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán mantenerse en la tasa base hasta el 1° de enero de 2009. Comenzado el 1° de enero de 2009, o en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, lo que sea posterior, dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles.

1. Cebada para otros usos

#### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN A:**

##### **ARANCEL BASE: 5%:**

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán ser eliminados completamente y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles en la fecha en que este acuerdo entre en vigor.

1. Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, en reposo vegetativo.
2. Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, en vegetación o en flor; plantas y raíces y achicoria.
3. Esquejes sin enraizar e injertos
4. Árboles, arbustos y matas, de frutas o de otros frutos comestibles, incluso injertados
5. Rododendros y azaleas, incluso injertados
6. Rosales, incluso injertados
7. Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces); micelios
8. Claveles miniatura frescos, cortados para ramos o adornos

9. Crisantemos frescos, cortados para ramos o adornos
10. Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos
11. Gypsophila (lluvia, ilusión) frescas, cortadas para ramos o adornos
12. Las demás flores y capullos frescos, cortados para ramos o adornos
13. Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma
14. Patatas (papas) frescas o refrigeradas, para siembra
15. Arvejas (guisantes, chícharos) secas, desvainadas, para la siembra
16. Garbanzos secos desvainados, para la siembra
17. Frijoles de las especies vigna mungo (L) Hepper o vigna radiata (L) wilczek, para la siembra
18. Frijoles (fréjoles, porotos, alubias) Adzuki, para la siembra
19. Frijol (fréjol, porotos, alubia, judía) negro, para siembra
20. Los demás fríjoles (fréjoles, porotos, alubias, judías) comunes, para la siembra
21. Los demás fríjoles (fréjoles, porotos, alubias, judías), para la siembra
22. Lentejas, para la siembra
23. Habas, haba caballar y haba menor, para la siembra
24. Las demás hortalizas (incluso silvestres), de vaina, para la siembra
25. Trigo duro para siembra
26. Los demás trigos para la siembra
27. Centeno para la siembra
28. Cebada para la siembra
29. Avena para la siembra
30. Avena, excepto para la siembra
31. Maíz para la siembra
32. Arroz con cáscara (arroz paddy), para la siembra
33. Sorgo de grano (granífero), para la siembra
34. Habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya), incluso quebrantadas, para siembra

35. Maníes (cacahuetes, cacahuates), sin tostar ni cocer de otro modo, con cáscara, para siembra
36. Semilla de lino, incluso quebrantada, para siembra
37. Las demás semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas, para siembra
38. Semilla de girasol, incluso quebrantada, para siembra
39. Nuez y almendra de palma, incluso quebrantada, para siembra
40. Semilla de algodón, incluso quebrantada, para siembra
41. Semilla de ricino, incluso quebrantada, para siembra
42. Semilla de sésamo (ajonjolí), incluso quebrantada, para siembra
43. Semilla de mostaza, incluso quebrantada, para siembra
44. Semilla de cártamo, incluso quebrantada, para siembra
45. Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantadas, para siembra
46. Semilla de remolacha azucarera, para siembra
47. Semilla de alfalfa, para siembra
48. Semilla de trébol, para siembra
49. Semilla de festucas, para siembra
50. Semilla de pasto azul de Kentucky, para siembra
51. Semilla de ballico, para siembra
52. Semillas de fleo de los prados, para siembra
53. Las demás semillas forrajeras, para siembra
54. Semillas de plantas herbáceas utilizadas principalmente por sus flores, para siembra
55. Semillas de cebollas, puerros, ajos y demás hortalizas allium, para siembra
56. Semillas de coles, coliflores, brócoli, nabos y demás hortalizas del género brassica, para siembra
57. Semillas de zanahoria, para siembra
58. Semillas de lechuga, para siembra
59. Semillas de tomates, para siembra
60. Las demás semillas de hortalizas, para siembra

61. Semillas de árboles frutales o forestales, para siembra
62. Semillas de tabaco, para siembra
63. Semillas de tara (caesalpineae espinosa), para siembra
64. Las demás semillas, frutos y esporas, para siembra

**ARANCEL BASE: 10%:**

1. Musgos y líquenes
2. Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, para ramos o adornos, frescos
3. Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma
4. Pimienta del género Piper, sin triturar ni pulverizar
5. Vainilla
6. Canela y flores de canelero, sin triturar ni pulverizar
7. Clavo (frutos, clavillos y pedúnculos)
8. Nuez moscada
9. Macis
10. Amomos y cardamomos
11. Semillas de anís o de badiana
12. Semillas de cilantro
13. Semillas de comino
14. Semillas de alcaravea
15. Semillas de hinojo; bayas de enebro
16. Jengibre
17. Azafrán
18. Cúrcuma
19. Tomillo; hojas de laurel
20. Curry
21. Las demás especias



22. Conos de lúpulo sin triturar ni moler, ni en pellets
23. Conos de lúpulo triturados, molidos o en pellets; lupulino
24. Raíces de regaliz
25. Raíces de ginseng
26. Hojas de coca
27. Paja de adormidera
28. Orégano (*origanum vulgare*) fresco o seco, incluso cortado, quebrantado o pulverizado
29. Uña de gato (*uncaria tomentosa*) fresco o seco, incluso cortado, quebrantado o pulverizado
30. Las demás plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados
31. Algarrobas y sus semillas, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas
32. Algas, frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso pulverizadas
33. Remolacha azucarera, fresca, refrigerada, congelada o seca, incluso pulverizada
34. Caña de azúcar, fresca, refrigerada, congelada o seca, incluso pulverizada
35. Demás almendras de frutos y demás productos vegetales (incluidas las raíces de achicoria sin tostar de la variedad *Chichorium intybus sativum*) empleados principalmente en la alimentación humana, no expresados ni comprendidos en otra parte
36. Paja y cascabillo de cereales, en bruto, incluso picados, molidos, prensados o en pellets
37. Los demás nabos forrajeros, remolachas forrajeras, raíces forrajeras, heno, alfalfa, trébol, esparceta, coles forrajeras, altramuces, vezas y productos forrajeros similares, incluso en pellets
38. Bambú
39. Roten (ratan)
40. Las demás materias vegetales de las especies utilizadas principalmente en cestería o espartería
41. Achiote (onoto, bija)
42. Tara
43. Línieres de algodón
44. Los demás productos vegetales no expresados ni comprendidos en otra parte

45. Cacao en grano, entero o partido, crudo
46. Cáscara, películas y demás residuos del cacao
47. Tabaco negro, en rama o sin elaborar, sin desvenar o desnervar
48. Tabaco rubio, en rama o sin elaborar, sin desvenar o desnervar
49. Desperdicios de tabaco

**ARANCEL BASE: 13%:**

1. Trigo duro, excepto para siembra
2. Los demás trigos
3. Morcajo (tranquillón)

**ARANCEL BASE: 15%:**

1. Patatas (papas) frescas o refrigeradas, excepto para siembra
2. Tomates, frescos o refrigerados
3. Cebollas o chalotes, frescos o refrigerados
4. Ajos, frescos o refrigerados
5. Puerros y demás hortalizas aliáceas, frescos o refrigerados
6. Coliflores y brécoles (bróccoli), frescos o refrigerados
7. Coles (repollitos de Bruselas), frescos o refrigerados
8. Las demás coles, incluidos los repollos, coles rizadas, colinabos y productos comestibles similares del género Brassica, frescos o refrigerados
9. Lechugas repolladas, frescas o refrigeradas
10. Las demás lechugas, frescas o refrigeradas
11. Endibia (witloof), fresca o refrigerada
12. Las demás achicorias, comprendida la escarola, frescas o refrigeradas
13. Zanahorias y nabos, frescos o refrigerados
14. Remolachas para ensalada, salsifíes, apionabos, rábanos y raíces comestibles similares, frescos o refrigerados

15. Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados
16. Guisantes (arvejas, chícharos), aunque estén desvainados, frescos o refrigerados
17. Las demás hortalizas (incluso silvestres) de vaina, aunque estén desvainadas, frescas o refrigeradas
18. Alcachofas (alcauciles), frescas o refrigeradas
19. Espárragos, frescos o refrigerados
20. Berenjenas, frescas o refrigeradas
21. Apio, excepto el apionabo, fresco o refrigerado
22. Hongos del género agaricus, frescos o refrigerados
23. Trufas, frescas o refrigeradas
24. Los demás hongos, frescos o refrigerados
25. Frutos de los géneros capsicum o pimienta, frescos o refrigerados
26. Espinacas (incluida la de Nueva Zelanda), y armuelles, frescas o refrigeradas
27. Maíz dulce, fresco o refrigerado
28. Aceitunas, frescas o refrigeradas
29. Las demás hortalizas, (incluso silvestres), frescas o refrigeradas
30. Las demás hortalizas (incluso silvestres) de vaina, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas
31. Espinacas (incluida la de Nueva Zelanda) y armuellos, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas
32. Maíz dulce, aunque esté cocido en agua o vapor, congelado
33. Espárragos, aunque estén cocidos en agua o vapor, congelados
34. Las demás hortalizas (incluso silvestres), aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas
35. Mezclas de hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas
36. Aceitunas, conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para consumo inmediato
37. Alcaparras, conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para consumo inmediato

38. Pepinos y pepinillos, conservados provisionalmente, pero todavía impropios para consumo inmediato
39. Hongos del género *Agaricus*, conservados provisionalmente, pero todavía impropios para consumo inmediato
40. Los demás hongos y trufas, conservados provisionalmente, pero todavía impropios para consumo inmediato
41. Las demás hortalizas; mezclas de hortalizas, conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para consumo inmediato
42. Cebollas secas, incluidas las cortadas en trozos o en rodajas, o las trituradas y pulverizadas, pero sin otra preparación
43. Hongos del género *Agaricus*, secos, incluidos las cortados en trozos o en rodajas, o los triturados y pulverizados, pero sin otra preparación
44. Orejas de judas, secas, incluidas las cortadas en trozos o en rodajas, o las trituradas y pulverizadas, pero sin otra preparación
45. Hongos gelatinosos, secos, incluidos las cortados en trozos o en rodajas, o los triturados y pulverizados, pero sin otra preparación
46. Demás hongos y trufas, secos, incluidos las cortados en trozos o en rodajas, o los triturados y pulverizados, pero sin otra preparación
47. Ajos secos, incluidos las cortados en trozos o en rodajas, o los triturados y pulverizados, pero sin otra preparación
48. Las demás hortalizas; mezclas de hortalizas, incluidas las cortadas en trozos o en rodajas, o las trituradas y pulverizadas, pero sin otra preparación
49. Arvejas (guisantes, chícharos) secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, excepto para siembra
50. Garbanzos secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra
51. Lentejas secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, excepto para siembra
52. Habas, haba caballar y haba menor, secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas, excepto para siembra
53. Las demás hortalizas (incluso silvestres) de vaina secas desvainadas, aunque estén mondadas o partidas
54. Raíces de mandioca (yuca), frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso troceadas o en pellets
55. Camotes (batatas, boniatos), frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en pellets

56. Maca (*lepidium meyenil*), fresca, refrigerada, congelada o seca, incluso troceada o en pellets
57. Arrurús o salep, aguaturmas (patacas), y demás raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en pellets; médula de sagú
58. Cocos secos, incluso sin cáscara o mondados
59. Cocos frescos, incluso sin cáscara o mondados
60. Nueces de brasil, frescas o secas, con cáscara
61. Nueces de brasil, frescas o secas, sin cáscara
62. Nueces de marañón (merey, cajuil, acacardo, cajú), frescas o secas, con cáscara
63. Nueces de marañón (merey, cajuil, acacardo, cajú), frescas o secas, sin cáscara
64. Almendras, frescas o secas, con cáscara
65. Almendras, frescas o secas, sin cáscara
66. Avellanas, frescas o secas, con cáscara
67. Avellanas, frescas o secas, sin cáscara
68. Nueces de nogal, frescas o secas, con cáscara
69. Nueces de nogal, frescas o secas, sin cáscara
70. Castañas, frescas o secas, incluso sin cáscara o mondadas
71. Pistachos, frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados
72. Los demás frutos de cáscara, frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados
73. Bananas o plátanos frescos, tipo “plantain” (plátano para cocción)
74. Bananas o plátanos frescos, tipo “cavendish valery”
75. Las demás bananas o plátanos frescos
76. Dátiles, frescos o secos
77. Higos, frescos o secos
78. Piñas (ananas), frescas o secas
79. Aguacates (paltas), frescos o secos
80. Guayabas, frescas o secas
81. Mangos y mangostanes, frescos o secos

82. Naranjas, frescas o secas
83. Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas), frescas o secas
84. Clementinas, wilkings e híbridos similares de agrios (cítricos), frescos o secos
85. Toronjas o pomelos, frescas o secas
86. Limones (citrus limón y citrus limonum), frescos o secos
87. Limón (limón sutil, limón común, limón criollo) (citrus aurantifolia), frescos o secos
88. Lima Tahití (limón Tahití) (citrus latifolia), frescas o secas
89. Los demás frutos agrios (cítricos), frescos o secos
90. Uvas frescas
91. Sandías frescas
92. Melones frescos
93. Papayas frescas
94. Manzanas frescas
95. Peras frescas
96. Membrillos frescos
97. Albaricoques (damascos, chabacones) frescos
98. Cerezas frescas
99. Melocotones (duraznos), incluidos los griñones y nectarinas, frescos
100. Ciruelas y endrinas, frescas
101. Fresas (frutillas) frescas
102. Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa, frescas
103. Grosellas, incluido el cassis, frescas
104. Arándanos rojos, mirtillos y demás frutos del género vaccinium, frescos
105. Kiwis frescos
106. Duriones frescos
107. Granadillas “maracuyá” y demás frutas de la pasión, frescas
108. Chirimoya, guanábana y demás anonas (annonas spp.), frescas

109. Tomate de árbol (lima, tomate y tamarillo), frescos
110. Pitahayas (cerus spp.) frescas
111. Uchuvas (uvillas) frescas
112. Las demás frutas u otros frutos, frescos
113. Cerezas, conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para consumo inmediato
114. Duraznos o melocotones, incluidos los griñones y nectarinas, conservados provisionalmente, pero todavía impropios para consumo inmediato
115. Las demás frutas y otros frutos, conservados provisionalmente, pero todavía impropios para consumo inmediato
116. Té verde (sin fermentar) presentado en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kilos, incluso aromatizado
117. Té verde (sin fermentar) presentado de otra forma, incluso aromatizado
118. Cebada cervecera
119. Maíz reventón
120. Alforfón
121. Mijo
122. Alpiste
123. Quinoa
124. Los demás cereales
125. Malta (de cebada u otros cereales), sin tostar
126. Los demás maníes (cacahuets, cacahuates) sin tostar ni cocer de otro modo, con cáscara
127. Maníes (cacahuets, cacahuates) sin tostar ni cocer de otro modo, incluso quebrantados
128. Copra
129. Semilla de lino, inclusa quebrantada, excepto para siembra
130. Semillas de nabo (nabina) o de colza con bajo contenido de ácido eurúxico, para siembra
131. Nuez y almendra de palma, incluso quebrantada, excepto para siembra

132. Semilla de ricino, incluso quebrantada, excepto para siembra
133. Semilla de sésamo (ajonjolí), incluso quebrantada, excepto para siembra
134. Semilla de mostaza, incluso quebrantada, excepto para siembra
135. Semilla de cártamo, incluso quebrantada, excepto para siembra
136. Semilla de amapola (adormidera), incluso quebrantada
137. Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantadas, excepto para siembra
138. Mucílagos y espesativos de la algarroba o de su semilla o de las semillas de guar, incluso modificados
139. Mucílagos de semilla de tara, incluso modificados
140. Los demás mucílagos y espesativos derivados de los vegetales
141. Tabaco negro, total o parcialmente desvenado o desnervado
142. Tabaco rubio, total o parcialmente desvenado o desnervado

**ARANCEL BASE: 20%:**

1. Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kilos, incluso aromatizado
2. Yerba mate
3. Pellets de cereales
4. Habas (porotos, fríjoles, fréjoles) de soja (soya), incluso quebrantadas, excepto para siembra
5. Chancaca (panela, raspadura)
6. Trigo bulgur

**CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN B:**

**ARANCEL BASE: 10%:**

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría, deberán ser eliminados en cinco (5) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1º de enero del año 5.



1. Café sin tostar, sin descafeinar

**ARANCEL BASE: 15%:**

1. Semillas de nabo (nabina) o de colza con bajo contenido de ácido eurúico, excepto para siembra
2. Semilla de algodón, incluso quebrantada, excepto para siembra

**ARANCEL BASE: 20%:**

1. Cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción
2. Las demás semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas, excepto para siembra
3. Semilla de girasol, incluso quebrantada, excepto para siembra

**CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN C:**

**ARANCEL BASE: 15%:**

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán ser eliminados en diez (10) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1º de enero del año 10.

1. Judías, (porotos, alubias, frijoles, fréjoles), incluso desvainadas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas

**CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN: PARÁGRAFO 13 DEL APÉNDICE 1 DE LAS NOTAS GENERALES DE COLOMBIA:**

**ARANCEL BASE: 60%:**

Las mercancías originarias incluidas en esta categoría estarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, y no excederá la cantidad especificada a continuación para los Estados Unidos de la siguiente manera:

Primer año: 15.750 toneladas métricas (tm); Segundo año: 16.538 tm; Tercer año: 17.364 tm; Cuarto año: 18.233 tm; Quinto año: 19.144 tm; Sexto año: 20.101 tm; Séptimo año: 21.107 tm; Octavo año: 22.162 tm; Noveno año: 23.270 tm; Décimo año: ilimitado

Los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de los volúmenes anteriores, deberán ser eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría de desgravación W, la cual indica que los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias de esta categoría deberán ser reducidos en un 33% de la tasa base comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor. El 1º de enero de los años 2 a 10, inclusive, los aranceles deberán ser reducidos en 9 etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles el 1º de enero del año 10.

1. Frijoles (fréjoles, porotos, alubias) Adzuki, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra
2. Frijol (fréjol, poroto, alubia, judía) negro, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra
3. Frijol (fréjol, poroto, alubia, judía) canario, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra
4. Los demás frijoles (fréjoles, porotos, alubias, judías) comunes, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra
5. Frijoles (fréjoles, porotos, alubias) pallares, secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra
6. Frijoles (fréjoles, porotos, alubias) castilla (fríjol ojo negro), secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra
7. Los demás frijoles (fréjoles, porotos, alubias), secos desvainados, aunque estén mondados o partidos, excepto para siembra

## **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN: PARÁGRAFO 14 APÉNDICE I NOTAS GENERALES**

### **ARANCEL BASE: 25%:**

Las mercancías originarias incluidas en esta categoría estarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, y no excederá la cantidad especificada a continuación para los Estados Unidos de la siguiente manera:

Primer año: 2'100.000 tm; Segundo año: 2'205.000 tm; Tercer año: 2'315.250 tm; Cuarto año: 2'431.013 tm; Quinto año: 2'552.563 tm; Sexto año: 2'680.191 tm; Séptimo año: 2'814.201 tm; Octavo año: 2'954.911 tm; Noveno año: 3'102.656 tm; Décimo 3'257.789 tm; Decimoprimer año: 3'420.679 tm; Decimosegundo año: ilimitado.

Los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de los volúmenes anteriores, deberán ser eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría de desgravación N, que implica que los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán ser eliminados en doce (12) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en

que el Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1° de enero del año 12.

1. Maíz duro amarillo

**CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN: PARÁGRAFO 16 APÉNDICE I NOTAS GENERALES**

**ARANCEL BASE: 25%:**

Las mercancías originarias incluidas en esta categoría estarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, y no excederá la cantidad especificada a continuación para los Estados Unidos de la siguiente manera:

Primer año: 21.000 tm; Segundo año: 22.050 tm; Tercer año: 23.153 tm; Cuarto año: 24.310 tm; Quinto año: 25.526 tm; Sexto año: 26.802 tm; Séptimo año: 28.142 tm; Octavo año: 29.549 tm; Noveno año: 31.027 tm; Décimo 32.578 tm; Decimoprimer año: 34.207 tm; Decimosegundo año: ilimitado.

Los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de los volúmenes anteriores, deberán ser eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría de desgravación N, que implica que los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán ser eliminados en doce (12) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1° de enero del año 12.

1. Sorgo de grano (granífero), excepto para siembra

**CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN: PARÁGRAFO 15 APÉNDICE I NOTAS GENERALES**

**ARANCEL BASE: 20%:**

Las mercancías originarias incluidas en esta categoría estarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, y no excederá la cantidad especificada a continuación para los Estados Unidos de la siguiente manera:

Primer año: 136.500 tm; Segundo año: 143.325 tm; Tercer año: 150.491 tm; Cuarto año: 158.016 tm; Quinto año: 165.917 tm; Sexto año: 174.212 tm; Séptimo año: 182.923 tm; Octavo año: 192.069 tm; Noveno año: 201.673 tm; Décimo 211.756 tm; Decimoprimer año: 222.344 tm; Decimosegundo año: ilimitado.

Los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de los volúmenes anteriores, deberán ser eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría de desgravación N, que implica que los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta

categoría deberán ser eliminados en doce (12) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1° de enero del año 12.

1. Maíz duro blanco

### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN: PARÁGRAFO 20 APÉNDICE I NOTAS GENERALES**

#### **ARANCEL BASE: 80%:**

Las mercancías originarias incluidas en esta categoría estarán libres de aranceles a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, y no excederá la cantidad especificada a continuación para los Estados Unidos de la siguiente manera:

Primer año: 79.000 tm; Segundo año: 82.555 tm; Tercer año: 86.270 tm; Cuarto año: 90.152 tm; Quinto año: 94.209 tm; Sexto año: 98.448 tm; Séptimo año: 102.879 tm; Octavo año: 107.508 tm; Noveno año: 112.346 tm; Décimo 117.402 tm; Decimoprimer año: 122.685 tm; Decimosegundo año: 128.205 tm; Decimotercer año: 133.975 tm; Decimocuarto año: 140.003 tm; Decimoquinto año: 146.304 tm; Decimosexto año: 152.887 tm; Decimoséptimo año: 159.767 tm; Decimoctavo año: 166.957 tm; Decimonoveno año: ilimitado.

Los aranceles sobre mercancías que ingresen por encima de los volúmenes anteriores, deberán ser eliminados de acuerdo con las disposiciones de la categoría de desgravación Z, la cual indica que los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias de esta categoría deberán mantenerse en la tasa base durante los años 1 a 6. Comenzando el 1° de enero del año 7, los aranceles deberán ser reducidos en 13 etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles el 1° de enero del año 19.

1. Arroz con cáscara (arroz paddy), excepto para la siembra
2. Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)
3. Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado
4. Arroz partido

### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN L:**

#### **ARANCEL BASE: 15%:**

Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias incluidas en esta categoría, deberán ser eliminados en ocho (8) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles el 1° de enero del año 8.

1. Judías (porotos, alubias, frijoles, fréjoles), aunque estén desvainadas, frescas o refrigeradas.

### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN N:**

#### **ARANCEL BASE: 25%:**

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán ser eliminados en doce (12) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1º de enero del año 12.

1. Los demás maíces, excepto para siembra

### **II. ESTADOS UNIDOS:**

#### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN A:**

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán ser eliminados completamente y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor.

1. Tulip bulbs, dormant (Arancel base: 89.6 centavos/1000)
2. Hyacinth bulbs, dormant (Arancel base: 38.4 centavos/1000)
3. Lily bulbs, dormant (Arancel base: 55.7 centavos/1000)
4. Narcissus bulbs, dormant (Arancel base: 1.34 dólares/1000)
5. Crocus corms, dormant (Arancel base: 19.2 centavos/1000)
6. Lily of the valley pips, dormant (Arancel base: 1.44 dólares/1000)
7. Bulbs, tubers, toberous roots, corms, crowns and rhizoms, nesi, dormant (Arancel base: 3.5%)
8. Hyacinth bulbs, without soil attached, in growth or in flower (Arancel base: 38.4 centavos/1000)
9. Bulbs nesi, tubers, toberous roots, corms, crowns and rhizoms, in growth or in flower; chicory plants and roots (Arancel base: 1.4%)

10. Unrooted cuttings and slips of live plants (Arancel base: 4.8%)
11. Rhododendron and azalea plants, grafted or not (Arancel base: 1.9%)
12. Live herbaceous perennials, other than orchid plants, with soil attached to roots (Arancel base: 1.4%)
13. Live herbaceous perennials, other than orchid plants, without soil attached to roots (Arancel base: 3.5%)
14. Live mushroom spawn (Arancel base: 1.4 centavos/kilo)
15. Other live plants nesoi, with soil attached to roots (Arancel base: 1.9%)
16. Other live plants nesoi, other than those with soil attached to roots (Arancel base: 4.8%)
17. Miniature (spray) carnations, fresh cut (Arancel base: 3.2%)
18. Roses, fresh cut (Arancel base: 6.8%)
19. Chrysanthemums, standard carnations, anthuriums and orchids, fresh cut (Arancel base: 6.4%)
20. Cut flowers and flower buds suitable for bouquets or ornamental purposes, fresh cut, nesi (Arancel base: 6.4%)
21. Cut flowers and flower buds suitable for bouquets or ornamental purposes, dried, dyed, bleached, impregnated or otherwise repaired (Arancel base: 4%)
22. Foliage, branches, parts of plants and grasses, suitable for bouquets or ornamental purposes, dyed, impregnated or otherwise prepared (Arancel base: 7%)
23. Seed potatoes, fresh or chilled (Arancel base: 0.5 centavos/kilo)
24. Yellow (solano) potatoes, excluding seed (Arancel base: 0.5 centavos/kilo)
25. Fresh potatoes, other than yellow (solano) potatoes or seed potatoes (Arancel base: 0.5 centavos/kilo)
26. Tomatoes, fresh or chilled, entered during July 15 to Aug 31 in any year (Arancel base: 2.8 centavos/kilo)
27. Tomatoes, fresh or chilled, entered from Nov 15 through the last day of Feb of the following year (Arancel base: 2.8 centavos/kilo)
28. Onion sets, fresh or chilled (Arancel base: 0.83 centavos/kilo)
29. Pearl onions not over 16 mm in diameter, fresh or chilled (Arancel base: 0.96 centavos/kilo)
30. Onions, other than onion sets or pearl onions not over 16 mm in diameter and shallots, fresh or chilled (Arancel base: 3.1 centavos/kilo)

31. Garlic, fresh or chilled (Arancel base: 0.43 centavos/kilo)
32. Leeks and other alliaceous vegetables nesi, fresh or chilled (Arancel base: 20%)
33. Cauliflower and headed broccoli, fresh or chilled if entered June 5 to Oct 15, inclusive, in any year (Arancel base: 2.5%)
34. Cauliflower and headed broccoli, fresh or chilled, not reduced in size, if entered Oct 16 through June 4, inclusive (Arancel base: 10%)
35. Cauliflower and headed broccoli, fresh or chilled, reduced in size, if entered Oct 16 through June 4, inclusive (Arancel base: 14%)
36. Brussels sprouts, fresh or chilled (Arancel base: 12.5%)
37. Cabbage, fresh or chilled (Arancel base: 0.54 centavos/kilo)
38. Kohlrabi, kale and similar edible brassicas nesi, including sprouting broccoli, fresh or chilled (Arancel base: 20%)
39. Head lettuce (cabbage lettuce), fresh or chilled, if entered June 1 to October 31, inclusive, in any year (Arancel base: 0.4 centavos/kilo)
40. Head lettuce (cabbage lettuce), fresh or chilled, if entered Nov 1 through May 30, inclusive, in any year (Arancel base: 3.7 centavos/kilo)
41. Lettuce, other than head lettuce, fresh or chilled, if entered June 1 to October 31, inclusive, in any year (Arancel base: 0.4 centavos/kilo)
42. Lettuce, other than head lettuce, fresh or chilled, if entered Nov 1 through May 30, inclusive, in any year (Arancel base: 3.7 centavos/kilo)
43. Witloof chicory, fresh or chilled (Arancel base: 0.15 centavos/kilo)
44. Chicory, other than witloof chicory, fresh or chilled (Arancel base: 0.15 centavos/kilo)
45. Carrots, fresh or chilled, reduced in size (Arancel base: 14.9%)
46. Carrots, fresh or chilled, not reduced in size, under 10 cm in length (Arancel base: 1.4 centavos/kilo)
47. Carrots, fresh or chilled, not reduced in size, 10 cm or over in length (Arancel base: 0.7 centavos/kilo)
48. Radishes, fresh or chilled (Arancel base: 2.7%)
49. Beets and horseradish, fresh or chilled (Arancel base: 1.9%)
50. Salsify, celeriac, radishes and similar edible roots nesi, fresh or chilled (Arancel base: 10%)

51. Cucumbers, including gherkins, fresh or chilled, if entered Dec 1 in any year to the last day of the following February, inclusive (Arancel base: 4.2 centavos/kilo)
52. Cucumbers, including gherkins, fresh or chilled, if entered March 1 to April 30, inclusive, in any year (Arancel base: 5.6 centavos/kilo)
53. Cucumbers, including gherkins, fresh or chilled, if entered May 1 to June 30, inclusive, or Sept 1 to Nov 30, inclusive, in any year (Arancel base: 5.6 centavos/kilo)
54. Cucumbers, including gherkins, fresh or chilled, if entered July 1 to Aug 31, inclusive, in any year (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
55. Peas, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered July 1 to Sept 30, inclusive, in any year (Arancel base: 0.5 centavos/kilo)
56. Peas, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered Nov 1 through the following June 30, inclusive (Arancel base: 2.8 centavos/kilo)
57. Lima beans, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered Nov 1 through the following May 31, inclusive (Arancel base: 2.3 centavos/kilo)
58. Beans nesi, fresh or chilled, shelled or unshelled (Arancel base: 4.9 centavos/kilo)
59. Chickpeas (garbanzos), fresh or chilled, shelled or unshelled (Arancel base: 1 centavo/kilo)
60. Lentils, fresh or chilled, shelled or unshelled (Arancel base: 0.1 centavos/kilo)
61. Pigeon peas, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered Oct 1 through the following June 30, inclusive (Arancel base: 0.8 centavos/kilo)
62. Leguminous vegetables nesi, fresh or chilled, shelled or unshelled (Arancel base: 4.9 centavos/kilo)
63. Globe artichokes, fresh or chilled (Arancel base: 11.3%)
64. Asparagus, fresh or chilled, not reduced in size, if entered Sept 15 to Nov 15, inclusive, and transported to the U.S. by air (Arancel base: 5%)
65. Asparagus, nesi, fresh or chilled (Arancel base: 21.3%)
66. Eggplants (aubergines), fresh or chilled, if entered April 1 to Nov 30, inclusive, in any year (Arancel base: 2.6 centavos/kilo)
67. Eggplants (aubergines), fresh or chilled, if entered Dic 1 through the following Marc 31, inclusive (Arancel base: 1.9 centavos/kilo)
68. Celery, other than celeriac, fresh or chilled, reduced in size (Arancel base: 14.9%)
69. Celery, other than celeriac, fresh or chilled, not reduced in size, if entered April 15 to July 31, inclusive, in any year (Arancel base: 0.25 centavos/kilo)



70. Celery, other than celeriac, fresh or chilled, not reduced in size, if entered Aug 1 through the following April 14, inclusive (Arancel base: 1.9 centavos/kilo)
71. Mushrooms of the genus agaricus, fresh or chilled (Arancel base: 8.8 centavos/kilo + 20%)
72. Mushrooms, other than of the genus agaricus, fresh or chilled (Arancel base: 8.8 centavos/kilo + 20%)
73. Chili pepper, fresh or chilled (Arancel base: 4.4 centavos/kilo)
74. Fruits of the genus capsicum (peppers) (ex. Chili peppers) or of the genus pimenta (e.g., all spice), fresh or chilled (Arancel base: 4.7 centavos/kilo)
75. Spinach, New Zealand spinach and orache spinach (garden spinach), fresh or chilled (Arancel base: 20%)
76. Jicamas, pumpkins and breadfruit, fresh or chilled (Arancel base: 11.3%)
77. Chayote, fresh or chilled (Arancel base: 5.6%)
78. Okra, fresh or chilled (Arancel base: 20%)
79. Squash, fresh or chilled (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
80. Fiddlehead greens, fresh or chilled (Arancel base: 8%)
81. Olives, fresh or chilled (Arancel base: 8.8 centavos/kilo)
82. Vegetables, not elsewhere specified or included, fresh or chilled (Arancel base: 20%)
83. Sweet corn, fresh or chilled (Arancel base: 21.3%)
84. Potatoes, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 14%)
85. Peas, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, if entered July 1 through September 30, inclusive, in any year (Arancel base: 1 centavo/kilo)
86. Peas, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, if entered Jan through June 30, or Oct 1 through Dec 31, inclusive (Arancel base: 2 centavos/kilo)
87. Lima beans, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, not reduced in size, entered Nov 1 through the following May 31 (Arancel base: 2.3 centavos/kilo)
88. Lima beans, frozen, entered June 1 to Oct 31 (Arancel base: 4.9 centavos/kilo)
89. Frozen string beans (snap beans), not reduced in size (Arancel base: 4.9 centavos/kilo)
90. Frozen beans nesi, not reduced in size (Arancel base: 4.9 centavos/kilo)

91. Beans nesi, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, reduced in size (Arancel base: 11.2%)
92. Chickpeas (garbanzos), uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 1 centavo/kilo)
93. Lentils, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 0.1 centavo/kilo)
94. Pigeon peas, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, if entered Oct 1 through the following June 30 inclusive (Arancel base: 0.8 centavos/kilo)
95. Leguminous vegetables nesi, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 3.5 centavos/kilo)
96. Spinach, New Zealand spinach and orache spinach (garden spinach), uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 14%)
97. Sweet corn, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 14%)
98. Mushrooms, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 5.7 centavos/kilo + 8%)
99. Tomatoes, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, if entered March 1 through July 14, inclusive, or Sept 1 through Nov 14, inclusive (Arancel base: 2.9 centavos/kilo)
100. Tomatoes, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, if entered July 15 through Aug 31, inclusive, in any year (Arancel base: 2.1 centavos/kilo)
101. Tomatoes, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, if entered Nov 15 through the following February, inclusive (Arancel base: 2.1 centavos/kilo)
102. Fiddlehead greens, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, not reduced in size (Arancel base: 8%)
103. Brussels sprouts, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, not reduced in size (Arancel base: 12.5%)
104. Vegetables nesi, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, not reduced in size (Arancel base: 11.3%)
105. Brussels sprout, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, reduced in size (Arancel base: 14%)
106. Okra, reduced in size, frozen (Arancel base: 14.9%)
107. Vegetables nesi, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, reduced in size (Arancel base: 14.9%)

108. Mixtures of peapods and water chestnuts (other than chinese water chestnuts), uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 7.9%)
109. Mixtures of vegetables not elsewhere specified or included, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: 14%)
110. Olives, n/pitted, green, in saline solution in containers, more than 8 kg drained weight, for repacking or sale, subject to add. US note 5 to Ch. 7 (Arancel base: 3.7 centavos/kilo sobre peso drenado)
111. Olives, n/pitted, nesoi (Arancel base: 5.9 centavos/kilo sobre peso drenado)
112. Olives, pitted or stuffed, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (8.6 centavos/kilo sobre peso drenado)
113. Capers, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 8%)
114. Cucumbers, including gherkins, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 7.7%)
115. Mushrooms of the genus *Agaricus*, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 5.7 centavos/kilo sobre peso drenado + 8%)
116. Mushrooms, other than of the genus *Agaricus*, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 5.7 centavos/kilo sobre peso drenado + 8%)
117. Truffles, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 7.7%)
118. Onions, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 5.1%)
119. Vegetables nesoi, and mixtures of vegetables, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 7.7%)
120. Seeds of peas of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
121. Seeds of chickpeas (garbanzos) of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
122. Seeds of beans of a kind used for sowing (Arancel base: 0.8 centavos/kilo)
123. Seeds of small red (adzuki) beans of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
124. Seeds of kidney beans, including white pea beans of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)

125. Seeds of beans nesi, of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
126. Lentil seeds of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
127. Seeds of broad beans and horse beans of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
128. Seeds of leguminous vegetables nesi, of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
129. Cassava (manioc), frozen, whether or not sliced or in the form of pellets (Arancel base: 7.9%)
130. Cassava (manioc), fresh, chilled or dried, whether or not sliced or in the form of pellets (Arancel base: 11.3%)
131. Sweet potatoes, frozen, whether or not sliced or in the form of pellets (Arancel base: 6%)
132. Sweet potatoes, fresh, chilled or dried, whether or not sliced or in the form of pellets (Arancel base: 4.5%)
133. Chinese water chestnuts, fresh or chilled (Arancel base: 20%)
134. Fresh or chilled dasheens, whether or not sliced or in the form of pellets (Arancel base: 2.3%)
135. Fresh or chilled yams, whether or not sliced or in the form of pellets (Arancel base: 6.4%)
136. Fresh or chilled arrowroot, salep, Jerusalem artichokes and similar roots and tubers nesoi, whether or not sliced or in the form of pellets (Arancel base: 16%)
137. Mixtures of pea pods and Chinese water chestnuts, frozen (Arancel base: 7.9%)
138. Other mixtures of Chinese water chestnuts, frozen (Arancel base: 14%)
139. Frozen dasheens/yams/arrowroot/salep/Jerusalem artichokes/similar roots and tubers (but not cassava, sweet potatoes and Chinese water chestnuts) (Arancel base: 6%)
140. Almonds, fresh or dried, in shell (Arancel base: 7.7 centavos/kilo)
141. Almonds, fresh or dried, shelled (Arancel base: 24 centavos/kilo)
142. Hazelnuts or filberts, fresh or dried, in shell (Arancel base: 7 centavos/kilo)
143. Hazelnuts or filberts, fresh or dried, shelled (Arancel base: 14.1 centavos/kilo)
144. Walnuts, fresh or dried, in shell (Arancel base: 7 centavos/kilo)
145. Walnuts, fresh or dried, shelled (Arancel base: 26.5 centavos/kilo)

146. Pistachios, fresh or dried, in shell (Arancel base: 0.9 centavos/kilo)
147. Pistachios, fresh or dried, shelled (Arancel base: 1.9 centavos/kilo)
148. Pecans, fresh or dried, in shell (Arancel base: 8.8 centavos/kilo)
149. Pecans, fresh or dried, shelled (Arancel base: 17.6 centavos/kilo)
150. Pignolias, fresh or dried, in shell (Arancel base: 0.7 centavos/kilo)
151. Pignolias, fresh or dried, shelled (Arancel base: 1 centavos/kilo)
152. Nuts nesi, fresh or dried, in shell (Arancel base: 1.3 centavos/kilo)
153. Nuts nesi, fresh or dried, shelled (Arancel base: 5 centavos/kilo)
154. Kola nuts, fresh or dried, shelled (Arancel base: 5 centavos/kilo)
155. Dates, fresh or dried, whole, with or without pits, packed in units weighing (with immediate container, if any) not over 4.6 kg (Arancel base: 13.2 centavos/kilo)
156. Dates, fresh or dried, whole, with pits, packed in units weighing over 4.6 kg (Arancel base: 1 centavo/kilo)
157. Dates, fresh or dried, whole, without pits, packed in units weighing over 4.6 kg (Arancel base: 2.8 centavos/kilo)
158. Dates, fresh or dried, other than whole (Arancel base: 29.8%)
159. Figs, fresh or dried, whole, in units weighing more than 0.5 kg each (Arancel base: 7.9 centavos/kilo)
160. Figs, fresh or dried, whole, in immediate containers weighing with their contents 0.5 kg or less (Arancel base: 6.2 centavos/kilo)
161. Figs, fresh or dried, other than whole (including fig paste) (Arancel base: 8.8 centavos/kilo)
162. Pineapples, fresh or dried, not reduced in size, in bulk (Arancel base: 0.51 centavos/kilo)
163. Pineapples, fresh or dried, not reduced in size, in crates or other packaged (Arancel base: 1.1 centavos/kilo)
164. Pineapples, fresh or dried, reduced in size (Arancel base: 0.44 centavos/kilo)
165. Avocados, fresh or dried, entered Feb 15-Sept 15 (Arancel base: 11.2 centavos/kilo)
166. Guavas, mangoes, and mangosteens, fresh, if entered during the period September 1 through May 31, inclusive (Arancel base: 6.6 centavos/kilo)

167. Guavas, mangoes, and mangosteens, fresh, if entered during the period June 1 through August 31, inclusive (Arancel base: 6.6 centavos/kilo)
168. Oranges, fresh or dried (Arancel base: 1.9 centavos/kilo)
169. Mandarins (including tangerines and satsumas); clementines, wilkings and similar citrus hybrids, fresh or dried (Arancel base: 1.9 centavos/kilo)
170. Grapefruit, fresh or dried, entered during the period August 1 through Sept 30, inclusive (Arancel base: 1.9 centavos/kilo)
171. Grapefruit, fresh or dried, if entered during the month of October (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
172. Grapefruit, fresh or dried, if entered during the period November 1 through the following July 31, inclusive (Arancel base: 2.5 centavos/kilo)
173. Lemons, fresh or dried (Arancel base: 2.2 centavos/kilo)
174. Tahitian limes, Persian limes and other limes of the *Citrus latifolia* variety, fresh or dried (Arancel base: 0.8%)
175. Limes of the *Citrus aurantifolia* variety, fresh or dried (Arancel base: 1.8 centavos/kilo)
176. Citrus fruit, not elsewhere specified or included, fresh or dried, including kumquats, citrons and bergamots (Arancel base: 0.8%)
177. Grapes, fresh, if entered during the period Feb 15 through March 31, inclusive (Arancel base: 1.13 dólares/metro cúbico)
178. Grapes, fresh, if entered during the period July 1 through the following February 14, inclusive (Arancel base: 1.80 dólares/metro cúbico)
179. Raisins, made from dried seedless grapes (Arancel base: 1.8 centavos/kilo)
180. Raisins, made from other than seedless grapes (Arancel base: 2.8 centavos/kilo)
181. Watermelons, fresh, if entered during the period from Dec 1, in any year, to the following March 31, inclusive (Arancel base: 9%)
182. Watermelons, fresh, if entered during the period April 1 through Nov 30, inclusive (Arancel base: 17%)
183. Cantaloupes, fresh, if entered during the period from Aug 1 through Sept 15, inclusive (Arancel base: 12.8%)
184. Cantaloupes, fresh, if entered during the periods from Jan 1 through July 31 or Sept 16 to Dec 31, inclusive (Arancel base: 29.8%)
185. Ogen and Galia melons, fresh, if entered during the period from Dec 1, in any year, to the following May 31, inclusive (Arancel base: 1.6%)

186. Ogen and Galia melons, fresh, if entered during the period from June 1 through Nov 30, inclusive (Arancel base: 6.3%)
187. Other melons nesoi, fresh, if entered during the period from December 1, in any year, to the following May 31, inclusive (Arancel base: 5.4%)
188. Other melons nesoi, fresh, if entered during the period from June 1 through Nov 30, inclusive (Arancel base: 28%)
189. Papayas (papaws), fresh (Arancel base: 5.4%)
190. Pears and quinces, fresh, if entered during the period from July 1 through the following March 31, inclusive Pears and quinces, fresh, if entered during the period from April 1 though June 30, inclusive (Arancel base: 0.3 centavos/kilo)
191. Apricots, fresh (Arancel base: 0.2 centavos/kilo)
192. Peaches, including nectarines, fresh, if entered during the period from June 1 through Nov 30, inclusive (Arancel base: 0.2 centavos/kilo)
193. Plums, prunes and sloes, fresh, if entered during the period from June 1 through Dec 31, inclusive (Arancel base: 0.5 centavos/kilo)
194. Strawberries, fresh, if entered during the period from June 15 through Sept 15, inclusive (Arancel base: 0.2 centavos/kilo)
195. Strawberries, fresh, if entered during the period from Sept 16 through the following June 14, inclusive (Arancel base: 1.1 centavos/kilo)
196. Raspberries and loganberries, fresh, if entered during the period from Sept 1 through the following June 30, inclusive (Arancel base: 0.18 centavos/kilo)
197. Durians, fresh (Arancel base: 2.2%)
198. Fruit, not elsewhere specified or included, fresh, (Arancel base: 2.2%)
199. Mangoes, frozen, whether or not previously steamed or boiled (Arancel base: 10.9%)
200. Fruit, nesi, frozen, whether or not previously steamed or boiled (Arancel base: 14.5%)
201. Cherries, provisionally preserved, but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 13.4 centavos/kilo)
202. Mixtures of two or more fruits, provisionally preserved, but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 11.2%)
203. Citrus fruit, provisionally preserved, but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 1.8 centavos/kilo)

204. Figs, provisionally preserved, but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 2.6 centavos/kilo)
205. Pineapples, provisionally preserved, but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 0.25 centavos/kilo)
206. Strawberries, provisionally preserved, but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: 0.8 centavos/kilo)
207. Fruit and nuts nesi, including mixtures containing nuts, provisionally preserved, but not for immediate consumption (Arancel base: 0.1 centavos/kilo)
208. Mixtures of nuts or dried fruits of Chapter 8 (Arancel base: 14%)
209. Lime peel, fresh, frozen or in brine (Arancel base: 1.6 centavos/kilo)
210. Peel of citrus fruit, excluding orange or citron and peel, nesi, of melon, fresh, frozen, dried or provisionally preserved (Arancel base: 1.6 centavos/kilo)
211. Coffee substitutes containing coffee (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
212. Green tea in packages not over 3 kg, flavored (Arancel base: 6.4%)
213. Green tea in packages over 3 kg, flavored (Arancel base: 6.4%)
214. Paprika, dried or crushed or ground (Arancel base: 3 centavos/kilo)
215. Anaheim and ancho pepper, dried or crushed or ground (Arancel base: 5 centavos/kilo)
216. Fruits of the genus Capsicum, other than paprika or anaheim and ancho pepper, not ground (Arancel base: 2.5 centavos/kilo)
217. Mixtures of spices (Arancel base: 1.9%)
218. Spices, nesi (Arancel base: 1.9%)
219. Durum wheat (Arancel base: 0.65 centavos/kilo)
220. Seed of wheat and meslin (Arancel base: 2.8%)
221. Wheat and meslin other than durum or seed wheat (Arancel base: 0.35 centavos/kilo)
222. Barley, for malting purposes (Arancel base: 0.1 centavos/kilo)
223. Barley, other than for malting purposes (Arancel base: 0.15 centavos/kilo)
224. Yellow dent corn (Arancel base: 0.05 centavos/kilo)
225. Corn (maize), other than seed and yellow dent corn (Arancel base: 0.25 centavos/kilo)



226. Rice in the husk (paddy or rough) (Arancel base: 1.8 centavos/kilo)
227. Basmati rice, husked (Arancel base: 0.83 centavos/kilo)
228. Husked (brown) rice, other than Basmati (Arancel base: 2.1 centavos/kilo)
229. Rice semi-milled or wholly milled, whether or not polished or glazed, parboiled (Arancel base: 11.2%)
230. Rice semi-milled or wholly milled, whether or not polished or glazed, other than parboiled (Arancel base: 1.4 centavos/kilo)
231. Broken rice (Arancel base: 0.44 centavos/kilo)
232. Grain sorghum (Arancel base: 0.22 centavos/kilo)
233. Millet (Arancel base: 0.32 centavos/kilo)
234. Canary seed (Arancel base: 0.12 centavos/kilo)
235. Cereals nesi (including wild rice) (Arancel base: 1.1%)
236. Groats and meal of wheat (Arancel base: 0.5 centavos/kilo)
237. Groats and meal of corn (maize) (Arancel base: 0.3 centavos/kilo)
238. Groats and meal of oats (Arancel base: 0.8 centavos/kilo)
239. Groats and meal of rice (Arancel base: 0.09 centavos/kilo)
240. Groats and meal of cereals other than wheat, oats, corn (maize) or rice (Arancel base: 9%)
241. Germ of cereals, whole, rolled, flaked or ground (Arancel base: 4.5%)
242. Malt, not roasted (Arancel base: 0.3 centavos/kilo)
243. Malt, roasted (Arancel base: 0.42 centavos/kilo)
244. Inulin (Arancel base: 2.6%)
245. Peanuts (ground-nuts), not roasted or cooked, in shell, subject to gen note 15 of the HTS (Arancel base: 9.35 centavos/kilo)
246. Peanuts (ground-nuts), not roasted or cooked, in shell, subject to add. US note 2 to Ch.12 (Arancel base: 9.35 centavos/kilo)
247. Peanuts (ground-nuts), not roasted or cooked, shelled, subject to gen note 15 of the HTS (Arancel base: 6.6 centavos/kilo)
248. Peanuts (ground-nuts), not roasted or cooked, shelled, subject to add. US note 2 to Ch.12 (Arancel base: 6.6 centavos/kilo)

249. Flaxseed (linseed), whether or not broken (Arancel base: 0.39 centavos/kilo)
250. Low erucic acid rape or colza seeds, whether or not broken (Arancel base: 0.58 centavos/kilo)
251. Rape or colza seeds (other than of low erucic acid), whether or not broken (Arancel base: 0.58 centavos/kilo)
252. Cotton seeds, whether or not broken (Arancel base: 0.47 centavos/kilo)
253. Poppy seeds, whether or not broken (Arancel base: 0.06 centavos/kilo)
254. Alfalfa (lucerne) seed of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
255. White and landino clover seed of a kind used for sowing (Arancel base: 1.6 centavos/kilo)
256. Kentucky blue grass seed of a kind used for sowing (Arancel base: 1.2 centavos/kilo)
257. Rye grass seed of a kind used for sowing (Arancel base: 1.4 centavos/kilo)
258. Seeds of herbaceous plants cultivated principally for their flowers (Arancel base: 1 centavo/kilo)
259. Cauliflower seeds of a kind used for sowing (Arancel base: 5.9 centavos/kilo)
260. Parsley seeds of a kind used for sowing (Arancel base: 0.68 centavos/kilo)
261. Vegetable seeds, nesi, of a kind used for sowing (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)
262. Seeds, fruits and spores, of a kind used for sowing, nesi (Arancel base: 0.83 centavos/kilo)
263. Hop cones, fresh or dried, neither ground, powdered nor in the form of pellets (Arancel base: 13.2 centavos/kilo)
264. Hop cones, fresh or dried, ground, powdered nor in the form of pellets; lupulin (Arancel base: 13.2 centavos/kilo)
265. Mint leaves nesi, of a kind used in perfumery, in pharmacy or for insecticidal, fungicidal or similar purposes Hop cones, fresh or dried, neither ground, powdered nor in the form of pellets (Arancel base: 4.8%)
266. Tonka beans, of a kind used in perfumery, in pharmacy, or for insecticidal, fungicidal or similar purposes (Arancel base: 6.6 centavos/kilo)
267. Apricot, peach (other than nectarine) or plum stones and kernels used primarily for human consumption, not elsewhere specified or included (Arancel base: 1.5 centavos/kilo)

- 268. Sugar beet, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not ground (Arancel base: 39.7 centavos/t)
- 269. Sugar cane, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not ground (Arancel base: 1.24 dólares/t )
- 270. Alfalfa (lucerne) meal and pellets (Arancel base: 1.4%)
- 271. Turpentine gum (oleoresinous exudate from living trees) (Arancel base: 1.3%)
- 272. Saps and extracts of licorice (Arancel base: 3.8%)
- 273. Saps and extracts of hops (Arancel base: 89 centavos/kilo)
- 274. Ginseng; substances having anesthetic, prophylactic or therapeutic properties, other than poppy straw extract (Arancel base: 1%)
- 275. Mucilages and thickeners derived from vegetable products others than locust beans, locust bean seeds or guar seeds, and excluding agar-agar (Arancel base: 3.2%)

#### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN C:**

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán ser eliminados en diez (10) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1° de enero del año 10.

1. Olives, n/pitted, green, in saline solution in containers, more than 8 kg drained weight, for repacking or sale, not subject to add. US note 5 to Ch. 7 (Arancel base: 5.9 centavos/kilo sobre peso drenado)

#### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN D:**

Los aranceles de las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán ser eliminados en quince (15) etapas anuales iguales, comenzando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigencia, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1° de enero del año 15.

1. Peanuts (ground-nuts), not roasted or cooked, in shell, not subject to gen note 15 or add. US note 2 to Ch.12 (Arancel base: 163.8%)
2. Peanuts (ground-nuts), not roasted or cooked, shelled not subject to gen note 15 or add. US note 2 to Ch.12 (Arancel base: 131.8%)

#### **CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN F:**

Las mercancías orginiarias incluidas en las fracciones arancelarias en esta categoría deberán continuar recibiendo un tratamiento libre de aranceles.

1. Trees, shrubs, and bushes, grafted or not of kinds which bear edible fruits or nuts (Arancel base: FREE)
2. Rose plants, grafted or not (Arancel base: FREE)
3. Live orchid plants (Arancel base: FREE)
4. Mosses and lichens (Arancel base: FREE)
5. Foliage, branches and other parts of plants without flowers or flower buds, and grasses, suitable for bouquets or ornamental purposes, fresh (Arancel base: FREE)
6. Foliage, branches, parts of plants without flowers or buds, and grasses, suitable for bouquets or ornamental purposes, dried or bleached (Arancel base: FREE)
7. Turnips, fresh or chilled (Arancel base: FREE)
8. Cowpeas (other than black-eyed-peas), fresh or chilled, shelled or unshelled (Arancel base: FREE)
9. Pigeon peas, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered from July 1 to Sept 30, inclusive, in any year (Arancel base: FREE)
10. Truffles, fresh or chilled (Arancel base: FREE)
11. Cowpeas (other than black-eyed-peas), uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, not reduced in size (Arancel base: FREE)
12. Pigeon peas, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, if entered July 1 through Sept 30, inclusive, in any year (Arancel base: FREE)
13. Bamboo shoots and water chestnuts (other than chinese water chestnuts), uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen (Arancel base: FREE)
14. Leguminous vegetables, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: FREE)
15. Dried truffles, whole, cut, sliced, broken or in powder, but not further prepared (Arancel base: FREE)
16. Dried fennel, marjoram, parsley, savory and tarragon, crude or not manufactured (Arancel base: FREE)
17. Leguminous vegetables, provisionally preserved but unsuitable in that state for immediate consumption (Arancel base: FREE)
18. Chinese water chestnuts, not mixed, frozen (Arancel base: FREE)
19. Coconuts, fresh, in shell or shelled (Arancel base: FREE)

20. Brazil nuts, fresh or dried, in shell (Arancel base: FREE)
21. Brazil nuts, fresh or dried, shelled (Arancel base: FREE)
22. Cashew nuts, fresh or dried, in shell (Arancel base: FREE)
23. Cashew nuts, fresh or dried, shelled (Arancel base: FREE)
24. Chestnuts, fresh or dried, shelled or in shell (Arancel base: FREE)
25. Bananas, fresh or dried (Arancel base: FREE)
26. Plantains, fresh (Arancel base: FREE)
27. Grapes, fresh, if entered during the period April 1 through June 30, inclusive (Arancel base: FREE)
28. Apples, fresh (Arancel base: FREE)
29. Pears and quinces, fresh, if entered during the period from April 1 through June 30, inclusive (Arancel base: FREE)
30. Cherries, fresh (Arancel base: FREE)
31. Peaches, including nectarines, fresh, if entered during the period from Dec 1 through the following May 31, inclusive (Arancel base: FREE)
32. Plums, prunes and sloes, fresh, if entered during the period from Jan 1 through May 31, inclusive (Arancel base: FREE)
33. Raspberries and loganberries, fresh, if entered July 1-Aug 31, inclusive; blackberries and mulberries, fresh, entered any time (Arancel base: FREE)
34. Black, white or red currants and gooseberries, fresh (Arancel base: FREE)
35. Cranberries, blueberries and other fruits of the genus *Vaccinium*, fresh (Arancel base: FREE)
36. Kiwi fruit, fresh (Arancel base: FREE)
37. Berries and tamarinds, fresh (Arancel base: FREE)
38. Peel of orange or citron, fresh, frozen, dried or provisionally preserved in brine, in sulfur water or other preservative solutions (Arancel base: FREE)
39. Coffee, not roasted, not decaffeinated (Arancel base: FREE)
40. Coffee, not roasted, decaffeinated (Arancel base: FREE)
41. Coffee, roasted, not decaffeinated (Arancel base: FREE)
42. Coffee, roasted, decaffeinated (Arancel base: FREE)

43. Coffee husks and skins (Arancel base: FREE)
44. Green tea in packages not over 3 kg, not flavored (Arancel base: FREE)
45. Green tea in packages over 3 kg, not flavored (Arancel base: FREE)
46. Black tea (fermented) and partly fermented tea, in immediate packings of a content not exceeding 3 kg (Arancel base: FREE)
47. Black tea (fermented) and partly fermented tea, other than in immediate packings of a content not exceeding 3 kg (Arancel base: FREE)
48. Mate (Arancel base: FREE)
49. Pepper of the genus Piper, neither crushed nor ground (Arancel base: FREE)
50. Vanilla beans (Arancel base: FREE)
51. Cinnamon and cinnamon-tree flowers, neither crushed nor ground (Arancel base: FREE)
52. Cloves (whole fruit, cloves and stems) (Arancel base: FREE)
53. Nutmeg (Arancel base: FREE)
54. Mace, other than ground Bombay or wild mace (Arancel base: FREE)
55. Cardamoms (Arancel base: FREE)
56. Seeds of anise or badian (Arancel base: FREE)
57. Seeds of coriander (Arancel base: FREE)
58. Seeds of cumin (Arancel base: FREE)
59. Seeds of caraway (Arancel base: FREE)
60. Seeds of fennel or juniper berries (Arancel base: FREE)
61. Ginger, not ground (Arancel base: FREE)
62. Saffron (Arancel base: FREE)
63. Tumeric (curcuma) (Arancel base: FREE)
64. Thyme; bay leaves, crude or not manufactured (Arancel base: FREE)
65. Curry (Arancel base: FREE)
66. Origanum, crude or not manufactured (Arancel base: FREE)
67. Dill (Arancel base: FREE)
68. Rye (Arancel base: FREE)

69. Oats (Arancel base: FREE)
70. Seed corn (maize) (Arancel base: FREE)
71. Buckwheat (Arancel base: FREE)
72. Pellets of cereals (Arancel base: FREE)
73. Soybeans, whether or not broken (Arancel base: FREE)
74. Copra (Arancel base: FREE)
75. Sunflower seeds, whether or not broken (Arancel base: FREE)
76. Palm nuts and kernels, whether or not broken (Arancel base: FREE)
77. Castor beans, whether or not broken (Arancel base: FREE)
78. Sesame seeds, whether or not broken (Arancel base: FREE)
79. Mustard seeds, whether or not broken (Arancel base: FREE)
80. Safflower seeds, whether or not broken (Arancel base: FREE)
81. Oil seeds and oleaginous fruits not elsewhere specified or included, whether or not broken (Arancel base: FREE)
82. Sugar beet seed of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
83. Clover seed, other than white and ladino, of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
84. Fescue seed of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
85. Timothy grass seed of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
86. Beet seed, other than sugar beet seed, of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
87. Seeds of forage plants of a kind used for sowing, not elsewhere specified or included (Arancel base: FREE)
88. Celery seeds of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
89. Onion seeds of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
90. Pepper seeds of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
91. Tree and shrub seeds of a kind used for sowing (Arancel base: FREE)
92. Licorice roots, fresh or dried, of a kind used in perfumery, in pharmacy, or for insecticidal, fungicidal or similar purposes (Arancel base: FREE)
93. Ginseng roots, fresh or dried, of a kind used in perfumery, in pharmacy, or for insecticidal, fungicidal or similar purposes (Arancel base: FREE)

94. Coca leaf, of a kind used in perfumery, in pharmacy, or for insecticidal, fungicidal or similar purposes (Arancel base: FREE)
95. Poppy straw, of a kind used in perfumery, in pharmacy, or for insecticidal, fungicidal or similar purposes (Arancel base: FREE)
96. Mint leaves, crude or not manufactured, of a kind used in perfumery, in pharmacy, or for insecticidal, fungicidal or similar purposes (Arancel base: FREE)
97. Plants and parts of plants nesoi, of a kind used in perfumery, in pharmacy, or for insecticidal, fungicidal or similar purposes (Arancel base: FREE)
98. Locust beans, including locust bean seeds, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not ground (Arancel base: FREE)
99. Seaweeds and other algae, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not ground (Arancel base: FREE)
100. Nectarine stones and kernels of a kind used primarily for human consumption, not elsewhere specified or included (Arancel base: FREE)
101. Fruit stone and kernel (not apricot/peach/plum) and other vegetable products (eg, unroasted chicory roots) used primarily for human consumption, nesoi (Arancel base: FREE)
102. Cereal straw and husks, unprepared, whether or not chopped, ground, pressed or in the form of pellets (Arancel base: FREE)
103. Rutabagas, mangolds, fodder roots, hay, clover, sainfoin, kale, lupines, vetches and forage products nesi (Arancel base: FREE)
104. Lac (Arancel base: FREE)
105. Gum arabic (Arancel base: FREE)
106. Natural gums, resins, gum-resins and oleoresins (e.g., balsams), nesoi (Arancel base: FREE)
107. Saps and extracts of opium (Arancel base: FREE)
108. Saps and extracts of pyrethrum or of the roots of plants containing rotenone (Arancel base: FREE)
109. Poppy straw extract (Arancel base: FREE)
110. Vegetable saps and extracts nesi (Arancel base: FREE)
111. Pectic substances, pectinates and pectates (Arancel base: FREE)
112. Mucilages and thickeners, whether or not modified, derived from locust beans, locust bean seeds or guar seeds (Arancel base: FREE)



113. Wrapper tobacco, not stemmed/stripped (Arancel base: FREE)
114. Tobacco (other than wrapper tobacco), containing over 35% wrapper tobacco, not stemmed/stipped (Arancel base: FREE)
115. Tobacco, not stemmed or stripped, or not over 35% wrapper tobacco, oriental or turkish type, cigarette leaf (Arancel base: FREE)
116. Tobacco, not stemmed or stripped, or not over 35% wrapper tobacco, oriental or turkish type, other than cigarette leaf (Arancel base: FREE)
117. Tobacco, not stemmed or stripped, not or not over 35% wrapper tobacco, cigar binder and filler (Arancel base: FREE)
118. Wrapper tobacco, partly or wholly stemmed (stripped), not threshed or similarly processed (Arancel base: FREE)
119. Tobacco containing over 35% wrapper tobacco, partly or wholly stemmed (stripped), not threshed or similarly processed (Arancel base: FREE)