

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Análisis de la implementación de Salvaguardias en el marco del TLC Colombia – Estados Unidos

María Alejandra Acevedo Carvajal

Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director
Alejandro Toro Vallejo
Abogado

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga
División de Ciencias Administrativas y Contables
Facultad de Negocios Internacionales

2015

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios, por darme fortaleza, sabiduría y paciencia para llegar a esta meta. A mis padres y mis tíos por su infinito apoyo incondicional, siendo siempre mis guías. A mi hermano, por ser mi gran motivación siempre. A mi abuela, por su sabiduría y compañía en todo momento. A mis maestros, por su apoyo y motivación constante. A mis verdaderos amigos, aquellos que han estado sin condiciones y a todas aquellas personas importantes en mi vida.

Agradecimientos

En primer lugar quiero agradecerle a cada uno de los docentes quienes estuvieron presentes durante mi formación profesional y personal. Sus conocimientos y enseñanzas me permiten culminar esta etapa de mi vida con un perfil profesional óptimo para acceder a grandes oportunidades.

A mi profesor Edgar Javier Gómez Parada infinitas gracias por su dedicación, apoyo, conocimiento y motivación pero sobretodo su amistad. Igualmente al profesor Gustavo González Sarmiento, por su intervención y conocimiento aportado en éste proceso. A mi familia por su apoyo incondicional, a mis amigos y a todas aquellas personas que hacen parte de mi vida, gracias.

Contenido

1	Análisis de la implementación de Salvaguardias en el marco del TLC Colombia – Estados Unidos	10
1.1	Planteamiento y formulación del problema	10
1.2	Justificación	13
1.3	Objetivos	15
1.3.1	Objetivo general.....	15
1.3.2	Objetivos específicos.	15
2	Marco referencial.....	16
2.1	Marco Teórico.....	16
2.2	Marco Conceptual.....	19
2.3	Marco legal o normativo.....	23
3	Estado Del Arte	28
4	Metodología.....	34
4.1	Tipo de Investigación.....	34
4.2	Método de Investigación.....	34
4.3	Técnicas de Recolección de Información	34
4.4	Técnicas de recolección de información.....	35
5	Evolución de la salvaguardia como medida de protección para los mercados locales.....	36
5.1	Salvaguardia Especial Agrícola (SGE).....	56
5.2	Los tratados comerciales y las medidas de salvaguardia.....	59
5.3	Caso Colombiano.....	60
6	Medidas de protección adoptadas en el marco del TLC de Colombia y EE.UU. para el sector agrícola y avícola	68
6.1	Contingentes arancelarios dentro del marco del TLC suscrito entre Colombia y los Estados Unidos	71
6.2	Percepciones gremiales sobre la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos	85
7	Comportamiento de las importaciones provenientes de estados unidos para los productos con medida de salvaguardia en el marco del TLC con Colombia	97
8	Conclusiones.....	106
9	Recomendación	109
	Referencias Bibliográficas	109

Lista de Tablas

Tabla 1. Contingentes para Cuartos traseros de pollo importados por Colombia desde EE.UU.....	76
Tabla 2. Desgravación arancelaria para Cuartos traseros de pollo de las partidas 0207130000 y 0207140000.....	76
Tabla 3. Desgravación arancelaria para Cuartos traseros de pollo de la partida 1602321000.....	77
Tabla 4. Contingentes para Arroz importado por Colombia desde EE.UU.....	77
Tabla 5. Desgravación arancelaria para Arroz.....	78
Tabla 6. Contingentes arancelarios para Alimento balanceado para animales importado por Colombia desde EE.UU.....	78
Tabla 7. Desgravación arancelaria para Alimento balanceado para animales.....	79
Tabla 8. Contingentes arancelarios para Comida para animales domésticos importada por Colombia desde EE.UU.....	79
Tabla 9. Desgravación arancelaria para Comida para animales domésticos.....	80
Tabla 10. Contingentes arancelarios para la Glucosa importada por Colombia desde EE.UU...	80
Tabla 11. Desgravación arancelaria para la Glucosa.....	81
Tabla 12. Contingentes arancelarios para el Sorgo importado por Colombia desde EE.UU.....	81
Tabla 13. Desgravación arancelaria para el Sorgo.....	82
Tabla 14. Contingentes arancelarios para las Aves que han terminado su ciclo productivo por Colombia desde EE.UU.....	82
Tabla 15. Desgravación arancelaria para las Aves que han terminado su ciclo productivo.....	83
Tabla 16. Contingentes arancelarios para el Maíz amarillo importado por Colombia desde EE.UU.....	83
Tabla 17. Desgravación arancelaria para el Maíz amarillo.....	84
Tabla 18. Contingentes arancelarios para el Maíz blanco importado por Colombia desde EE.UU.....	84
Tabla 19. Desgravación arancelaria para el Maíz blanco.....	85

Tabla 20. Contingentes arancelarios para el Aceite crudo de soya importado por Colombia desde EE.UU.....	85
Tabla 21. Desgravación arancelaria para el Aceite crudo de soya.....	85
Tabla 22. Contingentes arancelarios para el Frijol seco importado por Colombia de EE.UU.....	86
Tabla 23. Desgravación arancelaria para el Frijol seco.....	86
Tabla 24. Contingentes arancelarios para la Leche en polvo importada por Colombia desde EE.UU.....	87
Tabla 25. Desgravación arancelaria para la Leche en polvo.....	87
Tabla 26. Importaciones de cuartos traseros de pollo provenientes de EE.UU.....	101
Tabla 27. Importaciones de arroz blanco provenientes de EE.UU.....	102
Tabla 28. Importaciones de alimento balanceado para animales provenientes de EE.UU.....	102
Tabla 29. Importaciones de comida para animales domésticos provenientes de EE.UU.....	103
Tabla 30. Importaciones de glucosa provenientes de EE.UU.....	103
Tabla 31. Importaciones de sorgo provenientes de EE.UU.....	104
Tabla 32. Importaciones de aves que han terminado su ciclo productivo, provenientes de EE.UU.....	104
Tabla 33. Importaciones de maíz amarillo provenientes de EE.UU.....	105
Tabla 34. Importaciones de maíz blanco provenientes de EE.UU.....	105
Tabla 35. Importaciones de aceite crudo de soya provenientes de EE.UU.....	106
Tabla 36. Importaciones de frijol seco provenientes de EE.UU.....	107
Tabla 37. Importaciones de leche en polvo provenientes de EE.UU.....	107

Introducción

Actualmente, la mayoría de los acuerdos o convenios comerciales internacionales suscritos entre los diferentes Estados incluyen cláusulas de Salvaguardia. Dicho término encierra aquellas resoluciones que facultan a los gobiernos en determinadas ocasiones concretas, a un cese u omisión de responsabilidades habituales con el propósito de amparar determinados intereses fundamentales.

Desde esa perspectiva, las Salvaguardias son esenciales para la subsistencia y articulación de los acuerdos de liberalización del comercio, puesto que actúan como un mecanismo de seguridad comercial proporcionando a los Estados compromisos de apertura específicos, sometidos a ciertas condiciones, y sin ellas, los gobiernos tienen el derecho de prescindir de la firma de un acuerdo que disminuya primordialmente la protección.

La justificación para la utilización de una Salvaguardia puede interpretarse como un instrumento para respaldar la cooperación entre las partes involucradas en un acuerdo comercial. Así mismo, conceden a los gobiernos cierta elasticidad a posteriori, puesto que otorgan seguros tanto al Estado como a las industrias que compiten con importaciones.

El presente estudio busca establecer si la imposición de las Salvaguardias, como único mecanismo de defensa comercial que existe dentro de un esquema de libre competencia en un escenario de apertura comercial, se ha implementado de manera efectiva en el marco del TLC suscrito entre Colombia y Estados Unidos, en el entendido de que su implementación se basa en la discrecionalidad de un país para aplicar medidas que le permitan proteger sus productos ante la entrada masiva de bienes en su territorio que pueden poner en peligro la producción nacional.

A partir del análisis de la relevancia de estos instrumentos de defensa comercial como mecanismos de amortiguación de los impactos generados por los tratados de libre comercio, tanto en aspectos económicos como políticos para el país, y partiendo de la concepción y del espíritu de la creación de los mismos, se quiere determinar si la implementación de las Salvaguardias por parte de Colombia, específicamente la Salvaguardia Especial Agrícola, ha sido suficiente en la búsqueda de un equilibrio que permita satisfacer las demandas internas – en aras de lograr la protección de los sectores sensibles para el comercio binacional, principalmente el sector agrícola – y al mismo tiempo, determinar si han servido para garantizar la solidez de la estrategia de comercialización internacional del país a partir de la puesta en vigencia de los acuerdos comerciales preferenciales firmados por Colombia, para el caso concreto, el TLC Colombia – Estados Unidos, teniendo en cuenta, entre otros, la investigación del comportamiento de las Exportaciones e Importaciones de Colombia en el período 2012 – 2014.

1 Análisis de la implementación de Salvaguardias en el marco del TLC Colombia – Estados Unidos

1.1 Planteamiento y formulación del problema

Paralelo al escenario de globalización internacional, al margen del gobierno del ex presidente Virgilio Barco Vargas comprendido entre los años de 1986 – 1990 y a tono con las reformas neoliberales, comenzó la idea de aplicar un modelo de apertura económica en Colombia, posteriormente impulsado por el ex presidente Cesar Gaviria Trujillo.

Es entonces como desde principios de los noventa se ha venido vislumbrando la necesidad de aplicar un modelo económico proteccionista y garantista que coincida con las políticas públicas implementadas para este sector. Específicamente, este modelo consiste en que al introducir un producto de competitividad extranjera, se aumenta la calidad de los productos internos y la innovación, con el fin de que los costos bajen, todo ello buscando la realización de dos objetivos primordiales: modernizar la economía desarrollando el aparato productivo; y activar el crecimiento económico, logrando la liberación del comercio exterior y permitiendo obtener un mayor beneficio para el consumidor.

El intercambio comercial de Colombia con otros países fue dominado durante varias décadas por una política marcadamente proteccionista, lo que derivó en la saturación del mercado nacional con productos locales, situación que logró un desequilibrio comercial en la medida en que el poder de compra era inferior a la oferta. En consecuencia, los productos nacionales incrementaron sus precios y el control de calidad de estos sufrió un deterioro en razón a la falta de competencia.

Por esta razón Colombia adoptó la Política de Apertura Económica, que en esencia se fundamenta en la introducción de productos extranjeros al mercado colombiano y busca en principio estabilizar la producción y transformar el sector productivo de un país, para poder enfrentar el efecto de la globalización de la economía. Sin embargo, muchas industrias no lograron sobrevivir a la competencia, y sectores enteros de producción desaparecieron. Para los consumidores, en cambio, la apertura significó mayor variedad de productos a precios más bajos y de mayor calidad, pues muchos de ellos no sufrieron menoscabo ante la desaparición de tales industrias, por el contrario, obtuvieron una mayor ganancia en cuanto a calidad en tales productos.

Este modelo se constituyó en uno de los muchos pasos que dio el continente suramericano para integrarse a la economía global. De esta manera, el proceso de globalización requirió de parte de Colombia la búsqueda de estrategias que permitieran obtener un beneficio real en la economía del país, traducido en la generación de empleo, mejoramiento en la calidad de vida de los importadores y exportadores, así como de los consumidores.

De acuerdo con lo manifestado por Delgado, (2010), Colombia vislumbra problemas en sectores como el algodón; el arroz; cereales; maíz, la fibra de algodón, la soya, la caña y la remolacha de azúcar, la leche fresca, la carne de pollo, la carne de cerdo y la carne de res entre otras, debido a los bajos niveles de productividad en estos sectores frente a los subsidios otorgados por el gobierno de Estados Unidos a los productores de ese país.

Antes de la implementación y de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los Estados Unidos (en adelante TLC), existía un marcado temor por parte de los miembros de los gremios agrícolas y de las regiones de verse afectados por la puesta en marcha

del TLC pues observaban muchas desventajas en tales segmentos, y expresaban su preocupación debido a las deficiencias que presentaba Colombia frente a los Estados Unidos en todos los campos, razón por la cual diferentes estudios especializados concluyeron que para contrarrestar estas falencias y enfrentar sus consecuencias, se hacía necesaria e imperativa la creación e implementación de medidas de Salvaguardia, incluidas dentro del texto del acuerdo, para proteger a tales sectores.

En el estudio denominado *“TLC Colombia – Estados Unidos y su incidencia en el sector agrícola”* Munevar (2008) estableció:

Desde 1998, la estrategia de integración comercial de Colombia se ha centrado en la preparación de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), con el propósito de repetir la experiencia exportadora de México tras su ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pero condicionada a la consolidación de las preferencias del ATPA y de la unión aduanera de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). En ese mismo sentido y en relación con las políticas de apoyo al sector agrario colombiano, dicho estudio concluyó que éstas fueron desapareciendo durante el período de aplicación de las reformas estructurales del Consenso de Washington, a comienzos de los 90. De tal suerte que la principal protección para los productores campesinos y pequeños y medianos empresarios que cosechaban para abastecer el mercado interno consistía en los aranceles fijados para algo más de ciento veinte posiciones, acordes con el Sistema Andino de la Franja de Precios, que sumaban 1.400 millones de dólares al año. Delgado, (2010).

No obstante, dicho acuerdo comercial preferencial ha tenido opositores que tratan de impedir este proceso. Algunas de las razones esgrimidas son las grandes diferencias en cuanto al

tamaño, la estructura económica, la infraestructura física, la abismal diferencia en términos del uso y propiedad de los avances tecnológicos, sumado al hecho de que el país debe enfrentar no solamente a los productores Norteamericanos, que bajo el mercado abierto y bajos aranceles, implicará competir con países como Chile, México, y otros de Centro América los cuales ya han firmado acuerdos de libre comercio con Estados Unidos. Delgado, (2010).

Las negociaciones del Tratado del Libre comercio TLC entre Colombia y los Estados Unidos abarcan principalmente los siguientes aspectos o capítulos: Bienes industriales, Bienes agropecuarios, Propiedad intelectual, Servicios, Inversión, Compras del sector público, Solución de controversias, Política de competencia, Asuntos laborales y Medio ambiente. Organización Mundial del Comercio (en adelante OMC), (2011).

Aunque han transcurrido más de dos décadas después de la apertura económica, resulta claro que continúa siendo indispensable para todos los países en el mercado global, sin excepción, seguir aplicando medidas proteccionistas, en forma de aranceles, subsidios a ciertos sectores, u otro tipo de restricciones que permitan mantener un equilibrio financiero en la balanza comercial y aporten al desarrollo del país. En ese orden de ideas, con la presente investigación, se busca dilucidar ¿Cuál ha sido el papel que ha tenido la Salvaguardia como medida de defensa comercial en Colombia, en el marco del TLC con los Estados Unidos en el Sector Agrícola?

1.2 Justificación

El TLC Colombia – Estados Unidos, entró en vigencia el 15 de Mayo de 2012 y fue establecido por los presidentes Juan Manuel Santos y Barack Obama respectivamente. Se suscribió en Washington en Noviembre de 2006 y está estructurado bajo la forma de un Área de Libre

Comercio, la cual reúne todas las características del regionalismo abierto puesto que busca la maximización de la apertura de los mercados.

El acuerdo es vertical (Norte – Sur) en la medida que incluye países con diferentes niveles de desarrollo, contemplando así compromisos en materia laboral, medio ambiente, además de los temas relacionados con el comercio. Así mismo, el Tratado pretende que los empresarios colombianos puedan poner sus productos en condiciones preferenciales permanentes en el mercado más grande del mundo, ya que se debe buscar que cada vez más productos colombianos tengan acceso constante y sin barreras a mercados industrializados como en éste caso Estados Unidos, logrando la generación de empleo y bienestar a la población.

Esta investigación busca identificar cuál es el papel que ha tenido la Salvaguardia implementada en el sector Agrícola, puntualmente la Salvaguardia Especial Agrícola (SGE), como medida de defensa comercial a partir de la entrada en vigencia del TLC Colombia – Estados Unidos.

Así mismo, el estudio y el análisis de la información serán útiles no sólo para los gremios implicados sino para los estudiantes y la academia en general, quienes podrán en dado momento utilizar el documento como base para próximas investigaciones incluidas en la rama de los Negocios Internacionales y demás Ciencias de la Economía, con el fin de que sea consultado en las bases de datos de la Universidad y entidades que realicen estudios sobre el tema en particular.

Básicamente, la investigación pretende contribuir en el análisis sobre la economía del país, puntualmente del sector Agrícola con base en la implementación de Salvaguardias a ciertos productos que resultan ser los más sensibles a la puesta en marcha del Acuerdo con los Estados Unidos.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general. Analizar el comportamiento del comercio de Colombia y Estados Unidos en el sector agrícola y avícola en los productos sometidos a contingente arancelario para evaluar la pertinencia de la medida de Salvaguardia.

1.3.2 Objetivos específicos.

- Describir la evolución de la Salvaguardia como medida de protección para los mercados locales desde el GATT hasta los TLC.
- Describir las medidas de protección adoptadas en el marco del TLC de Colombia y EEUU para el sector agrícola y avícola
- Evaluar el comportamiento de las importaciones provenientes de Estados Unidos para los productos con medida de Salvaguardia en el marco del TLC con Colombia.

2 Marco referencial

2.1 Marco Teórico

En el estudio de la ciencia de la economía, el análisis del comercio exterior y sus diferentes teorías han formado parte indispensable de ésta.

La economía comprende el estudio de la realidad y los fenómenos económicos que se desarrollan en un país y que permiten tener un mejor entendimiento de un problema económico particular y pronosticar el efecto de cambios en variables, políticas y estrategias en el mismo. Domínguez, (2012).

Samuelson (1970), planteó una definición del Comercio Internacional entendido desde su perspectiva como “el proceso por medio del cual los países importan y exportan bienes, servicios y capital financiero”.

La teoría clásica del comercio internacional se fundamenta en el valor del trabajo, en donde se tiene que el trabajo es el único factor de la producción y que en una economía cerrada, los bienes se intercambian de acuerdo con las dotaciones relativas de trabajo que contienen.

De ahí se desprende que la teoría del comercio resulta de la aplicación del paradigma clásico – que se refiere al estudio de la generación de riqueza a través del análisis de las leyes que determinan su distribución, así como los límites y contradicciones del sistema, usando como herramientas del análisis a la teoría del valor trabajo, la acumulación de capital y, la teoría del estado – es decir, se basa en la división del trabajo y en la noción de productividad. Domínguez, (2012).

Según Myrdal, “la integración económica es el proceso que anula las barreras de tipo social y económico entre los participantes en dicho proceso”. Revista paradigmas, (2012).

Para F. Hartog, es una armonización; una consulta mutua sobre cuestiones importantes sobre política económica nacional. Para este autor, la definición más general de este proceso es una forma avanzada de armonización. Domínguez, (2012).

Tinbergen, define a la integración económica como la estructura más deseable en las economías nacionales, pues significa la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación y unificación. Revista Paradigmas, (2012).

En Latinoamérica, Cohen (1981), define la integración como “proceso mediante el cual dos o más gobiernos adoptan, con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para intensificar su interdependencia y obtener beneficios mutuos”. Czar de Zalduendo, (2010), p. 3-22.

El artículo denominado “*Integración: Nociones generales. Integración económica e integración regional*” establece que el foco de la integración económica está representado por la rebaja o eliminación de las llamadas “barreras arancelarias”, es decir, los aranceles de importación y exportación que aplican los países en el comercio internacional. Czar de Zalduendo, (2010), p.8.

Balassa, (1961) define a la integración económica en dos esferas. Como un proceso, que involucra medidas tendientes a anular la discriminación entre unidades económicas que corresponden a distintos países; y como un estado de cosas, cuya caracterización es la ausencia de varias formas de discriminación entre economías.

En su libro *“Teoría de la integración económica”*, Balassa realizó una clasificación de las etapas del proceso integrador partiendo de una zona de librecambio hasta llegar a la integración total (como se cita en Domínguez, 2012), de la siguiente manera:

- ***Zona de librecambio***

Es un área formada por varios países que eliminan los aranceles aduaneros y toda restricción comercial entre ellos, manteniendo cada uno su propio arancel frente al exterior de la zona. La principal dificultad que se le puede presentar a una zona de librecambio y que puede llegar a invalidarla, se deriva de la diversidad de aranceles frente a terceros. Para evitar este grave problema se crearon, en el comercio internacional, las denominadas "reglas de origen" que diferencian entre el origen y la procedencia de una mercancía permitiendo a las autoridades aduaneras de cada país saber cuáles son acreedores de las ventajas arancelarias y cuáles no lo son.

- ***Unión aduanera***

La unión aduanera añade al área de libre comercio el establecimiento de un arancel aduanero único frente a terceros, supone por tanto, una integración más efectiva que la anterior por cuanto se suprime el problema de la entrada de mercancías por el miembro de menor arancel. Los efectos de una unión aduanera pueden dividirse en dos tipos: efectos estáticos y efectos dinámicos. Los primeros suponen cambios en un momento dado del tiempo, en la producción, el consumo, el volumen de comercio y las relaciones de precios. Los segundos se refieren a las variaciones que a lo largo del tiempo se van a producir en el crecimiento y en el desarrollo.

- *Mercado Común*

Varios países forman un mercado común cuando añaden a su unión aduanera la franquicia para la circulación de los factores de la producción, a saber: la tierra, el capital y el trabajo. La movilidad del capital significa que cualquier empresa pueda obtener recursos financieros – si así lo desea –, en el mercado común con la misma libertad que dentro de sus propias fronteras nacionales.

- *Unión económica*

Es una forma superior de integración a la del mercado común. Añade a éste un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales en un intento de eliminar la discriminación que puede derivarse de las disparidades en dichas políticas.

- *Unión total*

Es la forma más perfecta de integración, que supera la mera armonización de las políticas económicas suponiendo la unificación monetaria y de las políticas coyuntural, fiscal y social, requiriendo la aparición de una autoridad supranacional cuyas decisiones son vinculantes para los Estados miembros, convertidos ahora en partes de un macro – estado del área integrada, identificable con un Estado Federal. Balassa, (1961), citado en Domínguez, (2012).

2.2 Marco Conceptual

- **Tratado de Libre Comercio (TLC):** Acuerdo comercial entre dos o más países, por medio del cual los miembros reglamentan de forma recíproca cada una de las

disposiciones necesarias para lograr un intercambio comercial óptimo. Los tratados se llevan a cabo con el fin de aumentar la circulación de bienes y servicios así como la inversión entre los países firmantes, y de esta manera conseguir impulsar el desarrollo económico y social de los países suscritos.

- **Acuerdo comercial:** Es una negociación realizada entre dos o más países; es decir, de forma bilateral o multilateral, con el fin de acordar intereses mutuos en materia de comercio y aumentar así los intercambios entre las partes. Resulta de gran importancia para las naciones, ya que por medio de ellos, pueden acceder a nuevos mercados de forma preferencial a través de reducción de aranceles y están regidos por una normatividad específica a largo plazo. En términos comunes, los acuerdos comerciales son contratos celebrados entre dos o más países mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales.

- **Barreras arancelarias:** Son aquellos impuestos que los importadores y exportadores deben pagar en un país en las aduanas, al momento en que las mercancías entran o salen del país. Dichos impuestos se dan en forma de aranceles por medio de una tarifa aduanera y su objetivo es obstaculizar la entrada de determinadas mercancías a un país, con el ánimo de proteger la producción nacional, aumentar el comercio entre algunos países o estabilizar la balanza comercial.

- **Arancel:** Es un impuesto o tributo aplicado a los bienes o mercancías objeto de importación y exportación según sea el caso. Cuando es aplicado a las importaciones, se

debe pagar antes de que la mercancía sea ingresada al territorio nacional, es decir, en la aduana. En el caso de las exportaciones, es menos frecuente pero se debe pagar cuando hubiese lugar. Existen tres tipos de arancel los cuales son: a) ad valorem: se aplica un porcentaje sobre el valor de la mercancía, b) específico: se cobra específicamente un valor monetario específico por cantidad o unidad de mercancía y c) mixto: en donde se combina tanto el ad valorem como el específico.

- **Partida Arancelaria:** Todos los códigos que definen en el arancel de aduanas a las mercancías, generalmente agrupadas en una categoría de artículos similares entre sí. Está conformada por cuatro dígitos, donde los dos primeros se refieren al capítulo y los otros dos determinan el lugar que ocupa dentro del capítulo.

- **Sub partida arancelaria:** Código que identifica un bien con el fin de categorizar la mercancía en el momento de realizar operaciones de comercio exterior. Su clasificación en Colombia la realiza la DIAN, a diez dígitos, y está basada en el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas.

- **Barreras no arancelarias:** Son todas aquellas medidas no arancelarias las cuales están encaminadas hacia la protección de un mercado nacional, impidiendo o limitando la entrada de un producto o servicio. Cabe aclarar que los únicos productos a los que se puede impedir su importación, son los que se encuentran incluidos en el Artículo XX de la OMC.

- **Balanza comercial:** La balanza comercial es la diferencia entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país.
- **Importaciones:** Las importaciones se refieren a los gastos que las personas, las empresas o el gobierno de un país hacen en bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen desde esos otros países a él; es decir, la cantidad de bienes y servicios que son producidos en el exterior y que se traen a Colombia por parte de las personas, las empresas o el gobierno.
- **Exportaciones:** Las exportaciones son los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países.
- **Medidas de Defensa Comercial:** Son los recursos con los que cuenta un país para contrarrestar las prácticas desleales al comercio. En ellas encontramos: a) medidas antidumping, b) medidas compensatorias y c) medidas de Salvaguardia.
- **Salvaguardia:** Es una medida de defensa comercial “de urgencia”, utilizada por los Estados para restringir las importaciones de determinado producto en el momento que éste cause o amenace causar un daño grave a la producción nacional. La Salvaguardia aplicada como medida de protección, puede darse por medio de restricciones cuantitativas a las importaciones, debe ser temporal y selectiva; su liberalización es progresiva mientras esté en vigor y el miembro que las aplica debe otorgar una compensación a los miembros cuyo comercio se afecte.

- **Salvanguardia Especial Agrícola:** El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia (en adelante MCIT), regula el tema de las Salvaguardias Especiales Agrícolas, en donde la define como “una medida de defensa comercial contemplada en los acuerdos comerciales internacionales distintos de la Organización Mundial del Comercio, en los cuales se negocia el acceso a mercados de algunos productos sensibles del sector agropecuario”

- **Integración Económica:** Procedimiento mediante el cual dos o más países eliminan las barreras al comercio para lograr una integración en pro de un beneficio mutuo.

2.3 Marco legal o normativo

- **Constitución Política de Colombia (1991).** Preámbulo; Arts. 9, 150, 189, 224, 226, 227 y 241.

- **Ley 7 de 1991.** Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

- **Ley 170 de 15 de diciembre de 1994.** Por medio de la cual se aprueba el Acuerdo por el que se establece la "Organización Mundial de Comercio (OMC)", suscrito en Marrakech (Marruecos) el 15 de abril de 1994, sus acuerdos multilaterales anexos y el Acuerdo Plurilateral anexo sobre la Carne de Bovino.

- **Decreto 152 de 1998.** Por el cual se establecen los procedimientos y criterios para la adopción de medidas de salvaguardia general, salvaguardia de transición para productos comprendidos en el acuerdo sobre textiles y el vestido y, salvaguardia especial para productos agropecuarios.

- **Decreto 1407 del 28 de julio de 1999.** Por el cual se establece un procedimiento especial para aplicar una medida de salvaguardia. Dicho decreto fue prorrogado inicialmente mediante Decreto 2793 de 29 de diciembre de 2000 hasta el 30 de junio de 2001 y posteriormente hasta el 31 de diciembre de 2001 según Decreto 1268 de 26 de junio de 2001.

- **Decreto 2681 de 17 de diciembre de 2001.** Por el cual se prorroga indefinidamente la vigencia del Decreto 1407 de 28 de julio de 1999.

- **Decreto 1480 de 11 de mayo de 2005.** Por medio del cual se regula la aplicación de medidas de limitación a importaciones de productos originarios de la República Popular

China, previstas en el Protocolo de Adhesión de la República Popular China y en el Informe del Grupo de Trabajo de la Organización Mundial de Comercio.

- **Ley 1143 de 4 de julio de 2007.** Por medio de la cual se aprueba el "Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas Adjuntas" y sus "Entendimientos", suscritos en Washington el 22 de noviembre de 2006.

- **Decreto 1820 de 2010.** Por el cual se establece el procedimiento para la adopción de medidas de salvaguardia bilateral en el marco de los acuerdos comerciales internacionales.

- **Decreto 573 de 21 de marzo de 2012.** Por el cual se establece el procedimiento para la aplicación de medidas de Salvaguardia Especial Agrícola convenidas en los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia.

- **Decreto 0993 de 15 de mayo de 2012.** Por medio del cual se promulga el “Acuerdo de Promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”. Sus “Cartas Adjuntas” y sus “Entendimientos”, suscritos en Washington D.C, el 22 de Noviembre de 2006, y el “Protocolo Modificadorio del Acuerdo de promoción comercial Colombia-Estados Unidos”, suscrito en Washington D.C, el 28 de Junio de 2007 y sus “Cartas Adjuntas” de la misma fecha.

- **Decreto 0732 de 13 de abril de 2012.** Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 2685 de 1999 (importaciones temporales).

- **Decreto 0731 de 13 de abril de 2012.** Por el cual se establece el procedimiento para la adopción de medidas de salvaguardia textil en el marco de los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia.

- **Decreto 0730 de 13 de abril de 2012.** Por el cual se da cumplimiento a los compromisos adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América.

- **Decreto 0728 de 2012.** Por el cual se reglamenta la aplicación del contingente arancelario de cuartos traseros de pollo y arroz del Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América

- **Resolución 000039 de 14 de mayo de 2012. DIAN.** Por la cual se señala el procedimiento para la administración de los contingentes establecidos en los acuerdos de comercio suscritos por Colombia, que utilizan el mecanismo de primero en llegar / primer servido.

- **Circular 000023 de 2012. DIAN.** Entrada en vigencia “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”.

- **Circular 000027 de 28 de mayo de 2012. DIAN.** Procedimiento de contingencia para la asignación de una porción o cantidad del cupo determinados en los acuerdos comerciales suscritos por Colombia.

3 Estado Del Arte

Según Fedesarrollo (2011), en su estudio *“La política comercial del sector agrícola en Colombia”* afirma que en los países latinoamericanos ha disminuido la participación del sector agrícola en el Producto Interno Bruto (en adelante PIB) nacional debido a un bajo nivel de productividad laboral en dicho sector.

El cumplimiento del sector frente a la economía, depende del dinamismo del sector público, en donde la inversión en bienes públicos es fundamental. Por ejemplo, la Inversión en infraestructura y desarrollo tecnológico resulta ser de gran importancia.

Como lo documenta Guterman (2008), Colombia pasó de un modelo en la etapa de sustitución de importaciones fundamentado en la dependencia de la intervención institucional, a un modelo enfocado en la protección comercial en la etapa de liberalización de la economía. Durante la etapa de sustitución de importaciones se contaba con apoyos directos a través de los costos de los insumos, del crédito y de la comercialización (precios de sustentación y garantía de absorción), entre otros. En los años noventa, la liberalización de la economía y la adopción de compromisos comerciales en el ámbito multilateral obligaron al desmonte de la mayoría de los esquemas de intervención mencionados y le asignaron un papel central al uso de mecanismos de protección comercial para aislar a los productores del mercado internacional. Bajo los dos esquemas se le ha asignado poca importancia al papel que los productores tienen para mejorar tecnología e incrementar productividad.

Anderson y Valdés (2008), presentan un análisis comparativo del nivel de apoyo a la agricultura en algunos países de América Latina calculado a través de la Tasa Nominal de Apoyo (en adelante TNA). La TNA, es una comparación directa de precios entre el precio del producto en el mercado nacional menos el precio del producto en frontera, como porcentaje del precio en

frontera. De esta manera, el indicador recauda los aranceles ad valorem, los aranceles variables, las restricciones a la importación, los subsidios de almacenamiento, y cualquier otro impuesto o subsidio a los productores que sea calculado sobre los precios. Además, comprende subsidios o impuestos sobre insumos como semillas, vacunas, fertilizantes, pesticidas, entre otros. Si el resultado de la TNA es negativo, las políticas están gravando la producción del producto; si es positiva, la producción se está subsidiando.

El informe *“Impacto del TLC con Estados Unidos en la Región Bogotá – Cundinamarca”*, establece que la política agrícola de Colombia se ha basado primordialmente en proteger los productos importables mencionados anteriormente, adicionando otros como pollo, carne y leche, los cuales se benefician por los subsidios otorgados a ellos en los mercados internacionales; caso contrario a lo que sucede en el mercado nacional. Por ésta razón, se han implementado instrumentos de política para proteger el ingreso mínimo a los productores nacionales bajo el esquema de aranceles, estabilización de precios y contingentes. Fedesarrollo, (2007).

Sumado a lo anterior, entre 2001 y 2002 se han implementado Salvaguardias a las importaciones de arroz y aceite de soya y girasol provenientes de países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (en adelante CAN). La liberalización comercial influyó en la aplicación de tarifas arancelarias y franjas de precios con el fin de retrasar el impacto de los cambiantes precios internacionales sobre los ingresos de los productores. Entre las medidas administrativas se encuentra el uso de contingentes de importación para arroz, así como las limitaciones de puertos de importación para productos como el azúcar que se han aplicado en algunas ocasiones.

Alrededor de nueve países de Latinoamérica han firmado tratados de libre comercio con Estados Unidos, entre los cuales encontramos a Perú, Chile y Costa Rica, reflejando un crecimiento total de comercio (exportaciones + importaciones) posterior a la suscripción del acuerdo. Dichos países registraron un aumento anual promedio de sus flujos comerciales hasta 2012 de 15,8, 15,4 y 15,9% respectivamente.

Aun así, cinco de los nueve países después de haber suscrito el tratado, sufrieron un deterioro en la balanza comercial bilateral; a excepción de Honduras, México y Nicaragua quienes reportaron mejoras en su balanza comercial. Las exportaciones a Estados Unidos de los países firmantes del acuerdo, crecieron en promedio un 10% anual mientras las importaciones lo hicieron un 12%. Por ejemplo, las exportaciones registradas por Perú, Honduras, Nicaragua y El Salvador, aumentaron en un 12% y 14% anual en promedio frente a República Dominicana quien tuvo un decrecimiento anual de 1,6%. Fedesarrollo, (2007).

Fedesarrollo (2013), en su informe *“TLC con Estados Unidos: un año después”*, sugiere que los efectos que suscitan un tratado comercial de amplio alcance sólo se pueden observar a mediano o largo plazo, por lo que evaluar el impacto que ha tenido la firma del acuerdo entre Colombia y Estados Unidos es prematuro. Evaluar el desempeño no sólo consta de analizar su estructura arancelaria sino de resaltar la estabilidad de las “reglas de juego” tanto en el comercio bilateral como para la inversión, puesto que las preferencias ya no radican en un acuerdo parcial como el ATPDEA sino que ahora son permanentes; otorgando un contexto de certidumbre y claridad.

Si se analiza más a fondo, en el período de junio 2012 – mayo 2013, las exportaciones colombianas a Estados Unidos registraron un cambio negativo del 10,5%, resultado de la disminución de ventas de productos tradicionales, los cuales representan el 80% del comercio

con el país norteamericano. Así mismo, el comercio de minerales cayó un 75% y los combustibles un 18%.

A pesar de lo anterior, las exportaciones no tradicionales de Colombia a Estados Unidos en el mismo período, mostraron un crecimiento de 13,2% respecto al mismo período del año anterior y ascendieron a USD5, 5 mil millones. Los sectores más activos fueron: autopartes y vehículos, maquinaria eléctrica, textiles, productos químicos y perlas y piedras preciosas con un crecimiento entre 20% y 30% anual.

De igual manera, se avanzó en la diversificación de la oferta exportable, exportando aproximadamente 200 productos nuevos, de los cuales 132 corresponden a manufacturas, 32 a bienes agroindustriales y 23 a confecciones y prendas de vestir. En consecuencia, 775 empresas colombianas que antes de la entrada en vigencia del tratado no exportaban, iniciaron su intercambio comercial en el período comprendido entre junio de 2012 y mayo de 2013.

Sánchez (2012), en su documento *“Reflexiones liberales acerca de las Salvaguardias”*, nos pone en contexto con la realidad actual de Colombia frente a los Tratados de Libre Comercio suscritos con otros países, particularmente con el acuerdo preferencial firmado con los Estados Unidos. Sobre el particular, manifiesta:

El espíritu de la norma sobre Salvaguardias apunta, por un lado, a proteger la industria nacional de una amenaza grave, y por otro, a compensar a aquellos que se ven afectados por la medida. Sin embargo, en el caso de Colombia y de los otros países andinos, las medidas de Salvaguardia fueron en muchos casos juzgadas como “injustificadas”, en gran medida porque de acuerdo a la Secretaría General de la Comunidad Andina de Naciones, órgano encargado de conocer sobre la validez de las medidas de Salvaguardia, se demostró que no ponían en peligro a la industria nacional.

En tal sentido, pone de presente otro interesante caso de uso injustificado de las Salvaguardias, como es el del arroz, donde en el período 1986 – 2005 se presentaron cinco medidas de Salvaguardia, la primera impuesta en 1996 y la última, de acuerdo a los registros de la CAN, en 2005. Esto significa que cada cinco años en promedio, el país ha buscado mediante Salvaguardias incumplir de alguna forma lo acordado al interior de la CAN respecto a la comercialización de arroz.

En este orden de ideas, cabe preguntarse, si la razón de ser de las Salvaguardias es proteger la industria de un país durante un periodo determinado, de modo que la industria interna pueda ajustarse a las circunstancias y competir libremente en calidad y precios, ¿por qué en el caso de los países andinos y especialmente Colombia, ha sucedido exactamente lo contrario? Se cuestiona Sánchez (2012).

De lo anterior se colige que el caso del arroz en Colombia es bastante significativo pues es el clásico ejemplo de un proteccionismo desmedido donde las Salvaguardias, en lugar de proteger un sector para hacerlo competitivo, lo volvieron dependiente. No es lógico proteger durante un período de casi 20 años, un sector para que en lugar de modernizarse y hacerse más competitivo, termine por depender en su totalidad de la protección del gobierno colombiano mediante Salvaguardias y aranceles. En términos de relación costo-beneficio, ¿qué es más valioso para el país, un sector o un mercado?

Como podemos ver en el caso de la CAN, la imposición de Salvaguardias no sólo no ayudó al acuerdo en sí mismo, sino que tampoco contribuyó comercialmente a los países.

En términos prácticos, la aplicación de las Salvaguardias en el TLC entre Colombia y Estados Unidos son por mucho más estrictas a las que viene utilizando Colombia en la CAN, lo

que a su vez contribuye a eliminar los efectos nocivos anteriormente expuestos en el caso de la CAN, puntualizó Sánchez (2012).

Siguiendo con el análisis esbozado por el doctrinante, elementos como las compensaciones, las cuales deben equivaler a un monto similar al cálculo de la pérdida por la aplicación de la Salvaguardia; la duración de las medidas, que no deben ser superiores a dos años, prorrogables por otros dos bajo investigación previa de la autoridad competente (para el caso de Colombia, la Subdirección de Prácticas Comerciales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo), y la no re aplicación de Salvaguardias, es decir la imposibilidad de imponer una nueva Salvaguardia al mismo producto, son sin duda factores claves para contribuir al buen uso de esta herramienta de defensa comercial, sin menoscabar el espíritu del tratado.

Finalmente Sánchez (2012), concluyó en su estudio: De la capacidad del país de guardar un cierto grado de discrecionalidad respecto a la imposición de Salvaguardias y de los criterios técnicos que se usen para establecerlas, depende en gran medida la capacidad del país de insertarse en el escenario internacional sin dejar de atender a demandas internas que pueden poner en peligro dicha estrategia.

4 Metodología

4.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es Descriptiva Documental, ya que se hace una descripción de la Salvaguardia Especial Agrícola (SGE) y su aplicación en Colombia, teniendo en cuenta cuáles de ellas han sido aplicadas y si han funcionado

4.2 Método de Investigación

El método de investigación usado es el análisis documental, para lo cual se profundiza en las variables objeto de estudio y la aplicación de la Salvaguardia en el sector agrícola, incluyendo el análisis de la balanza comercial en un periodo de tiempo determinado, analizando la información a partir de la integración de otras fuentes documentales.

4.3 Técnicas de Recolección de Información

La información se recolectó a través de fuentes secundarias, tales como bases de datos estadísticos de comercio exterior, entre ellas TradeMap, Siex, WiserTrade, así como páginas institucionales y documentos oficiales de Organizaciones Internacionales, tales como la OMC, la UNCTAD, la UE, la FAO. Así mismo, del contenido de los Tratados internacionales ratificados por Colombia. Otra fuente importante son los informes del sector proveídos por organismos nacionales encargados de la promoción y desarrollo de los sectores económicos, tales como los

del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Fedesarrollo, Banco de la República, Dian, Dane, y demás estudios especializados realizados sobre Salvaguardias.

4.4 Técnicas de recolección de información

La información se interpreta a partir de los datos obtenidos de las bases de datos con el apoyo del marco teórico.

5 Evolución de la salvaguardia como medida de protección para los mercados locales

La expansión y apertura de las fronteras internacionales como escenario propicio para fomentar el comercio y la integración económica entre las Naciones ha hecho que en este plano de globalización se haga necesario tomar medidas urgentes por parte de los Estados en aras de garantizar y proteger sus economías locales.

Por esta razón, los gobernantes en uso de su potestad de discrecionalidad, han establecido a través de acuerdos y negociaciones, ajustes necesarios a sus economías internas con el objeto de lograr la adopción eficaz de mecanismos de protección y defensa comercial que les permita estar a la vanguardia de estos procesos económicos logrando un efectivo intercambio bilateral y multilateral que les permita acceder a los mercados internacionales con el menor impacto para sus finanzas públicas que no revierta negativamente en su producción nacional.

De aquí que dentro de esta perspectiva surja la idea de la creación e implementación de las Salvaguardias comerciales.

Pero antes de comenzar a desglosar el concepto de Salvaguardia, debemos tratar de descubrir parte de la razón de ser de su creación e implementación, efectuando un breve recuento cronológico acerca de los orígenes, evolución y desarrollo de las instituciones y organizaciones reguladoras de la política comercial internacional, tal y como lo expresa el documento denominado ***“Del Gatt a la OMC”***:

“Históricamente, el intercambio comercial entre las naciones se ha dado por la necesidad de colocar los excedentes de bienes, servicios e híbridos, con los que cuenta una región, a cambio de aquellos que carece”. UNAM, (2011).

En la década de los años 1930, cuando el mundo atravesaba un periodo de depresión económica intensa, muchos gobiernos trataron de protegerse con la creación de obstáculos al comercio en diversas formas: aranceles elevados, contingentes de importación, control de cambios, etc. El acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio es el fruto principal de los esfuerzos realizados en este sentido. UNAM, (2011).

De la Conferencia de Bretton Woods de 1944 surgieron el Fondo Monetario Internacional (en adelante FMI) y el Banco Mundial (en adelante BM) y se sentaron las bases para la creación de una organización que regulara la materia estrictamente comercial, en cuanto a intercambio de bienes y productos, que llevaría por nombre “Organización Internacional de Comercio” (en adelante OIC), y que se encargaría de supervisar y aplicar las disposiciones de un convenio internacional al respecto.

Siguiendo con la información contenida en el documento *“Del Gatt a la OMC”*, se tiene que en 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo. Los acuerdos de la conferencia trataron de establecerse en la “Carta de la Habana, para una Organización Internacional de Comercio” con 106 artículos y 16 anexos. Por un lado, la Carta intentaba lograr el pleno empleo y por el otro fomentar el comercio internacional.

Paralelamente a la Carta, en 1947 se llevaba a cabo la negociación arancelaria multilateral con el objeto de mostrar por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. En siete meses, 23 países disminuyeron sus aranceles sobre un volumen de intercambio que representó la mitad del comercio internacional. Por consiguiente, estos países decidieron hacer entrar en vigor una parte de la Carta antes de que la Conferencia terminara.

Esta parte de la Carta tomó el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement of Tariffs and Trade – por sus siglas en inglés, en adelante GATT), fue firmado por 23 países el 30 de octubre de 1947, y entró en vigor el 1o. de enero de 1948 de manera provisional hasta el 31 de diciembre de 1994.

Al fracasar la Carta de la Habana y su consecuente institución, la OIC, el GATT emergió como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos.

En concordancia con los datos obtenidos del documento *“Del Gatt a la OMC”*, se estableció que bajo dichos parámetros, el GATT inició sus acciones en 1948 y encierra en su seno a 23 países miembros, de los cuales resaltan Estados Unidos de Norteamérica, Japón y la Comunidad Europea, junto con Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India y Yugoslavia.

En un principio el GATT estaba formado por 35 artículos, a los que se le anexaron 3 artículos acerca de los países en desarrollo, formando con esto un total de 38 artículos que se ponen de base al comercio internacional. *Ver anexo 1*

Según la UNAM, (2011), como organización formal de comercio, el GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la cláusula de la Nación más Favorecida (en adelante NMF) para todos.

Dentro de los lineamientos incluidos en el documento *“Del Gatt a la OMC”*, los derechos y obligaciones de las Partes Contratantes del GATT pueden resumirse en los siguientes puntos:

1. Supresión de toda discriminación.
2. Estabilidad en las concesiones arancelarias.

3. Eliminación de restricciones cuantitativas.
4. Supresión de las demás formas de protección.
5. Solución de Controversias.

En el proceso de preparación para la formación de la OMC, el terreno se fue abonando con la realización de numerosas rondas de negociaciones, entre ellas, la de Ginebra, celebrada en el año de 1947, y por medio de la cual se logró la formación del GATT; posteriormente, entre los años de 1947 y 1949 se celebró la Ronda de Annecy, por medio de la cual, se permitió el ingreso de 11 países miembros. Entre 1950 y 1951 se llevó a cabo la Ronda de Uruguay, cuyo resultado fue el ingreso de la República Federal de Alemania. UNAM, (2011).

Ya para los años de 1955 y 1956 se celebró la Ronda de Ginebra, la cual no arrojó resultados trascendentes. Entre 1960 y 1961 se celebró la Ronda Dillon, la cual tuvo más resultados en el área política que en el área arancelaria, toda vez que se propuso celebrar una negociación arancelaria simultánea a las negociaciones que llevarían a cabo los miembros de la Comunidad Europea para establecer la Tarifa Externa Común.

De acuerdo con los datos recopilados por el documento *“Del Gatt a la OMC”*, con la Ronda Kennedy, efectuada entre los años 1964 y 1967 se autorizó, a través de la puesta en ejecución de la ley Norteamericana de Expansión Comercial de 1962, a negociar reducciones arancelarias del 50% en un lapso de 5 años, así como una supresión completa de los aranceles de los productos en que el 80% o más del comercio mundial era realizado por la CEE y los Estados Unidos de Norteamérica. En estas negociaciones también se intentó liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo, así como negociar acerca de los obstáculos arancelarios.

Entre 1973 y 1979 se llevó a cabo la VII Conferencia del GATT, conocida después como la “Ronda de Tokio”. En ella se discutieron temas como las Salvaguardias, el neoproteccionismo, la asistencia técnica a los países subdesarrollados, pero sobretodo se hizo una revisión de los acuerdos originales firmados en 1948, de tal forma que se ajustaron a las situaciones imperantes en la década de los ochentas.

Esta ronda aprobó seis códigos de conducta: antidumping, valoración, salvaguardias y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio internacional, licencias y compras de gobierno.

La Ronda de Uruguay se inició en septiembre de 1986 con la llamada Declaración de Punta del Este. Sus principales objetivos fueron lograr una mayor liberalización del comercio mundial, actualizar y reforzar las normas del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas del comercio internacional, como la agricultura, los textiles, las medidas de inversión, los servicios y la propiedad intelectual, por lo que se convirtió en la ronda más ambiciosa en la historia del GATT.

Como resultado de ésta ronda, los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles en un 40%, en un periodo de cinco años para los productos industriales y de seis años para los productos agrícolas. Por su parte, los países en desarrollo reducirán sus aranceles en un 30%, en un plazo de cinco años, para productos industriales y en 10%, para los agrícolas. Algunos países acordaron la eliminación total de aranceles en diversos sectores, tales como cerveza, farmacéuticos, químicos, muebles, vidrio y cerámica, bebidas espirituosas y metales no ferrosos, entre otros. UNAM, (2011).

Se concluye formalmente con la firma del Acta de Marrakesh el 15 de abril de 1994. En esta ronda se acuerda la creación de la OMC, que sustituye al GATT. Los países desarrollados

reducen sus aranceles en un promedio de 40%, mientras que los países en desarrollo lo hacen en un promedio de 30%. En la primera reunión de la OMC se acuerda que estará dividida en cuatro subcomités: asuntos presupuestarios, servicios, comercio y ambiente, y el último encargado de las cuestiones institucionales.

Los ministros de 125 países firmaron el documento del acta final que comprende dieciséis artículos. El artículo primero del Acta final de Marrakesh, al igual que el octavo, adquiere vital relevancia, ya que se reconoce el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y su personalidad jurídica, respectivamente.

La Ronda de Doha (Qatar) celebrada en 2001 comprende negociaciones en relación a los servicios y agricultura. Posteriormente y con la finalidad de seguir el curso de las negociaciones establecidas se realizó la Quinta Conferencia Ministerial en Cancún México, en septiembre de 2003. Años después en Ginebra en el año 2004, se intentó llevar a cabo las negociaciones y el programa de trabajo. Después de casi un año y medio se llevó a cabo la Sexta Conferencia Ministerial celebrada en Hong Kong en diciembre de 2005, en la cual se acordó establecer un nuevo calendario, concertando que las negociaciones culminarían a finales del año 2006.

Del 28 de junio al primero de julio de 2006, se reunieron ministros y jefes de delegación para continuar con la negociación sobre aspectos relativos al comercio de productos agropecuarios e industriales.

Los principios observados en la nueva estructura jurídica de la OMC, son:

- Principio de integridad
- Principio de universalidad
- Principio de globalidad
- Principio de permanencia

- Principio de concertación
- Principio de conformidad de las legislaciones nacionales
- Principio de continuidad

En el documento *“Entender la OMC, quinta edición”* se establece que existen diversas prácticas comerciales, entre las cuales se encuentra el dumping, que consiste en vender un producto por debajo de su precio normal o incluso por debajo de su coste de producción, con el fin inmediato de ir eliminando las empresas competidoras para así apoderarse finalmente del mercado cuando resulta imposible darle salida a ese producto a un precio que le permita a su productor obtener un margen comercial razonable, o cuando la pérdida que le produce en unos mercados la puede compensar el productor con las ganancias de otros. OMC, (2015).

Este fenómeno que ocurre con bastante frecuencia en la dinámica comercial de intercambio internacional está prohibido por el GATT, y suele estar prohibido en la mayoría de tratados comerciales internacionales por ser considerado como una práctica de competencia desleal.

En razón a las innumerables situaciones que se han presentado en el transcurso de los años en torno a estas prácticas desleales, y con el ánimo de proteger sus economías, los Estados vislumbraron la necesidad de crear y adoptar diversos mecanismos de defensa comercial, entre ellos las Salvaguardias.

Hoekman y Kostecki (1996), hacen una compilación del listado de Salvaguardia del GATT/OMC, a saber:

1. Antidumping.
2. Derechos compensatorios.
3. Protección de urgencia.

4. Disposiciones de Salvaguardia especiales.
5. Balanza de pagos.
6. Industrias nacientes.
7. Exenciones generales.

Disposiciones que permiten excepciones permanentes de las obligaciones.

1. Excepciones generales.
2. Modificación de las listas y negociaciones arancelarias.

Para el caso en estudio, y por constituir los tres tipos de medidas especiales de protección del comercio a los que pueden recurrir los miembros de la OMC, bastará con referirnos brevemente a las medidas antidumping y compensatorias, y con un análisis más profundo, a las de Salvaguardia, de la siguiente manera:

1. Medidas antidumping:

Por regla general, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto específico de un país exportador determinado, para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal” o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador. OMC, (2007).

El acuerdo de la OMC autorizó a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino o se retrase de manera importante a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno debe estar en la capacidad de demostrar la existencia del dumping, calcular su magnitud (entre más bajo es el precio de

exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que está causando daño o amenaza causarlo.

Para el caso colombiano, se tiene que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT) puede iniciar una investigación por petición escrita de la industria nacional, o de oficio. La iniciación de investigaciones y la aplicación de medidas antidumping está regulada por el Decreto No.2550 de 2010.

2. Medidas compensatorias:

Consisten en las acciones o derechos adicionales adoptados por el país importador, para compensar subsidios gubernamentales del país exportador cuando las importaciones subsidiadas causan daño material a la industria nacional del país importador (OEA, 2007).

Tales medidas están encaminadas a contrarrestar los efectos de las subvenciones otorgadas por el gobierno del país exportador que causa o amenaza causar daños materiales a una rama de producción nacional (artículos VI y XVI del GATT y Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias). OMC, (2015).

3. Medidas de Salvaguardia:

El primer acuerdo en que se incluyeron disposiciones relativas a medidas de esta naturaleza lo constituye el Acuerdo Comercial Recíproco entre Estados Unidos y México de 1945.

De acuerdo con el documento *“Información técnica sobre Salvaguardias”* de la OMC, se señala que posteriormente, surgió el GATT de 1947, en donde las medidas de Salvaguardia se regían únicamente por el artículo XIX. Históricamente, y desde los primeros años del GATT, el artículo XIX presentó numerosos problemas en su aplicación debido a que su brevedad y

ambigüedad terminológica generó muchas dudas de interpretación, sumado a los inconvenientes de carácter funcional relativos a su excesiva rigidez. Fue con la Ronda de Uruguay de 1994 (en la que nació la OMC), que todas estas dudas fueron estudiadas y debatidas meticulosamente buscando precisar los alcances del artículo XIX del GATT vigente desde 1947, lo cual resultó en la adopción del Acuerdo sobre Salvaguardia (Acuerdo SG).

Cabe aclarar que tratándose de las diferencias derivadas de la aplicación de Salvaguardias, el Órgano de Apelación de la OMC ha señalado enfáticamente que las disposiciones contenidas en el Acuerdo SG y el artículo XIX del GATT constituyen el régimen normativo de la OMC en dicha materia. Por consiguiente, ha resuelto de forma reiterada que tales disposiciones deberán ser aplicadas acumulativamente. Lo anterior significa que los miembros de la OMC deben sujetarse a lo previsto en ambos acuerdos si desean adoptar válidamente medidas de Salvaguardia.

El Acuerdo SG se negoció en gran parte, porque las partes contratantes del GATT venían aplicando cada vez con más frecuencia una diversidad de medidas denominadas “de zona gris” (limitaciones o acuerdos de restricción voluntaria y bilateral de las exportaciones de productos tales como automóviles, el acero y los semiconductores; acuerdos de comercialización ordenada y medidas similares), para limitar las importaciones de determinados productos. Estas medidas no se establecían al amparo del artículo XIX, es decir, no estaban reguladas y, por consiguiente, no estaban sujetas a la disciplina multilateral establecida en el marco del GATT haciendo dudosa su legalidad y aplicación. OMC, (2015).

El artículo 1 del Acuerdo SG remite al artículo XIX del GATT – al que complementa – y estableció puntualmente que el Acuerdo SG es el único instrumento por medio del cual pueden aplicarse las medidas establecidas en el GATT de 1994. Esto significa explícitamente que toda

medida para la que se invoque como justificación el artículo XIX (que permite la suspensión de concesiones y obligaciones establecidas en el marco del GATT en las circunstancias “de urgencia” indicadas) debe adoptarse de conformidad con las disposiciones del Acuerdo SG, y que el Acuerdo no es aplicable a las medidas adoptadas de conformidad con otras disposiciones del GATT de 1994.

El Acuerdo SG se encuentra como anexo al Acuerdo General de la OMC – como ya se había mencionado –, y tiene como finalidades aclarar y reforzar las disciplinas del GATT de 1994; y concretamente las contenidas en su artículo XIX (Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados), que consisten en restablecer el control multilateral sobre las Salvaguardias y suprimir las medidas que escapen a tal control. En términos prácticos, lo que se quiso con el Acuerdo SG fue por un lado, tratar de limitar los abusos que en materia comercial podían cometer los países; y por otro, garantizar que en caso de la legítima imposición de una Salvaguardia, los países cobijados con la medida pudieran contar con elementos de juicio necesarios para considerar la necesidad de tal providencia, así como recibir una compensación suficiente que permitiera limitar los daños causados a la producción del país.

Entonces, y siguiendo con los señalamientos del documento *“Información técnica sobre Salvaguardias”* de la OMC, la esencia de la filosofía económica detrás de las medidas de Salvaguardia se puede deducir de la lectura del texto del primer párrafo del artículo XIX del GATT, que dispone que se podrán adoptar medidas de esta naturaleza “si como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones contraídas por una parte contratante en virtud del Acuerdo, las importaciones de un producto en el territorio de esta parte contratante han aumentado en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causan o

amenazan causar un daño grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores en ese territorio”.

En ese orden de ideas, el Acuerdo SG aportó claridad e introdujo ciertas modificaciones e innovaciones, estipuló normas para la aplicación de Salvaguardias prohibiendo expresamente las medidas de zona gris y estableciendo disposiciones específicas para la eliminación de las vigentes en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, ordenando suprimirlas a más tardar, ocho años después de la fecha en que se hayan aplicado por primera vez; o cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC (es decir, para el 31 de diciembre de 1998), si este plazo expirase después (artículo 10). De esta manera consagró plazos o cláusulas de extinción para todas las medidas de Salvaguardia con el ánimo de que su aplicación no se perpetuara en el tiempo.

Ahora bien, respecto del concepto de Salvaguardia, el Acuerdo SG las define como: “medidas “de urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones hayan causado o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional del miembro importador. Esas medidas, que en general adoptan la forma de suspensión de concesiones u obligaciones, pueden consistir en restricciones cuantitativas de las importaciones o aumentos de los derechos por encima de los tipos consolidados”.

El texto “*Las negociaciones comerciales multilaterales sobre la agricultura*” recogido por el Departamento de Cooperación Técnica de la FAO (2000), establece que las Salvaguardias son medidas especiales que “se refieren a los derechos adicionales y a la reglamentación de las importaciones que un país puede imponer cuando enfrenta un aumento repentino de las importaciones y/o una disminución excepcional de los precios de importación que causan daño o amenazan causarlo a un sector interno que compite con las importaciones. Dicho de manera más

formal, en el marco jurídico de la OMC las normas de Salvaguardia permiten a un país importador suspender sus obligaciones con la OMC en caso de que se produzcan situaciones como las arriba indicadas”.

Basaldúa (2015), atendiendo al concepto recogido del texto del Art. XIX del GATT, “*Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados*”, nos ofrece un concepto de Salvaguardia, de la siguiente manera:

Si como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias, las importaciones de un producto han aumentado en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, se podrá, “en la medida y durante el tiempo necesario” para prevenirlo, “suspender, total o parcialmente la obligación contraída respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión”. Se trata para él de válvulas de escape transitorias – “escape clauses”, como son conocidas en la literatura anglosajona –.

Caicedo, en su documento “*Fundamentos del régimen de Salvaguardias de la OMC. ¿Evolución imprevista de las circunstancias?*” define las medidas de Salvaguardia como “remedios comerciales de emergencia que permiten la suspensión parcial de acuerdos internacionales de libre comercio para proteger a un sector productivo nacional”. Por tal motivo, han constituido un importante instrumento de control de la economía en procesos de liberalización comercial.

Una medida de Salvaguardia es entonces, una medida aplicable en frontera, generalmente de naturaleza arancelaria, que se refiere a los derechos adicionales y a la reglamentación de las importaciones que un país puede imponer temporalmente cuando enfrenta un aumento repentino de las importaciones y/o una disminución excepcional de los precios de importación sobre

aquellos bienes que causan o amenazan causar un daño grave a un sector interno o a una rama de la industria nacional que compite con las importaciones o produce una mercancía idéntica o similar. Su objetivo principal es proporcionar tiempo a la industria afectada para que efectúe un proceso de ajuste, y se impone normalmente después de una investigación en el país importador, investigación que procura determinar si el daño grave o amenaza de daño son causados a la industria nacional como resultado de un aumento súbito de las importaciones.

Desde ese punto de vista, consiste en una limitación temporal de las importaciones de un determinado producto, cuya adopción obedece exclusivamente al restablecimiento de las condiciones de competencia distorsionadas por el aumento de las importaciones. Por lo anterior, una Salvaguardia sólo debe aplicarse en la proporción necesaria para prevenir o reparar el daño grave o la amenaza de daño grave a la rama de la producción nacional. OMC, (2015).

En lo que respecta al proceso o plan de ajuste, éste comprende aquellas medidas adoptadas por las industrias, tendientes a generar las condiciones necesarias para superar la falta de competitividad de una industria específica ante la presencia de importaciones. Estas medidas pueden incluir, por ejemplo, reestructuración de una planta, entrenamiento de empleados, adquisición de tecnologías nuevas, introducción de procesos más eficientes de producción, entre otras.

De los diferentes documentos elaborados por la OMC y diversas instituciones reguladoras del comercio exterior que fueron objeto de estudio para la presente investigación, se puede concluir que las Salvaguardias tienen unas características especiales:

- Deben ser temporales, es decir, que sólo podrán imponerse cuando se determine que las importaciones causan o amenazan causar un daño grave a una rama de producción nacional competidora;
- Se aplicarán generalmente de manera no selectiva (es decir, en régimen NMF o de la Nación más Favorecida);
- Se liberalizarán progresivamente mientras estén en vigor;
- El miembro que las imponga deberá (en general), dar una compensación a los miembros cuyo comercio se vea afectado.

Las Salvaguardias se diferencian de otras medidas de naturaleza análoga principalmente por las razones que legitiman su utilización, además de constituirse como elemento de optimización funcional del diseño institucional de la OMC.

Sobre el particular tenemos que las medidas antidumping y las medidas compensatorias son disposiciones que cualquier país puede adoptar tras comprobar la existencia de prácticas desleales por parte de uno o varios países con los cuales comercia, comúnmente causadas por una interferencia en los costos de producción de un bien – ya sea por parte del productor o del gobierno –. Su justificación radica en el hecho de proteger a algún sector de la producción nacional frente a prácticas ilegítimas o injustas de otros Estados, y su fundamento es el principio de trato recíproco entre los miembros de la Organización – piedra angular del sistema multilateral de comercio –.

En cambio, el caso de las Salvaguardias es distinto, pues basta con la existencia o incluso la amenaza de un daño grave en la producción nacional como consecuencia de la importación de un producto a su valor de mercado para utilizarlas, lo que significa que no presupone una conducta reprochable por parte de terceros, a diferencia de las otras medidas. Por lo tanto, no se requiere una determinación de práctica “desleal”, pues se aplicarán por regla general en régimen NMF y deben ser por naturaleza, compensadas por el miembro que las aplique.

En consecuencia, mientras las medidas antidumping y compensatorias cuentan con un carácter defensivo basado en el evidente incumplimiento por parte del país productor del bien exportador, las Salvaguardias se observan como una medida discriminatoria y proteccionista por parte del importador.

Desde esa lógica, se puede inferir claramente el alcance económico de la utilización de mecanismos de Salvaguardia, cuya finalidad es proteger a los sectores productivos locales del impacto comercial negativo que puede significar el incremento drástico de la competencia de productos extranjeros. Por esta razón, su adopción no obedece a un principio de reciprocidad entre las partes del acuerdo, ya que su objetivo primordial es alcanzar protección política (protección en la toma de decisiones por parte de las autoridades estatales), en momentos de urgencia económica, sin tener en cuenta la situación de terceros. De esto también se deduce su carácter provisional, en cuanto estas medidas solo serían justificables mientras dure la amenaza frente a la cual se busca protección.

Siguiendo con el Acuerdo SG, el artículo 2 contiene las condiciones en las que pueden aplicarse medidas de Salvaguardia, así como la prescripción de que esas medidas se apliquen en régimen NMF. Esas condiciones son:

- **Aumento inusitado (importante) de las importaciones de un producto:**

La determinación del aumento de la cantidad de las importaciones por un miembro para poder aplicar una medida de Salvaguardia puede hacerse en términos absolutos o en relación con la producción nacional.

- **Daño grave o amenaza de daño grave a los productores nacionales de ese producto o de un producto similar o competidor, causado por ese aumento:**

El Acuerdo SG (GATT/OMC) define el “daño grave” como un menoscabo o deterioro significativo de la situación de una rama de la producción nacional (entendida como el conjunto de productores de productos similares o directamente competidores que operen dentro del territorio de un miembro, o aquellos cuya producción conjunta de productos similares o directamente competidores constituya una proporción importante de la producción nacional total de esos productos).

Para determinar si la industria nacional ha sido dañada gravemente por las importaciones, la autoridad investigadora debe analizar entre otros, los siguientes factores: el ritmo y la cuantía del aumento de las importaciones en términos absolutos y relativos (o porcentaje de mercado nacional tomado por el incremento de las importaciones); y los cambios en el nivel de ventas, producción, productividad, capacidad utilizada, pérdidas y ganancias, y empleo en la rama de producción nacional.

Se entiende por “amenaza de daño grave” la clara inminencia de un daño grave, basada en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas.

Aun cuando no se determine que existe un daño grave, podrá aplicarse una medida de Salvaguardia si se determina que existe una amenaza de daño grave.

Bajo esos parámetros, se puede deducir que la Salvaguardia deberá aplicarse únicamente en la medida necesaria para prevenir o reparar el perjuicio grave y facilitar el reajuste. Y en el mismo sentido, no podrá formularse una determinación de daño grave a menos que existan pruebas objetivas de la existencia de una relación causal entre el aumento de las importaciones del producto de que se trate y el daño grave.

En general, y como ya se había mencionado, las Salvaguardias se adoptarán durante periodos limitados, de tal suerte que en su aplicación no habrán de exceder cuatro años, aunque este plazo podría prorrogarse únicamente si tras una nueva investigación, las autoridades competentes del país importador confirmaran y estimaran necesario el mantenimiento de la medida para prevenir o reparar el daño grave, y solamente si hay pruebas que demuestren que la rama de producción se está reajustando. El período de aplicación inicial y toda prórroga del mismo no podrán en general exceder de ocho años.

Vale la pena anotar que los miembros que apliquen medidas de Salvaguardia, por regla general, deberán “pagar” por ellas bajo una figura denominada compensación, entendida como el conjunto de beneficios comerciales otorgados por el país importador que impuso una medida de Salvaguardia al país exportador afectado, con miras a compensar las pérdidas comerciales derivadas de este proceso, beneficios que normalmente deben tener un valor comercial equivalente al valor de las pérdidas comerciales. OMC, (2015).

Para ello, las partes interesadas – individuos u organizaciones que les asiste un interés en la medida de Salvaguardia –, podrán acordar cualquier medio adecuado de

compensación comercial mediante la celebración de consultas. Si no se llegara a ese acuerdo sobre compensación en un plazo de 30 días, los miembros exportadores afectados podrán suspender individualmente concesiones u otras obligaciones sustancialmente equivalentes (es decir, aplicar medidas de “retorsión”), siempre que el Consejo del Comercio de Mercancías no desaprobe esa suspensión.

Existen dos clases de Salvaguardia: provisionales y definitivas.

El artículo 6 del Acuerdo SG establece que en circunstancias críticas – aquellas en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable –, podrán imponerse medidas provisionales en virtud de una determinación preliminar que permita presumir a través de la existencia de pruebas, que el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un daño grave. Dichas medidas deberán adoptar la forma de incrementos de los aranceles y podrán mantenerse en vigor por un plazo máximo de 200 días, incluidos en el período total de aplicación de las medidas de Salvaguardia.

El artículo 7 del Acuerdo SG, consagra que las Salvaguardias definitivas durarán cuatro años prorrogables no más de un total de ocho años, salvo para el caso de los países en desarrollo, para los cuales el plazo será de diez años.

Siguiendo en ese mismo contexto, para que exista garantía de que tales medidas sólo se tomarán en circunstancias excepcionales, los tratados comerciales contemplaron la creación de un Comité de Salvaguardia, el cual supervisa la aplicación de estas disposiciones y está encargado de la vigilancia de los compromisos enunciados. Así las cosas, la adopción de Salvaguardia procede una vez dicho Comité ha sido consultado y ha dado la respectiva aprobación.

El artículo 3 del Acuerdo SG dispone el procedimiento que se debe surtir para la realización de las investigaciones, las cuales deberán ser realizadas por la autoridad competente del país de importación; conforme a un procedimiento previamente establecido y publicado – debido proceso – (Art. X); proporcionando la información por aviso público a todas las partes interesadas – publicidad –; y asegurando el derecho a la oportuna defensa. Las consultas y la solución de las diferencias que surjan en el ámbito del Acuerdo SG se regirán por las disposiciones contenidas en los artículos XXII y XXIII del GATT de 1994, desarrolladas en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

Para muchos teóricos y doctrinantes del libre comercio, las medidas de Salvaguardia no son más que paternalismo estatal – indeseable desde una perspectiva meramente económica –, y que las define como aquellas restricciones impuestas por una autoridad estatal a las importaciones de un determinado producto con el fin de proteger un sector productivo local gravemente afectado o amenazado por el aumento de las importaciones de productos similares. De ahí que se haya escogido el término “Salvaguardia”, sinónimo de protección, guarda o garantía.

Por esta razón es que muchos autores respaldan y avalan el empleo de criterios legales extremadamente restrictivos que dificulten al máximo su aplicación, aunque dicha postura no concuerde con la concepción original del régimen de Salvaguardia, que desde el punto de su funcionalidad institucional, corresponde a una serie de mecanismos de escape contenidos en la mayoría de los acuerdos internacionales, en virtud de los cuales se permite a las autoridades de los Estados miembro de dichos acuerdos, la suspensión parcial – “escape” – de su cumplimiento bajo determinados supuestos.

A partir del nacimiento en 1995 de la institución heredera del GATT – la OMC –, la adopción de medidas de Salvaguardia ha experimentado un auge significativo, suponiendo como consecuencia lógica el incremento de controversias sobre su aplicación ante los órganos de solución de diferencias de la OMC. Lo que resulta curioso, es que todos aquellos procesos han terminado con una declaración de no conformidad con las disposiciones de los acuerdos de la OMC, esto significa que todas las Salvaguardias adoptadas han sido declaradas “ilegales”. Por consiguiente, los Estados miembro han dejado progresivamente de recurrir a este mecanismo, eligiendo otras opciones como las medidas antidumping.

Para muchos estudiosos del tema, lo anterior es un indicador, por un lado, que efectivamente las cláusulas de Salvaguardia están siendo empleadas de manera ilegítima por los miembros; y por el otro, que si bien en algunos casos tales medidas han sido aplicadas legítimamente, existe un desacuerdo irreconciliable entre los distintos operadores jurídicos encargados de su aplicación – autoridades locales – y los órganos de control – léase de solución de controversias –, pues al parecer, en la mayoría de los casos ha existido confusión con respecto a la interpretación de los acuerdos de la OMC en materia de Salvaguardia, evidenciando la existencia de una real incomprensión acerca de la función de aquel mecanismo institucional.

5.1 Salvaguardia Especial Agrícola (SGE)

Habiendo analizado a grandes rasgos la figura institucional de la Salvaguardia, su ámbito de aplicación, marco legal y doctrinario, clases, duración, y procedimiento para su adopción, entre otros, resulta pertinente en estos momentos hacer una referencia fugaz respecto de la Salvaguardia Especial Agrícola (SGE).

Contemplada en el Acuerdo sobre la Agricultura (ASA) en su artículo 5, la Salvaguardia Especial está limitada exclusivamente a los productos agropecuarios arancelizados en la Ronda de Uruguay, para los cuales se reservó el derecho de utilizarla. En el citado artículo se establecieron también las condiciones en que se puede recurrir a aumentos temporales de los derechos por encima de los niveles consolidados, para determinados productos agropecuarios.

La finalidad del Acuerdo sobre la Agricultura fue crear un marco para reformar el comercio del sector y lograr políticas más orientadas al mercado, reforzando las normas que rigen el comercio de productos agropecuarios, lo cual aumentaría la previsibilidad y la seguridad de los mismos, tanto para los países importadores como para los exportadores. En ese orden, las negociaciones se centraron en cuatro partes principales del Acuerdo: el Acuerdo sobre la Agricultura como tal; las concesiones y compromisos que los miembros habrían de asumir respecto del acceso a los mercados, la ayuda interna y las subvenciones a la exportación; el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; y la Decisión Ministerial relativa a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

De igual manera, el Acuerdo autorizó a los gobiernos para fomentar políticas de ayuda interna, reflejadas en ayudas a sus economías rurales, dando preferencia a políticas que ocasionaran menos distorsiones al comercio, y otorgó cierta flexibilidad en la forma de aplicar los compromisos con el fin de atenuar toda carga resultante del reajuste. Así, los países en desarrollo no tuvieron que reducir sus subvenciones ni sus aranceles en la misma medida que los países desarrollados, concediéndoles además un plazo adicional para cumplir sus obligaciones.

Con el ánimo de facilitar la aplicación de la arancelización en situaciones especialmente sensibles, se introdujo en el Acuerdo sobre la Agricultura una cláusula de Trato Especial. En virtud de ella se permitió, en determinadas condiciones definidas cuidadosa y estrictamente, que

un país mantuviera restricciones a la importación hasta el fin del período de aplicación, dentro de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, incluso en todas las esferas del Acuerdo sobre la Agricultura. Estas disposiciones se aplicarán a los productos agropecuarios primarios que sean el elemento básico en la alimentación tradicional del país en desarrollo que invoque esta cláusula del Acuerdo.

En el estudio denominado “*Las negociaciones comerciales multilaterales sobre la agricultura*” recogido por el Departamento de Cooperación Técnica de la FAO (2000), se enumeran las condiciones que deben darse para la aplicación de la Salvaguardia Especial, con fundamento en el artículo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura, a saber: a) que el producto en cuestión debe haber sido sometido al proceso de arancelización; b) que el producto debe estar indicado en la Lista nacional como producto para el que se puede invocar la Salvaguardia Especial (SGE); y, c) el cumplimiento de los criterios para una activación basada en el precio o una activación basada en la cantidad.

De igual manera, en el texto se habla de la necesidad de adopción de Salvaguardias en los mercados de productos agropecuarios en razón a la naturaleza inestable de los mismos. Teniendo en cuenta que la SGE agrícola es la más simple de todas las Salvaguardias de la OMC, el derecho de utilizarla está reservado a sólo 36 países y para un número limitado de productos; además, se tiene que esta disposición caducará al final del "proceso de reforma".

El espíritu del sistema de la OMC es que, llegado el momento, se eliminen todas las derogaciones y exenciones, y todo el comercio quede comprendido dentro de las normas generales del GATT. Por consiguiente, la SGE puede ser vista, en el mejor de los casos, como una disposición provisional. FAO, (2000).

5.2 Los tratados comerciales y las medidas de salvaguardia

En el artículo titulado *“International trade and domestic politics: The domestic sources of international trade agreements and institutions”* (2003), se hacen los siguientes comentarios sobre las Salvaguardias y los Acuerdos de Libre Comercio:

El diseño de los Acuerdos de Libre Comercio depende, entre otras cosas, de la política doméstica, y su influencia en los TLC puede ser muy poderosa. Casi todos los acuerdos internacionales de libre comercio incluyen alguna forma de cláusula de Salvaguardia, que permite a los países escapar a las obligaciones acordadas en los TLC. Esto a su vez erosiona tanto la credibilidad como el efecto “liberalizador” de los acuerdos de libre comercio.

En consecuencia, las cláusulas de escape son un elemento esencial de los TLC cuando existe un alto grado de incertidumbre. Cuando los líderes políticos no pueden prever la extensión de las demandas domésticas por mayor protección, este tipo de cláusulas proveen la flexibilidad suficiente para negociar un acuerdo de comercio sin asumir costos políticos excesivamente elevados. De hecho, sin estas cláusulas de escape, algunos acuerdos no podrían ser políticamente viables. Milner, Rosendorff y Mansfield, (2003).

Como podemos ver, las Salvaguardias son un mecanismo de defensa comercial esencial en la estructuración de cualquier Acuerdo de Libre Comercio, ya que brindan cierto grado de flexibilidad al acuerdo mismo, lo que puede contribuir a su permanencia a largo plazo, toda vez que en virtud de este mecanismo se pueden hacer excepciones al Acuerdo sin violar los contenidos del mismo, es decir, sin deslegitimarlos. Así mismo, le dan más opciones a los

gobernantes para responder a las demandas internas, sin incumplir con los propósitos del libre comercio.

Sin embargo, esta protección es temporal, ya que su finalidad primordial es dar a la rama de producción afectada solamente el tiempo necesario para prepararse a hacer frente a una competencia más intensa una vez que se han eliminado las restricciones. Por lo tanto, no será lícito adoptar tales medidas cuando sólo unos pocos productores que representan una pequeña porción de la producción nacional del país importador tienen dificultades para hacerle frente a la competencia.

Las dos formas que puede adoptar una medida de Salvaguardia en los Tratados Comerciales vigentes son:

- Un incremento arancelario
- Una restricción cuantitativa de las importaciones.

En ese contexto, el objetivo de cualquiera de las medidas adoptadas es inhibir temporalmente las importaciones. Por lo tanto, de la manera en la que un TLC estructure dichas Salvaguardias, depende a largo plazo, no sólo la vigencia de dicho Acuerdo, sino también la capacidad de un país para estabilizarse políticamente.

5.3 Caso Colombiano

En Colombia, las investigaciones por Salvaguardia son realizadas por la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de la Subdirección de Prácticas Comerciales.

La legislación nacional colombiana sobre Salvaguardias se consagra en el Decreto No.152 de 1998, el cual autoriza la aplicación de medidas de Salvaguardia cuando las

importaciones de cierto producto han aumentado de forma importante 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. La aplicación de una medida de Salvaguardia general consiste preferentemente en imponer un gravamen arancelario durante un período que no puede exceder de cuatro años, incluido el período de cualquier medida provisional; cuando se prorrogue, el período total de aplicación no puede exceder de ocho años, tal y como se ha manifestado reiteradamente en el texto de la presente variable.

Como ya se había expresado, según la normativa que actualmente rige a los países miembros de la OMC, existen dos clases de Salvaguardia: Salvaguardia General y Salvaguardia Especial para productos agropecuarios (SGE).

En ese sentido, en el marco de los Acuerdos de Comercio Internacional que Colombia ha suscrito, se establecen reglas particulares para la aplicación de medidas de Salvaguardia, tendientes a corregir las distorsiones que puedan causar los programas de desgravación arancelaria pactados.

La “*Cartilla Salvaguardia*”, elaborada por la Subdirección de Prácticas Comerciales de la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MCIT) en el año 2007 nos presenta una breve compilación respecto del tema que nos ocupa.

En lo que respecta al ámbito de aplicación de las mismas, determina que “mediante la ley 170 de 1994 se incorporó a la legislación colombiana el Acuerdo sobre Salvaguardia de la Organización Mundial de Comercio – OMC –. En consecuencia, se expidió el decreto 152 de 22 de enero de 1998, el cual establece los procedimientos y criterios para la adopción de medidas de Salvaguardia General y Salvaguardia Especial para productos agropecuarios – Salvaguardia

Especial Agrícola (SGE) –, especificando que tales medidas serán aplicadas a las importaciones originarias de países miembros de la OMC.

El 28 de julio de 1999 el MCIT, expidió el decreto 1407, que reglamenta la aplicación de medidas de Salvaguardia para países no miembros de la OMC. La vigencia de esta norma expiró el 31 de diciembre de 2000 y fue prorrogado mediante el decreto 2793 de 29 de diciembre de 2000, y posteriormente hasta el 31 de diciembre de 2001 según Decreto 1268 de 26 de junio de 2001. Finalmente a través del Decreto 2861 de 2001 fue prorrogada su vigencia indefinidamente.

Para el caso colombiano, las medidas de Salvaguardia provisional se aplican en el marco de las investigaciones de Salvaguardia de carácter General (Decreto 152 de 1998), así como en el de las Salvaguardia dirigidas a China (Decreto 1480 de 2005), cuando se presenten circunstancias críticas en las que cualquier demora entrañaría un daño difícilmente reparable a la rama de producción nacional del producto similar o directamente competidor, en virtud de la determinación preliminar de la existencia de pruebas claras de que el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar daño grave.

En este caso deberá establecerse que se ha producido un aumento sustancial de las importaciones durante los últimos 6 meses, teniendo en cuenta el volumen y la oportunidad en la que éstas se han efectuado, ocasionando una repentina acumulación de inventarios del producto nacional, así como un descenso en ventas y en los márgenes de rentabilidad.

La medida de Salvaguardia provisional será de carácter arancelario y estará vigente durante el proceso de investigación, hasta que se adopte una medida definitiva o se decida abstenerse de hacerlo, tal y como lo consagran las circulares y disposiciones legales consultadas en la página institucional del MCIT.

De esta manera, la solicitud de Salvaguardia deberá presentarse y radicarse en la Dirección de Comercio Exterior del MCIT, por una proporción importante de la rama de producción nacional, de por lo menos el 25% de la misma, en términos de volumen de producción del producto similar o directamente competidor del producto importado. No obstante, para la apertura de la investigación, dicho porcentaje deberá ser del 50%.

La modalidad que puede adoptar una medida de Salvaguardia consiste preferiblemente en un gravamen arancelario. Sin embargo, cuando no sea viable una medida de esa naturaleza, se aplicará una restricción cuantitativa al producto objeto de investigación, entendida a la luz del artículo 26 del Decreto 152 de 1998 como una medida mediante la cual se distribuye proporcionalmente el volumen de importaciones entre los países proveedores, que a la vez permite garantizar un volumen de comercio respecto al nivel promedio de las importaciones representativas realizadas en los tres últimos años, en pocas palabras, la limitación de la cantidad o el valor de productos que se pueden importar (o exportar) durante un período determinado.

Del Informe de la Secretaría de la OMC, denominado *“Examen de las Políticas Comerciales de Colombia”*, de 22 de mayo de 2012 podemos resaltar que para Colombia resulta de vital importancia mantener dentro de su política comercial una estrategia enmarcada dentro de los lineamientos de la OMC, orientada a lograr una mayor apertura económica e integración estrecha con Latinoamérica y el Caribe principalmente, pero sin dejar de lado las negociaciones llevadas a cabo en torno de los acuerdos preferenciales bilaterales y regionales suscritos, así como aquéllas tendientes a suscribir nuevos acuerdos.

Pese a que la orientación general va dirigida hacia lograr una mayor apertura y a una reducción de trabas al comercio exterior, persisten algunas restricciones de tipo no arancelario, principalmente relacionadas con requisitos de registro y licencias de importación, lo que hace

que el régimen comercial presente algunas complejidades y tal vez demasiadas regulaciones. En aras de asegurar una participación y acceso preferencial a mercados estratégicos e incrementar el régimen comercial fundamentalmente abierto que existe actualmente, encaminado a salvaguardar los flujos de comercio exterior y de inversión extranjera, Colombia ha conservado un arancel promedio que ha venido disminuyendo considerablemente, y se ha comprometido a mantener la disciplina fiscal en el sector público, introduciendo Reglas Fiscales y una reforma del sistema de distribución de las regalías encaminada a mejorar su gestión y distribución – entre otras –, compromisos que se han inscrito en la Constitución Política.

Las reglas fiscales son restricciones legales o constitucionales cuyo objetivo central es permitir el fortalecimiento del rol contra cíclico de las finanzas públicas del país (el gasto público y los ingresos de la Nación), y administrarlas en forma adecuada, toda vez que a través de su adopción se busca reducir el grado de discrecionalidad de los gobiernos para aumentar el gasto público evitando ocasionar desequilibrios macroeconómicos y fiscales que conlleven a crisis financieras y cambiarias, y a su vez, generando mayor conciencia de la disciplina fiscal. Por esta razón, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público se comprometió a diseñar y adoptar una Regla Fiscal en Colombia, que contribuya no sólo a aumentar la disciplina fiscal en el país, sino también al logro de un crecimiento económico sostenido.

De esta manera, Colombia continúa utilizando incentivos fiscales como instrumento para promover la inversión nacional y extranjera, y otros programas de apoyo para promover el desarrollo en sectores específicos así como para fomentar la igualdad social y regional.

Así mismo, estudios especializados realizados por parte de la DIAN, concluyen que Colombia otorga el Trato Nacional a la inversión extranjera, salvo en unos pocos sectores en los que mantiene limitaciones o prohibiciones. De igual manera ha simplificado los procedimientos

aduaneros y administrativos estableciendo una ventanilla única para las importaciones y exportaciones y un sistema de análisis de riesgo, y continúa utilizando precios de referencia como parámetros para verificar el valor reportado por los importadores durante el proceso de inspección aduanera. En ese sentido, ha reducido considerablemente la protección arancelaria implementando una reforma a estos aranceles con el fin de reducir los niveles y la dispersión de los mismos. En general, los derechos arancelarios aplicados por Colombia son ad valorem, es decir, aquellos que se calculan como un porcentaje del bien importado.

Durante la última década, la política comercial de Colombia se ha enfocado hacia la negociación de Acuerdos Preferenciales, comprometida con lograr los objetivos propuestos en la Agenda de Doha para el Desarrollo, frente a lo cual, ha buscado fortalecer el sistema multilateral de comercio, reconociendo su importancia al adoptar normas claras y transparentes que apoyen la inserción en su política comercial de países en desarrollo en la economía internacional con el fin de alcanzar mercados más abiertos, para lo cual, ha accedido a Acuerdos sobre Tecnología de la Información, entre otros. MCIT, (2013).

Para nuestro estudio específico, tenemos que como resultado de esta tendencia a la globalización económica y comercial del país se efectuó la negociación del Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y los Estados Unidos, suscrito en noviembre de 2006, incorporado a la legislación colombiana en 2007 y aprobado por el Congreso de los Estados Unidos en 2011.

Rendón, (2004) define el TLC como “un acuerdo internacional en el cual se vinculan distintas economías entre sí, para abrir recíprocamente sus mercados y para generar condiciones propicias a la inversión extranjera. En éste se ven cronogramas de desgravación arancelaria y reglas para facilitar la inversión”

Según informe realizado por el MCIT en mayo de 2012, en Colombia el TLC firmado con los Estados Unidos pone a la economía colombiana en una perspectiva global, la cual en los últimos años ha venido mostrando indicadores positivos de crecimiento económico. El continuo incremento de los flujos de inversión ha jugado un papel importante reflejando mayor confianza de los inversionistas en Colombia.

Se puede concluir que Estados Unidos sigue siendo el principal exportador de productos a Colombia, con más de 13.000 millones de dólares en 2011, seguido de China con 7.665 millones, que en el año 2011 desplazó por primera vez a Europa como segundo socio comercial. La Unión Europea exportó a Colombia en 2011 productos por valor aproximado de 7.200 millones de dólares. Los cuatro países europeos mayores abastecedores de Colombia son Alemania, Francia, Italia y España cuyo porcentaje conjunto sobre el total de importaciones de Colombia es de menos del 10%, lo que demuestra las importantes oportunidades de crecimiento de negocio que constituye Colombia para los exportadores europeos. MCIT, (2012).

Tal y como lo predijo Barberi (2005), resulta pertinente reconocer que pese a que el TLC suscrito entre Colombia y los Estados Unidos particularmente en el sector agrícola, busca aumentar el bienestar social de ambos países, mediante la desgravación arancelaria a las importaciones y exportaciones de bienes agrícolas, existe una diferencia abismal en el tamaño de las economías. En ese sentido, en relación con el grado y la dirección del cambio de precios, prevalecerán los de los Estados Unidos, y los precios internos de los bienes transables en Colombia tenderían a igualarse a los estadounidenses. En consecuencia, la reasignación de recursos ocurriría principalmente en Colombia y los beneficios y costos del Tratado de Libre Comercio tendrían mucha mayor significación para la economía de los Estados Unidos, tal y como se ha visto hasta el momento.

No obstante las anteriores apreciaciones, el Tratado de Libre Comercio ha brindado a la producción agropecuaria las condiciones indispensables para modernizar sus procesos productivos de forma que mejoren su competitividad y ha establecido mecanismos de protección y defensa comercial tales como aranceles base o de partida elevados, salvaguardias especiales automáticas, amplios plazos de desgravación, cuotas de importación, contingentes arancelarios, plazos de gracia para los productos más sensibles, entre otros, para que nuestra agricultura pueda enfrentar condiciones de competencia adversas y consistentes con el panorama internacional de globalización.

De igual manera, con la suscripción de este acuerdo preferencial bilateral, se ha logrado evitar que las medidas sanitarias y fitosanitarias se conviertan en barreras no arancelarias para el acceso real de los productos agropecuarios de Colombia en el mercado de Estados Unidos. Aunque beneficioso, debemos ser conscientes de que pese a constituir un paso agigantado en nuestra política comercial exterior, la implementación del TLC entre Colombia y los Estados Unidos representa y se ha traducido en un proceso lento frente a la dinámica comercial del país.

Respecto de la adopción de medidas de Salvaguardia por parte de Colombia, tenemos que aunque la búsqueda y consulta en diversas bases de datos ha sido exhaustiva, existe limitada documentación acerca del tema, lo que restringe significativamente el alcance de la investigación.

6 Medidas de protección adoptadas en el marco del TLC de Colombia y EE.UU. para el sector agrícola y avícola

El documento denominado *“Las negociaciones comerciales multilaterales sobre la agricultura”* del Centro de Documentación de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, (FAO), referente a las Salvaguardias comerciales dentro del marco del Acuerdo sobre Agricultura (AsA) de la OMC, establece que a través de dicho acuerdo se creó un mecanismo especial de Salvaguardia para productos que estuvieron sujetos a la imposición de gravámenes arancelarios, siendo las Salvaguardias necesarias para el comercio agropecuario debido a la inestabilidad de éste sector.

Según estudios recientes llevados a cabo por la OMC, antes de la Ronda de Uruguay las disposiciones de Salvaguardia eran relativamente poco importantes para el comercio de productos agropecuarios. Con ocasión del proceso de negociación de esta Ronda dichas disposiciones se adoptaron como parte de un estudio sobre arancelización, procedimiento que en las disposiciones sobre acceso a los mercados de productos agropecuarios consiste en la conversión de todas las medidas no arancelarias en derechos de aduana, quedando limitada la Salvaguardia Especial a los países que emprendían este procedimiento arancelario.

Actualmente existen dos tipos de situaciones para las que se autoriza aplicar medidas de Salvaguardia:

- Un aumento del volumen de las importaciones, derivado de tres criterios específicos, a saber: a) el promedio de las importaciones realizadas en los últimos tres años; b) el porcentaje de importaciones en relación con el consumo interno durante el mismo

periodo; y c) la variación del volumen absoluto del consumo en el último año respecto del que se tengan datos; o

- Una brusca caída de los precios de importación, en donde los niveles de activación se definen respecto al volumen de los precios, así como la cuantía de derechos adicionales que pueden imponerse por encima del nivel máximo consolidado.

Resulta evidente en la coyuntura económica actual – y el paso del tiempo lo ha demostrado–, que los mercados agrícolas son por naturaleza cíclicos e inestables y están sujetos a grandes fluctuaciones, debidas entre otras cosas, a las variaciones climáticas, de las cuales no escapa ningún Estado. Es por ello que al reducir los aranceles y consolidarlos a niveles bajos, los países se encuentran cada vez más expuestos a la inestabilidad del mercado agrícola externo y a los aumentos de las importaciones, circunstancias que, en casos críticos, son capaces de hacer desaparecer actividades de producción agrícola viables, sin importar que se encuentren establecidas o que sean incipientes.

En la OMC existen dos instrumentos sobre Salvaguardias: el artículo XIX del GATT de 1994 (y las normas previstas en el Acuerdo sobre Salvaguardias de la Ronda Uruguay); y las disposiciones de Salvaguardia Especial (SGE) previstas en el Acuerdo sobre la Agricultura (art. 5). Dichas medidas deberán aplicarse sobre la base de la Nación más Favorecida (NMF) a las importaciones de todas las procedencias, por un período máximo de ocho años respecto de un producto en particular (diez años en el caso de los países en desarrollo). El artículo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura estableció entonces las condiciones en que se puede recurrir a aumentos temporales de los derechos por encima de los niveles consolidados, para determinados productos agropecuarios.

Para acogerse a la aplicación de esta Salvaguardia, deben concurrir tres condiciones:

1. El producto en cuestión debe haber sido sometido al proceso de arancelización, es decir, cumplir con la obligación de convertir los obstáculos no arancelarios en equivalentes arancelarios.
2. El producto debe estar indicado en la Lista nacional como producto para el que se puede invocar la Salvaguardia Especial (SGE).
3. Deben cumplirse los criterios para una activación basada en el precio o una activación basada en la cantidad.

En razón a la inestabilidad de los precios en los mercados mundiales, que se siente por igual en todos los países, el sector agrícola es por lo general más vulnerable a impactos exteriores de esta naturaleza, debido a que desempeña una función predominante en la economía, incluso en la incidencia que tiene en el sustento de una parte importante de la población, pues su objetivo final es combatir la pobreza.

Alguna de las razones por las cuales esto sucede, es porque muy pocos países en desarrollo cuentan con mecanismos de seguro, tales como programas de seguros de cosechas o acceso a instrumentos de gestión de riesgos que les permitan responder a las crisis, y debido a la crisis económica internacional que afecta a todos los Estados, no son muchos los que pueden permitírselo.

Actualmente todos los aranceles aplicables a los productos agropecuarios están consolidados. La casi totalidad de las restricciones a la importación que no revestían la forma de aranceles, como los contingentes, han sido convertidas en aranceles, dentro del muchas veces mencionado proceso denominado “arancelización”. Esto ha hecho que los mercados sean mucho más previsibles en el sector de la agricultura, pero ha deformado la esencia de la creación de las medidas de Salvaguardia.

6.1 Contingentes arancelarios dentro del marco del TLC suscrito entre Colombia y los Estados Unidos

Según la definición de la OMC, los contingentes arancelarios “son volúmenes limitados de importación para un producto en particular con un arancel menor que el arancel consolidado para el resto de importaciones del mismo producto”. En ese orden de ideas, estos contingentes son uno de los métodos usados dentro de las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio para otorgar tratamientos preferenciales a productos que son sensibles para la producción del país y generalmente, aunque no exclusivamente, se trata de productos agrícolas.

Se han determinado dos mecanismos diferentes para la administración de los contingentes dentro del TLC con los Estados Unidos:

1. Mecanismo de Export Trading Certificate (ETC). Este mecanismo se aplicará para los cuartos traseros de pollo y para el arroz, y consiste en el establecimiento de una empresa en los Estados Unidos conformada por las asociaciones gremiales de estos productos tanto de Colombia como las de los Estados Unidos, cuya función primordial será la subasta entre los ofertantes que existan, del derecho a tener porciones de las cuotas recibiendo por ello una comisión, de tal manera que las utilidades que se reciban por las

pujas realizadas durante el año se reparten entre las empresas asociadas, con el fin de ser utilizadas para diferentes proyectos de inversión y capacitación que les permita prepararse para el momento de la desgravación total.

2. Mecanismo de “Primer llegado, Primero en derecho”. Este mecanismo es administrado por las aduanas de los países importadores y cada país tiene la potestad para determinar cuál es el momento del primer llegado y por lo tanto, quién es el que tiene el derecho a la porción de la cuota. En Colombia, la DIAN ha definido que el primer llegado, será aquél importador al que primero se le acepte la declaración de importación.

Teniendo en cuenta la disposición legal contenida en el *Decreto 730 de 2012*, mediante la *Sección C – Contingentes Arancelarios*; se establecen las condiciones que deben cumplirse para aplicar una medida de salvaguardia y así mismo la desgravación anual de los productos.

Para el presente estudio se escogieron los productos más sensibles a la entrada en vigencia del TLC y se explicará cada artículo de la siguiente manera:

- **Artículo 31 °. Cuartos traseros de pollo**

Las importaciones para las partidas arancelarias 0207130000, 0207140000 y 1602321000, quedarán exentas de arancel en cualquier año calendario mientras no superen el contingente establecido para cada uno de los años. Todas las cantidades importadas deberán cumplir los términos dispuestos por un Export Trade Certificate (ETC), de acuerdo a la regulación que expida el Gobierno Nacional.

Tabla 1.**Contingentes para Cuartos traseros de pollo importados por Colombia desde EE.UU**

TONELADAS MÉTRICAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18
	27.040	28.122	29.246	30.416	31.633	32.898	34.214	35.583	37.006
	38.486	40.026	41.627	43.292	45.024	46.825	48.698	50.645	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Para el caso de la desgravación, los aranceles aplicados a las importaciones bajo las partidas 0207130000 y 0207140000 en el momento que excedan el contingente fijado en el artículo, tendrán que prolongarse durante los años uno a cinco en la tasa base. Así mismo, desde el 1 de enero del año seis en adelante los aranceles se reducirán en 13 etapas anuales iguales, hasta llegar al 1 de enero del año 18 en donde las mercancías quedarán libres de arancel como se muestra en la tabla.

Tabla 2.**Desgravación arancelaria para Cuartos traseros de pollo de las partidas 0207130000 y 0207140000**

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
164,4%	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18
	164,4%	164,4%	164,4%	164,4%	164,4%	151,8%	139,1%	126,5%	113,8%
	101,2%	88,5%	75,9%	63,2%	50,6%	37,9%	25,3%	12,6%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de la partida 1602321000, en el momento que excedan el contingente instaurado en el artículo, deberán mantenerse en la tasa base desde el año uno hasta el año diez. A partir del 1 de enero del año once, los aranceles serán reducidos en ocho etapas anuales iguales, hasta llegar al 1 de enero del año 18, fecha en la cual las mercancías quedarán libres de arancel como se muestra en la tabla.

Tabla 3.**Desgravación arancelaria para Cuartos traseros de pollo de la partida 1602321000**

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%
	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18
	70,0%	61,3%	52,5%	43,8%	35,0%	26,3%	17,5%	8,8%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto de 2012

- **Artículo 45°. Arroz**

Las importaciones para las partidas arancelarias 1006109000, 1006200000, 1006300010, 1006300090 y 1006400000, quedarán exentas de arancel en cualquier año calendario mientras que no excedan el contingente establecido para cada año. Todas las cantidades importadas deberán cumplir los términos dispuestos por un Export Trade Certificate (ETC), de acuerdo a la regulación que expida el Gobierno Nacional.

Tabla 4.**Contingentes para Arroz importado por Colombia desde EE.UU**

TONELADAS MÉTRICAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 19
	79.000	82.555	86.270	90.152	94.209	98.448	102.879	107.508	112.346	
	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	ILIMITADO
	117.402	122.685	128.205	133.975	140.003	146.304	152.887	159.767	166.957	

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros sobre las importaciones de Arroz de las partidas anteriormente mencionadas, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán mantenerse en la tasa base durante los años uno a seis e iniciando el 1 de enero del año siete los aranceles se disminuirán en 13 etapas anuales iguales, quedando así las mercancías libres de aranceles el 1 de enero del año 19, como se muestra a continuación:

*Tabla 5.**Desgravación arancelaria para Arroz*

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 19
80,0%	80,0%	80,0%	80,0%	80,0%	80,0%	80,0%	73,8%	67,7%	61,5%	
	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	
	55,4%	49,2%	43,1%	36,9%	30,8%	24,6%	18,5%	12,3%	6,2%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- *Artículo 44*. Alimento balanceado para animales*

Las importaciones para las partidas arancelarias 2309901000, 2309902000 y 2309909000 quedarán exentas de arancel en cualquier año calendario mientras que no excedan el contingente establecido para cada año. Las cantidades ingresarán sobre una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 6.

Contingentes arancelarios para Alimento balanceado para animales importado por Colombia desde EE.UU

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
TONELADAS	194.250	203.963	214.161	224.869	236.112	247.918
MÉTRICAS	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
	260.314	273.329	286.996	301.346	316.413	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros sobre las importaciones de las partidas anteriormente mencionadas, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en 12 etapas anuales iguales, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, para que las mercancías queden libres de arancel el 1 de enero del año 12 así:

Tabla 7.***Desgravación arancelaria para Alimento balanceado para animales***

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
10%	9,2%	8,3%	7,5%	6,7%	5,8%	5,0%
25%	22,9%	20,8%	18,8%	16,7%	14,6%	12,5%
TASA BASE	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
10%	4,2%	3,3%	2,5%	1,7%	0,8%	0,0%
25%	10,4%	8,3%	6,3%	4,2%	2,1%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- ***Artículo 43*. Comida para animales domésticos***

Las importaciones de la partida arancelaria 2309109000, quedarán libres de arancel en cualquier año calendario especificado siempre que no superen el contingente establecido para cada uno de dichos años. Las cantidades ingresarán sobre una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 8.***Contingentes arancelarios para Comida para animales domésticos importada por Colombia desde EE.UU***

TONELADAS MÉTRICAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
	8.640	9.331	10.078	10.884	11.755	12.695	13.711	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de la partida anteriormente mencionada, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en ocho etapas anuales

iguales, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, para que las mercancías queden libres de arancel el 1 de enero del año 8 de la siguiente manera:

Tabla 9.

Desgravación arancelaria para Comida para animales domésticos

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
28%	24,5%	21,0%	17,5%	14,0%	10,5%	7,0%	3,5%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- ***Artículo 42°. Glucosa***

Las importaciones de las partidas arancelarias 1702302000 y 1702309000, quedarán libres de arancel en cualquier año calendario especificado siempre que no superen el contingente establecido para cada uno de dichos años. Las cantidades ingresarán sobre una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 10.

Contingentes arancelarios para la Glucosa importada por Colombia desde EE.UU

TONELADAS MÉTRICAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	10.500	11.205	11.576	12.155	12.763	13.401	14.071	14.775	15.513	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de la partida anteriormente mencionada, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en diez etapas anuales iguales, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, para que las mercancías queden libres de arancel el 1 de enero del año diez, como se indica en la siguiente tabla:

Tabla 11.**Desgravación arancelaria para la Glucosa**

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
28%	25,2%	22,4%	19,6%	16,8%	14,0%	11,2%	8,4%	5,6%	2,8%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- **Artículo 41°. Sorgo**

Las importaciones catalogadas bajo la partida arancelaria 1007900000, se liberarán de arancel en cualquier año calendario siempre y cuando no excedan el contingente establecido para cada año. Las cantidades ingresarán sobre una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 12.**Contingentes arancelarios para el Sorgo importado por Colombia desde EE.UU**

TONELADAS MÉTRICAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
	21.000	22.050	23.153	24.310	25.526	26.802
	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
28.142	29.549	31.027	32.578	34.207	ILIMITADO	

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de la partida anteriormente mencionada, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en doce etapas anuales iguales, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, para que las mercancías queden libres de arancel el 1 de enero del año doce, así:

Tabla 13.

Desgravación arancelaria para el Sorgo

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
25%	22,9%	20,8%	18,8%	16,7%	14,6%	12,5%
	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
	10,4%	8,3%	6,3%	4,2%	2,1%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- **Artículo 30°. Aves que han terminado su ciclo productivo “spent fowl (chickens)”**

Las importaciones que se realicen bajo las partidas 0207110000 y 0207120000, quedarán exentas de arancel en cualquier año calendario, mientras no sobrepasen el contingente establecido para cada año.

Tabla 14.

Contingentes arancelarios para las Aves que han terminado su ciclo productivo por Colombia desde EE.UU

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
TONELADAS	412	424	437	450	464	478	492	507	522
MÉTRICAS	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18
	538	554	570	587	605	623	642	661	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de las partidas anteriormente mencionadas, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en 18 etapas anuales iguales, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, para que las mercancías queden libres de arancel el 1 de enero del año 18, como se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla 15.**Desgravación arancelaria para las Aves que han terminado su ciclo productivo**

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
45,0%	42,5%	40,0%	37,5%	35,0%	32,5%	30,0%	27,5%	25,0%	22,5%
	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18
	20,0%	17,5%	15,0%	12,5%	10,0%	7,5%	5,0%	2,5%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- **Artículo 39°. Maíz Amarillo**

Las importaciones provenientes de la partida arancelaria 1005901100, quedarán libres de arancel en cualquier año calendario mientras no excedan el contingente establecido en cada año. Las cantidades ingresarán sobre una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 16.**Contingentes arancelarios para el Maíz amarillo importado por Colombia desde EE.UU**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
TONELADAS MÉTRICAS	2.100.000	2.205.000	2.315.250	2.431.013	2.552.563	2.680.191
	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
	2.814.201	2.954.911	3.102.656	3.257.789	3.420.679	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de las partidas anteriormente mencionadas, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en 12 etapas anuales iguales, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, para que las mercancías queden libres de arancel el 1 de enero del año 12, como podemos observar en la siguiente tabla:

Tabla 17.

Desgravación arancelaria para el Maíz amarillo

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
25%	22.9%	20.8%	18.8%	16.7%	14.6%	12.5%
	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
	10.4%	8.3%	6.3%	4.2%	2.1%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- *Artículo 40*. Maíz Blanco*

Las importaciones provenientes de la partida arancelaria 1005901200, quedarán libres de arancel en cualquier año calendario mientras no excedan el contingente establecido en cada año.

Las cantidades ingresarán sobre una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 18.

Contingentes arancelarios para el Maíz blanco importado por Colombia desde EE.UU

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
TONELADAS	136.500	143.325	150.491	158.016	165.917	174.212
MÉTRICAS	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
	182.923	192.069	201.673	211.756	222.344	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de las partidas anteriormente mencionadas, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en 12 etapas anuales iguales, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, para que las mercancías queden libres de arancel el 1 de enero del año 12, de la siguiente manera:

Tabla 19.**Desgravación arancelaria para el Maíz blanco**

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
20%	18,3%	16,7%	15,0%	13,3%	11,7%	10,0%
	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12
	8,3%	6,7%	5,0%	3,3%	1,7%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- **Artículo 46*. Aceite Crudo de Soya**

Las importaciones provenientes de la partida arancelaria 1507100000, quedarán libres de arancel en cualquier año calendario mientras no excedan el contingente establecido en cada año.

Las cantidades ingresarán sobre una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 20.**Contingentes arancelarios para el Aceite crudo de soya importado por Colombia desde EE.UU**

TONELADAS MÉTRICAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	31.200	32.448	33.746	35.096	36.500	37.960	39.478	41.057	42.699	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de las partidas anteriormente mencionadas, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en 10 etapas anuales iguales, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor, para que las mercancías queden libres de arancel el 1 de enero del año 10, de la siguiente manera:

Tabla 21.**Desgravación arancelaria para el Aceite crudo de soya**

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
24%	21,6%	19,2%	16,8%	14,4%	12,0%	9,6%	7,2%	4,8%	2,4%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- *Artículo 38°. Frijol Seco*

Las importaciones provenientes de las partidas arancelarias 0713319000, 0713329000, 0713339100, 0713339200, 0713339900, 0713349000, 0713359000, 0713399100 y 0713399900; quedarán libres de arancel en cualquier año calendario mientras no excedan el contingente establecido en cada año. Las cantidades ingresarán sobre una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 22.

Contingentes arancelarios para el Frijol seco importado por Colombia de EE.UU

TONELADAS MÉTRICAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	15.750	16.538	17.364	18.233	18.144	20.101	21.107	22.162	23.270	ILIMITADO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de las partidas anteriormente mencionadas, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán disminuirse en un 33% de la tasa base, empezando en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor. Así mismo, desde el 1 de enero del año 2 hasta el año 10, los aranceles deben reducirse en 9 etapas anuales iguales, para que así las mercancías queden liberadas de aranceles el 1 de enero del año 10, como lo indica la siguiente tabla:

Tabla 23.

Desgravación arancelaria para el Frijol seco

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
60%	40,2%	35,7%	31,3%	26,8%	22,3%	17,9%	13,4%	8,9%	4,5%	0,0%

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

- *Artículo 32°. Leche en polvo*

Las importaciones de las partidas arancelarias 0402101000, 0402109000, 0402211100, 0402211900, 0402219100 Y 0402219900, quedarán libres de arancel en cualquier año calendario mientras no sobrepasen el contingente establecido para cada año. Las cantidades ingresarán a través de una base de primero en llegar/ primer servido.

Tabla 24.

Contingentes arancelarios para la Leche en polvo importada por Colombia desde EE.UU

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
TONELADAS	5.500	6.050	6.655	7.321	8.053	8.858	9.744	10.718
MÉTRICAS	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	
	11.790	12.969	14.266	15.692	17.261	18.987	ILIMITADO	

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Los aranceles aduaneros para las importaciones de las partidas anteriormente mencionadas, que excedan el contingente establecido en el artículo, deberán eliminarse en 15 etapas anuales iguales, iniciando en la fecha en que entre en vigor el Acuerdo, quedando libres de aranceles las mercancías en el año 15, de la siguiente manera:

Tabla 25.

Desgravación arancelaria para la Leche en polvo

TASA BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 15
33%	30,8%	28,6%	26,4%	24,2%	22,0%	19,8%	17,6%	0,00%
	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	
	15,4%	13,2%	11,0%	8,8%	6,6%	4,4%	2,2%	

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

6.2 Percepciones gremiales sobre la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos

Teniendo en cuenta los datos más recientes de la FAO, para diciembre de 2014 se pudo confirmar que la producción mundial de cereales alcanzaría un récord histórico en 2014, con más de 2.500 millones de toneladas. Según el último Informe “*Perspectivas de cosechas y situación alimentaria*”, la producción fue impulsada por las condiciones favorables en Europa y una cosecha récord de maíz en los Estados Unidos. El aumento de un 0,3% con respecto a 2013 supone una cosecha mundial récord de cereales, permitiendo que las existencias alcanzaran su nivel más alto desde el año 2000 – esto es, su nivel más alto en 13 años –, superando la utilización prevista en 2014/2015.

Respecto al sector del maíz colombiano, los dos tipos de medidas arancelarias aplicadas a las transferencias en este son el Sistema Andino de Franja de Precios – SAFP –, que constituye uno de los principales instrumentos de la política arancelaria y cuya finalidad es estabilizar el costo de importación de productos caracterizados por la inestabilidad de los precios internacionales o por las distorsiones de los mismos; y el Arancel Externo Común (AEC), que se refiere a la tasa arancelaria nacional.

En el sector del maíz existen ciertas desventajas en relación con la política comercial del maíz en los Estados Unidos. Para comenzar, tenemos que a partir del año 1980 se establecieron en ese país leyes agrícolas orientadas a proporcionar ayudas directas a los productores agropecuarios con el fin de reducir los precios de mercado y así recuperar la competitividad de las exportaciones estadounidenses en los mercados internacionales. Adicionalmente, el Gobierno de los Estados Unidos en el 2002, modificó algunos de los programas existentes tales como pagos directos y pagos vinculados al programa de créditos de mercadeo, por un lado, y por el otro creó nuevos programas como los pagos contra cíclicos, mediante los cuales los productores

estadounidenses reciben un subsidio (pago contra cíclico) que resulta de la diferencia entre el pago objetivo y el precio efectivo. Por esta razón los productores de maíz estadounidenses reciben ayudas internas del gobierno, de tal manera que los ingresos de estos agricultores no se verían afectados si el precio del maíz disminuye, o los costos de producción aumentan, situación que claramente no sucede en Colombia. Gracias a la implementación de estas nuevas medidas, se garantizan mejor los ingresos de los productores de maíz, según información recopilada por Rubio y Castro (2005).

Frente a esta situación, no es posible realizar un comparativo ni un análisis detallado en relación de las ventajas competitivas de los Estados Unidos frente a un país como Colombia, que claramente evidencia una desventaja frente a los productores de maíz nacionales que no cuentan con ese apoyo gubernamental.

Del artículo denominado *“TLC con EE.UU.: Colombia sigue sin exportar carne e inundada de leche por importaciones”*, citado en la Revista Contexto Ganadero (2015), en el panorama del sector agrícola colombiano en general, se pueden destacar distintos hechos para algunas actividades agrícolas:

- Según datos del Fondo de Estabilización de Precios (FEP): “Colombia importó de Estados Unidos 688 toneladas de leche líquida por USD369 mil 731 en 2013. Sin embargo, el mercado norteamericano, aumentó la venta de leche en polvo en el mismo periodo”.
- Durante 2012 llegaron a Colombia 2.898 toneladas de leche en polvo de EE.UU. por USD8 millones 521 mil. En 2013 fueron 3.872 toneladas por USD13 millones 754 mil,

cifra que se duplicó en 2014 cuando alcanzó las 6.727 toneladas importadas del alimento por un valor de USD27 millones 378 mil.

- De esta forma, han ingresado al país 13 mil 500 toneladas de leche en polvo desde Estados Unidos, de 2012 a 2014, mientras que Colombia, que no exportó el líquido, tan solo ha logrado enviar 1.300 toneladas entre mantequilla, queso, yogur y lactosuero”. Santos, (2015).

Según la revista Contexto Ganadero, en su Informe Especial denominado *“Panorama ganadero tras 2 años del TLC con Estados Unidos”* de 2014: La falta de admisibilidad, el estatus sanitario, el contrabando de ganado y carne, y la aftosa en la frontera con Venezuela son las razones principales que han frenado el comercio de la proteína roja a Estados Unidos, país que por el contrario sí ha sacado provecho de los contingentes otorgados por Colombia para exportar al territorio nacional.

Hoy por hoy, Estados Unidos es el país que más vende carne a Colombia. En 2012 llegaron al territorio nacional 751 toneladas de la proteína roja, más despojos y vísceras, cifra que aumentó al año siguiente a 2.080 toneladas.

Mientras tanto, Colombia, con un cupo preferencial de carne vacuna de 5.000 toneladas en 2012 y de 5.513 toneladas en 2013, no ha exportado un solo kilo a Estados Unidos por no cumplir con uno de los requisitos exigidos por Estados Unidos, concerniente a la admisibilidad sanitaria que está bajo la responsabilidad del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA; el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima; y el Gobierno Nacional, como administrador de ambas entidades oficiales. Santos, (2014).

Según María Claudia Lacouture, presidenta de ProColombia: En 2013 y 2014 “bienes agrícolas o agroindustriales como filetes de pescado, productos procesados de mar, flores, frutas y hortalizas procesadas, derivados de cacao, semillas y frutos oleaginosos, frutas diferentes a banano, entre otros, han tenido un comportamiento positivo luego del Tratado”.

Así mismo, Lacouture reportó que “285 nuevas empresas de agroindustria exportaron hacia Estados Unidos entre mayo de 2012 y diciembre de 2014. Además, 62 nuevos productos de este sector ingresaron al país del norte entre los que se encuentran la pitahaya que importó Henderson, Nevada, los aceites esenciales de eucalipto y frijoles congelados que tuvieron como destino Nueva Jersey, o los kiwis que consumen en Issaquah, Washington”. Tal como se cita en el documento *“TLC con EE.UU.: Colombia sigue sin exportar carne e inundada de leche por importaciones”*. (2015).

La investigación *“Efectos del TLC Colombia – Estados Unidos sobre el agro”* realizada por las organizaciones no gubernamentales Planeta Paz y Oxfam en abril de 2015, concluyó a través de los resultados dados a conocer por los analistas económicos Suárez y Barberi, que: “El sector agropecuario de Colombia tuvo resultados desfavorables por la llegada de productos estadounidenses al país”.

"En el campo no va a quedar nadie, el campo de Colombia se está acabando", es la expresión de los agricultores que estos estudiosos entrevistaron.

De acuerdo a las indagaciones tras dos años de vigencia del TLC con EE. UU., el déficit de la balanza comercial agrícola (diferencia entre exportaciones e importaciones) creció algo más del 300% sin incluir flores, café y banano. “El trigo, lactosueros, arroz, leche en polvo y carne de pollo, son los productos en mayor riesgo de ser afectados por el aumento de las importaciones”, destaca el informe.

Dicho déficit en la balanza pasó de US\$323 millones en 2012 a US\$1.022 millones en 2014, reveló la ONG Oxfam. Sobre el particular, informó: “La balanza comercial agropecuaria, sin pesca ni agroindustria, continuó deteriorándose”, pues su saldo pasó de 1.799 millones de dólares un año antes del TLC (2011) a 1.077 millones dos años después de entrar en vigencia el acuerdo”.

Según estadísticas del DANE, tal y como se cita en el artículo *“Los agricultores aún no disipan sus temores”*, escrito por Domínguez (2013) en la Revista Portafolio, para poner ‘a tono’ al sector agrario colombiano y hacerle frente al tratado, el país se comprometió en el 2010 en el Programa de Transformación Productiva (PTP) con seis sectores de la agroindustria, que no han reportado mayores incrementos en sus envíos a ese mercado. Camaronicultura, carne bovina, chocolatería y sus materias primas, lácteos, hortofrutícola, palma, aceite, grasas vegetales y biocombustibles, son sectores, que si bien han crecido internamente, no han mostrado aumento en sus envíos al exterior.

En tal sentido, manifiesta Domínguez (2013), que otros sectores que no hacen parte de este programa, como arroceros, maiceros y avicultores, han manifestado sus temores buscando del Gobierno su inclusión en nuevos programas de subsidios o en los de refinanciación de los créditos bajo condiciones Finagro, tramitados ante las entidades financieras.

Ahora bien, en lo que respecta a la entrada al país de los cuartos traseros de pollo (es decir, todas las partes comestibles excepto la pechuga y las alas, esto es, pierna, pernil y parte de la rabadilla), se hizo latente la preocupación del sector avícola nacional, teniendo en cuenta que son las partes que los estadounidenses desechan, y vendrían de Estados Unidos mucho más baratas que las que se consiguen en el país, casi regaladas. Eso significaría la quiebra para las empresas nacionales y una amenaza para la industria avícola nacional.

Aunque la importación de pollo estadounidense no ha aumentado, ahora una de cada cinco toneladas corresponde a cuartos traseros, a los que se les fijaron cupos de importación con cero arancel. En lo corrido de 2013, según la Dian, ingresaron al menos 900 toneladas sin pagar aranceles y en 17 años se desmontará la restricción que solo permite el ingreso sin arancel de un número determinado del producto, según lo manifiesta Domínguez, (2013).

Colombia ofreció un contingente de importación para cuartos traseros frescos o sazonados de hasta 26.000 toneladas, con una tasa de crecimiento de 4%. Un aspecto importante a resaltar, es que se logró que la administración de esta cuota de importación tenga un sistema con un mecanismo de subasta que permite que los colombianos participemos de las rentas que genere el contingente sin aranceles (Export Trading Company). Adicionalmente, se logró una salvaguardia de cantidad aplicable durante el periodo de desgravación, con un disparador de 130%, según cifras provenientes de Procolombia y del informe del MCIT denominado, *“90 preguntas del TLC”*. (2013).

Para los cuartos traseros de pollo frescos se negoció iniciar la desgravación de un arancel base de 164,4% y llevarla a cabo en 18 años con 5 de gracia. Para los cuartos traseros de pollo sazonados, producto de mayor valor económico, se negoció un plazo de desgravación de 18 años, con un plazo de gracia de 10, en los que no se reduce el arancel. Para este producto el arancel base es el consolidado en la OMC, es decir, 70%. MCIT, (2013).

Según explica Moncada, representante del gremio del sector avícola y presidente de la Federación Nacional de Avicultores de Colombia – Fenavi (2013): “En cuanto a los precios, el pollo gringo (sic) sí es más barato en el mercado local, pues en el internacional oscila entre 1,3 y 0,70 dólares por kilo, dependiendo del tiempo de congelamiento (entre más tiempo es más barato y viceversa).

El negocio de importar es atractivo para los especializados en comercio exterior y para los comercializadores locales; ya en el comercio está al alcance de quienes tienen menores ingresos, aunque la calidad no es la mejor. Precisamente la calidad ha sido de preocupación por parte de Fenavi, que denunció que para hacer pasar por fresco el producto importado, este se descongela y se empaca en bandejas para luego pasar a las góndolas refrigeradas.

Concluyó manifestando: “Es una práctica comercial ilegal, pues, durante este proceso, puede contaminarse con bacterias como salmonella y campylobacter, y, en estas condiciones, el alimento se convierte en riesgo para la salud de los consumidores”. Moncada (2013).

Tras las denuncias de Fenavi, el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima) ha reforzado la inspección en los puestos fronterizos, donde se utilizan cámaras para mantener la cadena de frío del producto importado, según lo manifestado por Silva, director de Alimentos y Bebidas de la entidad. (2013).

En el estudio *“El TLC con Estados Unidos y su impacto en el sector agropecuario colombiano: Entre esperanzas e incertidumbres”* de Núñez, Carvajal y Bautista (2014), se consignan algunos acuerdos en materia agrícola con ocasión de la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, de la siguiente manera:

- Dentro del TLC firmado entre Colombia y los Estados Unidos, el sector agropecuario tiene una consideración especial, por ser un tema con mucha sensibilidad social y económica. De acuerdo a El Heraldó, en su *“Foro Caribe Siglo XXI”* (consultado en mayo 2014), y datos recogidos de Fedegán, algunos de los acuerdos del TLC en materia agrícola son:

- Arroz: Para el arroz (producto más sensible), se logró una protección de 19 años, con 6 años de gracia durante los cuales el arancel se mantendrá en su nivel inicial.
- Pollo: Los cuartos traseros de pollo son considerados como uno de los productos de mayor sensibilidad, en consecuencia Colombia logró obtener flexibilidades que reflejan uno de los mayores niveles de protección dentro del Tratado; se incluyó una cláusula de revisión de todo el esquema al noveno año de implementación del acuerdo, se podrá revisar los verdaderos efectos del esquema y asumir las correcciones necesarias.
- Lácteos: Se logró una cuota de acceso preferencial de 9,000 toneladas de productos lácteos (principalmente para quesos que son el mayor potencial de exportación). También tienen un peso importante en la cuota las mantequillas y otros productos lácteos como leches saborizadas.
- Carnes: Se logró una cuota preferencial para exportar 5,000 toneladas de carnes industriales y se negoció la desgravación inmediata para carnes finas.

Sin embargo, los resultados arrojados de los datos recogidos del Fondo de Estabilización de Precios (FEP) – Fedegán: Colombia no puede exportar carne vacuna a Estados Unidos porque no tiene admisibilidad sanitaria. El país norteamericano envió a Colombia 226 toneladas de carne de res por USD1 millón 615 mil en 2012 y un total de 369 toneladas por USD3 millones 981 mil en 2013.

El 62,3% de las importaciones de carne bovina hechas por Colombia en 2013 provinieron de Estados Unidos.

- **Café:** Colombia introdujo una reserva que garantiza la permanencia de la contribución cafetera que se causa a las exportaciones de café. El TLC preserva la permanencia de los mecanismos de control de calidad para exportaciones de café.
- **Flores y Plantas:** Se logró mejorar la agilidad en los procesos de revisión sanitaria y fitosanitaria, permitiendo acceso a nuevos segmentos de mercado como el de plantas vivas y ornamentales.
- **Frutas y Hortalizas:** Mejoras en el proceso de análisis sanitario y fitosanitario que permitirá a los exportadores colombianos acceder a los mercados de EEUU de una forma más expedita.
- **Oleaginosas:** En materia de oleaginosas Colombia logró una negociación que refleja el balance entre la necesidad de proteger la producción interna para consolidar ventajas comparativas y obtener acceso rápido para los productos.

En el área agropecuaria los rubros con potencialidades de exportación en el marco del TLC son las frutas tropicales, verduras y hortalizas, aceite de palma, cacao, yuca y café, entre otros, siendo necesario fortalecer los sectores del arroz, productos avícolas, ganadería y sus derivados.

Cabe resaltar que los estudios realizados determinan que la exigencia del mercado estadounidense respecto del colombiano radica principalmente en los productos exóticos o

tropicales – y con un grado de valor agregado –, hecho que necesariamente requiere de la innovación y fortalecimiento de la agroindustria nacional. Estadísticas recientes (El País.com, 2014) demuestran cómo el Valle del Cauca ha comenzado a incursionar en el mercado estadounidense con la exportación de derivados de guayaba, tales como pulpa de fruta, harinas y bocadillos, así como de otras frutas por parte de la empresa Fruticol S.A., con resultados altamente prometedores y motivadores para los empresarios del campo.

Usando como fuente de consulta la página oficial del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE): *Encuesta Anual Manufacturera (EAM)*, citada por la Oficina para el Aprovechamiento del TLC (2012), se tiene que antes de la entrada en vigencia del TLC el sector agropecuario colombiano había acumulado una buena experiencia de exportaciones a más de 150 países (siendo el principal mercado los Estados Unidos). En el año 2011 los sectores agropecuario y agroindustrial exportaron cerca de 6.990 millones de dólares, representados en 2.360 bienes agropecuarios y 4.630 agroindustriales.

Según esta fuente, aunque la vocación exportadora se afina principalmente sobre los rubros de plátanos y bananos (47,5%) y flores (con más del 90%), existen un amplio número de rubros agropecuarios con potencialidades de exportación. Así las cosas, los principales productos con vocación exportadora del segmento agropecuario en Colombia son: bovinos, leche cruda, banano y plátano, aves de corral, raíces y tubérculos, cereales, otras frutas (uva, piña, mango, etc), huevos, legumbres (cebolla, remolacha, etc), porcinos, caña de azúcar, semillas y frutos oleaginosos, pompones, orquídeas y otras flores, frutas cítricas, leguminosas, rosas, peces y pescados, claveles, otros animales (ovino, asnal, etc), crustáceos, materias trenzables y otros productos vegetales, cacao, entre otros.

Con base en datos recopilados y consultados en la página institucional del Ministerio de Agricultura de Colombia, se tiene que mediante la Decisión 371 de 1994, la Comunidad Andina de Naciones, estableció el Sistema Andino de Franjas de Precios Agropecuarios (SAFP). Colombia continúa utilizando este Sistema, a través del cual se aplican a varios productos agrícolas derechos de importación que varían según los precios internacionales de los mismos con el fin de estabilizar el costo de importación de un grupo especial de estos productos (marcadores; y derivados y sustitutos), caracterizados por una marcada inestabilidad en sus precios internacionales o por graves distorsiones de los mismos y tenidos en cuenta para el cálculo de la franja.

Así las cosas, y en relación con el estudio comparativo de los costos de producción medido en términos económicos, los Estados Unidos tienen una enorme ventaja respecto a Colombia, debido a que sus costos son menores comparados con cualquiera de las zonas de Colombia. El único factor en que Colombia tiene ventaja respecto a los Estados Unidos es en el costo de la tierra para maíz.

Aunado a lo anterior, tenemos que muchos analistas han calificado como “inequitativas y asimétricas” las condiciones establecidas para la firma del TLC entre Colombia y los Estados Unidos al obviar las condiciones socioeconómicas, tecnológicas y políticas de cada país firmante y al poner a competir por igual a sectores con alta competitividad con sectores de baja competitividad (como el agropecuario), es decir, en condiciones desiguales, empeorando este desbalance con las políticas de subsidio que se mantienen para los productos agrícolas procedentes de los Estados Unidos.

Aunque los impactos del TLC en Colombia aún están por verse, muchos estudios han observado las tendencias del TLC en el comportamiento del tratado vigente entre los Estados

Unidos – México – Canadá, en el cual se han evidenciado significativos efectos negativos, principalmente sobre el agro mexicano reflejados en la reducción de la superficie cultivada de algunos rubros de la producción nacional, disminución del empleo en las zonas rurales, y el aprovechamiento y acaparamiento del tratado por parte de grupos de empresarios rurales especializados en la agro transformación y tecnificación de los productos agrícolas.

Es claro entonces cómo el sector agropecuario representa una franja de gran importancia para la economía colombiana por su aporte al PIB, al empleo y a las exportaciones.

La actual política agrícola se concentra en promover el desarrollo en el área rural, incrementar la competitividad y diversificar el mercado. Aunque no de manera explícita, la política agrícola colombiana busca también contribuir a la seguridad alimentaria. Los productos agropecuarios (según definición de la OMC) tienen un promedio más alto de protección arancelaria (14,5 por ciento) que los otros sectores como las manufacturas (4,9 por ciento) y ésta se ha acentuado a raíz de la reciente reducción arancelaria.

En teoría, el sector agrícola colombiano se beneficia de programas de apoyo interno, de acceso al crédito en condiciones preferenciales y de programas de refinanciación de deuda, de subvención a los seguros agrícolas y mitigación del riesgo de tasa de cambio. Colombia también utiliza otros mecanismos para que los productores puedan hacer frente a la variabilidad de los precios mundiales, por ejemplo, los Fondos de Estabilización de Precios para sectores como el de la producción de aceite de palma y el sector azucarero, entre otros, aunque en la práctica no son muy buenos los resultados que se han obtenido.

7 Comportamiento de las importaciones provenientes de estados unidos para los productos con medida de salvaguardia en el marco del TLC con Colombia

Con base en el Decreto 730 de 2012 “Por el cual se da cumplimiento a los compromisos adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, se realizará el análisis de las partidas arancelarias más significativas sujetas a Salvaguardia, para así determinar si los contingentes arancelarios a las importaciones han sido sobrepasados dando lugar a la activación de cada Salvaguardia o si por el contrario, el comercio nacional ha estado en equilibrio.

Los productos escogidos son: cuartos traseros de pollo, arroz, alimento balanceado para animales, comida para animales domésticos, glucosa, sorgo, aves que han terminado su ciclo productivo “*spent fowl (chickens)*”, maíz amarillo, maíz blanco, frijol seco, aceite crudo de soya y leche en polvo. Así mismo el período analizado es el correspondiente a los años de 2012 – 2014.

A continuación, se desglosará el análisis de las importaciones versus los contingentes arancelarios establecidos para cada producto en el período mencionado anteriormente.

Tabla 26.

Importaciones de cuartos traseros de pollo provenientes de EE.UU

CUARTOS TRASEROS DE POLLO									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
0207130000	0	27.040	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	28.122	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	29.246	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0207140000	6.187	27.040	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	29.344	28.122	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	31.846	29.246	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
1602321000	28	27.040	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	38	28.122	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	65	29.246	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Analizando las partidas de los cuartos traseros de pollo, se observa que en ninguna se ha hecho necesario el uso de la salvaguardia, debido a que las cantidades importadas en el período 2012-2014 no han superado el nivel de activación del contingente arancelario. Sin embargo es de anotar, que sí se ha superado el contingente arancelario en los años 2013-2014 en la partida arancelaria 0207140000.

Tabla 27.

Importaciones de Arroz blanco provenientes de EE.UU

ARROZ BLANCO									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
1006109000	22.781	79.000	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	8.461	82.555	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	13.321	86.270	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
1006200000	0	79.000	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	82.555	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	86.270	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
1006300010	353	79.000	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	323	82.555	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	437	86.270	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
1006300090	69.833	79.000	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	77.779	82.555	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	79.156	86.270	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
1006400000	0	79.000	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	82.555	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	86.270	120% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Para el arroz, se encuentran cinco partidas arancelarias, en las cuales no se evidencia riesgo de sobrepasar el contingente arancelario. Cabe resaltar, que la partida 1006300090 ha sido la de mayor envergadura puesto que entre 2012 y 2013 tuvo un aumento de 7.946 toneladas, y entre 2013 y 2014 fue de 1.377 toneladas.

Tabla 28.

Importaciones de alimento balanceado para animales provenientes de EE.UU

ALIMENTO BALANCEADO PARA ANIMALES									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
2309901000	0	194.250	primero en llegar/primer servido	0	203.963	primero en llegar/primer servido	0	214.161	primero en llegar/primer servido
2309902000	21.850	194.250	primero en llegar/primer servido	25.777	203.963	primero en llegar/primer servido	38.903	214.161	primero en llegar/primer servido
2309909000	835	194.250	primero en llegar/primer servido	1.169	203.963	primero en llegar/primer servido	2.471	214.161	primero en llegar/primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

En cuanto al alimento balanceado para animales, en la partida arancelaria 2309901000 no se registran importaciones en el período 2012-2014. Bajo la partida 2309902000, se han importado el mayor número de toneladas en el mismo período, pero aun así se ha llegado solamente al 18% del contingente arancelario; por consiguiente no se evidencia alarma para el nivel de activación.

Tabla 29.

Importaciones de comida para animales domésticos provenientes de EE.UU

COMIDA PARA ANIMALES DOMESTICOS									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
2309109000	3.325	8.640	primero en llegar/primer servido	4.250	9.331	primero en llegar/primer servido	5.287	10.078	primero en llegar/primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

En cuanto a las importaciones de la partida arancelaria 2309109000, ha habido un aumento en el período 2012-2014, pero no se evidencia riesgo de sobrepasar el contingente arancelario, debido a que en el año 3 el cual ha sido el de mayor importación se ha utilizado un 52,4% del contingente arancelario permitido.

Tabla 30.

Importaciones de glucosa provenientes de EE.UU

GLUCOSA									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
1702302000	1.517	10.500	primero en llegar/primer servido	578	11.025	primero en llegar/primer servido	1.955	11.576	primero en llegar/primer servido
1702309000	488	10.500	primero en llegar/primer servido	397	11.025	primero en llegar/primer servido	1.529	11.576	primero en llegar/primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Para las dos partidas analizadas, las cifras de importaciones han sido bajas en comparación al contingente arancelario impuesto, ya que en el año tres fue la mayor cifra importada con un total de 1.955 toneladas; número que no evidencia alarma en el nivel de activación.

Tabla 31.

Importaciones de sorgo provenientes de EE.UU

SORGO									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
1007900000	0	21.000	primero en llegar/primer servido	20	22.050	primero en llegar/primer servido	0	23.153	primero en llegar/primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

El sorgo con su única partida sometida a salvaguardia, arroja cifras bajas ya que en el año 1 y 3 (2012 y 2014), no se realizaron importaciones. Para el año 2 (2013), ingresaron a Colombia 20 toneladas lo cual corresponde a un 0,09% del contingente arancelario. No se encuentra para este producto alarma de activación.

Tabla 32.

Importaciones de aves que han terminado su ciclo productivo provenientes de EE.UU

AVES QUE HAN TERMINADO SU CICLO PRODUCTIVO "SPENT FOWL (CHICKENS)"									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
O207110000	0	412	primero en llegar/primer servido	0	424	primero en llegar/primer servido	0	437	primero en llegar/primer servido
O207120000	71,7	412	primero en llegar/primer servido	32,7	424	primero en llegar/primer servido	0,113	437	primero en llegar/primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Se observa de manera general, que las dos partidas no han tenido cifras alarmantes en las importaciones respecto al contingente arancelario. De hecho, el año 1 fue en el cual se importó el mayor volumen con un valor de 71,7 toneladas.

Tabla 33.

Importaciones de maíz amarillo provenientes de EE.UU

MAÍZ AMARILLO									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
1005901100	110.581	2.100.000	primero en llegar/primer servido	530.491	2.205.000	primero en llegar/primer servido	3.674.526	2.315.250	primero en llegar/primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

En el año tres, el contingente arancelario establecido fue superado en un 158% tras la importación de 3.674.526 toneladas. Dicha cifra tuvo lugar a la aplicación de la regla “primero en llegar/primer servido”, la cual hace referencia a que cuando se sobrepasa el contingente arancelario, inmediatamente después se genera un cobro de arancel para las cantidades que ingresen al país.

Tabla 34.

Importaciones de maíz blanco provenientes de EE.UU

MAÍZ BLANCO									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
1005901200	69.055	136.500	primero en llegar/ primer servido	112.586	143.325	primero en llegar/ primer servido	179.331	150.491	primero en llegar/ primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Analizando el maíz blanco, solamente en el año tres ocurrió un aumento del 19.16% en las importaciones respecto del contingente arancelario, lo cual significa que debió activarse la alarma del nivel de activación para evitar un daño a la producción nacional de este producto. (ampliar y buscar nombre de partida)

Tabla 35.

Aceite crudo de soya

ACEITE CRUDO DE SOYA									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
1507100000	17.824	31.200	primero en llegar/ primer servido	32.720	32.448	primero en llegar/ primer servido	35.064	33.746	primero en llegar/ primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Para el año dos y tres, los contingentes arancelarios fueron superados en 220 toneladas y 1.318 toneladas respectivamente, logrando así activar la regla descrita en la tabla para evitar causar daño en la industria nacional a pesar de no ser cifras alarmantes.

Tabla 36.

Importaciones de frijol seco provenientes de EE.UU

FRIJOL SECO									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
0713319000	0	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0713329000	0	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	107	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0713339100	0	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	46	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0713339200	0	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0713339900	1.181	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	1.622	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	2.170	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0713349000	0	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0713359000	0	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0713399100	0	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO
0713399900	0	15.750	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	0	16.538	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO	122	17.364	130% DEL CONTINGENTE ARANCELARIO

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

Se observa que en la mayoría de las partidas analizadas, la cantidad importada es de 0 toneladas, por consiguiente no se existe un riesgo en el nivel de activación. Para la partida 0713339900, se registran en el año tres 2.170 toneladas importadas, equivalentes al 12,49% del contingente arancelario, cifra no alarmante.

Tabla 37.

Importaciones de leche en polvo provenientes de EE.UU

LECHE EN POLVO									
CLASIFICACION ARANCELARIA	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 1 (2012)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 1 (2012)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 1 (2012)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 2 (2013)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 2 (2013)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 2 (2013)	CANTIDAD IMPORTADA (TON) AÑO 3 (2014)	CONTINGENTE ARANCELARIO (TON) AÑO 3 (2014)	NIVEL DE ACTIVACIÓN AÑO 3 (2014)
O402101000	0	5.500	primero en llegar/ primer servido	0	6.050	primero en llegar/ primer servido	0	6.655	primero en llegar/ primer servido
O402109000	2.350	5.500	primero en llegar/ primer servido	3.482	6.050	primero en llegar/ primer servido	3.986	6.655	primero en llegar/ primer servido
O402211100	0	5.500	primero en llegar/ primer servido	0	6.050	primero en llegar/ primer servido	0	6.655	primero en llegar/ primer servido
O402211900	542	5.500	primero en llegar/ primer servido	356	6.050	primero en llegar/ primer servido	2.724	6.655	primero en llegar/ primer servido
O402219100	0	5.500	primero en llegar/ primer servido	0	6.050	primero en llegar/ primer servido	0	6.655	primero en llegar/ primer servido
O402219900	0	5.500	primero en llegar/ primer servido	16	6.050	primero en llegar/ primer servido	0	6.655	primero en llegar/ primer servido

Fuente: Elaboración propia. Datos obtenidos de Decreto 730 de 2012

No se observa un acercamiento alarmante en las importaciones de las partidas arancelarias, ya que no sobrepasan el contingente arancelario y por lo tanto están dentro de los límites normales. La mayor cifra reportada es de 3.986 toneladas en el año tres, bajo la partida 0402109000.

8 Conclusiones

El intercambio comercial, necesariamente debe estar regulado por un ente quien es el encargado de determinar los parámetros bajo los cuales los países miembros deben llevar a cabo sus transacciones comerciales y así mismo, imponer las sanciones necesarias al miembro que rompa alguna de las normas establecidas para la práctica legal del comercio. Por ello en 1948 el GATT estableció las reglas aplicables al comercio internacional, a pesar de ser provisional en su debido momento para luego en 1995 llegar al surgimiento de la OMC en la Ronda de Uruguay, quien es el máximo órgano regulatorio del comercio internacional en cuanto a negociaciones, foros de discusión, resolución de diferencias entre los miembros, cooperación con otras organizaciones internacionales, asistencia técnica y cursos para países en desarrollo, supervisión de políticas comerciales nacionales y administración de acuerdos comerciales.

Colombia desde finales de los años noventa, ha ampliado su política de apertura económica dando paso a diferentes Acuerdos de comercio como lo es el TLC suscrito con los Estados Unidos, logrando así un mayor dinamismo en su balanza comercial pero partiendo de una política agrícola proteccionista a través de instrumentos de política comercial, para productos importables y subsidiados en los mercados internacionales como lo son: trigo, maíz, sorgo, soya, arroz, leche, carne y pollo, primordialmente.

La salvaguardia, es una medida de protección al comercio generalmente de naturaleza arancelaria, reflejada en restricciones cuantitativas de las importaciones o un aumento en los derechos por encima de los tipos consolidados; la cual tiene por objetivo proteger la industria nacional de una amenaza de daño grave o de un daño grave en la producción debido al aumento

desmedido de las importaciones de uno o varios productos y/o servicios. Debe ser planteada en el momento de la suscripción de un Acuerdo Comercial para evitar una aplicación indebida en el momento de ser impuesta. No obstante, deben ser aplicadas por un período de tiempo transitorio mientras se estabiliza la producción nacional siempre y cuando se demuestre que hubo un daño en la misma.

Los sectores en donde se han aumentado las importaciones dentro del período 2012 – 2014 son: cuartos traseros de pollo, particularmente en la partida arancelaria 0207140000 ya que en los años 2013 y 2014 superó el contingente arancelario de 28.122 toneladas y 29.246 toneladas respectivamente. Para el sector de los cereales, el arroz ha estado bastante cerca de superar el contingente establecido de 86.270 toneladas, pues en 2014 se registran 79.156 toneladas importadas bajo la partida 1006300090. Seguido encontramos el maíz amarillo, el cual ha tenido cambios significativos en las importaciones registrando para el año 2012 un total de 110.581 toneladas y en 2014 una cantidad de 3.674.526 toneladas, sobrepasando el contingente de 2.315.250 toneladas. En cuanto al aceite crudo de soya, las importaciones aumentaron pasando de 17.824 toneladas en el año 2012 a un total de 35.064 toneladas en el año 2014.

Por otra parte, se encuentran sectores en donde el número de importaciones ha sido muy bajo o nulo, puesto que no se han registrado ingresos a Colombia de algunas partidas incluidas en el TLC. Los sectores de menor fluctuación son: el sorgo, con un total de 20 toneladas importadas en el año 2013 bajo la partida arancelaria 1007900000. El frijol seco, en su mayoría de partidas tiene registros de 0 toneladas importadas y sólo una argumenta una cantidad de 2.170 toneladas para 2014. Así mismo, la leche en polvo, sólo ha tenido movimiento de importación en dos de las seis partidas analizadas en donde la mayor cifra fue de 3.986 toneladas en 2014 en la partida 0402109000.

Al ser el TLC Colombia – Estados Unidos un acuerdo vertical, sí es pertinente para los productores y empresas colombianas que dependen de la producción agrícola, mantener las salvaguardias como medida de protección a los sectores más sensibles puesto que el país norteamericano sostiene una economía subsidiada y de esta manera los costos de producción son menores, la tecnificación es mayor y la capacidad de producción es más elevada; logrando que sus productos tengan una ventaja a la hora de exportarlos.

9 Recomendación

Continuar el seguimiento al comportamiento de las importaciones de productos sensibles para Colombia provenientes de Estados Unidos, para que los respectivos gremios establezcan diálogos con el gobierno nacional y así favorecer la producción colombiana. Esto debido al comportamiento de las importaciones de algunos productos sensibles desde la puesta en marcha del TLC, ya que han venido aumentando y en ciertos casos han sobrepasado el contingente arancelario permitido para importación.

Referencias Bibliográficas

Acosta, Alberto y Falconí, Fander, (2005). “TLC. Más que un tratado de libre comercio”, Quito, FLACSO e ILDIS, recuperado de la base de datos <http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/16952-opac>

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), 1947. Los Gobiernos del Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos del Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelandia, Reino de los Países Bajos, Paquistán, Reino Unido de Gran Breaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana.

Aparicio Caicedo Castillo. Fundamentos del régimen de Salvaguardias de la OMC. ¿Evolución imprevista de las circunstancias? Recuperado de la página http://www.revistajuridicaonline.com/images/stories/revistas/2005/20/20_fundam_del_reg.pdf.

Asociación Nacional de Empresarios de Colombia – ANDI, (2012). Conversatorios sectoriales TLC Colombia – Estados Unidos. Medidas de Defensa Comercial. Disponible en la página web <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=725>

Barberi Fernando, Cardona Ivan y Garay Luis Jorge. (2009). Impactos del TLC con Estados Unidos Sobre la Economía Campesina en Colombia (p. 27).

Barberi Fernando, Garay Luis Jorge y Espinosa Fenwarth Andres. (2004) El Agro Colombiano Frente al TLC con los Estados Unidos (p. 103).

Barbosa Mariño, Juan David (2009). Las salvaguardias bilaterales. Subdirección de Prácticas Comerciales Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Disponible en el sitio web http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1013&context=juan_david_barbosa

Cámara de Comercio. Programa Afiliados primero. Semana de actualización tributaria. Acerca del TLC entre Colombia y Estados Unidos. TLC. Disponible en sitio web <http://www.camaramedellin.com/publicaciones>

Centro de Documentación de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, (FAO), 2000. Las negociaciones comerciales multilaterales sobre la agricultura. .Disponible en el sitio web <http://www.fao.org/docrep/003/x7351s/x7351s00.htm>

Constitución Política de Colombia (1991).

Decisión 371 de UNCTAD. (1994). Fija el Sistema Andino de Franjas de Precios. Lima, 7 de diciembre de 1994. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena Año XI, número 167.

Decreto 0728 de 2012. Por el cual se reglamenta la aplicación del contingente arancelario de cuartos traseros de pollo y arroz del Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América

Decreto 0730 de 13 de abril de 2012. Por el cual se da cumplimiento a los compromisos adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América.

Decreto 0731 de 13 de abril de 2012. Por el cual se establece el procedimiento para la adopción de medidas de salvaguardia textil en el marco de los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia.

Decreto 0732 de 13 de abril de 2012. Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 2685 de 1999 (importaciones temporales).

Decreto 0993 de 15 de mayo de 2012. Por medio del cual se promulga el “Acuerdo de Promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”.

Sus “Cartas Adjuntas” y sus “Entendimientos”, suscritos en Washington D.C, el 22 de Noviembre de 2006, y el “Protocolo Modificatorio del Acuerdo de promoción comercial Colombia-Estados Unidos”, suscrito en Washington D.C, el 28 de Junio de 2007 y sus “Cartas Adjuntas” de la misma fecha.

Decreto 1820 de 2010. Por el cual se establece el procedimiento para la adopción de medidas de salvaguardia bilateral en el marco de los acuerdos comerciales internacionales.

Decreto 573 de 21 de marzo de 2012. Por el cual se establece el procedimiento para la aplicación de medidas de Salvaguardia Especial Agrícola convenidas en los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia.

Del GATT a la OMC. Recuperado de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México el día 15 de mayo de 2015. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2951/5.pdf>.

Delgado Munevar, William G., (2004). TLC Colombia – Estados Unidos y su incidencia en el sector agrícola., recuperado de <http://www.eumed.net/eve/resum/o6-03/wdm.htm>

Departamento Nacional de Planeación, Estadísticas Históricas de Colombia; Tomos I y II; disponible en el sitio web <https://www.dnp.gov.co/estudios-y-publicaciones/estudios-economicos/Paginas/estadisticas-historicas-de-colombia.aspx>.

Diseño de la investigación descriptiva: encuestas y observación. Preparación para el diseño de la investigación. Recuperado del sitio web http://www.uasf.edu.pe/includes/archivos_pre/20151/46689.pdf

Domínguez Velasco, Manuel Arturo (2012). Qué es la integración económica? Revista de investigación Paradigmas. Recuperado de <http://www.paradigmas.mx/author/manuel-dominguez/>

Federación Nacional de Avicultores de Colombia Fenavi (2015). Revista Avicultores No.223.

Recuperado del sitio web

http://www.fenavi.org/index.php?option=com_content&view=article&id=1590&Itemid=56

6

Fedesarrollo (2013). Informe mensual No.131. TLC con Estados Unidos: un año después.

Disponible en el sitio web <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2012/02/T-E-No-131.pdf>.

Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional. Recuperado del sitio web

<http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>.

Garay, Luís Jorge (2004). Borrador de avance sobre los estudios preparatorios para la negociación del TLC. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Marzo 2004.

Información técnica sobre salvaguardias. Recuperado del sitio web

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm

Ley 1143 de 4 de julio de 2007. Por medio de la cual se aprueba el "Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas Adjuntas" y sus "Entendimientos", suscritos en Washington el 22 de noviembre de 2006.

Ley 1255 de 2008. Por la cual se declara de interés social nacional y como prioridad sanitaria la creación de un programa que preserve el estado sanitario de país libre de Influenza Aviar, así como el control y erradicación de la enfermedad del Newcastle en el territorio nacional y se dictan otras medidas encaminadas a fortalecer el desarrollo del sector avícola nacional. 28 de noviembre de 2008. Diario Oficial No. 47.187.

Ley 170 de 1994. Por medio de la cual se aprueba el Acuerdo por el que se establece la "Organización Mundial de Comercio (OMC)", suscrito en Marrakech (Marruecos) el

15 de abril de 1994, sus acuerdos multilaterales anexos y el Acuerdo Plurilateral anexo sobre la Carne de Bovino. 15 de diciembre de 1994. Diario Oficial No.41.637.

Ley 7 de 1991. Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Instructivo Contingentes Arancelarios para el Acuerdo de Promoción Comercial con EEUU. (2012). Disponible en el sitio web www.mincit.gov.co/tlc/descargar.php?id=73598

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO (2014). Perspectivas de cosechas y situación alimentaria. Disponible en el sitio web <http://www.fao.org/docrep/019/i3618s/i3618s.pdf>

Organización Mundial de Comercio. Acuerdo sobre la Agricultura. Disponible en el sitio web <http://www.wto.org/publicaciones>

Organización Mundial del Comercio (2011). La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales. Informe sobre el comercio mundial 2011. Antecedentes históricos y tendencias actuales. Disponible en el sitio web https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf

Organización Mundial del Comercio (2012). Informe de la Secretaría de la OMC, denominado Examen de las Políticas Comerciales de Colombia. Disponible en el sitio web https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp365_s.htm

Organización Mundial del Comercio, (2004). Principios Básicos del GATT. Disponible en el sitio web https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm

Organización Mundial del Comercio. División de Información y Relaciones Exteriores. (Quinta Edición. Ginebra, 2015). Entender la OMC. Los acuerdos sobre Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc. Disponible en el sitio web https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf

Revista Portafolio (2011). Beneficios del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Recuperado de <http://www.portafolio.co/negocios/beneficios-del-tlc-colombia-y-estados-unidos>

Sánchez Sierra, Eduardo José, s.f; Reflexiones Liberales Salvaguardias, Instituto de Ciencia Política Hernán Echavarría Olózaga, recuperado el 1 de octubre de 2012 en http://www.icpcolombia.org/archivos/reflexiones/salvaguardias_pp.pdf

Solución de controversias en la Comunidad Andina (CAN). Recuperado del sitio web <http://www.comunidadandina.org/SolControversias.aspx?fr=99>

Suárez, Aurelio (2005). Impactos del TLC andino (AFTA) en el sector agropecuario, caso Colombia. Ponencia en el FORO realizado en el edificio Rayborn del Congreso de los Estados Unidos, auspiciado por la representante demócrata de Illinois – Jan Schakovsky.

Subdirección de Prácticas Comerciales de la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MCIT), 2007. “Cartilla Salvaguardia”. Disponible en el sitio web <http://www.mincit.gov.co/descargar.php?id=24464>