

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v4i2.633>

TLC Colombia – Estados Unidos: el tratado y su visión agrícola, retos, ventajas y problemáticas

FTA Colombia - United States: The treaty and the agricultural vision, challenges, advantages and problems

Walter Oswaldo Castro Peñuela¹

wcastrojuridico1@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4705-0465>
Universidad ECCI de Colombia
Colombia

Diana Karina Núñez Gutiérrez²

diakari2533@hotmail.com
<https://orcid.org/0009-0001-5704-1423>
Universidad ECCI de Colombia
Colombia

Oscar Andrés Alfonso Hernández³

oscar-alfonso566@hotmail.com
<https://orcid.org/0009-0007-8758-9610>
Universidad ECCI de Colombia
Colombia

Artículo recibido: 03 de mayo de 2023. Aceptado para publicación: 13 de mayo de 2023.
Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.

Resumen

El presente artículo pretende mostrar los efectos jurídicos en el sector agrícola del TLC suscrito entre Colombia y Estados Unidos. Para poder dar razón de la eficacia o ineficacia del mismo, la investigación detalla el antes, durante y después de las negociaciones del tratado, lo que permitirá en una segunda parte detallar como el sector agrícola se ve afectado con su aplicación. Teniendo en cuenta el método de investigación planteado para el desarrollo de este escrito, como primer resultado cuantitativo es válido decir que los aspectos políticos y de negociación manifestado por los líderes políticos y sus mesas de negociación del momento, tenían una visión integradora del intercambio de productos, dando prioridad al sector agrícola, visión que buscaba claramente un mayor flujo y variedad de mercados para que fuera el consumidor quien eligiera partiendo de aspectos como la calidad y precio, algo que resulta atractivo para todos los sectores, sin embargo, al momento de expedir el documento final que jurídicamente regula dicho

¹ Director del Consultorio Jurídico y Centro de Conciliación de la Universidad ECCI de Colombia, Bogotá D.C., profesor de derecho privado y procesal, en diferentes Universidades de las ciudades de Bogotá, Tunja, Villavicencio y Barranquilla, Magíster en Derecho: Estudios Internacionales de la U. Santiago de Compostela (España), abogado U. Católica de Colombia, asesor jurídico y litigante en Arkbo Arquitectos y Abogados SAS. –ORCID: 0000-0002-4705-0465

² Docente Titular y Jefe del Área de Derecho Penal de la Universidad ECCI de Colombia, Bogotá D.C., profesora de derecho penal y criminología, Especialista en Derecho Penal y Política Criminal de la Universidad Libre, abogada U. Santo Tomás de Colombia, asesora jurídica y litigante en derecho penal—ORCID: 0009-0001-5704-1423

³ Abogado y docente universitario especializado en Derecho Administrativo y en Docencia Universitaria. Actualmente, es maestrante en Derecho Penal de la Universidad Libre y especialista en Derecho Comercial de la Universidad Externado. Además, ostenta un título de Bachelors en Criminología y Justicia Criminal del Florida Atlantic University (EE. UU.). ORCID: 0009-0007-8758-9610

intercambio comercial, se puede evidenciar, como desde la parte de la producción hasta entrega final de una mercancía de origen agrícola, no existe efectivamente una paridad, pues los gobiernos influyen y apoyan de manera distinta los sectores productivos de su país, es allí, donde se refleja claramente una desventaja del productor Colombiano y su forma de competir con los bienes de origen estadounidense, es allí como segundo resultado, desde los analítico, se concluye que si bien es cierto la competencia y la apertura de nuevos mercados a través de los TLC es buena, deben existir mayores apoyos económicos, en capacitación y otros aspectos, que permitan a ese agricultor nacional competir de manera efectiva con los productos importados y generar una verdadera exportación de calidad competitiva en el mercado extranjero.

Palabras clave: tlc, Colombia, Estados Unidos, industria, tecnificación

Abstract

This article aims to show the legal effects in the agricultural sector of the FTA signed between Colombia and the United States. In order to give a reason for its effectiveness or ineffectiveness, the investigation details the before, during and after the negotiations of the treaty, which will allow in a second part to detail how the agricultural sector is affected by its application. Taking into account the research method proposed for the development of this paper, as a first quantitative result it is valid to say that the political and negotiation aspects manifested by the political leaders and their negotiation tables at the time, had an integrating vision of the exchange of products. , giving priority to the agricultural sector, a vision that clearly sought a greater flow and variety of markets so that it was the consumer who chose based on aspects such as quality and price, something that is attractive to all sectors, however, at the time of issuing the final document that legally regulates said commercial exchange, it can be evidenced, as from the part of the production to the final delivery of a merchandise of agricultural origin, there is not effectively a parity, since the governments influence and support the productive sectors in different ways. your country, it is there, where a disadvantage of the Colombian producer is clearly reflected and its way of competing with goods of American origin, it is there as a second result, from the analytical, it is concluded that although it is true the competition and the opening of new markets through the FTAs is good, there must be greater economic support, in training and other aspects, that allow this national farmer to compete effectively with imported products and generate a true export of competitive quality in the foreign market.


Keywords: tlc, Colombia, United States, industry, modernization

Resumo

Este artigo tem como objetivo mostrar os efeitos jurídicos no setor agrícola do TLC assinado entre a Colômbia e os Estados Unidos. A fim de fundamentar sua validade ou ineficácia, a investigação detalha o antes, durante e depois das negociações do tratado, o que permitirá em uma segunda parte detalhar como o setor agrícola é afetado por sua aplicação. Levando em conta o método de pesquisa proposto para o desenvolvimento deste trabalho, como primeiro resultado quantitativo é válido dizer que os aspectos políticos e negociais manifestados pelos dirigentes políticos e suas mesas de negociação na época, tinham uma visão integradora da troca. de produtos. , priorizando o setor agropecuário, uma visão que buscava claramente maior fluxo e variedade de mercados para que o consumidor pudesse escolher com base em aspectos como qualidade e preço, algo que é atrativo para todos os setores, porém, no momento Após a emissão No documento final que regulamenta legalmente a referida troca comercial, pode-se

constatar que desde a parte da produção até a entrega final de uma mercadoria de origem agrícola, efetivamente não há paridade, pois os governos influenciam e apóiam os processos produtivos. setores de diferentes maneiras. seu país, é aí que se reflete claramente uma desvantagem do produtor colombiano e sua forma de competir com os produtos de origem americana, é aí que, como segundo resultado, da análise conclui-se que embora a concorrência e a abertura de novos mercados são verdadeiros através dos FTAs é bom, deve haver maior apoio econômico, em treinamento e outros aspectos, que permitam a este agricultor nacional competir efetivamente com os produtos importados e gerar uma exportação de qualidade verdadeiramente competitiva no mercado externo.

Palavras-chave: tlc, Colômbia, Estados Unidos, indústria, modernização

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons. 

Como citar: Castro Peñuela, W. O., Núñez Gutiérrez, D. K., & Alfonso Hernández, O. A. (2023). TLC Colombia – Estados Unidos: el tratado y su visión agrícola, retos, ventajas y problemáticas. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades* 4(2), 582–601. <https://doi.org/10.56712/latam.v4i2.633>

INTRODUCCIÓN

En el presente artículo se analiza el Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito entre Colombia y Estados Unidos, detallando los efectos jurídicos en el sector agrícola, para esto, el desarrollo de la investigación toca cuatro aspectos primordiales; el primero, que da una contextualización sobre el origen y lo que significa la suscripción del TLC, el segundo que detalla y analiza jurídicamente el contenido del tratado en lo que se refiere al sector agrícola, el tercero que refleja la situación comercial y legal de este sector de la economía en Colombia, para de esta forma detallar por último como los diferentes factores económicos, políticos, comerciales y legales están siendo afectados.

Para el desarrollo de cada uno de los puntos que trata el presente artículo se han tomado como base, no solo los instrumentos tradicionales de estudio como lo es la ley, jurisprudencia y doctrina, sino también los análisis económicos y comerciales que complementan y desarrollan de una mejor forma la investigación, arrojando resultados que llevan a concluir si el Estado colombiano se está beneficiando con el incentivo arancelario que ofrece el tratado, sin embargo, no se debe desconocer que los Estados Unidos, con el acuerdo adquiere unas obligaciones para la exportación de sus productos, pues esa es la esencia del acuerdo comercial, beneficios y obligaciones para los dos partes, lo que significa un enorme reto para la administración colombiana, ya que el TLC, lo que en la práctica permite es que los mercados nacionales e internacionales se abran para competir en una misma plaza, permitiendo que de un solo producto existen varias marcas que ofrecen distinta calidad y precio.

Hablando propiamente del sector agrícola, se podrá determinar al finalizar este estudio, que tan beneficioso resultó el TLC suscrito, detallando los retos, beneficios y problemáticas que afronta el empresario nacional que trabaja en este sector y al tiempo a toda la industria que abarca, una parte de este estudio refleja la importancia de la disposición normativa, su aplicación y diseño, concluyendo con la reflexión sobre el sentido ideológico - jurídico que tiene el TLC, su realidad nacional e impacto a nivel nacional.

METODOLOGÍA

Este artículo se desarrolla mediante una investigación cualitativa de carácter descriptivo y analítico, acudiendo primero a un estudio inductivo para determinar la negociación eficacia y alcance del TLC suscrito entre Colombia y Estado Unidos, después de esto, se realiza un análisis deductivo, para poder centrar una gran parte de la investigación en el sector agrícola, análisis que permite detallar los retos, ventajas y problemáticas del tratado.

RESULTADOS Y DISCUSIONES

Partiendo del estudio de las negociaciones y del propósito real de la firma del TLC, se permite dilucidar cómo las herramientas legales que hacen parte del tratado afectan el sector agrícola en el país, seguidamente se hace una breve comparación con lo que sucede en otros sectores, permitiendo a través de una operación analógica, determinar los efectos legales del tratado, se acude para este estudio a los análisis doctrinales sobre el tema, desde el punto de vista jurídico, administrativo y económico, con el objetivo de dar fundamento al desarrollo de la presente investigación.

Antecedentes del TLC Colombia – Estados Unidos

El TLC entre Colombia y Estados Unidos, ha sido suscrito por la necesidad del Estado colombiano de posicionar sus productos dentro del ámbito internacional, siendo el país norteamericano, en términos de mercado su principal objetivo, ya que gracias a su poder adquisitivo y cultura del

consumo ofrece una gran opción económica a las exportaciones colombianas principalmente todos aquellos derivados del agro.

Anterior a la firma del TLC el Estado colombiano contaba con la ATPDEA (Siglas en inglés para "Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act") instrumento legal que le permitía la exportación con bajo arancel de ciertos productos y que era renovable por un periodo de tiempo, sin embargo el fracaso de las negociaciones comerciales de Estados Unidos con la ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) llevó a que muchos países del continente de manera independiente llegaran al mercado estadounidense con tratados que solamente beneficiaban a ellos mismos, debido a la imposibilidad de actuar como bloque suramericano; el avance de las negociaciones de algunos países para exportar productos que Colombia también ofrecía, puso en apuros la política de exportación nacional y fue agenda principal lograr firmar el TLC con Estados Unidos que aseguraba la exportación de algunos productos, principalmente de origen agrícola, buscando así ser primeros en el tiempo y de esta forma tratando de que los productos nacionales no quedarán excluidos frente a las propuestas de otros naciones (Jaramillo, 2008).

Según la actual Ministra de Transporte Ángela María Orozco (posesionada el 7 de agosto de 2018), quien tuvo que ver mucho con la negociación y formalización del TLC ya que ocupó durante el periodo 2002 a 2007 el cargo de Ministra de Comercio Exterior, era mejor crear el camino y formalizar urgentemente la negociación con los Estados Unidos, antes de que el país quedara por fuera de uno de los principales consumidores a nivel mundial, dejando por fuera aspectos específicos sobre la implementación que debían ser tratados al detalle durante el transcurso del proceso de negociación (Universidad Externado de Colombia, 2018), algo que formalmente nunca sucedió, pues si se revisa el acervo normativo del Tratado nunca fue modificado o regulado mediante leyes o decretos posteriores a su promulgación.

Consecuencia de dichos hechos, el actual TLC que en la legislación Colombiana quedó contenido en la Ley 1143 de 2007, provocó un gran reto político, administrativo y financiero con el que a la fecha el Estado colombiano no ha podido cumplir sin duda alguna. Quedar por fuera del mercado norteamericano representa un gran rezago económico para el país, pues se trata de uno de los mejores clientes del mundo, pero en la negociación del TLC se olvidó que el otorgamiento de derechos para poder exportar también supone una obligación para el Estado colombiano en cuanto a la recepción y apertura de las mercancías estadounidenses.

Es aquí donde el sector agrícola nacional presenta una gran desventaja en cuanto a temas de competitividad, pues los avances tecnológicos aplicados al cultivo, tratamiento, exportación y transporte de las mercancías no tienen punto de comparación entre los dos países, pues Estados Unidos al llevar gran ventaja en toda la cadena de producción, permite que al Estado colombiano lleguen productos de primera calidad a un muy bajo costo.

Es aquí donde específicamente se puede hablar del sector lechero; el cual debido a sus características productivas no puede ser tenido en cuenta como un competidor directo de marcas extranjeras (Calderón, 2013). En el Departamento de Boyacá la implementación del TLC no ha significado un apoyo gubernamental o político que permita avanzar a la industria, trayendo consigo un retroceso en el sector lechero y dejando a un lado la inversión para que este surja o por lo menos logre mantenerse (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas [DANE], 2013).

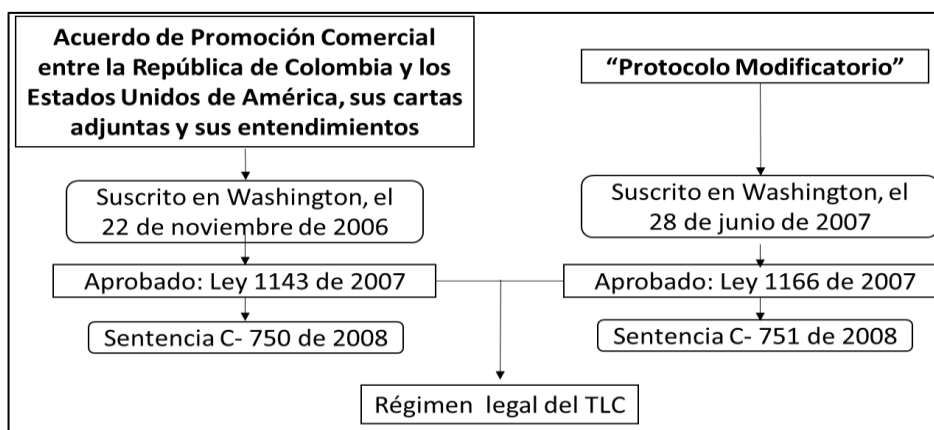
El TLC con Estados Unidos significa actualmente un gran avance en sectores como el textil, telecomunicaciones y propiedad intelectual pero no aporta un mayor avance para el sector tradicional de la leche, el cual con el paso del tiempo estará destinado a desaparecer, para dar paso a otro tipo de industrias, si antes el Estado colombiano no toma medidas que permitan su tecnificación y mejoramiento (Garay et al., 2010).

Cabe resaltar que el proceso de incorporación del TLC no culminó con la expedición de la Ley 1143 de 2007, puesto que faltaba la aprobación de la Corte Constitucional que se dio mediante Sentencia C-750 de 2008, hasta este punto puede decirse que el Estado colombiano cumplió con su protocolo legislativo para dar vía libre a dicho acuerdo, sin embargo, el 28 de junio de 2007, un año después de firmado el acuerdo primigenio, los Estados se vieron en la obligación de suscribir un “Protocolo Modificador” que nuevamente en la legislación colombiana fue aprobado, esta vez por la Ley 1166 de 2007 con su respectivo control de constitucionalidad reflejado en la sentencia C-751 de 2008, para finalmente ser proclamada mediante el Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, cumpliendo de esta manera con el protocolo nacional. Por su parte el Congreso de los Estados Unidos aprobó el tratado el 12 de octubre de 2011, siendo sancionado por el entonces presidente Obama el 21 de octubre de 2011.

Si bien es cierto el régimen legal del TLC en Colombia estaba ya definido a finales del 2008, pasaron más de tres años para ser sancionado por el presidente Obama, ya que el debate en el Congreso Norteamericano fue bastante álgido, el proceso prácticamente terminó en la VI Cumbre de las Américas celebrada en Cartagena de Indias, entrando en vigor el acuerdo formalmente el día 15 de mayo de 2012.

Figura 1

Régimen legal del TLC Colombia –Estados Unidos



Fuente: elaboración propia en base a la normatividad y jurisprudencia citada.

Cronológicamente el TLC entre Colombia y Estados Unidos se desarrolló de la siguiente manera:

Actuaciones previas a la anunciación formal de apertura de negociaciones que se dio el día 18 de noviembre de 2003

Si bien es cierto en la fecha señalada se anunció por el gobierno nacional la apertura de negociaciones para la firma del TLC, estas fueron producto de varios hechos que llevaron al Estado colombiano y a varios países de la región a formalizar acuerdos de manera independiente:

Mediante actas No 69 y 70 del Consejo Superior de Comercio Exterior de los días 18 de marzo y 29 de mayo de 2003, se instruyó al MCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) comenzar la negociación con EE.UU y se realizó una evaluación del impacto económico y social del TLC con ese país. • En agosto de 2003, el Representante Comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, se reunió en Bogotá con el Presidente Uribe donde anunció la disposición del gobierno norteamericano para iniciar la negociación comercial con Colombia. • A partir de 2001 nuestras exportaciones a la CAN mostraron una tendencia decreciente, pasando de US\$2.771 millones a U\$1.908 millones en 2003 lo que obligó al Gobierno nacional a buscar otras alternativas que

compensen esta tendencia. • A mediados del mes de octubre de 2003, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros Ministerios efectuó una visita a Estados Unidos, con el fin de clarificar de manera preliminar temas relativos a la negociación, teniendo como fundamento, el TLC firmado por ese país con Chile. • En noviembre de 2003, el representante Comercial de Estados Unidos, anunció oficialmente la intención de su país de iniciar las negociaciones de un TLC con Colombia, Ecuador y Perú y dejó abierto el camino para los otros países de la Comunidad Andina de Naciones.

(Ministerio de Comercio, Industria y Turismo [MinTic, 2018b, p. 1)

Rondas de negociaciones celebradas durante los años 2004, 2005 y 2006

Durante este tiempo Perú y Ecuador se unen a las negociaciones del TLC, celebrándose la primera ronda el día 18 de mayo de 2004 en Cartagena de Indias, seguido ese mismo año de más rondas y reuniones, finalmente el gobierno del Perú en diciembre del 2005 logra el acuerdo directamente con los Estados Unidos, dejando a Ecuador y Colombia en la mesa de negociaciones.

Después de varias negociaciones el texto de acuerdo se firma entre Colombia y Estados Unidos el día 22 de noviembre de 2006 y 8 días después se presenta al Congreso para su respectivo debate.

Aprobación del TLC en el ordenamiento jurídico Colombiano año 2007

Fue evidente el deseo por formalizar las negociaciones por parte del gobierno Colombiano, al lograr en un solo año la aprobación del Congreso para el TLC, siendo sancionado por el expresidente Uribe el día 4 de julio, quedando pendiente la revisión por parte de la Corte Constitucional que se daría en el 2008.

El periodo de debate Estadounidense sobre los TLC firmados con países latinoamericanos 2008, 2009, 2010, 2011 y 2012

Si por parte del Estado colombiano se había cumplido con la formalización interna del tratado en un tiempo récord, por parte de los Estados Unidos la cosa fue diferente, el 7 de abril de 2008 cuando el presidente Bush radica en el Congreso el TLC, se empiezan a presentar inconvenientes pues la Cámara de Representantes de Estados Unidos congela las votaciones para dar aprobación al texto, exigiendo protección para los trabajadores colombianos y sus derechos teniendo como precedente las investigaciones de asesinatos a líderes sindicales, en donde muchas empresas extranjeras resultaron investigadas, algo que se veía reflejado en exigencias del país norteamericano para que el Estado colombiano tuviera más control sobre estas situaciones.

Debido al cambio de presidente la firma de los TLC con países latinoamericanos incluido Colombia, no fueron de agenda prioritaria en el Gobierno, hasta que a finales del 2009 el senador republicano Charles Grassley solicita al presidente Obama que impulse en la Cámara el debate para la aprobación de estos, sin embargo el efecto inmediato de esto no se produjo, ya que solo hasta el 5 de octubre de 2011 la Cámara da aprobación al TLC concluyendo con la sanción del presidente Obama el 21 de Octubre del mismo año.

Ya a principios del 2012 ante una inminente entrada en vigencia del TLC los trabajadores colombianos solicitan a los dos gobiernos mayores protecciones frente a la nueva apertura comercial que se creó, lo que finalmente terminaría con el pago de aproximadamente dos millones de dólares a la Organización Internacional del Trabajo para que ayudara a los trabajadores colombianos en lo referente a la implementación del acuerdo, para concluir como

se señaló anteriormente el TLC entró en vigor en mayo del 2012 anunciado en la VI Cumbre de las Américas por los presidentes Obama y Santos.

De este proceso es evidente la necesidad que mostró el Estado colombiano a la apertura comercial que ofrecía el acuerdo con los Estados Unidos, algo que no fue cuestión de primer orden para el país norteamericano, debido a las trabas que presentaron, específicamente el Estado colombiano se tuvo que adaptar a las exigencias de su contraparte haciendo que las negociaciones se dilataron, lo que sin duda creó incertidumbre en el sector del comercio y de los trabajadores colombianos que a la fecha, señalan como infructífero para una gran parte de la industria el acuerdo, algo sobre lo cual se analizará más adelante en el presente texto.

Hablando de los Estados Unidos, propiamente de su forma de gobierno que es Federal y por lo tanto de manejo descentralizado en cuanto a lo que se refiere a la autonomía para ciertas decisiones que poseen los Estados miembros, no puede hablarse completamente de un trato nacional a todos los productos colombianos que llegan al mercado estadounidense, pues existen Estados que desde un principio han dicho que debe excluirse del trato nacional a ciertos productos, precisamente para proteger su producción interna, lo que llevó a Colombia a excluir del trato nacional a ciertos productos, algo que beneficia solamente a cuatro sectores de la industria; el café, bebidas alcohólicas, mercancías usadas y las importaciones de vehículos, dejando por fuera de la negociaciones sectores de la agricultura que merecían quedar excluidos del trato nacional, como el sector lechero, el beneficio sin duda son para ellos ya que a especie de monopolio pueden seguir operando sin una competencia, siendo reafirmada dicha posición acorde al anexo 2.2 del tratado:

Anexo 2.2: Trato Nacional y Restricciones a la Importación y Exportación: Sección A: Medidas de Colombia Los Artículos 2.2 y 2.8 no se aplicarán a: (a) los controles sobre la exportación de café de conformidad con la Ley No. 9 del 17 de enero de 1991; (b) las medidas relacionadas con la aplicación de impuestos a bebidas alcohólicas de conformidad con el Impuesto al Consumo previsto en la Ley No. 788 del 27 de diciembre de 2002 y la Ley No. 223 del 22 de diciembre de 1995, hasta cuatro años después de la entrada en vigor de este Acuerdo; (c) los controles sobre la importación de mercancías usadas, imperfectas, saldos, sobrantes, desperdicios, desechos y residuos, de conformidad con la Resolución 001 del 2 de enero de 1995; (d) los controles sobre la importación de vehículos automotores, incluyendo vehículos usados y vehículos nuevos cuya importación se realice después de los dos años siguientes a la fecha de su fabricación, de conformidad con la Resolución 001 del 2 de enero de 1995; y (e) Acciones autorizadas por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC. (MinTic. 2018b. cap. 2, p. 16) Conforme a lo señalado hasta este punto pareciera que Colombia debió dejar en vigencia el ATPDEA, sin embargo no se debe desconocer que si existen grandes diferencias con el actual TLC ya que este permite la apertura para que en Colombia ingresen más productos Estadounidenses algo que no sucedía anteriormente y que por supuesto beneficia al consumidor, el TLC aumenta los beneficios de desgravación que se tenían con relación al ATPDEA permitiendo que se prohíba el incremento o creación de los aranceles acordados, resaltando también que con el ATPDEA no existía desgravación arancelaria a los productos Estadounidenses algo que sí contempla el actual acuerdo.

La parte agrícola del tratado

Es necesario como punto de partida analizar las previsiones normativas que se fijaron en el sector agrícola dentro del TLC, si bien es cierto desde un principio se dijo que una de las prioridades del acuerdo sería la promoción comercial del sector de la agricultura en Colombia a continuación se estudiará dicha mención.

Hay que comenzar diciendo que todo lo referente a este sector aparece discriminado en la Sección G: Agricultura- Artículo 2.14 y siguientes, complementado por los respectivos anexos, desde una mirada objetiva del sentido de las disposiciones es válido decir que si bien se intenta incluir una gran cantidad de productos el agro está compuesto por distintas industrias que tratan el producto en bruto y sus respectivos derivados, intentando dar cabida a todos en la apertura comercial se estableció la figura de los "Contingentes" en palabras de Abusaid-Gómez (2013):

Contingente, en este caso, se entiende como el cupo o cuota que tiene un país, industria o empresa para la importación, exportación o producción de determinado tipo de mercancías. El Contingente arancelario se presenta 'cuando los derechos de importación que se aplican a las cantidades dentro del contingente son más bajos que los que se aplican a las cantidades fuera del contingente'. En otras palabras, un contingente establece que se pueda comerciar determinada cantidad de un producto con una preferencia arancelaria, pero que al exceder dicha cantidad la preferencia termina. (p. 18) Dichos contingentes son referenciados en el numeral 1 del artículo 2.15 Administración e Implementación de Contingentes del acuerdo:

Cada Parte deberá implementar y administrar los contingentes arancelarios para las mercancías agrícolas descritas en el Apéndice I de su Lista al Anexo 2.3 (en lo sucesivo, "contingentes") de conformidad con el Artículo XIII del GATT 1994, incluyendo sus notas interpretativas, y el Acuerdo sobre Licencias de Importación

Algo que refleja sin duda alguna que la famosa apertura comercial no es total, si bien es cierto existe la posibilidad de importar o exportar más productos con un arancel bajo sometidos al trato nacional en el que no existe exclusión de la mercancía a ofrecer, si existe un limitante a la cantidad de productos, algo que tiene su lógica desde el punto de vista proteccionista de los estados, pues si bien es cierto la idea es permitir el ingreso de mercancías, esto no quiere decir que se excluye de tajo a la industria nacional que ofrece el mismo producto, claro está que sí se verá afectada porque existirán periodos de tiempo dependiendo de la exportación o la importación donde el mercado alcance puntos altos de la competencia en donde algunos casos por cuestión de precios, marca y calidad el producto, se tendrán bajos ingresos para el productor nacional.

En ese mismo sentido el TLC en su artículo 2.16 estableció que los productos agrícolas no podían gozar de subsidios estatales para la exportación, algo que desde un primer plano pareciera ser favorable para el Estado colombiano, pues bajo esta premisa todos los productos del agro estadounidense tendrían un costo agregado que supone el transporte para la exportación que es asumido directamente por la industria, sin embargo esta prohibición que le impone a los Estados va dirigida al tema de la exportación, que es tan solo uno de los eslabones para lograr que el consumidor adquiera el producto, por lo tanto en otros campos de la cadena de producción los granjeros norteamericanos si reciben el apoyo estatal, que si bien es cierto no tiene nada que ver con la exportación del producto si se ve reflejado en el valor final del producto, algo que no pasa con el agricultor colombiano que ofrece el mismo producto, ya que no recibe el apoyo estatal de ningún tipo.

A la fecha la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) ha puesto en conocimiento en diferentes oportunidades al Ministerio de Comercio sobre esta situación que efectivamente afecta el producto nacional (Correa, 2012), es bien sabido que a pesar de la prohibición de la asignación de subsidios que tienen los productos estadounidenses aún siguen gozando de dicho beneficio, y tienen el sustento normativo para defenderlo, pues como ya se explicó los Estados Unidos no están obligados a dejar de ayudar a sus agricultores en aspectos diferentes a la exportación.

Otra medida que complementa la prohibición ya señalada, es la relacionada en el artículo 2.18 del TLC que estableció las llamadas “medidas de salvaguardia agrícola” que básicamente lo que permiten es que los estados puedan gravar con impuesto algunos productos importados, precisamente para hacer que su costo suba y entre a competir no por precio sino por calidad con el producto nacional, claro está que el tratado fija las reglas de cómo se debe imponer el arancel en el mismo artículo y los limitantes que tiene un Estado para aplicar la medida de salvaguarda que básicamente no puede exceder de un año, esta es una disposición que habla sobre la generalidad de los productos, sin embargo en la producción agrícola la medida de salvaguarda debe ser más específica, ya que no todos los bienes que entran al comercio pueden ser comercializados en un solo momento, así por ejemplo el comerciante beneficiado con la medida de salvaguarda que no alcanza a vender todo su producido internamente en un año se encuentra rezagado a bajar en gran medida el valor de su producto para poder competir, lo que se traduce en pérdidas económicas.

Con estas medidas no se puede desconocer la posición de ventaja que tienen los Estados Unidos que en diferentes partes del tratado se refleja y más aún con ciertos productos, es el caso por ejemplo del azúcar que según se refleja en el artículo 2.19 solamente beneficia a los Estados Unidos, pues cuando Colombia exporta azúcar debe hacer una notificación formal de cuánto envía y sin importar que no exceda los topes de los contingentes, este producto ya se encuentra gravado para los colombianos y prácticamente se tiene que esta por fuera de los beneficios arancelarios, esto tiene una razón lógica y es que por años la siembra de caña de azúcar a invadido los terrenos estadounidenses, convirtiéndose en su producto estrella, esto no es algo nuevo los norteamericanos han explotado el azúcar y sus derivados por décadas, esto se traduce en otro ejemplo en el que el estado Colombiano da la espalda formalmente a un sector de la industria nacional, que es muy importante y genera muchos empleos en el país, según el Sector Agroindustrial de la Caña (ASOCAÑA, 2017) que representa el sector agroindustrial de la caña:

Gracias al clima privilegiado de la región, y al contrario de lo que sucede en el resto del mundo (con excepción de Hawaii y el norte de Perú), se puede sembrar y cosechar caña durante todos los meses del año. Esta condición agroclimática, sumada al avance tecnológico impulsado por el Centro de Investigación de la Caña (CENICAÑA), que funciona con el aporte de todos los cultivadores e ingenios, ha llevado a que la región se especialice en el cultivo y ostente el liderazgo en productividad a nivel mundial: más de 14 toneladas de azúcar por hectárea al año. (párr. 2)

De igual forma este sector productivo contempla su expansión en 47 municipios del departamento del Cauca, donde según datos oficiales:

En esta región hay 225.560 hectáreas sembradas en caña para azúcar, de las cuales, el 25% corresponde a tierras propias de los ingenios y el restante 75% a más de 2.750 cultivadores de caña. Dichos cultivadores abastecen a 13 ingenios de la región (Cabaña, Carmelita, Manuelita, María Luisa, Mayagüez, Pichichí, Risaralda, San Carlos, Tumaco, Ríopaila-Castilla, Incauca y Providencia). Desde 2005, cinco de los trece ingenios tienen destilerías anexas para la producción de alcohol carburante (Incauca, Manuelita, Providencia, Mayagüez y Risaralda) (ASOCAÑA, 2017, párr. 1)

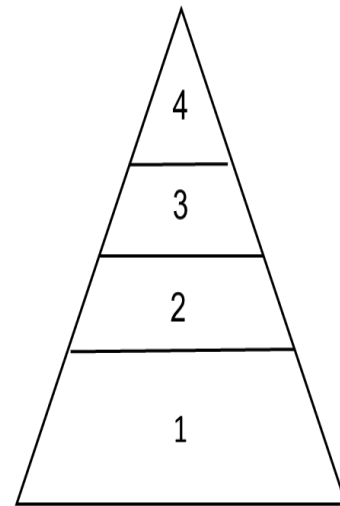
Datos que no se tuvo en cuenta en las negociaciones del tratado que, específicamente para las exportaciones de azúcar el TLC, no significa la oportunidad de competir en el mercado estadounidense con igualdad de condiciones, si no que les obliga a buscar nuevos mercados y a tener a su competidor habitual en el mercado nacional, pero ahora con más poder para competir con la industria nacional.

En este sentido se puede ya dilucidar que la competitividad de los productos en el mercado de los dos países está diferenciada pues así lo muestra el TLC en su texto final, algo que no es producto del acaso, sino que es el fiel resultado de las mesas de negociación, es de recalcar que el ideal del TLC es lograr que la gran mayoría de los productos, por no decir todos, queden con un arancel de exportación eliminado, sin embargo tanto para Colombia como para USA existen productos sobre los cuales se tiene urgencia en cuanto a su exportación, es así como Colombia dio una clasificación a sus productos dándoles un nivel de importancia en cuanto a su ingreso al mercado estadounidense (Espinosa y Pasculli, 2013). (ver figura 2)

Figura 2

Clasificación de los productos colombianos con nivel de importancia para Colombia

1. **Productos con alto potencial de exportación sin restricciones no arancelarias:** azúcar de caña, cacao en polvo, preparaciones para alimentación infantil, chocolates sin rellenar.
2. **Productos con alto potencial de exportación que tienen restricciones no arancelarias:** preparaciones y bebidas a base de leche, yogurt, quesos, leche en polvo, leche evaporada, suero blanco, leche UHT, mantequilla, arequipe, crema, queso blanco, carne de bovino para uso industrial, tanto congelada como refrigerada, aceite de palma y sus derivados, frutas y hortalizas, tabaco y cigarrillos, cacao en polvo con azúcar, chicles y confites.
3. **Sensibles:** carnes de cerdo y bovino, aceites de soya, aceite de maíz, sebos desnaturalizados y otras grasas animales, sorgo, soya, yuca, vísceras de ganado bovino, leche en polvo y queso fundido, harina y torta de soya, glucosas y fructosas, trigo, cebada y comida para mascotas.
4. **Hipersensibles:** trozos de pollo, arroz, maíz amarillo y frijol, productos que obtuvieron al final del proceso los plazos más largos, condiciones especiales para la administración de los contingentes arancelarios o la aplicación de medidas de defensa como la salvaguardia agropecuaria de naturaleza automática.



Fuente: elaboración propia basado en información de Espinosa y Pasculli (2013, p.26).

En primer lugar, se encuentran los productos denominados como de “alto potencial de exportación sin restricciones arancelarias” que representan la base de la pirámide ya que a partir del acuerdo dejado en el TLC estos son los productos de mayor importancia para Colombia en cuanto a su exportación, abriendo el camino para aquellos productos agrícolas con un tratamiento especial y que por consiguiente van en un segundo nivel de exportación.

Los productos denominados con “alto potencial de exportación que tienen restricciones no arancelarias” son aquellos para los cuales desde un principio USA había dicho que permitía su ingreso pero con restricción, dando paso a las figuras que se encuentran señaladas en el TLC como Contingentes ya explicados anteriormente, nivelar la cantidad de productos extranjeros que compiten con los nacionales norteamericanos es la estrategia escondida tras la eliminación arancelaria, lo que sigue significando un proteccionismo a la agricultura norteamericana a pesar del ingreso de los productos Colombianos, hecho en el texto final del TLC.

En último lugar se encuentran los productos clasificados como “sensibles” e “hipersensibles” que son los productos agrícolas que tanto en la negociación como en el resultado final del texto del TLC quedaron con una regulación de exportación más específica, a diferencia de los productos señalados en los niveles 1 y 2 su eliminación arancelaria fue gradual y de su ingreso a los mercados extranjeros existen una serie de restricciones y cumplimiento de normas internas por cada uno de los países en cuanto al tratamiento del producto, es el caso por ejemplo de la carne que tiene que cumplir con normas de higiene y otros requisitos que aseguren su calidad para el consumo.

Un tema importante también a mencionar es que el TLC ordenó la creación del Comité de Comercio Agrícola, que se reúne una vez al año, y que textualmente según el artículo 2.21 tiene las siguientes funciones:

- Monitorear y promover la cooperación en la implementación y Administración de esta Sección.
- Consultar entre las Partes sobre asuntos relacionados con esta Sección, en coordinación con otros comités, subcomités, grupos de trabajo y otros órganos creados bajo este Acuerdo.
- Desarrollar cualquier trabajo adicional que la Comisión pudiera asignar.

Desde una mirada general que intente abarcar un concepto sobre la totalidad de los productos agrícolas que son mencionados dentro del TLC se puede concluir diciendo que desde un principio tanto USA como Colombia trataron de crear estrategias que permitieran el ingreso de los productos de mayor importancia para sus mercados, y así de una forma más gradual se fuera abriendo el camino para otro tipo de mercados, sin embargo el producto estrella y de verdadera importancia para Colombia es todo lo relacionado con el agro, pues se ve la preferencia con el tratamiento que se le dió a productos ya tradicionales como las flores y el café, dejando a una suerte de avance a otros sectores. Por su parte USA hizo lo mismo tratando de reducir lo más posible la competencia que significa dejar que productos Colombianos compitan con los propios, algo que hace parte de la política nacionalista y protectora del país norteamericano, que si bien abraza el concepto de libre mercado lo hace desde una perspectiva de mercader en donde ellos son los productores y los consumidores son los demás países.

Colombia es un país que debe aprender de la política Estadounidense en cuanto a la estrategia de mercados, pues la política Colombiana debería centrarse primero en el fortalecimiento, tecnificación y creación de empresa en el sector agrícola para así poder incentivar el empleo y la productividad nacional, permitiendo que el sector agrícola privado crezca para poder finalmente lograr una competencia equitativa que permita al TLC en materia agrícola ser beneficioso para todos los sectores y no para unos cuantos.

La regulación estadounidense sobre los productos para el consumo humano y los retos que impone para la agricultura colombiana.

Es necesario decir que el TLC no es suficiente para lograr la incorporación del producto a un mercado extranjero, es complementario y de vital importancia la norma interna de los países miembros más aun hablando de los productos agrícolas, pues superadas las barreras de ingreso, aparecen como requisito adicional la certificación de calidad de los productos para consumo humano.

Estados Unidos tiene una gran cantidad de reglamentos derivados de sus leyes de inocuidad alimentaria que continuamente se están actualizando (Ley de Modernización de Inocuidad de los Alimentos/ Food Safety Modernization Act, FSMA). Esta ley "tiene como fin mejorar y fortalecer los esquemas de protección a la salud pública, velando por un suministro seguro y confiable desde las exigencias sanitarias para los alimentos en los Estados Unidos" (Procolombia, 2016, párr.1).

Debe entonces analizarse qué requerimientos tiene que cumplir el producto agrícola colombiano para que una vez superada la brecha del arancel de exportación, no se vea menguada la comercialización por el no cumplimiento de las normas sanitarias estadounidenses en donde la Food and Drug Administration Agency (FDA por sus siglas en inglés) es la entidad encargada de revisar la aplicación de la FMSA, así debe tenerse en cuenta que la FDA tiene asignada unas funciones de vigilancia y control que aplican a los productos agrícolas importados, revisando no

solamente el producto final sino todos y cada uno de los eslabones de la cadena de producción, incluidos temas como el transporte y distribución (FDA, 2019).

Cómo mirada general sobre lo que revisa la FDA (2019) en cumplimiento de las reglas de la FMSA, se tienen en otras:

Regla sobre el análisis de riesgo y controles preventivos para alimentos de consumo humano: Si bien es cierto aplica solamente para empresas ubicadas en Estados Unidos, muchos de los productos que llegan a los puertos estadounidenses se encuentran listos para ser empaquetados por empresas norteamericanas precisamente para tratar de cumplir con la regulación sobre bodegas y almacenamiento que debe tener el producto.

Regla sobre estándares de inocuidad en la producción, cosecha, empaque y almacenamiento de frutas y verduras para consumo humano: Que se basa en el estudio científico de los métodos utilizados para el cultivo, cosecha y almacenamiento aplicado tanto para los campos de siembra nacionales y extranjeros.

Regla sobre acreditación de terceros auditores/certificadores: Para fortalecer y evitar la corrupción dentro de las empresas encargadas de emitir las certificaciones de calidad de los productos, buscando que la aprobación a los productos se dé aquellos que verdaderamente cumplen los requisitos establecidos para ser comercializados en estados unidos

Regla sobre programas de verificación de proveedores extranjeros: es un programa dirigido a los proveedores de alimentos extranjeros, que los obliga a verificar el cumplimiento de normas de calidad de sus propios proveedores.

Todo esto se hace para que el producto importado sea equiparable en cuanto a la calidad del nacional, que desde el punto de vista de salubridad y seguridad es un concepto valedero, situación que no es ajena al Estado colombiano pues ha hecho su parte para que desde su legislación interna se cumpla con las exigencias impuestas por las normas FMSA, prueba de esto es la aprobación que se dio en el momento de las negociaciones de la Agenda Interna Sanitaria, un plan con el cual se busca asegurar la calidad del producto no solamente para ser exportado a los Estados Unidos sino también para ir cumpliendo unos requisitos de certificación que le permitan a la producción agrícola abrirse a otros mercados.

La siguiente tabla permite analizar como en la primera columna se han establecido los puntos específicos con los que debía cumplir Colombia en materia sanitaria, en la segunda columna los requisitos ya cumplidos en donde las certificaciones INVIMA, ICA y de salubridad ganadera que se venían trabajando desde tiempo atrás evidenciaron casi en un 60% la alta calidad de los productos agrícolas colombianos frente a las exigencias estadounidenses, en la tercera columna casi en un 40% se muestra las solicitudes que esa fecha no se cumplían, razón por la cual el Ministerio de Industria y Comercio comenzó un plan de acción que buscaba en primera medida reforzar los puntos fuertes y que ya estaba cumpliendo Colombia, para que continuamente se fueran adoptando políticas internas para el cumplimiento de los demás requisitos, lo que trajo consigo la expedición de una gran cantidad de decretos y actos administrativos, que para mencionar solo algunos caben resaltar las actualizaciones a la Resolución ICA 1277 de 2004 sobre riesgos en plagas vegetales, Resolución ICA 3336 de 2004 sobre importación de animales, Decreto 733 de 2012 del INVIMA sobre información farmacológica y registros sanitarios, el Decreto 573 de 2012 que regula el tema de Salvaguarda Especial Agrícola (SEA), etc.

Tabla 1

Agenda Interna Sanitaria

Áreas estratégicas para la agenda interna	Avances y logros	Requerimientos adicionales
Fortalecimiento de la capacidad institucional	<ul style="list-style-type: none"> Definición de competencias INVIMA y ETS Fortalecimiento de INVIMA como autoridad en inocuidad, 365 nuevos funcionarios, 8 oficinas regionales, inspección en primera barrera, fábricas de alimentos y plantas de sacrificio animal Fortalecimiento del ICA Fortalecimiento de los Ministerios de Salud y Protección social y de Ambiente 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer las ETS Fortalecer el INVIMA en personal para implementar los sistemas oficiales de inspección Personal para laboratorios INVIMA e ICA Fortalecimiento de los laboratorios oficiales, acreditación de metodologías y establecimiento de redes de laboratorios Sistemas de información
Amonización y modernización de la regulación	<ul style="list-style-type: none"> Legislación de carnes y derivados Legislación sobre alimentos de baja acidez y acidificados Legislación General de aditivos alimentarios Legislación sobre rotulado nutricional 	<ul style="list-style-type: none"> Planes de residuos y contaminantes químicos Empaques y envases Derivados y productos cármicos Estándares de identidad de productos Inspección de importaciones Aditivos autorizados Límites máximos de residuos de plaguicidas
Mejoramiento de estatus sanitario	<ul style="list-style-type: none"> País libre de fiebre aftosa con vacunación Zonas libres de peste porcina Zonas de baja prevalencia de mosca de la fruta País libre de Influenza Aviar País de riesgo moderado en EEB 	<ul style="list-style-type: none"> País libre de EEB País libre de brucelosis y tuberculosis País libre de Peste Porcina Clásica País libre de Newcastle País libre de mosca de la fruta
Fortalecimiento del cumplimiento de requisitos de inocuidad	<ul style="list-style-type: none"> Sistemas de inspección en control en primera barrera Sistema de inspección de fábricas de alimentos Sistema de inspección de carnes bajo el decreto 2278 de 1982 	<ul style="list-style-type: none"> Sistema Oficial de Inspección de carnes bajo el Decreto 1500 de 2007 Plan Nacional de residuos y contaminantes químicos para carne bovina, de aves, cerdo, leche, frutas y vegetales, pesca Plan de reducción y control de patógenos Trazabilidad Sistemas de <i>Food Recall</i> Sistemas de vigilancia epidemiológica de ETAS Certificación de Buenas Prácticas de Manufactura y HACCP
Consolidación de la admisibilidad sanitaria	<ul style="list-style-type: none"> Reconocimiento ante OIE de país libre de fiebre aftosa con vacunación Aprobación de exportaciones de carne a Rusia, Venezuela, Egipto, Perú Aprobación de exportaciones de lácteos a México, Chile y Rusia Mantenimiento de autorización de exportaciones de productos de la pesca a la Unión Europea En proceso autorización para exportación a Chile, China, Japón, entre otros 	<ul style="list-style-type: none"> Aprobación de exportaciones de carne a Chile, Estados Unidos, China, Hong Kong, países árabes Apertura de mercados para pollo a China y mercados asiáticos Apertura de mercado de Corea para carne de cerdo Apertura de mercado de exportación de frutas a Estados Unidos Fortalecimiento de capacidad de admisibilidad y gestión diplomacia sanitaria por las autoridades sanitarias

Fuente: Espinosa y Pasculli (2013, p. 64).

El esfuerzo de Agenda Interna, implicó para el Gobierno Nacional más de \$350.000 millones de pesos en fortalecimiento del sistema sanitario y de programas para mejorar el estatus sanitario, constituyendo el ejercicio con mayor desarrollo a la fecha en la materia. Aun así, para complementar este ejercicio es necesario realizar una evaluación sobre los resultados y las necesidades adicionales que surgieron en la implementación de estas políticas. Como era previsible, los esfuerzos realizados que pretendían poner al día muchos años de atraso en materia sanitaria aún no son suficientes, porque el simple fortalecimiento y consolidación de

autoridades sanitarias, por ejemplo, le tomó a Canadá 10 años de trabajo e ingentes recursos adicionales. (Espinosa y Pasculli, 2013, p. 63)

Es así como el Estado Colombiano invirtió tiempo y dinero para la certificación de sus productos a través de lo que se llamó las “sábanas por producto” que intentaban hacer cumplir la norma sanitaria por producto, empezando por la carne y leche, para después pasar por las verduras y frutas, tal como se describió en la siguiente tabla.

Tabla 2

CONPES Sanitarios 2005-2008

CONPES SANITARIOS 2005 – 2008

Número	Título
3375	Política nacional de sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos para el sistema de medidas sanitarias y fitosanitarias.
3376	Política sanitaria y de inocuidad para las cadenas de la carne bovina y de la leche.
3458	Política nacional de sanidad e inocuidad para la cadena porcícola.
3468	Política nacional de sanidad e inocuidad para la cadena avícola.
3514	Política Nacional Fitosanitaria y de Inocuidad para la cadena de frutas y de otros vegetales.

Fuente: Espinosa y Pasculli (2013, p. 63).

CONCLUSIONES

Después de haber hecho un recorrido desde los orígenes hasta la aplicación del TLC entre Colombia y Estados Unidos, tocando tres temas fundamentales desarrollados a través de diferentes puntos en el presente texto; (i) negociaciones y conceptos previos a la suscripción del TLC (ii) Contenido normativo del TLC haciendo especial énfasis en la parte agrícola (iii) Profundización normativa y contextualización del TLC en el sector agrícola, es posible sacar las siguientes conclusiones.

Desde el mismo momento en que se inician las negociaciones del TLC entre los años 2004 al 2006, para los representantes del gobierno Colombiano prima el no ser excluidos de los acuerdos comerciales ya suscritos por Estados Unidos con países de la región, sin duda alguna la idea desde un principio era que algunos países latinoamericanos actuaran como un solo bloque económico, pero debido a los desacuerdos en las mesas de negociación obligó a que estos iniciaran de manera independiente acuerdos comerciales, es factible decir, que desde este momento el gobierno colombiano inicio una actividad contra reloj para lograr suscribir el acuerdo, dejando a un lado el contenido del mismo, este afán se da por el miedo que en ese entonces se tenía a que el país quedara excluido del comercio estadounidense, no hay que negar que los Estados Unidos es una excelente plaza para que sean adquiridos los productos colombianos y que era la oportunidad para que diferentes empresas pudieran sacar su mercancía del país, previo al TLC los acuerdos ATPDEA ya habían permitido que industrias como la del café, flores y frutas se posicionaran en el mercado norteamericano así el TLC representaba una oportunidad para que llegaran otros productos.

Dentro de las mesas de negociación los representantes de ambos gobiernos pusieron los aspectos que consideraban necesarios quedaran claros en el tratado, seguido del listado de los

productos importantes para exportar acompañados de la propuesta arancelaria, la estrategia de Colombia, hablando propiamente de los productos agrícolas, se concentró en impulsar las industrias que consideraba significativas dándoles una clasificación que por orden de jerarquía era; las de alto potencial de exportación sin restricciones arancelarias, los de alto potencial de exportación que tienen restricciones no arancelarias, los sensibles y por último los hipersensibles, cada uno de estos acompañado del listado de productos que lo componen, algunos derivados de la leche como el yogurt y los quesos quedaron dentro de los denominados de alto potencial de exportación con restricción no arancelaria, es decir que su ingreso al mercado estadounidense estaba limitado por la cantidad de envió y no por los aranceles.

Por su parte los Estados Unidos tenían una estrategia de negociación que ha sido prácticamente la misma usada con otros países, dejando de base la institucionalización de conceptos como las denominaciones de origen aplicables no solo a productos industriales sino también a los agrícolas, figuras que se han vendido como garantías en la certificación de productos otorgándoles un reconocimiento para que el consumidor se sienta seguro del origen y buen estado de lo que está adquiriendo, no obstante en el fondo lo que se busca con estas denominaciones de origen es impedir que se reproduzca un producto de la misma manera que alguien ya lo hace, algo que para el sector agrícola resulta bastante grave pues a manera de ejemplo si en la cadena de producción de la siembra de papaya se utilizan las mismas técnicas que en otro país, solo uno de ellos puede tener la certificación, obligando al que no la tiene a pagar una serie de multas e impidiéndole la exportación de su producto, otro concepto introducido en el TLC es el de las medidas de salvaguardia que siguen siendo medidas proteccionistas para los productos estadounidenses que intentan limitar la entrada de mercancías clasificadas con esta medida, fijando una cantidad máxima y en caso de excederla aplicando medida pecuniarias.

El sistema económico comercial de los Estados Unidos está diseñado desde el punto de vista de la competencia para eliminar a sus oponentes, buscando que sea el producto de origen norteamericano el que tenga certificaciones de calidad, menos impuestos y más fácil de adquirir para el consumidor, algo que hace parte de la política proteccionista propia de ese país y que al momento de la negociación de los tratados fue obviado por el gobierno de Colombia pues lo que se buscaba con la firma era abrir el puente comercial, sin detenerse para analizar la concepción de los TLC que tienen los Estados Unidos y como lo venían aplicando con otros países.

Colombia al firmar el TLC no tuvo en cuenta esa política proteccionista sumado al contexto mundial del comercio internacional, hecho sumamente importante para entender el trasfondo del porque los Estados Unidos han decidido uno por uno firmar acuerdos con países de la región, la respuesta es muy sencilla, la guerra comercial que desde hace ya varias décadas existe con el gobierno Chino, quien a través de su proyecto denominado "ruta de la seda" pretende crear rutas comerciales a través de la construcción y mejoramiento de vías de transporte marítimo, aéreo y terrestre que buscan lograr un envió más ágil y menos costoso de distintos productos Chinos, frente a esta amenaza los Estados Unidos han decidido que la mejor vía para ir adelante en el comercio internacional es la firma de los TLC creando así un mercado para sus productos, dentro de ese contexto global debe dejarse claro cuál es el papel de Colombia y de muchos países de la región, los cuales no son vistos como proveedores sino como consumidores, el concepto sociopolítico del Libre Mercado no es el que han vendido y muchos países se han creído, en donde el mundo es una gran plaza en el que todos los mercados se encuentran y compiten en igualdad de condiciones, la realidad es que el Libre Comercio quiere posicionar los productos de las grandes potencias para que los demás los adquieran eliminando competencia y tratando de crear una suerte de monopolio a escala mundial.

La mayor cantidad de bienes que exporta Colombia son clasificados como commodity es decir que son básicos dentro de la cadena de producción, es aquí donde entra el sector agrícola como uno de los puntos más importantes y de principal oferta colombiana, en términos generales se puede decir que algunos productos salieron beneficiados como el café, las flores y hortalizas, pero por el contrario sectores como el azucarero y el ganadero (derivado de carne y leche) han quedado rezagados, pues si bien su explotación es permitida y goza de beneficios arancelarios, la verdad es que las limitaciones en cuanto a certificaciones de calidad que son verificadas por la FDA impiden el ingreso de mucha mercancía a Estados Unidos algo que no afecta solamente a Colombia sino a diferentes países que tienen acuerdos vigentes, con el paso del tiempo el gobierno nacional se ha dado cuenta que las oportunidades que el TLC ofrecía no se han aprovechado razón por la cual el Congreso expidió la Ley 1868 de 2017 “Por medio de la cual se establece la entrega del informe anual sobre el desarrollo, avance y consolidación de los acuerdos comerciales ratificados por Colombia” (p. 1), la cual busca verificar la efectividad de los tratados, ya que el sector agrícola se ve afectado pues el consumidor nacional no adquiere sus productos fruto de la guerra de precios derivada de la masiva importación que afecta al empresario nacional.

Lo que se vive actualmente en el sector agrícola es evidente, las cifras muestran que desde el año 2012 cuando empezó a regir el TLC, Colombia pasó de ser exportador a importador, el nivel de producción ha disminuido bastante y los empresarios dedicados a industrias como la lechera han decidido abandonarla, dejando que las grandes empresas nacionales absorban a las asociaciones, a los productores medianos y pequeños, buscando en el extranjero también vía TLC vender sus productos, el panorama nacional es bastante delicado pues la industria no es competitiva, el productor nacional no está en igualdad de condiciones para competir con el norteamericano quien recibe subsidios de sostenimiento para la producción y mantenimiento, mientras que el Colombiano depende exclusivamente de sus ingresos.

Esta situación ha fijado nuevos retos para el sector agrícola del país, lo primero es determinar con la aplicación de la Ley 1868 de 2017, que TLC le son buenos a la industria, buscando así una depuración de los diferentes acuerdos comerciales tratando de eliminar aquellos que perjudican al país, dejando vigentes y en práctica los que permitan una reactivación de la empresa nacional, sumado a esto debe el gobierno generar políticas que incentiven la producción agrícola una política de tierras que beneficie a la industria, seguido de beneficios económicos que sirvan para el mejoramiento de prácticas de procesamiento, en el territorio está la empresa y los insumos, solo se necesita de un verdadero apoyo gubernamental que permita el fortalecimiento de lo que ya existe.

REFERENCIAS

Abusaid-Gómez, J.A. (2013). Negocios Exitosos TLC Colombia Estados Unidos. Legis.

Calderón, D.M. (2013). ¿Cómo ha afectado la entrada del tratado de libre comercio a los productores de leche del país? [Trabajo de pregrado, Universidad Militar Nueva

Granada]. <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/10847>

Correa, J. (2012, noviembre 19). Subsidios agrícolas de EE. UU siguen generando molestias Portafolio. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/subsidios-agricolas-ee-uusiguen-generando-molestias-107292>

Corte Constitucional de Colombia (2008 julio, 24), Sentencia C-750/2008. Referencia: expediente LAT-311. Magistrada Ponente: Clara Inés Vargas Hernández. <https://www.corteconstitucional.gov.co/RELATORIA/2008/C-750-08.htm>

Corte Constitucional de Colombia (2008, julio 24). Sentencia C-751/2008. Referencia: expediente LAT-319. Magistrado Ponente. Manuel José Cepeda Espinosa. <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2008/C-751-08.htm>

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. [DANE] (2013, diciembre 11) Boletín mensual Precios de leche en finca - Sistema de información de precios y abastecimiento del sector agropecuario.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/mensual_leche_oct_2013.pdf

Decreto 993 (2012, mayo 15). 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 al Acuerdo de promoción comercial ColombiaEstados Unidos", suscrito en Washington D. C., el 28 de junio de 2007, y su "Carta Adjunta" de la misma fecha. Ministerio de Relaciones Exteriores. Diario Oficial [D.O.].

48.431. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/decreto_0993_2012.html

Espinosa, A. y Pasculli, L. (2013). Visión agrícola del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Preparación, negociación, implementación y aprovechamiento. CEPAL. Serie Estudios y perspectivas, 25, 1-89.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4821/1/LCL3606_es.pdf

Food and Drug Administration Agency (FDA). (2019). Ley de Modernización de la Seguridad Alimentaria (FSMA). <https://www.fda.gov/food/guidance-regulation-food-and-dietarysupplements/food-safety-modernization-act-fsma>

Garay, L.J., Barberi, F. y Cardona, I. (2010) Impactos del TLC con Estados Unidos sobre la economía campesina en Colombia. - Instituto Latinoamericano de Servicios Legales. ILSA. <https://libreriasiglo.com/ciencias-sociales-y-humanidades/8399-impactos-del-tlccon-estados-unidos-sobre-la-economia-campesina-en-colombia.html>

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) (2004, junio 9). Resolución 1277 de 2004 Por la cual se reglamentan los análisis de riesgos de plagas de los vegetales y enfermedades de los animales para la importación y exportación de productos agropecuarios.

<https://www.mincit.gov.co/getattachment/1f4fc04d-acc8-47b7-afda00799c5789bc/Resolucion-1277-del-09-de-junio-de-2004-Por-la-cua.aspx>
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/1f4fc04d-acc8-47b7-afda-00799c5789bc/Resolucion-1277-del-09-de-junio-de-2004-Por-la-cua.aspx>

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). (2004, diciembre 28). Resolución 3336 de 2004 Por la cual se adoptan medidas de índole sanitario para importaciones y exportaciones de animales y sus productos, se establecen algunas excepciones y se derogan las Resoluciones 1160 del 24 de mayo de 2002 y 3382 del 24 de noviembre de 2003.

<https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/resoluciones-oficinasnacionales/2004/3336>

Jaramillo, J.A. (2008). Tratado de libre comercio Colombia - Estados Unidos. Casa Editorial Universidad Externado de Colombia.

Ley 1143 8 (2007, julio 4). 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. Congreso de Colombia. Diario Oficial [D.O.]. 46.679
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1143_2007.html

Ley 1166 (2007, noviembre 21). Por medio de la cual se aprueba el "Protocolo Modificatorio al Acuerdo de Promoción Comercial Colombia – Estados Unidos", firmado Washington, Distrito de Columbia, el 28 de junio de 2007, y la Carta adjunta de la misma fecha.

Congreso de Colombia. Diario Oficial [D.O.]. 46.819,
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1166_2007.html

Ley 1868 (2017, septiembre 1). Por medio de la cual se establece la entrega del informe anual sobre el desarrollo, avance y consolidación de los acuerdos comerciales ratificados por

Colombia. Congreso de Colombia. Diario Oficial [D.O.]. 50.343.
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1868_2017.html

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2018a). Tratado de Libre Comercio

Colombia-Estados Unidos. Texto Final del Acuerdo. MinTic.
<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estadosunidos/2-contenido-del-acuerdo/texto-final-del-acuerdo>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2018b) Resumen del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. MinTic.
<https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estadosunidos/contenido/resumen-del-acuerdo>

Procolombia. (2016, septiembre 12). Ley de inocuidad alimentaria de Estados Unidos incorpora siete nuevos reglamentos. <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/ley-de-inocuidad-alimentaria-de-estados-unidos-incorporasiete-nuevos-reglamentos>

Sector Agroindustrial de la Caña [ASOCAÑA] (2017). El sector agroindustrial de la caña. ASOCAÑA. <https://www.asocana.org/publico/info.aspx?Cid=215>

Universidad Externado de Colombia. (2018, agosto 14) Conferencia 6 años Balance TLC Estados Unidos – Colombia [Video], Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=n38nfE91rrk>.

Todo el contenido de **LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades**, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons 