



Integración Económica Regional

Helman Quesada Méndez

Docente



Helman Quesada Méndez

Perfil Profesional

Ejecutivo de primer o segundo nivel en grandes organizaciones públicas y privadas, acredita experticia en diferentes sectores económicos , posee liderazgo en alta gerencia, planeación estratégica, competitividad, mercadeo nacional e internacional, Consultoría, Sistemas de gestión de calidad, gerencia de proyectos y TIC's.

Con gestión en diferentes países de Europa, estados Unidos y América latina en donde lideró el posicionamiento de empresas, el lanzamiento de productos y marcas.

Docente en pre y posgrados en universidades como la del Valle, Cauca, Autónoma de Occidente, San Buenaventura, Javeriana, Libre, entre otras.

ESTUDIOS FUNDAMENTALES:

Doctor Business Administración (AIU), Magister en administración de negocios (ICESI – TULANE), Especialista en Mercadeo – Negocios Internacionales (ICESI), Economista (UAO), Tecnólogo Ing. Industrial (CCEP).

FORMACION COMPLEMENTARIA:

Formación en Docencia (SENA, UAO, UNILIBRE), Auditoria de calidad y Gestión de la calidad (SENA y CNCF), Cooperación Internacional (SENA), Cátedra CEINFI, (UAO, CONSULTEX), TIC (IBM). Proyectos – Marco Lógico y PMI (UAO), Consultoría (UAO).

PAISES EN DONDE HE ESTUDIADO Y LABORADO:

Colombia, Ecuador, Venezuela, Estados Unidos, Tailandia, España y México.

A photograph of a middle-aged man with short, graying hair, wearing a white long-sleeved button-down shirt and light-colored trousers. He is sitting on a green sofa, leaning back with his right hand resting on his chin in a thoughtful pose. The background shows a window with horizontal blinds, through which some light is visible. The overall lighting is warm and natural.

Helman Quesada Méndez

Teléfono: 3206917191

helmanquesada@yahoo.com

Helman.quesada@unilibre.edu.co

COLCIENCIAS

http://scienti.colciencias.gov.co:8081/cvlac/visualizador/generarCurriculoCv.do?cod_rh=0001491619



Integración Económica Evolución histórica

- **Economía cerrada**
- **Economías abiertas**
 - Importación total de bienes.
 - Importación de bienes de capital.
 - Sustitución de importaciones.
 - Prioridad mercados externos.
 - Inversión extranjera.
 - Estadios de integración.
- **Por qué se integran los países?**
 - Acercar economías y eliminar fronteras comerciales.
 - La Globalización ha llevado a los países a ampliar sus fronteras y para ello, deben negociar con otros países o regiones, condiciones más favorables frente al intercambio de bienes, servicios, flujos de inversión, movilidad de las personas y cooperación.
- **¿Qué retos tiene el Gobierno Nacional cuando firma un Acuerdo?**
 - Mejorar la competitividad de la industria local.
 - Preparar a los empresarios para identificar y aprovechar las oportunidades que ofrecen los nuevos mercados.
 - Establecer mecanismos ágiles de comercio exterior.
 - Mejorar la infraestructura vial, aérea y portuaria del país.
 - Favorecer el acceso a créditos a los empresarios para capital de trabajo y renovación industrial.
 - Aprovechar los mecanismos de cooperación en beneficio de los sectores más vulnerables.

Integración
Económica Regional

Helman Quesada

Méndez

Docente



Integración Económica Evolución histórica

▪ ¿Qué beneficios trae la integración económica?

- Establece reglas de juego claras y da estabilidad al intercambio comercial.
- Aumenta el tamaño del mercado local, permitiendo incrementar el uso de la capacidad instalada de ciertas industrias y generar empleo.
- Da acceso a nuevos clientes y proveedores tanto de bienes como de servicios.
- Incrementa la competitividad de las empresas al permitir el ingreso de tecnología y materias primas a menores costos.
- Mejorar la oferta y el precio de productos para el consumidor final.
- Incentiva las exportaciones, la inversión y la creación de nuevas empresas.
- A mayor integración, mayor crecimiento.

▪ ¿Cómo se pueden integrar las economías?

Existen distintos niveles o fases de integración entre países o grupos de países y su alcance dependerá del grado de compromiso que quiera asumir cada una de las naciones firmantes.

Los acuerdos pueden negociarse de forma independiente en temas de carácter comercial, tributario, de inversión y cooperación en diferentes ámbitos o bien, incluirlos todos en un solo Acuerdo, adicionando elementos de su política fiscal y monetaria hasta llegar a una integración total.

Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente



Integración Económica como Elemento de Apertura de Mercados

■ Grados de integración económica

- Acuerdo de Alcance Parcial
- Área de Libre Comercio
- Unión Aduanera
- Mercado Común
- Unión Económica

Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente



Integración Económica Evolución histórica



Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente



AAP y Área de Libre Comercio

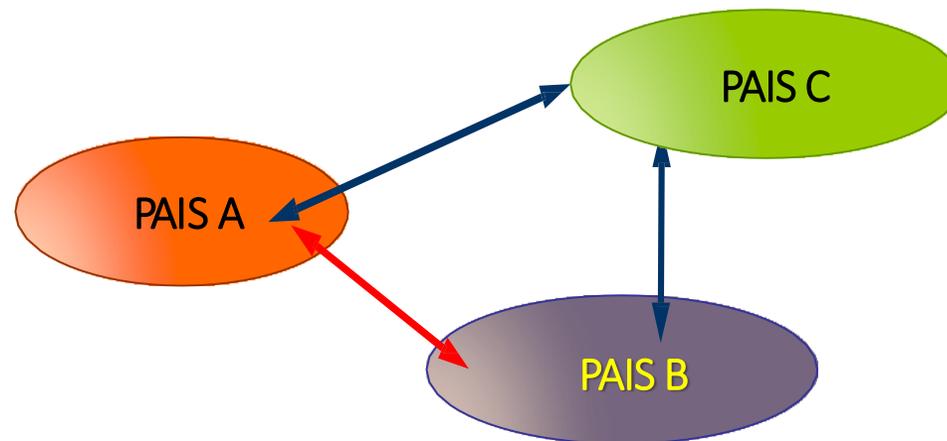
Acuerdo de Alcance Parcial

Son acuerdos en los que los países miembros se otorgan preferencias arancelarias mutuas, para productos determinados.

Área de Libre Comercio

Dos o varios países que deciden eliminar progresivamente los aranceles y barreras al comercio para la mayoría de productos, manteniendo cada uno sus propios aranceles y régimen de comercio para países no miembros.

Integración
Económica Regional



La flecha **AZUL** indica que el país C que no pertenece al Acuerdo de Integración paga los aranceles correspondientes en cada uno de los países integrados, entre los cuales se eliminan totalmente.

Helman Quesada
Méndez
Docente



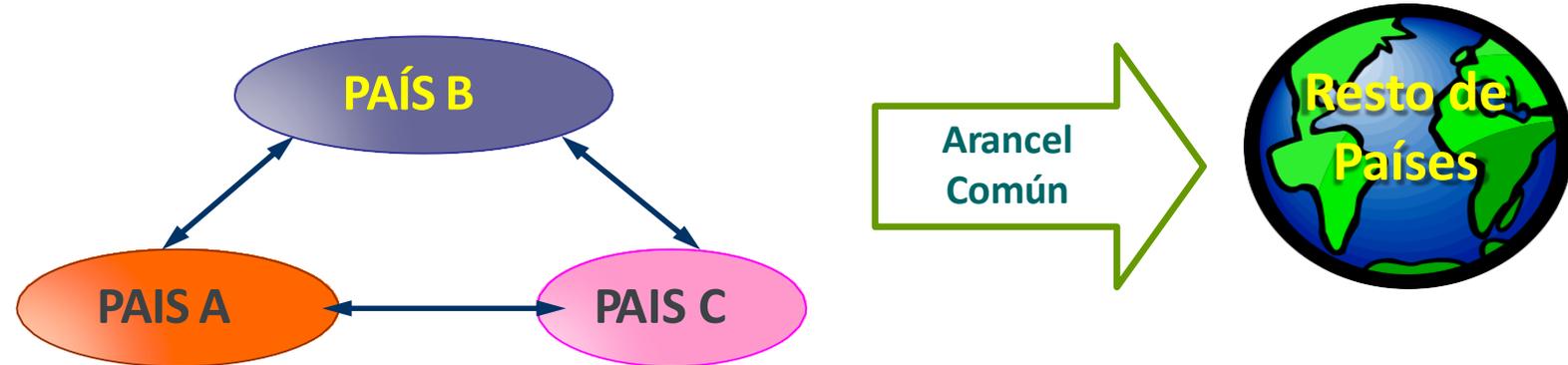
Unión Aduanera

Definición:

Partiendo de un Área de Libre Comercio, se establece entre los países miembros un arancel que aplicarán en conjunto a países no miembros y éste se denomina Arancel externocomún. Los controles fronterizos desaparecen para los productos, pero permanecen las barreras que impiden la circulación de personas.

Ejemplos:

Grupo Andino, Mercosur, Mercado Común Centroamericano



Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente



Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente

Mercado Común

Definición:

Cuando además de libre circulación de bienes y tarifa externa común, existen librecirculación de los factores de la producción: Trabajo y Capital.

Supone la eliminación de barreras no solo de los bienes, sino también de los trabajadores y del capital. Los países miembros adoptan una política comercial común.

Ejemplos:

- La Integración Europea en su primera etapa
- Parcialmente el Grupo Andino
- Mercosur
- Mercado Común Centroamericano

Comunidad Económica y Monetaria.

Definición:

Cuando no solamente existe tarifa externa común, aduana común, libre circulación de factores, sino que además, los países coordinan sus políticas cambiarias, fiscales, de normalización, sanitarias, aduaneras, de comercio exterior.

Partiendo de un mercado común se unifican y armonizan las instituciones y las políticas económicas en todos los países miembros en especial en materia tributaria, fiscal y monetaria. Requiere del establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones obliguen a los estados miembros.



Integración Económica Regional

Helman Quesada
Méndez

Docente

Comunidad Económica y Monetaria.

Ejemplo:

El Mercado Único Europeo existente desde 1992.

Unión Económica, Monetaria y Política

Definición:

Etapa de integración en la formulación de políticas económicas. Supone homogeneidad en los países miembros en los principales indicadores macroeconómicos, respecto a inflación, déficit presupuestal, tasa de interés y un manejo monetario único con moneda común.

A partir de la unión económica surge la unión monetaria, en donde los países adoptan una moneda común, y de ahí la Integración Total. Aquí los países no sólo unifican sus economías, sino las demás instancias políticas de las naciones y renuncian a su soberanía.

Ejemplo:

La Unión Económica, Monetaria y Política consagrada en el Tratado de Maastricht como etapa final de la integración Europea.

Otras formas de integración

Promoción y protección de inversiones entre países: Facilita el flujo de capitales y define unas reglas de juego claras para los inversionistas. Se pueden incluir como capítulos dentro de los Acuerdos de Libre comercio o suscribir de forma independiente.



Otras formas de integración

Acuerdos de doble tributación: Éstos buscan evitar que los inversionistas (personas o empresas) paguen impuestos dos veces: en el país de origen de la inversión y después en el país destino. Es por ello que con la firma del ADT, el inversionista define dónde quiere pagar impuestos sobre los bienes e inversiones que tiene en un país.

Acuerdos de Cooperación Internacional: Se pueden firmar en diferentes temas como seguridad, ciencia y tecnología, en materia judicial, medio ambiente, interconexión eléctrica, educación, migración etc. Su principal objetivo es compartir información y generar mecanismos de apoyo conjunto para mejorar las prácticas o promover mejoras en un sector o tema específico.

Integración

Económica Regional

Temas que incluye un TLC

¿Qué busca el Gobierno con la Firma de Acuerdos?

Aumentar y diversificar el comercio exterior de bienes, servicios y los flujos de Inversión Extranjera Directa.

Además de promover, negociar, implementar y administrar acuerdos bilaterales, regionales, multilaterales y de inversión, impulsar las exportaciones de servicios, profundizarla facilitación del comercio y fortalecer la institucionalidad, el Gobierno busca una mayor visibilidad internacional a través de la participación en diferentes foros internacionales como la OCDE, APEC, Arco y foros Asia – Pacífico, TPP, CIVETS, UNASUR, Integración Profunda, entre otros.

En general, un TLC incluye alrededor de 23 Capítulos que cubren los siguientes temas:

Helman Quesada

Méndez

Docente



Temas que incluye un TLC

Temas institucionales	Acceso a mercados		Transversales
Define las reglas generales del Tratado, conceptos generales, las declaraciones de tipo político y mecanismos de administración y solución de controversias	Buscan la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Buscan acceso preferencial	Se define condiciones para disciplina que apoyan o facilitan el acceso a mercados.	Establecen reglas generales que permiten estabilidad y claridad para los empresarios en diferentes campos
Disposiciones Iniciales y Definiciones Iniciales	Trato nacional y acceso de mercancía al mercado	Reglas de origen y procedimientos de origen	Política de competencia
Transparencia	Medidas sanitarias y fitosanitarias	Procedimiento aduanero y facilitación del comercio	Derechos de propiedad intelectual
Administración del acuerdo y fortalecimiento de capacidades comerciales	Contratación pública	Obstáculos técnicos al comercio	Asuntos laborales
Solución de controversias	Inversión	Defensa comercial	Medio ambiente
Excepciones generales	Comercio transfronterizo de servicios		
Disposiciones finales	Servicios financieros		
	Telecomunicaciones		
	Comercio electrónico		

**Integración
Económica Regional**

**Helman Quesada
Méndez
Docente**



Etapas de negociación en un TLC

1. Interés de los Gobiernos y acercamientos informales.
2. Evaluación sobre la conveniencia del TLC, consulta con diferentes sectores sociales (canales de consulta permanente con gremios, sociedad civil).
3. Sabías que las reuniones en las que los Gobiernos discuten los diferentes temas del TLC se llaman RONDAS DE NEGOCIACIÓN?
4. Rondas de negociación y Establecimiento del “Marco General de la Negociación”, documento que contiene las condiciones de la negociación, qué rondas habrán, cuántos capítulos, quiénes participarán en el equipo negociador, entre otros.
5. Matriz de intereses y canastas de desgravación, en donde se establecen los productos de interés para Colombia, aquellos sensibles y en los que no se puede ceder.
6. Después inician la negociación con el envío de la propuesta de texto, por parte de un país, y la respuesta o contrapropuesta por parte del otro.
7. Después de varias Rondas de negociación, se realiza una revisión legal del tratado el cual. Posteriormente, se firma o Suscribe.
8. Ratificación en cada uno de los países después de surtir los trámites internos requeridos. En Colombia deben pasar por el Congreso y la Corte Constitucional.
9. Se hace la implementación de los compromisos acordados.
10. Se hace canje de notas entre Estados y entra en vigor.

**Integración
Económica Regional**

**Helman Quesada
Méndez**
Docente



Barreras arancelarias y no arancelarias

La política comercial influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes o cuotas a la importación, barreras no arancelarias (como las alimentarias, fitosanitarias o zoosanitarias; véanse los casos recientes del arroz, y de la fiebre aftosa o glosopeda) y las subvenciones a la exportación del café. Un arancel no es más que un “impuesto” que el gobierno exige a los productos extranjeros con objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y, así, “proteger” los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos procedentes del exterior.

Integración Económica Regional

Hay diversos grados de apertura de un país al comercio internacional:

El más cerrado, la autarquía absoluta, supondría negarse a cualquier importación;
un pequeño grado de apertura implicaría permitir la importación de productos que no pudieran ser fabricados en el interior del país;
si finalmente se **diera libertad total de comercio**, sería lógico esperar que sólo se importasen los productos que pudieran ser fabricados en el país a un coste excesivamente alto.

Helman Quesada Méndez Docente

Pero lo que observamos en el mundo real es algo más avanzado: con mucha frecuencia se comercia con productos que podrían ser fabricados fácilmente por el país importador (galletas, camisetas) pero que **resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior**.



Barreras arancelarias y no arancelarias

Algunos países occidentales (los Estados Unidos de América constituyen un buen ejemplo de ello) propugnan la liberalización del comercio exterior cuando se trata de abrir nuevos mercados para sus exportaciones, pero establecen inmediatamente restricciones a la importación de productos procedentes de terceros países cuando ganan terreno a favor de los mercados propios.

Se podrían citar numerosos casos, desde la posición de los Estados Unidos ante el calzado español, las mandarinas clementinas (con extrañas excusas fitosanitarias basadas en la aparición de larvas de mosca del Mediterráneo en alguna fruta) o bien imponiendo a España la importación obligada de maíz y sorgo USA, hasta la de los franceses ante el vino italiano, pasando por la de algunos países occidentales frente a los automóviles, los equipos de sonido, fotográficos e informáticos y otros diversos productos japoneses.

Fuente: Vide F. MOCHÓN, Principios de Economía. Ed.: Mc Graw-Hill. Madrid, 1995.

Vide MILLET, M. en La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC. Colección de Estudios Económicos, nº: 24. "La Caixa".

Barcelona, 2001. Citada en la bibliografía.

Integración Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente

Medidas proteccionistas.

En el marco del comercio internacional en el que existe circulación de bienes y servicios entre los países, siempre han habido momentos de mayor o menor grado de liberalización y barreras impuestas por los países en contra de la libre circulación de las mercancías. En la literatura económica, a este tipo de disposiciones se las denomina medidas proteccionistas.



Barreras arancelarias y no arancelarias

Medidas proteccionistas.

Varios son, en definitiva, los motivos que justifican las medidas proteccionistas:

- Proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional.
- Fomentar la industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país.
- Desarrollar las “industrias nacientes”, que no podrían competir con las de otros países donde se han desarrollado con anterioridad.

Razones para las medidas proteccionistas.

Por seguridad nacional. Además de la industria armamentística, se protegen determinados sectores económicos considerados vitales para disponer de medios defensivos, como por ejemplo la industria naval o la aeronáutica.

- Para eliminar la dependencia económica en sectores considerados básicos para el funcionamiento industrial, como por ejemplo la siderurgia.
- Para proteger la industria nacional. Este argumento es y ha sido utilizado por los países pequeños, por los países con dificultades en la balanza de pagos, por los mono-exportadores y, en general, por muchos países en desarrollo que quieren garantizar su independencia económica y/o potenciar su escasa capacidad de generar divisas.
- Para defender determinados sectores económicos que no sólo cumplen una función económica básica, como la alimentación humana, sino que juegan un relevante papel social y medioambiental, por ejemplo la agricultura.

Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez

Docente



Barreras arancelarias y no arancelarias

Razones para las medidas proteccionistas.

- Para defender determinados valores culturales, por ejemplo la industria audiovisual y su componente lingüístico y antropológico.
- Para garantizar la paz social a corto plazo, por lo que se protege a las industrias nacionales y a sus colectivos de trabajadores de los costes dolorosos del ajuste que se derivarían de un comercio libre.
- Por motivos puramente recaudatorios, ya que los ingresos arancelarios constituyen, en algunos países, una de sus principales fuentes de ingresos fiscales y, por ello, susceptibles de aflojar la presión fiscal que soporta, al cabo, la ciudadanía.

Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente

Barreras arancelarias

Las barreras pueden ser de tipo Arancelario y están representadas en impuestos o gravámenes que se le cobran a los productos provenientes de otros países, y se llaman Aranceles. Estos impuestos pueden ser calculados como un porcentaje del valor de la mercancía, incluyendo el seguro y flete (Ad valorem) o una cuantía por unidad de medida de peso o volumen (arancel específico). Ej. USD 1 por kg. El Acuerdo busca establecer la forma y el tiempo en que el arancel llegará a 0%, es decir, quedará totalmente desgravado.

Barreras no arancelarias

Las barreras pueden ser de tipo No arancelario constituyéndose igualmente en obstáculos al comercio y se utilizan principalmente para proteger a la industria local, de nuevos competidores



Barreras arancelarias y no arancelarias

Barreras no arancelarias

Entre las principales barreras no arancelarias están:

- **Licencias previas de importación:** implican un permiso del Gobierno para autorizarla importación del producto.
- **Cuotas o contingentes arancelarios:** restringen la cantidad de productos que pueden ingresar al país.
- **Barreras técnicas:** son requisitos específicos que deben cumplir los productos para ingresar demostrables con inspecciones o certificaciones.
- **Barreras sanitarias y fitosanitarias:** son normas relativas a la salud, la seguridad y aplican específicamente a alimentos, productos farmacéuticos y cosméticos.
- **Fijación de precios internacionales** para que un grupo de países o empresas controlen los precios internacionales, como el caso del petróleo en la OPEP.
- **Controles de tipo de cambio o a la inversión extranjera:** entre otro tipo de requisitos adicionales que imponen los países para proteger la industria local.

Canasta de desgravación

Uno de los puntos básicos de cualquier acuerdo es la reducción progresiva o eliminación permanente de los Aranceles impuestos a un país. Para ello, cada país analiza las fortalezas y debilidades de sus sectores y, partiendo del arancel actual, presenta una oferta al otro país, incluyendo diferentes etapas de desgravación y presentando los bienes más sensibles o que pueden afectarse en mayor magnitud, por el ingreso de productos provenientes del otro país.

Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente



Canasta de desgravación

Estas etapas están dadas generalmente en años y se denominan canastas de desgravación.

En cada Acuerdo se definen unas letras que identifican el número de años en los cuales el producto quedaría desgravado totalmente.

En la mayoría de los casos, la **canasta A** es para los productos que entrarían con cero aranceles en la fecha de entrada en vigencia del acuerdo; la **canasta B**, puede dar 5 años, la **C**, 10 años o por ejemplo la **E** significa que esos productos estarían excluidos de la negociación. Sin embargo, en algunos casos, las canastas se relacionan con un porcentaje de preferencia sobre el arancel actual.

Ej. **Canasta A**, 50% de preferencia sobre el arancel vigente que es de 5%, es decir que el arancel sería de 2,5%.

Ejemplo: Canastas negociadas en el TLC con Estados Unidos – Productos Industriales.

Si un producto quedó en Canasta C y su arancel actual es 15%, quiere decir que cada año, el arancel se reducirá 1,5% hasta que en el año 10 entre libre.

Canasta de desgravación		# de productos
F	Libres	160
A	Inmediato	4.322
B y U	En 5 años	400
C	En 10 años	970
K	En 7 años	52
T	En 11 años	1
Total		5.905

Integración
Económica Regional

Helman Quesada

Méndez

Docente



Equilibrio de una negociación

Cómo se maneja el equilibrio de una negociación entre economías desarrolladas y países en desarrollo?

Esto es lo que se conoce en el comercio internacional como asimetrías y existen múltiples mecanismos que permiten compensar las diferencias de capacidad entre países.

Pero estas disposiciones no sólo abarcan el acceso al mercado de una forma no recíproca, sino que igualmente considera el Trato Especial y Diferenciado (TED) a aquellos países con menor grado de desarrollo y se contemplan instrumentos de defensa comercial para poder hacer frente a la apertura de sus mercados.

Normas de origen

Sabía que para gozar de los beneficios arancelarios ofrecidos en los Acuerdos que ha firmado Colombia, debe demostrar que el producto cumple con origen?

Cuando dos o varios países firman un Acuerdo y establecen unos beneficios arancelarios, también establecen unas normas y condiciones para garantizar la procedencia de esos productos, **evitando la triangulación** o ingreso de productos de países no miembros, dándole trato preferencial solo a productos considerados “originarios”. Esas normas se conocen como Normas de Origen.

Es decir que si alguien desea ingresar un producto a otro país miembro del Acuerdo con el arancel preferencial acordado, debe demostrar que el producto sí es originario de ese país o cumple con los criterios establecidos, los cuales pueden estar definidos por el Porcentaje ad valorem o porcentaje de valor agregado a un bien durante su proceso productivo.

Integración

Económica Regional

Helman Quesada

Méndez

Docente



Normas de origen

Un bien puede ser obtenido totalmente en un país miembro, o producido exclusivamente con materias primas de países miembros o Transformado Sustancialmente en alguno de los países miembros, así sus materias primas provengan de un tercer país.

En este último caso, se define si ésta condición es dada por un Cambio de Capítulo o de partida arancelaria o si se requiere un porcentaje mínimo de Contenido Regional, es decir de insumos provenientes de un país miembro.

Así mismo, el acuerdo establecerá si se permiten bienes usados o transbordos durante el trayecto internacional, entre otros requisitos que garanticen el origen y procedencia del bien. Las fórmulas o criterios para conferir origen que se establecen para cada una de las subpartidas arancelarias en un Anexo son:

- **Cambio de clasificación de capítulo, partida o subpartida:** Significa un cambio de capítulo, partida o subpartida de los insumos, materiales y materia prima con respecto al bien final. Esta regla se establece dependiendo del producto.
- **Cambio de Capítulo:** El cambio que se realiza es que la materia prima se importa por un capítulo y el bien final pertenece a otro diferente.
- **Cambio de Partida:** El capítulo es el mismo, pero la partida del bien exportado es distinta a la que corresponde al insumo importado.
- **Cambio de Subpartida:** Ambos productos corresponden al mismo capítulo y a la misma partida y se presenta un cambio o salto en la subpartida.

Integración

Económica Regional

Helman Quesada

Méndez

Docente



Normas de origen

Convenciones

VCR	Valor de contenido regional expresado como porcentaje
VA	Valor ajustado de la mercancía
VNM	Valor de los materiales no originarios (incluidos los materiales de origen indeterminado), usados en la producción del bien. Para la fórmula de costo neto para la industria automotriz el VMN no incluye el valor de un material de fabricación propia.
VMO	Valor de los materiales originarios adquiridos o de fabricación propia y utilizados por el producto en la producción de la mercancía
CN	Costo neto de la mercancía

Valor de Contenido Regional (VCR): Con este criterio se exige un contenido mínimo de insumos nacionales o un tope máximo de extranjeros para cada una de las subpartidas en el Anexo. Hay varios métodos establecidos en el Acuerdo y la empresa, de acuerdo con su proceso productivo, deberá determinar cuál de los diferentes métodos utiliza para considerar su bien originario. A continuación se presentan algunos métodos utilizados:

Método de Reducción de Valor: Método basado en el valor de los materiales no originarios bajo la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{VA - VMN}{VA} \times 100$$

Método de Aumento de Valor: Método basado en el valor de los materiales originarios bajo la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{VMO}{VA} \times 100$$

Método de Costo Neto: Se usa para los bienes de la industria automotriz, de manera facultativa ya que estos bienes pueden usar también las fórmulas de aumento o reducción de valor. La fórmula es la siguiente:

$$VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

Integración
Económica Regional

Helman Quesada

Méndez

Docente



Normas de origen

Requisitos específicos de origen adicionales: Adicional a los criterios expresados anteriormente, el tratado contiene requisitos adicionales para subpartidas determinadas, como por ejemplo que algún insumo sea necesariamente originario de algún país miembro del acuerdo, entre otros.

De Minimis: Los productos pueden ser considerados originarios si los materiales no originarios no superan un porcentaje mínimo del 10% del valor total de la mercancía. Este es el criterio residual que se aplica cuando las mercancías no cumplen con los requisitos establecidos en el Anexo del Tratado para cada subpartida. Se establecen en el capítulo unas excepciones del uso de este criterio para los capítulos 1 al 24, 15 y 50 al 63 del Arancel de Aduanas.

Integración

Económica Regional

¿Qué es el certificado de origen?

Es el documento soporte de la exportación que certifica que el bien es considerado originario y que, por ende, puede gozar del trato arancelario preferencial establecido en el Tratado, en la medida que cumpla los criterios establecidos para mercancías originarias. Este trámite se hace vía internet a través del sistema MUISCA.

Helman Quesada

Méndez

Docente

Mecanismos de defensa

¿Si un sector se ve afectado, tiene mecanismos para defenderse?



Mecanismos de defensa

Si un país evidencia daño o amenaza de daño a un sector o rama productiva de su economía, puede acudir a diferentes mecanismos para proteger su industria local a través de Salvaguardias, medidas antidumping o medidas anti subvención.

Corrigen prácticas desleales y distorsiones en el intercambio de bienes y servicios entre los países.

Situaciones entre: empresas del exterior y Rama de Producción Local.

Protección excepcional legalmente permitida por normas OMC.

En la última década el Gobierno Nacional ha impuesto 35 medidas de Defensa Comercial. Algunos de los productos con derechos antidumping son: Toallas, Tornillos, Balones inflables, calcetines y medias, vajillas de loza y porcelana, entre otros. Fuente: MCTI

Salvaguardia

Es aplicada para limitar temporalmente las importaciones, con el propósito de proteger cierta rama de la producción nacional, cuando esta industria se ve afectada negativamente por un aumento considerable, repentino, importante e imprevisto de compras a un tercer país.

El cumplimiento de cualquiera de las siguientes dos condiciones de mercado hace factible la aplicación de esta medida de defensa comercial:

El aumento real de las importaciones en términos absolutos.

Integración
Económica Regional

Helman Quesada

Méndez

Docente



Mecanismos de defensa

Salvaguardia

Cuando se aumente la proporción de las importaciones respecto de la producción nacional, en un mercado que viene disminuyendo (aumento relativo).

La aplicación es por 4 años (Incluido el tiempo de la Salvaguardia provisional).

Fuente: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=14735>

DUMPING.-Qué se debe probar:

- **Dumping:** productos exportados a precios de dumping.
- **Daño o amenaza de daño:** Daño o Amenaza de Daño Inminente a la producción nacional.
- **Relación causal:** La causa del daño o amenaza de daño inminente se origina en las importaciones de bienes objeto de dumping.
- **Representatividad:** Por lo menos el 50% de la Rama de la Producción Nacional afectada.
- **Similaridad Producto:** Idénticos o muy similares, en aspectos técnicos, de uso, de proceso productivo, etc.

En el Dumping, una empresa exporta el producto a un precio significativamente más bajo que el que aplica normalmente en el mercado de su propio país.

El término valor de mercado corresponde al costo de producción, más una utilidad. La medida se basa en la comparación entre productos iguales y el margen de dumping es la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal de mercado.

Integración
Económica Regional

Helman Quesada

Méndez

Docente



Mecanismos de defensa

Tipos de Dumping:

- **Predatorio:** Venta a pérdida con el fin de sacar del mercado a los demás competidores y luego aumentar el precio. El más nocivo.
- **Persistente:** Busca maximizar ganancias al percatarse de que el mercado nacional y extranjero están desconectados.
- **Tiempo de aplicación:** 5 años

Fuente: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=12207>

Medidas Anti Subvención

El acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC establece que únicamente las subvenciones "específicas" dan lugar a la aplicación de derechos compensatorios.

En este concepto se incluyen aquellas subvenciones dirigidas exclusivamente a una empresa o rama de producción, las destinadas a grupos de empresas de una determinada región geográfica y todas las subvenciones prohibidas expresamente por el Acuerdo, que son condicionadas a los resultados de las exportaciones o a la sustitución de importaciones. *Fuente: OMC*

¿Qué es una subvención?

Se considera que una importación ha sido subvencionada cuando la producción, fabricación, transporte o exportación del bien importado o de sus materias primas e insumos, ha recibido directa o indirectamente cualquier prima, ayuda, premio, estímulo o incentivo del gobierno del país de origen o de exportación o de sus organismos públicos o mixtos. Así mismo se consideran subvenciones el empleo de tipos de cambio múltiples en el país de origen o de exportación, así como la existencia de alguna forma de sostenimiento de los ingresos o precios cuando con ello se otorgue una ventaja. (Decreto 299 de 1995, artículo 11)

Integración

Económica Regional

Helman Quesada

Méndez

Docente



Mecanismos de defensa

¿Qué es una subvención?

En resumen, son ayudas, subsidios o beneficios que otorgan los Gobiernos, directa o indirectamente a la producción, manufactura o exportación de un bien en particular.

¿Cómo se aplican las medidas Anti-subsidiación?

Cuando las subvenciones generan una distorsión en el comercio o desigualdades entre dos países que tienen relaciones comerciales, la OMC permite al país importador, aplicar Derechos Compensatorios en forma de un arancel ad-valorem o específico para la importación del bien. Estos derechos podrán ser aplicados hasta por 5 años.

Fuente: <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=14738>

Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente



Panorama de los acuerdos comerciales de Colombia

Integración
Económica Regional

Helman Quesada
Méndez
Docente

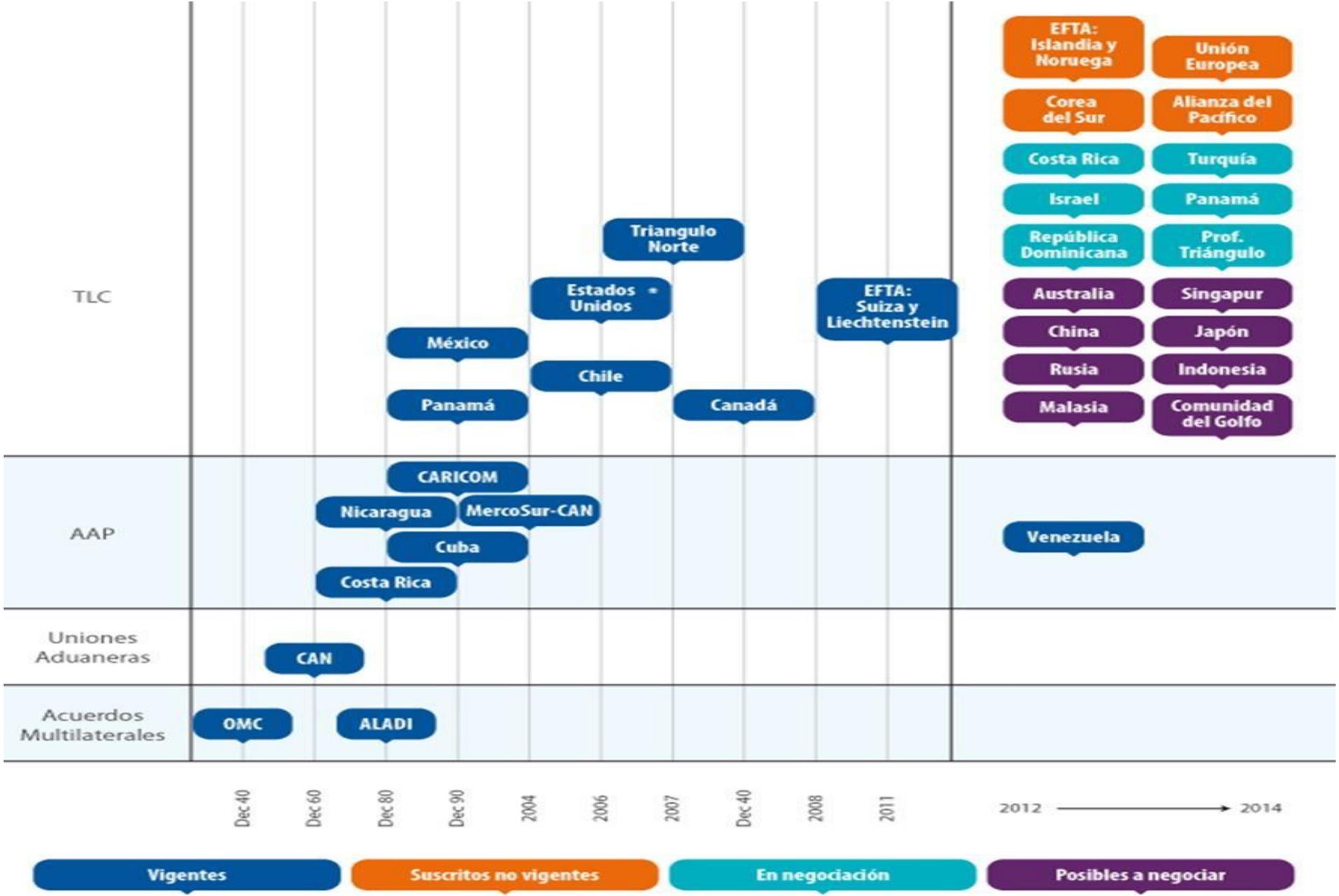
/1 MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela
/2 CAN: Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia
/3 EFTA: Suiza, Islandia, Liechtenstein y Noruega
/4 CARICOM: La Comunidad del Caribe

Panorama de los acuerdos comerciales de Colombia



Integración Económica Regional

Helman Quesada Méndez
Docente





Panorama de los acuerdos comerciales de Colombia

Acuerdos de Doble Tributación

Vigentes	Suscritos no vigentes	En negociación
España Chile CAN (Peru, Ecuador y Bolivia)	Suiza Canadá México Corea del Sur Portugal Bélgica República Checa Francia	Alemania Países Bajos Japón

Integración Económica Regional

Acuerdos de promoción y protección de inversiones de Colombia

Vigentes	Suscritos no vigentes	En negociación	Por negociar
Perú México España Suiza CAN (Ecuador y Bolivia) Chile Triangulo Norte (Honduras, Guatemala y El Salvador) Estados Unidos Canadá	Perú (Profundización) China India Reino Unido Corea del Sur Union Europea EFTA (Islandia, Noruega y Liechtenstein) Belgica	Kuwait Japón Francia y Alemania (Dependiendo del tratado de Lisboa)	Singapur República Dominicana Turquía Costa Rica Rusia Australia Comunidad del Golfo Sudáfrica Venezuela Panamá

Helman Quesada Méndez
 Docente



Apuestas Productivas de Colombia y el Valle del Cauca



Integración

Económica Regional

Al elegir un modelo económico de libre comercio en donde se abren las fronteras al mundo globalizado, Colombia entendió que debía Transformar su economía, que hasta ese momento dependía de productos básicos, a una economía basada en productos o servicios con valor agregado y alto grado de innovación, pues era la única forma de garantizar el crecimiento económico sostenido y la competitividad en la industria local. Es por ello que comenzó a desarrollar una serie de programas e iniciativas para lograr este objetivo, con los cuales busca focalizar sus esfuerzos en aquellos sectores identificados como promisorios.

Helman Quesada

Méndez

Docente