

**UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA**

**PROGRAMA DE LA MAESTRÍA DE RELACIONES
INTERNACIONALES CON ÉNFASIS EN NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

**ESTUDIO DE LAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN DE LOS
ACUERDOS COMERCIALES EN EL CONTEXTO DE LA
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO 1990-2011**

(Código 327-02-03-10-13)

**AUTORA:
DORIS CECILIA DÍAZ SAMANIEGO
CÉDULA: 6-53-1677**

ASESOR: MAGÍSTER EDUARDO E. VALDEBENITO E.

Tesis presentada en cumplimiento de los requisitos exigidos para optar por el Grado de Maestría en RELACIONES INTERNACIONALES CON ÉNFASIS EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.

PANAMÁ, DICIEMBRE 2012

12-9 AUG 2013

57

DEDICATORIA

IN MEMORIAM A MI MADRE DIGNA MARÍA SAMANIEGO QUE ME DIO LA FORMACIÓN NECESARIA PARA ENFRENTAR LOS RETOS DE LA VIDA. EN DONDE TE ENCUENTRES MAMI ESTA ES TU VICTORIA.

A MI HIJO Y A MI NIETO POR SER LA FUENTE DE MI INSPIRACIÓN PARA QUERER SUPERARME CONSTANTEMENTE. HE QUERIDO SER EL MEJOR EJEMPLO PARA LOS DOS.

Obregoni

202072

AGRADECIMIENTOS

Al Magíster y muy querido Profesor Eduardo E. Valdebenito E, mi más profundo agradecimiento por toda la sabiduría, asesoría y apoyo que me brindó para que este Trabajo de Tesis se hiciera realidad. Por todas esas horas invertidas en la revisión constante, las críticas constructivas y toda la orientación brindada, al Excelente Académico, Asesor y Amigo, mil bendiciones.

A la Dra. Lelia Lombardo, nuestra apreciada Profesora del Taller de Investigación en las Relaciones Internacionales I y II, que nos guió y ayudó a estructurar el Proyecto de Investigación el cual hemos concluido felizmente.

Al Magíster, Profesor Fermín Góndola quien como Director del Departamento de Relaciones Internacionales y Coordinador de la Maestría se preocupó siempre por atender las solicitudes de los estudiantes y dar solución a cualquier problema que se presentase.

A todos los Compañeros y Compañeras de la Maestría de Relaciones Internacionales que vivimos momentos de tristeza y alegría, en especial a la profesora Nidia Carrasco por todo su apoyo en el proceso de realización de este trabajo de tesis.

ÍNDICE

	PÁG
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
CAPÍTULO I:	
FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS ACUERDOS COMERCIALES	1
A. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	2
1. Antecedentes ¿Por qué negocian los países?	2
2. Desarrollo histórico del comercio internacional y el intercambio	4
3. Ganancias derivadas del comercio internacional	5
B. DOCTRINAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	6
1. El Mercantilismo	6
2. Fisiocracia y Teoría Clásica	9
3. La moderna teoría del comercio internacional	10
4. El proteccionismo como doctrina	12
5. El proteccionismo como instrumento de política comercial	14
C. LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES	18
1. Preferencias Arancelarias Regionales (PAR)	18
2. Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)	19
3. Acuerdos de Complementación Económica (ACE)	20
4. Tratado de Libre Comercio (TLC)	21
5. Acuerdos Multilaterales	29
6. Acuerdos Regionales	30
CAPÍTULO II:	
ESTRATEGIA NEGOCIADORA, EL PROCESO NEGOCIADOR Y LOS BENEFICIOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	34
A. ESTRATEGIA NEGOCIADORA EN AMÉRICA LATINA	35
B. OBJETIVOS DE LA ESTRATEGIA NEGOCIADORA	36
1. Estrategias de desarrollo y negociaciones comerciales	39
2. El diseño de la estrategia	40
C. EL PROCESO NEGOCIADOR Y LOS BENEFICIOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	42
1. El proceso negociador	42
2. Estructura de negociación de los Tratados de Libre Comercio	45
3. Beneficios económicos de los Tratados de Libre Comercio	47
4. Ventajas y desventajas de los Tratados de Libre Comercio	53

CAPÍTULO III:	
ESTRATEGIA Y NEGOCIACIÓN EN LOS ACUERDOS COMERCIALES DE PANAMÁ	57
A. LINEAMIENTOS DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR	58
1. Visión estratégica de la Política Comercial	58
2. Los tratados comerciales como herramienta de desarrollo económico y social	60
B. ANTECEDENTES DE LA AGENDA COMERCIAL	65
1. Evolución de la Política Comercial	66
2. Panamá y la OMC: las adecuaciones al libre comercio	67
3. Continuidad de la estrategia de negociación comercial internacional	70
4. El énfasis en la liberalización comercial	71
5. Compromisos institucionales y normativos adquiridos	72
6. La red institucional de apoyo a las exportaciones	78
7. Servicios básicos de apoyo a las exportaciones	79
C. EL PROCESO NEGOCIADOR: VENTAJAS Y DESVENTAJAS	83
1. Ventajas y desventajas de los TLC para Panamá	84
CAPÍTULO IV:	
BASES FUNDAMENTALES EN LA ESTRATEGIA Y LOS ACUERDOS COMERCIALES DE PANAMÁ	92
A. PERSPECTIVAS ECONÓMICAS Y FORTALEZAS COMO BASE EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES	93
1. Crecimiento económico y sus perspectivas ante los acuerdos comerciales	93
2. Privilegiada posición geográfica	95
3. Plataforma logística el conglomerado del Canal de Panamá y el proyecto de ampliación	97
4. Atracción de la Inversión Extranjera Directa	102
5. Exportaciones como motor de desarrollo	104
6. Legislación moderna para la promoción de inversiones	107
B. ENTORNO INSTITUCIONAL EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES	110
1. Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales	111
2. Dirección Nacional de Administración de Tratados Comerciales Internacionales y Defensa Comercial	112
C. NEGOCIACIÓN Y ACUERDOS VIGENTES DE PANAMÁ	114
1. Acuerdos comerciales de Alcance Parcial (AAP)	115
2. Tratados de Libre Comercio (TLC)	121
3. Tratados de Libre Comercio en negociación o en proceso de aprobación	139
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	142
Conclusiones	143
Recomendaciones	149
BIBLIOGRAFÍA	152

INTRODUCCIÓN

Las políticas de apertura unilateral impulsadas en América Latina en los años ochenta, han tenido un impacto considerable en las estrategias comerciales de los países de la región, donde las economías hasta entonces altamente protegidas, se expusieron progresivamente a la competencia internacional; se rebajaron significativamente los aranceles y se simplificó el manejo de la política comercial, reduciendo la dispersión arancelaria y eliminando buena parte de las restricciones no arancelarias.

Cuando el GATT dio origen en 1995 a la Organización Mundial de Comercio (OMC), los países de la región renovaron su participación en el sistema multilateral de comercio incorporándose masivamente a la nueva organización. A principios de los noventa México inició negociaciones de un acuerdo de libre comercio con EEUU, a las que se incorporó luego Canadá. Dos años después los tres países suscribieron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que constituye el primer acuerdo de este tipo entre países industrializados y en desarrollo.

A partir de los noventa la política comercial de Panamá persiguió el objetivo de lograr una economía cada vez más abierta. Hasta esa fecha, Panamá se había caracterizado por mantener una posición conservadora frente al proceso de liberalización comercial, el cual se inicia con una transformación de la política comercial, la cual experimentó cambios profundos, fundamentados en diversos planes y programas implementados que incluyeron, entre otros: la privatización de empresas estatales, la atracción de inversión extranjera, la apertura y liberalización comercial, el ingreso a la Organización Mundial de Comercio, las negociaciones de Tratados de Libre Comercio y la creación de un entorno más competitivo a nivel interno.

En julio de 1996 en el marco del proceso de adhesión de Panamá a la OMC se crea una autoridad institucional en esta materia que se denominó Consejo de Comercio Exterior (CONCEX) adscrito a la Presidencia de la República, con la cual se inicia un proceso de

definición de su estrategia de comercio internacional, que culminó con el diseño del documento “Estrategia Nacional de Comercio Exterior”.

A partir del año 2002, en consistencia con la política de liberalización comercial, se aprueban e implementan acuerdos y tratados de libre comercio con países de otros hemisferios. En vías de lograr una apertura global, estos acuerdos permiten avanzar positivamente en el proceso, mediante compromisos que le brindan entrada libre de arancel a gran número de productos, desgravación arancelaria en plazos lineales o no lineales, la minimización y eliminación progresiva de procedimientos aduaneros que limitan el intercambio comercial, y un espacio para la mediación y solución de controversias.

En el año 2006, Panamá consolida las bases de una estrategia sobre la base de no integración a bloques comerciales de países, sino más bien a la negociación de tratados de libre comercio con la mayor cantidad de países posibles, siguiendo la experiencia de Chile que considera la negociación de tratados de libre comercio en función del denominado *Regionalismo abierto* con acuerdos bilaterales en detrimento de bloques comerciales.

En ese sentido, Panamá lleva a cabo una ofensiva para la consecución de acuerdos comerciales basando su estrategia negociadora en su entorno macroeconómico, en las fortalezas de sus instituciones y en los resultados económicos de los últimos años que la sitúan entre las economías de mayor crecimiento en América Latina, en los esfuerzos fiscales y la obtención del grado de inversión, aunados a la consolidación de una plataforma de macro proyectos que suponen objetivos para incentivar la inversión nacional y extranjera.

En la actualidad, Panamá mantiene vigente Tratados de Libre Comercio con nueve países, Acuerdos Preferenciales y de Alcance Parcial con cuatro (4) países del área, e inicia negociaciones para TLC con Perú, Trinidad y Tobago, y Corea del Sur. Mantiene igualmente, un Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial con Israel, un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y una Declaración Conjunta de Cooperación Comercial con EFTA.

Por los aspectos destacados anteriormente se desprende la necesidad de llevar a cabo un estudio sobre la estrategia de negociación en los acuerdos comerciales de Panamá, sus objetivos, sus bases, sus mecanismos y procesos, con el objetivo de poder identificar aciertos y desaciertos de nuestra política exterior en materia comercial y poder así formular propuestas que permitan visualizar las fortalezas y debilidades y construir el consenso para la consecución de los mejores intereses nacionales.

El trabajo consta de cuatro capítulos organizados de la siguiente manera: un primer capítulo que presenta los Fundamentos del comercio internacional y los acuerdos comerciales; un segundo capítulo que describe la estructura de la estrategia negociadora, el proceso negociador y los beneficios; un tercer capítulo que explica la estrategia y negociación en los acuerdos comerciales de Panamá; un cuarto capítulo que expone las bases fundamentales en la estrategia y los acuerdos comerciales de Panamá; y las conclusiones y recomendaciones del Estudio.

CAPÍTULO I
FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL
Y LOS ACUERDOS COMERCIALES

A. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Antecedentes ¿Por qué negocian los países?

Los países realizan comercio internacional por dos razones básicas, cada una aporta su ganancia al comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes entre sí. Las naciones, como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción; es decir, si cada país produce solo un limitado número de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir todo.

Ningún país puede vivir en autarquía (ausencia de comercio internacional), necesitan del intercambio comercial. Los economistas clásicos Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, críticos del mercantilismo, suponían que las diferencias en las ventajas comparativas se debían a la diferente productividad de los recursos, lo que reflejaba una desigual distribución entre países de tecnología y calificación de mano de obra. Smith propugnaba en su obra *“La Riqueza de las Naciones”* que la especialización productiva aumenta la producción total, creía que para poder satisfacer una demanda creciente de bienes de consumo los recursos limitados de un país debían asignarse de modo eficaz a los procesos productivos. Según la teoría de Smith, un país que comercia a escala internacional debe especializarse en producir los bienes en los que tiene ventaja absoluta, es decir, los que produce con menores costos que el resto de los países. El país exportaría parte de estos bienes para financiar las importaciones de otros que los demás producen con menores costos

David Ricardo refinó la teoría de Smith, e introdujo el principio de la ventaja comparativa. A partir de ésta, se deduce que un país puede lograr ganancias si comercia con el resto de los países aunque todos los demás produzcan con menores costos. Hay ventaja comparativa

cuando los costos de producción y los precios percibidos son tales que cada país produce un producto que se venderá más caro en el exterior de lo que se vende en el mercado interior. Si cada país se especializa en la producción de los bienes y servicios en los que tiene ventaja comparativa, el resultado es un mayor nivel de producción mundial y mayor riqueza para todos los estados que comercian entre sí.

Algunos economistas del siglo XX han dado una explicación más precisa de las distintas ventajas en la producción, destacando que la diversidad de precios de los bienes finales refleja la desigualdad de precios de los recursos productivos, y esta diversidad se debe a la escasez relativa de estos recursos en cada país. Los países se especializan en la producción y exportación de aquellos bienes que requieren materias primas y recursos de los que el país dispone en abundancia, e importan bienes que requieren recursos que el país no posee. Esto resume la ley de la oferta y la demanda dependiendo de la existencia de materia prima del país productor.

Por tanto, el comercio permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de *autarquía*, aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías. Además de esta ventaja fundamental hay otras ganancias económicas derivadas del Comercio internacional, éste aumenta la producción mundial y hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países (y por tanto a los individuos) consumir mayor cantidad y diversidad de bienes. Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos. Con el surgimiento del comercio internacional, aumenta el número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce.

El entorno mundial de la economía internacional comprende el comercio internacional de bienes y servicios y las finanzas internacionales, a su vez que el sistema de pagos internacionales representa una rama o campo especial que los países en su relación internacional tanto comercial, como política y cultural establecerán como capítulos en su estrategia negociadora.

2. Desarrollo histórico del comercio internacional y el intercambio

Cuando las sociedades establecieron las funciones del dinero como medio de cambio y medida del valor facilitaron el intercambio de bienes y servicios y la especialización de la producción. Por tal razón la importancia del dinero en el intercambio comercial superó las desventajas del trueque o intercambio directo de un bien por otro, que era el método utilizado en un principio en los albores de la sociedad.

En una economía de trueque, una persona que tiene algo con lo que comerciar ha de encontrar a otra persona que quiera eso mismo y que tenga algo aceptable para ofrecerle a cambio. En una economía monetaria, el propietario de un bien puede venderlo a cambio de dinero, que se acepta como pago, y así evita gastar el tiempo y el esfuerzo que requeriría encontrar a alguien que le ofreciese un intercambio aceptable.

El Comercio Internacional es el escenario apropiado para el intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas.

Adam Smith señaló en su libro: *La riqueza de las naciones* (1776) que "la propensión al trueque y al intercambio de una cosa por otra" es una característica intrínseca a la naturaleza humana. Señaló que el aumento de la actividad comercial es un elemento esencial del proceso de modernización.

En la sociedad moderna, la producción se organiza de forma que se puedan aprovechar las ventajas derivadas de la especialización y de la división del trabajo. Sin el comercio, la producción no podría organizarse de esta forma.

3. Ganancias derivadas del comercio internacional

El comercio internacional aumenta el mercado potencial de determinada economía y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías. Le permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costos.

La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.

El surgimiento y ulterior desarrollo del comercio internacional permitió el aumento del número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce. La mayor demanda internacional de bienes y servicios se tradujo en un incremento de la producción y el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo que a su vez aumentó el nivel de empleo de los países, propagó el desarrollo de diversas teorías que trataban de explicar las ventajas y desventajas del flujo cada vez creciente del intercambio comercial. La competencia derivada del comercio internacional obligó a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse, para lograr mayores ventajas en el intercambio.

Además de las ventajas fundamentales se observaron otras ganancias económicas derivadas del comercio internacional. Entre las cuales se señalaba que el comercio internacional aumenta la producción mundial y hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países consumir más bienes y más diversos. Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos.

B. DOCTRINAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. El Mercantilismo

Las primeras doctrinas sobre Comercio Internacional empezaron a desarrollarse con la aparición de los modernos estados nacionales durante el siglo XV. Una de las primeras doctrinas de política económica, conocida como mercantilismo, predominó en Europa occidental desde el siglo XVI hasta más o menos los inicios del siglo XIX. Los defensores de esta doctrina querían reforzar la unidad nacional y aumentar el poder del Estado. Pensaban que la riqueza era indispensable para tener poder, y que la acumulación de oro y plata era una condición necesaria para obtener riqueza. Los países que no tenían minas de oro o plata podían conseguir estos metales preciosos exportando más de lo que importaban, gracias al estricto control gubernamental del comercio exterior.

El mercantilismo se entiende como el conjunto de ideas económicas que consideran que la prosperidad de una nación-estado depende del capital que pueda tener, y que el volumen global de comercio mundial es inalterable. El capital, que está representado por los metales preciosos que el estado tiene en su poder, se incrementa sobre todo mediante una balanza comercial positiva con otras naciones (o, lo que es lo mismo, que las exportaciones sean superiores a las importaciones). El mercantilismo sugiere que el gobierno dirigente de una nación debería buscar la consecución de esos objetivos mediante una política proteccionista sobre su economía, favoreciendo la exportación y desfavoreciendo la importación, sobre todo mediante la imposición de aranceles.

Los pensadores mercantilistas preconizan el desarrollo económico por medio del enriquecimiento de las naciones gracias al comercio exterior, lo que permite encontrar salida a los excedentes de la producción. El estado adquiere un papel primordial en el desarrollo de la riqueza nacional, al adoptar políticas proteccionistas, y en particular estableciendo barreras arancelarias y medidas de apoyo a la exportación.

El mercantilismo fue la teoría predominante a lo largo de toda la Edad Moderna (desde el siglo XVI hasta el XVIII), época que aproximadamente indica el surgimiento de la idea del Estado Nación y la formación económico social conocida como Antiguo Régimen en Europa Occidental. En el ámbito nacional, el mercantilismo llevó a los primeros casos de intervención y significativo control gubernativo sobre la economía, y fue en este periodo en el que se fue estableciendo gran parte del sistema capitalista moderno. Internacionalmente, el mercantilismo sirvió indirectamente para impulsar muchas de las guerras europeas del periodo, y sirvió como causa y fundamento del imperialismo europeo, dado que las grandes potencias de Europa luchaban por el control de los mercados disponibles en el mundo.

Una de las tendencias fundamentales del mercantilismo lo constituyó el robustecer hacia el exterior el poder del Estado, subordinando la actividad económica hacia ese objetivo, e interesándose por la riqueza en cuanto sirva de base para ella. En cambio el liberalismo de los clásicos considerará a la riqueza como preciosa para el individuo, y por ende, digna de ser alcanzada como fin en sí misma: si el particular no debe pensar más que enriquecerse, es un hecho puramente natural e involuntario que la riqueza de los ciudadanos contribuya a aumentar la riqueza del estado. En cambio, para los mercantilistas, la riqueza privada es simplemente un medio, y como tal se subordina al estado y a sus fines de dominio.

Durante el período de vigencia del mercantilismo, importantes cantidades de oro y plata fluían desde las colonias españolas del Nuevo Mundo hacia Europa. Para los principales escritores mercantilistas como Jean Bodin o Thomas Gresham, la riqueza y el poder del Estado se miden por la cantidad de oro que poseen. Cada nación debe pues acrecentar sus reservas de oro a expensas de las demás naciones para hacer crecer su poder. La prosperidad de un Estado se mide por la riqueza acumulada por el gobierno, sin mencionar la Renta Nacional. Este interés hacia las reservas de oro y plata se explica en parte por la importancia de esas materias primas en tiempos de guerra. Los ejércitos, que contaban con muchos mercenarios, eran pagados con oro y quitando a los pocos países europeos que controlaban las minas de oro y plata, la principal manera de obtener esas materias primas era el comercio internacional. Si un Estado exportaba más de lo que importaba, su «balanza del comercio» (lo que corresponde en nuestros días a la balanza comercial) era excedentaria, lo que se traducía en una entrada neta de dinero.

Esto llevó a los mercantilistas a proponer como objetivo económico el tener un excedente comercial. Se prohibía estrictamente la exportación de oro. Los mercantilistas también eran partidarios de poner en marcha altas tasas de interés para animar a los inversores a invertir su dinero en el país.

En el Siglo XVIII se desarrolló una versión más elaborada de las ideas mercantilistas de autores como Thomas Mun, quien situaba como principal objetivo el crecimiento de la riqueza nacional, y aunque seguía considerando que el oro era la riqueza principal, admitían que existían otras fuentes de riqueza, como las mercancías. El objetivo de una balanza comercial excedentaria seguía persiguiéndose pero desde ese momento se veía interesante importar mercancías de Asia por medio de oro para revender luego esos bienes en el mercado europeo con importantes beneficios.

Esta nueva visión rechazaba a partir de ese momento la exportación de materias primas, que una vez transformadas en bienes finales constituían una importante fuente de riqueza.

Las consecuencias en materia de política interior de las teorías mercantilistas estaban mucho más fragmentadas que sus aspectos de política comercial. Mientras Adam Smith decía que el mercantilismo apelaba a controles muy estrictos de la economía, los mercantilistas no estaban de acuerdo entre sí. Algunos propugnaban la creación de monopolios y otras cartas patentes. Pero otros criticaban el riesgo de corrupción y de ineficacia de tales sistemas. Muchos mercantilistas también reconocían que la instauración de cuotas y de control de precios propiciaba el mercado negro.

El concepto de mercantilismo se define a partir de los grandes descubrimientos geográficos, consecuencia de la apertura de las rutas comerciales marítimas por los portugueses entre el Siglo XV y 1500 (fecha del descubrimiento de Brasil) y la consolidada corriente inagotable del metal precioso (oro y plata principalmente) llevado desde los territorios nuevos a Europa, en particular después del establecimiento de los virreinos de Nueva España y de Perú, por los castellanos.

Los españoles del siglo XVII, llegaron a considerar al mercantilismo como el sentido mismo de la riqueza mediante la teoría del enriquecimiento de las naciones a través de la acumulación de metal precioso. El oro y la plata constituyen el objetivo del comerciante y por lo tanto se pueden considerar como el impulso al intercambio de mercancías. El oro y la plata por sí mismos no generaron los acontecimientos económicos de la época, sino que conjuntamente con otras causas fueron moldeando la economía europea de esos tiempos. Algunas de estas causas fueron: los grandes descubrimientos geográficos, el Renacimiento, la Reforma religiosa, la aparición del estado moderno y el régimen colonial, o sea la primera globalización o el «primer sistema-mundo», según la expresión de Fernand Braudel.

Derivado de la expansión militar europea y del incipiente desarrollo manufacturero, como complemento de la producción clásica de la agricultura, el mercantilismo incrementó notablemente el comercio internacional. Los mercantilistas fueron los primeros en identificar la importancia monetaria y política de éste.

El mercantilismo se desarrolló en una época en la que la economía europea estaba en transición del feudalismo al capitalismo. Las monarquías feudales medievales estaban siendo reemplazadas por las nuevas naciones estado centralizadas, en forma de monarquías absolutas o (en Inglaterra y Holanda) parlamentarias. Los cambios tecnológicos en la navegación y el crecimiento de los núcleos urbanos también contribuyeron decisivamente al rápido incremento del comercio internacional. El mercantilismo se enfocaba en cómo este comercio podía ayudar mejor a los Estados.

2. Fisiocracia y teoría clásica

En contra de esta doctrina surgió en Francia una nueva escuela económica durante el siglo XVIII, desarrollada por un grupo de teóricos conocido como los fisiócratas, seguidores del economista francés François Quesnay. Los fisiócratas defendían que la libre circulación de bienes y servicios respondía a un orden de libertad natural. Aunque sus ideas tuvieron una escasa trascendencia en Francia, influyeron en el pensamiento del economista británico

Adam Smith, cuyas teorías sobre el libre comercio ayudaron a desarrollar la política comercial de su país.

La teoría clásica del comercio se ocupaba sobre todo de analizar las ganancias derivadas del libre comercio. Sin embargo, la teoría moderna del comercio internacional acepta la veracidad de la teoría de la ventaja comparativa y se centra en analizar los patrones de comercio de cada país y los orígenes de dicha ventaja.

Los teóricos clásicos suponían que las diferencias en las ventajas comparativas se debían a la diferente productividad de los recursos, lo que reflejaba una desigual distribución entre países de tecnología y calificación de mano de obra.

En la teoría clásica, Adam Smith presentó las ventajas del librecambio en *La riqueza de las naciones* (1776), pero se limitó a decir que las mercancías se producirían allí donde los costos fuesen menores. En cambio Ricardo introdujo el concepto de ventaja comparativa, manifestando que, aunque un país tenga una ventaja absoluta (pueda producir ambos bienes con un menor costo que otro), le convendrá importar aquel bien en cuya producción sea relativamente menos eficiente y exportar aquel bien en cuya producción sea relativamente más eficiente. Del mismo modo un país que no tenga ventajas absolutas en la producción de ningún bien puede beneficiarse del comercio internacional si se especializa en la producción de aquel en el que su producción es relativamente más eficiente. En cambio, si un país produce ambos bienes de modo más o menos eficiente que otro, pero en igual grado, es decir, si no goza de ventaja comparativa en ninguno de ellos, no podrá obtener ninguna ganancia del comercio internacional. Por lo tanto, la pauta de producción de un país viene determinada por su ventaja comparativa.

3. La moderna teoría del comercio internacional

En el primer tercio del siglo XX, en 1933, la teoría clásica se vio ampliada por el modelo Heckscher-Ohlin o de las *proporciones factoriales*, con lo que quedaba configurado el marco teórico que explicaba el por qué del comercio internacional. Se configura la llamada

teoría clásica de los valores internacionales. Con la obra de Bertil Ohlin Comercio interregional e internacional (1933) se produce un avance significativo en la teoría del comercio internacional. Entra en juego una "nueva" explicación que viene a complementar a la teoría de la ventaja comparativa para dar lugar a la teoría tradicional o neoclásica del comercio: la teoría de las proporciones factoriales o modelo Heckscher-Ohlin. Según esta teoría: "los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en cada una de las regiones. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas cantidades de los segundos se exportan a cambio de bienes que utilizan factores en la proporción inversa. Así, indirectamente, los factores cuya oferta es abundante se exportan y aquellos otros con oferta más escasa se importan".

Para que las conclusiones de la teoría sean válidas es necesario que se cumplan una serie de supuestos restrictivos, de cuya base se derivarán algunas de las conclusiones de las nuevas teorías del comercio implementadas posteriormente. Entre los supuestos de análisis de esta teoría se sostenía que:

- a) Existen dos países, dos bienes y dos factores productivos (trabajo y capital).
- b) Los bienes son perfectamente móviles entre los países (no hay costes de transporte ni impedimentos al libre comercio), mientras que los factores se mueven libremente entre las dos industrias dentro de cada país, pero no pueden desplazarse de un país a otro.
- c) Existe competencia perfecta en los mercados de bienes y factores, que se vacían completamente a los precios de equilibrio.
- d) Las funciones de producción de ambos países son iguales y presentan rendimientos constantes de escala y productos marginales decrecientes para ambos factores.
- e) Tanto la tecnología disponible por ambos países para producir ambos bienes como sus avances se incorporan de modo instantáneo a los procesos productivos sin coste alguno.
- f) Las preferencias de los agentes son idénticas en ambos países.

Esta teoría supone un desarrollo que supera a la de la ventaja comparativa, pero no representa una modificación radical de los principios de Ricardo y Mill. Las causas que

explican el comercio siguen siendo las mismas. La teoría neoclásica entiende el comercio internacional como un juego en el que todos ganan, y no una lucha en la que hay vencedores y vencidos. Naturalmente las naciones competirán por conquistar nuevos mercados para vender en ellos sus productos, pero ver el comercio internacional como una guerra en la que hay que proteger nuestros mercados y vencer al enemigo (las otras naciones) sería, según la teoría tradicional del comercio internacional, una equivocación.

La teoría neoclásica del comercio internacional, explica todos aquellos aspectos de ventajas comparativas. Por tanto los países gozarán de una ventaja relativa y mediante el intercambio de los distintos países se complementarán para sacar lo mejor posible de las diferencias que existen entre ellas. Todos los factores que implican la fuerza laboral, el capital y los recursos necesarios para la subsistencia se determinarán gracias a esta nueva teoría con el comercio internacional.

Según esta teoría lo que se quiere lograr es en que los países más desarrollados exporten manufacturas e importen productos no elaborados, mientras que los países en vías de desarrollo importarán manufactura y exportarán productos no elaborados que quiere decir materias primas y alimentos debido a las diferencias de precios. Pero a pesar de todos estos complementos no se ajustan muy bien en la realidad, entonces según la teoría, los países deben complementarse en sus producciones, en el comercio y dirigirlo a ser interindustrial.

Conforme avanzó el comercio internacional en forma y volumen, el intercambio comercial entre las naciones se volvió la discusión sobre el proteccionismo de raigambre mercantilista y el liberalismo económico con su principio *Laissez faire laissez passer*.

4. El proteccionismo como doctrina

Los argumentos a favor del proteccionismo que pueden ser usados, sin tomar en cuenta otras tendencias, se pueden mencionar tres que marcan la base de la teoría proteccionista: los que pretenden un cambio en la composición de la producción, los argumentos relativos al nivel de empleo, y los que defienden un cambio en la distribución de los ingresos. Bajo ciertos supuestos, los tres tipos de argumentos tienen cierta validez teórica, así como algunas limitaciones. Sin embargo uno de los más antiguos argumentos utilizados a favor

de la protección es el denominado argumento de la "industria naciente". Según esta teoría, cuando se reduce o elimina la competencia exterior mediante restricciones a la importación, las industrias nacionales pueden crecer y desarrollarse con más rapidez.

En teoría, una vez logrado el desarrollo de estas industrias, se puede suprimir la protección porque las industrias ya pueden competir con las de otros países. Sin embargo, en la práctica la protección permanece, porque las industrias nacionales no logran adquirir la suficiente fortaleza para competir con el exterior. La principal limitación de este argumento es su incapacidad para determinar el tipo de industrias que pueden crecer hasta adquirir la fortaleza suficiente para enfrentarse a una competencia externa.

El argumento proteccionista de la "defensa nacional" afirma que un país debe evitar depender de otro en lo que se refiere a la fabricación de materiales indispensables para asegurar su defensa frente al exterior, equipos y tecnología que no se pueden adquirir en otros países en caso de guerra. La limitación de este argumento es que no se puede determinar exactamente cuáles son las industrias indispensables para garantizar la defensa nacional.

Un tercer argumento defiende el proteccionismo para evitar el "dumping" externo, situación que se da cuando un país vende en el exterior bienes a precios más baratos de los que adjudica en su propia nación a los mismos productos. La protección está justificada en este caso, sólo si se demuestra que el Estado que practica el dumping pretende lograr en el país que se protege un monopolio, eliminando a los productores nacionales.

Cuando hay mucho desempleo se defiende la necesidad de proteger al país para incrementar la producción nacional y, en consecuencia, el nivel de empleo; se considera que al reducir las importaciones aumentará la demanda de productos sustitutivos nacionales y la producción interior. Los economistas estiman que ésta es una política fundada en el principio de 'empobrecer al vecino': la mejora del empleo en el país se consigue reduciendo el empleo y la producción de los demás países. La limitación de este argumento es que provoca reacciones por parte de los demás países que terminan adoptando políticas similares.

La protección puede utilizarse para redistribuir la renta entre diversas naciones y dentro de un mismo país. Por ejemplo, si un país tiene una fuerte demanda de sus exportaciones, puede obtener ingresos a costa de otros mediante la aplicación de restricciones al comercio. Los demás países tendrán más dificultades para conseguir divisas destinadas a pagar las importaciones que desean, por lo que tendrán que reducir el precio de sus productos para hacerlos más baratos, mejorando la relación de intercambio del país proteccionista. Como el argumento anterior, esta táctica suele implicar reacciones adversas por parte de los demás países.

5. El proteccionismo como instrumento de política comercial

Los sistemas proteccionistas tienden naturalmente a aumentar su presión durante los períodos de fases descendentes en la economía de un estado, con el subyacente aumento de desempleo, y, si bien los afectados consumidores y contribuyentes no influyen activamente en la imposición de sus instrumentos, la amenaza por la competencia de la importación hace actuar a sus agentes ante el gobierno para aislar y proteger al sector afectado.

Los instrumentos de política comercial que podrán ser utilizados ante esta situación, restringiendo las importaciones, responderán a dos corrientes históricas:

- Proteccionismo convencional, que influye en el precio del producto importado, también conocido como proteccionismo arancelario.
- Neoproteccionismo, aplicado a partir de la década de los '70, también conocido como extra-arancelario, que actúa sobre factores cuali-cuantitativos y monetarios de los productos del intercambio.

a. El proteccionismo arancelario

Derechos Aduaneros, que tienen como finalidad primordial obtener ingresos fiscales, nivelar la balanza comercial y proteger la industria nacional, factores que interactúan en mayor o menor medida según sea el grado de desarrollo alcanzado por el país. Cuanto más desarrollado sea, más tenderá a la protección de sus industrias en desmedro de la recaudación fiscal. El numeral de derecho se pondera en base al grado de elaboración del producto importado, la clasificación económica del bien y la importancia del abastecimiento local.

La asignación oficial de los aranceles se basa en Sistemas Arancelarios que podrán ser:

- Arancel a una columna, con la indicación de su único derecho a todos los países.
- Arancel general o convencional, también llamado a dos columnas, con un derecho autónomo o general para todos los países y un segundo derecho preferencial o convencional, generalmente disminuido respecto de aquél.
- Arancel preferencial que constituye una excepción a la norma de no discriminación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio -GATT- que son los reducidos o exonerados a los productos originarios de un país con el cual se mantienen relaciones especiales, por ejemplo: Integraciones.

Los derechos aduaneros se diferencian por su base de imposición, y se clasifican como:

- Derechos específicos, o aquellos que se aplican sobre condiciones particulares del producto, independientemente del valor del mismo.
- Derechos ad-valorem. Alícuota aplicada sobre el valor de la mercadería.
- Derechos alternativos, que contemplan la aplicación de cualquiera de los anteriores, a sola opción del ente recaudador fiscal.
- Derechos compensatorios o mixtos, que comprenden la aplicación conjunta de derechos ad-valorem y específicos.
- Derechos estacionales, aplicados inversamente a la temporalidad del producto

Derechos contra el comercio desleal:

- Derechos antidumping, que se aplican cuando la venta se efectúa a un precio inferior al valor normal en el mercado doméstico del país exportador, causando o amenazando causar perjuicio a una industria nacional o retrasar la implementación de nuevas industrias en el país importador.
- Derechos compensatorios, que se imponen cuando un estado exportador establece una prima o subsidio a un determinado rubro de productos, basado en los mismos supuestos de daño que el dumping.

Precio Oficial también llamado índice o valor de aforo, es aquel establecido por las autoridades económicas de un sector determinado, que es base de imposición de los derechos con prescindencia de cualquier otro valor que existiera y debajo del cual no pueden efectuarse ventas internacionales.

Márgenes de preferencia tarifaria o acuerdos de preferencia arancelaria que surgen de movimientos de cooperación e integración entre los países. Por ejemplo, el Sistema Generalizado de Preferencias, NALADI.

Impuestos al consumo que influyen sobre el precio de comercialización. Por ejemplo, el Impuesto al Valor Agregado, Impuestos Internos, etcétera.

Todos los instrumentos de proteccionismo arancelario mencionados tienen una influencia directa en el precio de comercialización final del producto involucrado, alentando o desalentando la producción, comercialización y el consumo del producto en cuestión.

b. El proteccionismo extra-arancelario

Restricciones Cuantitativas: Influyen sobre la cantidad del producto regulando la misma en su entrada a un territorio aduanero.

Influencia en las divisas de pago. Restricción que no influye sobre la naturaleza de las mercaderías sino sobre la posibilidad de obtener las divisas para pagarlas, afectando:

- La convertibilidad de la moneda, es decir, la posibilidad de pagar la deuda devengada en determinadas monedas, según las disposiciones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Central de cada país.
- El tipo de cambio, o sea el número de unidades de una moneda que se exige a cambio de cierto número de unidades de otra moneda, de acuerdo con las normas del Banco Central de cada país; en función de su política comercial, emplean tipos de cambio múltiples según las necesidades de la balanza de pagos, las características de los productos y las relaciones bilaterales.

Lo expuesto no es nada más que el tradicional control de cambios, largamente utilizado en todos los sistemas económicos para regular indirectamente el flujo comercial.

Reglamentaciones técnicas: Se trata de limitaciones de algunos aspectos eminentemente técnicos de la mercadería objeto de importación, entre los que se encuentran:

- a. Reglamentaciones sanitarias, que tienden a proteger y a conservar la salud de los seres humanos (Sanidad Humana) y de su entorno ecológico: flora (fitosanitario), fauna (zoosanitario) y pesca (ictosanitario). Se formalizan mediante la emisión automática o el estudio de distintos tipos de certificados
- b. Reglamentaciones de farmacia, que distinguen los productos basados en determinada farmacopea y las drogas para este fin, de aquellos considerados peligrosos pues generan adicción.
- c. Reglamentaciones sobre la normalización técnica propias de ciertos productos (productos eléctricos o electrónicos, maquinarias, etc.), o sobre las características particulares de racionalización métrica. Entre las más conocidas y utilizadas podemos distinguir las de: API (American Petroleum Institute), ISO (International Standard Organization), FDA (Food and Drugs Administration), etcétera.

Reglamentaciones administrativas: Se enumeran normas netamente administrativas que en general responden a especificaciones técnicas de mercado, cuya emisión en forma de certificados específicos puede resultar engorrosa, lenta o de difícil obtención.

- Rótulos y/o etiquetas, con información general y especial sobre los responsables de la producción y de la comercialización, los ingredientes y contenidos nutricionales de los alimentos o el cuidado de prendas textiles, son los más utilizados.
- Documentación de embarque que debe forzosamente cumplir con algún requerimiento de neto corte burocrático, que tiende a desarrollar largos y complejos procedimientos que resultan en la confección de muchos documentos cuya utilidad es dudosa; pero, en caso de errores en su conformación, pueden imponerse multas.
- Formalidades aduaneras, tales como certificación o visación de la documentación de embarque, facturas consulares y certificados de importación, entre los más usuales, que generalmente deben redactarse en el idioma del país importador. Generalmente los cánones por este servicio tienen un valor elevado.
- Certificados de origen que, como su nombre indica, corroboran por una entidad oficial de autoridad reconocida el grado de elaboración o valor agregado y de insumos nacionales o importados del producto exportado desde determinado origen.

C. LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES

1. Preferencias Arancelarias Regionales (PAR)

Este tipo de acuerdo fue suscrito el 20 de julio de 1990 y consiste en la preferencia generalizada, es decir son concesiones que se otorgan todos los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración¹ (ALADI) diferenciándose con ello de los

¹ Asociación Latinoamericana de Integración, instituida por el Tratado de Montevideo de 1980, integrado por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 500 millones de habitantes. A su amparo, por expresa atribución concedida a sus Órganos, los países miembros pueden –sin necesidad de otro texto legal autorizante interno- aprobar acuerdos de muy diversa naturaleza.

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos. una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros

Acuerdos de Alcance Parcial, en la cual se establece una escala diferenciada según el nivel de desarrollo alcanzado por cada país. Cada país signatario se comprometió a otorgar a sus contrapartes un descuento (preferencia) de cierto porcentaje a su arancel de importación. Las PAR consisten en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países, que los países miembros se otorgan recíprocamente sobre las importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios.

Las PAR actualmente con nivel básico de 20% se aplica en magnitudes diferentes según las tres categorías de países establecidas por la Resolución 6 del Consejo de Ministros (países de menor desarrollo económico relativo; países de desarrollo intermedio; demás países) y abarca el universo arancelario salvo una nómina de productos que cada país exceptúa del beneficio de dicha preferencia, cuya extensión también está relacionada con las tres categorías mencionadas precedentemente.

Por lo tanto, los países miembros de la ALADI proporcionan una preferencia a todos los productos que importan en el marco de ALADI; sin embargo, existe una "lista de excepciones" que cada país publica de productos que no tienen preferencias esto hace considerar que afecta a una industria y por lo tanto es necesario revisar esta lista del país importador para saber si el producto a exportar se encuentra exceptuado de la preferencia; en caso contrario se aplica las PAR de la manera siguiente: Argentina 20%, Uruguay y Perú 12%, Ecuador 8%, y Paraguay 8%. Estas preferencias se aplican a todos los productos de las correspondientes tarifas arancelarias, con las siguientes excepciones: 480 fracciones, en el caso de Argentina y México; 960 para Cuba, Perú, y Uruguay y 1,920 para Paraguay

2. Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)

Los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), son convenios de tipo bilateral suscritos por dos países miembros de ALADI y comprende una mutua concesión de beneficios de tipo arancelario para el ingreso de sus productos a sus respectivos mercados; comprenden un número limitado de productos y las ventajas no son extensivas a otros países de la región.

países, un Acuerdo de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros); y un Acuerdo de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área

Pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, entre otros. En ellos se otorgan y reciben preferencias arancelarias y no arancelarias para un limitado grupo de productos de varios sectores.

En los AAP, se otorgan y reciben concesiones arancelarias y no arancelarias para productos de los sectores de química; fotografía, fonográfica y electrónica. Con base en el artículo 25 del Tratado, que autoriza a los países miembros de ALADI para celebrar Acuerdos de Alcance Parcial con otros países latinoamericanos, siempre y cuando las concesiones que se otorguen se extiendan a los países de menor desarrollo económico de la asociación.

3. Acuerdos de Complementación Económica (ACE)

Los Acuerdos de Complementación Económica (ACE), tienen un mayor alcance, pues no sólo comprende preferencias comerciales, sino que buscan una mayor integración en otras áreas como en transporte, servicios, tecnología, etc.

Constituye un mecanismo para promover la integración económica, que es la finalidad esencial del Tratado de Montevideo, tiene entre otros, los siguientes objetivos:

- Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios, en el marco del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias.
- Elevar al máximo posible y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios.
- Coordinar y complementar las actividades económicas, sobre todo en las áreas productivas de bienes y servicios.
- Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.
- Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

4. Tratado de Libre Comercio (TLC)

El Tratado de Libre Comercio es un acuerdo comercial de última generación. En un TLC tanto los agentes gubernamentales como los empresarios ligados al sector externo esperan que se generen un conjunto de reglas y disposiciones que brinden una mayor garantía y seguridad, sobre las cuales se impulse la expansión del comercio, los servicios y las inversiones bilaterales.

Los TLC se enmarcan en los principios de la Organización Mundial de Comercio (OMC), incorpora temas de servicios e inversiones, completando la liberación del comercio de bienes. Además, incluye dimensiones tan complejas como las garantías a la propiedad intelectual así como nuevos mecanismos de solución de controversias, medidas sanitarias, procedimientos aduaneros y normas de origen.

Los TLC's son negociados por los gobiernos de los países interesados. Previo a las reuniones de negociación, se llevan a cabo acercamientos informales que buscan un intercambio entre los países que iniciaron las negociaciones. En el ámbito nacional, antes de tomar la decisión de negociar un TLC, el Gobierno debe consultar con los distintos sectores sociales para determinar si existe interés en iniciar negociaciones y se empieza, así, una etapa de investigación y evaluación de la conveniencia de suscribir un Tratado. Una vez acordado el inicio de negociaciones, los países llevan a cabo reuniones que reciben el nombre de Rondas de Negociación, en las que se discute y acuerda el texto que contendrá el TLC.

La duración de la etapa de negociaciones va a depender de la capacidad de los países para encontrar acuerdos, por lo que puede durar desde uno hasta tres o cuatro años. Cuando inician las negociaciones, los países acuerdan qué temas se negociarán, de qué forma y en cuanto tiempo aproximadamente.

En términos generales una negociación se inicia conociendo la propuesta de una de las partes y luego la contrapropuesta de la otra parte. Esto permite conocer y dar forma al texto del tratado. Cuando se concluye la negociación, usualmente cada país lleva a cabo una revisión legal, es decir, una revisión del texto del tratado para uniformar el lenguaje de acuerdo a los términos jurídicos pertinentes. Adicionalmente, se revisa que el texto esté de acuerdo con la legislación interna. Al concluir la revisión legal, se suscribe el tratado. Luego de suscrito, el presidente del país, a través del ministerio de relaciones exteriores o la oficina gubernamental de negociación, envía al congreso del país el acuerdo y éste debe ratificarlo o rechazarlo. Al ser aprobado por el congreso, el presidente debe sancionar y publicar el tratado, así como proceder al envío de documento de ratificación a los demás países miembros y al organismo en donde se depositó el tratado.

¿Cuáles son los temas que se negocian en un TLC?

Un TLC constituye un acuerdo integral, que incluye temas clave de la relación económica entre las partes. En el caso del acceso al mercado de bienes transables, aborda aspectos relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias, de origen, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y mecanismos de defensa comercial.

El TLC incorpora también asuntos relativos al comercio de servicios (telecomunicaciones, financieros, profesionales, construcción, programas informáticos, entre otros), al comercio electrónico y las compras gubernamentales, la promoción y protección recíproca de inversiones y la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y medioambientales y la aplicación de mecanismos de solución de controversias.

Las negociaciones de un TLC trascienden la esfera del comercio y abarcan otros ámbitos relacionados a una visión de desarrollo más comprensiva, por lo que suponen la generación de espacios de diálogo en la sociedad para alcanzar propuestas consensuadas y socialmente aceptadas.

Respecto a los temas a negociar en los TLC's, presentamos un documento de la presidencia de Colombia que los resume de la siguiente manera:

¿Cuáles son los temas de negociación?

Los acuerdos de libre comercio más ambiciosos que se negocian hoy en día incluyen los siguientes temas

Acceso a mercados: *Su objetivo principal es que los productos colombianos se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas.*

A cambio de ello se permite que otros países vendan sus productos a Colombia en similares condiciones, salvo ciertos productos muy sensibles que pueden quedar excluidos de la negociación.

Para ese efecto, se acuerdan plazos razonables para el desmonte de los aranceles que permitan a las empresas adecuar su producción.

También se acuerda la eliminación de otras restricciones aplicadas al comercio como son los procedimientos aduaneros innecesarios.

Agricultura: *Como en el resto de bienes, su objetivo es que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas.*

Adicionalmente se busca corregir las medidas que generan “distorciones” al comercio de estos productos, como son los subsidios en materia agropecuaria. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra nuestras exportaciones

Servicios: *Se busca eliminar las trabas al comercio de servicios que puedan tener los países en sus respectivas leyes. Los acuerdos permiten el desarrollo de reglas de juego transparentes.*

En estas negociaciones, los países pueden reservarse algunas restricciones que deseen mantener sobre sectores estratégicos, como la defensa nacional

Algunos de los sectores de servicios sobre los que se negocia son el bancario, de telecomunicaciones, de servicios médicos y de servicios profesionales a las empresas

Inversión: En términos generales, se busca establecer normas justas y transparentes que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados.

Esto se hace con el fin de atraer el capital necesario para desarrollarnos. De la misma manera, se prevé proteger a los inversionistas colombianos en los Estados Unidos, para que reciban un trato igual al de los estadounidenses respecto de sus inversiones en dicho país.

Subsidios, “antidumping” y derechos compensatorios: Estas negociaciones tienen como meta fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países para evitar sufrir las consecuencias de la aplicación, por otros países, de medidas desleales en el comercio de bienes.

En lo relativo a subsidios, se busca evitar que los países “financien”, a través de políticas, a sus exportadores, haciéndolos injustamente más competitivos que aquellos de países con menos recursos.

Respecto del “dumping” y derechos compensatorios, se trata de evitar que los países vendan en otros mercados sus productos por debajo del valor con que los venden en su propio mercado, siempre que dichas exportaciones causen un daño a las industrias de los países importadores.

En general, busca evitar las prácticas comerciales que creen desventajas y distorsiones artificiales al comercio entre los países.

Política de competencia: Al desmontarse las barreras a la entrada es posible que aumenten los incentivos para que haya una repartición de los mercados de una manera artificial, o que se apliquen por otros medios prácticas anticompetitivas de alcance internacional, y que la inexistencia de fórmulas entre estados que permitan investigar y sancionar las prácticas anticompetitivas que tengan efectos en el área de libre comercio, propicie una anulación o menoscabo de los beneficios derivados de ese comercio libre.

Por eso, en un ámbito como el de las áreas de libre comercio el objetivo principal de las normas sobre competencia es evitar que los beneficios de la liberalización comercial resulten menoscabados por efecto de prácticas restrictivas, pudiéndose así salvaguardar un entorno competitivo.

Para el caso, las normas nacionales no son la solución apropiada en todos los casos, fundamentalmente por razones jurisdiccionales de la aplicación de la ley, razón por la cual en los Tratados es necesario contar con mecanismos para prohibir y/o contrarrestar prácticas anticompetitivas que afecten el comercio de bienes y servicios entre las partes por parte de empresas que disponen de poder de mercado

Derechos de propiedad intelectual: *Busca que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección, de modo que los dueños de las marcas, los trabajos intelectuales (como los escritores y compositores) o los productores de bienes o servicios que tengan alguna mejora tecnológica protegida, tengan los incentivos de producir en el país y ser protegidos en los mercados internacionales. Igualmente, se negocian las limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual, para salvaguardar el derecho de la población a acceder a medicamentos y otros productos a precios asequibles para el público, atendiendo a nuestro menor nivel de desarrollo.*

Solución de diferencias *Se pretende establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países*

Compras del sector público: *En la mesa de compras públicas se negocia el acceso de proveedores, bienes y servicios colombianos a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los otros países, en condiciones que permitan una participación efectiva. Además del acceso mismo, se establecen las normas que rigen la actividad de contratación por parte de las entidades públicas².*

En la tabla que a continuación se presenta, se describen los principales capítulos que se negocian en algunos Tratados de Libre Comercio en la región.

² Las 100 preguntas del TLC Alvaro Uribe y otros. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Oficina de Comunicaciones 2004

Capítulos que se negocian en algunos Tratados de Libre Comercio

<p>Acceso a mercados (reducción de aranceles para comercio de bienes)</p>	<p>En la OMC se entiende por acceso de las mercancías a los mercados las condiciones y las medidas arancelarias y no arancelarias convenidas por los Miembros para la entrada de determinadas mercancías a sus mercados - Los compromisos arancelarios respecto de las mercancías se establecen en las listas de concesiones de cada Miembro relativas a las mercancías. Las listas representan compromisos de no aplicar derechos arancelarios superiores a los tipos consignados en la listas, esos tipos están "consolidados". Las medidas no arancelarias se abordan en el marco de acuerdos específicos de la OMC.</p>
<p>Normas de origen</p>	<p>Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. Las prácticas de los gobiernos en materia de normas de origen pueden variar considerablemente. Si bien se reconoce universalmente el criterio de la transformación sustancial, algunos gobiernos aplican el criterio de la clasificación arancelaria, otros, el criterio del porcentaje ad valorem, y otros, el criterio de la operación de fabricación o elaboración.</p>
<p>Administración aduanera</p>	<p>Los tratados disponen que los Estados firmantes estén obligados a publicar sus normas aduaneras por medios legales y electrónicos, haciendo disponibles oficinas de asesoría al respecto. Se dispone que los Estados estén obligados a garantizar la transparencia en las oficinas aduaneras, no poniendo obstáculo técnico alguno para el libre paso de mercancías. El tratado exige que los procedimientos aduaneros sean simples y rápidos, retirando la capacidad al Estado de realizar inspecciones masivas a las mercancías. Se dispone que toda la información acerca de las mercancías registradas en las aduanas goza de carácter confidencial, lo cual restringe herramientas de investigación criminal y comercial. En el caso de existir violaciones a las leyes nacionales, el tratado deja libertad a los Estados para actuar administrativa o penalmente contra los transgresores de la ley.</p>
<p>Medidas sanitarias y fitosanitarias</p>	<p>Los tratados requieren garantías de los productores sobre la calidad sanitaria de los productos. Son verificables los procesos de producción y los productos mismos. Para el caso, los conflictos acerca de este tema se dirimirán en un comité de resolución de conflictos especial, conformado por representantes de todas las partes, después de la entrada en vigencia en cada país.</p>
<p>Salvaguardia y Dumping</p>	<p>Busca proteger el mercado interno respecto de países que se considera utilizan prácticas de "comercio desleal", situación que se corrige a través de leyes de comercio que abarcan las disposiciones antidumping y las cláusulas de salvaguardia.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las medidas mas usadas para restringir las exportaciones en el comercio han sido las disposiciones antidumping. Estas se han convertido en un importante instrumento de la política comercial. Con relación a medidas antidumping, cabe señalar las siguientes observaciones: - El comercio no debería estar sujeto a ningún tipo de legislación antidumping y más bien se debería avanzar hacia la solución de las discrepancias sobre la base de los resultados de la Ronda Uruguay, ya que es poco probable que exista imparcialidad cuando los países proceden en forma individual por efecto de presiones internas;

	<p>- Eliminar del todo las medidas antidumping y sustituirlas por leyes corrientes antimonopolio.</p> <p>- Las cláusulas de salvaguardia gozan de menor popularidad, debido a que sus efectos cesan después de determinado lapso y su renovación es más difícil. En el TLC se prevén dos tipos de medidas de salvaguardia: unas bilaterales y transitorias y otras globales. Las primeras tienen vigencia durante el periodo de transición y se aplican ante un incremento de importaciones provenientes de otro país miembro; las segundas, ante uno de las importaciones del resto del mundo. En este caso rigen las normas de GATT/OMC mientras que en el otro las diferencias se resuelven por medio del mecanismo de solución de controversias establecido en el capítulo XIX del TLC. Igual se procede con relación a las medidas de antidumping.</p>
Barreras técnicas al comercio	<p>Con los tratados por ejemplo el CAFTA, los Estados pierden en alguna medida el derecho de establecer normas que restrinjan el paso de mercancías por sus fronteras, no pudiendo establecer impuestos o reglas que dejen réditos fiscales o ventajas competitivas para los productores nacionales. En tal sentido, el CAFTA obliga a los Estados a facilitar al máximo los canales de comercio.</p> <p>- Los Estados parte deben nombrar un grupo de verificadores, los cuales velarán permanentemente para que las reglas de no obstaculización del comercio se cumplan. Si bien es cierto las resoluciones al respecto no son vinculantes, los Estados se comprometen a mantener bajo consenso las medidas que se adopten. La creación de normas estatales no se limita a entidades o personas nacionales, puesto que el tratado exige a los Estados a consensuar con todos los interesados.</p>
Inversiones y servicios	<p>El capítulo acerca de inversiones trata sobre el trato que cada Estado parte les dará a los inversionistas del resto de firmantes del tratado. El eje central es el trato igualitario a todos los inversionistas. Los tratados establecen que los Estados están obligados a dar condiciones tan favorables a los extranjeros como a sus nacionales. En tal sentido, puede afirmarse que el espíritu del tratado es mantener las condiciones homogéneas de competencia. Por otro lado, exige a los Estados dar a todos los inversores condiciones mínimas conforme al Derecho Internacional, brindando garantías de propiedad y respaldo para su inversión.</p> <p>- En caso de haber una disputa, el inversor extranjero tendrá exactamente los mismos derechos que el nacional, privando de cualquier preferencia, prebenda, protección u opción de asesoría legal por parte del Estado sobre sus nacionales de manera exclusiva. No existirá expropiación sobre bienes muebles o inmuebles a inversores extranjeros, salvo por los casos previstos en el tratado, siempre y cuando se de igual trato que a los nacionales; en cualquier caso, la indemnización debe ser expresa y sin protestas.</p> <p>- Un punto relevante del tratado establece que, de ninguna manera, los inversores están obligados a contratar nacionales del país de destino; en tal sentido, el tratado de ninguna manera garantiza que el incremento de la inversión será un aliciente para el crecimiento del empleo nacional. Las diferencias entre Estado e inversores se dirimirán fundamentalmente por medio del arbitraje, dejando la vía judicial como última opción.</p>
Políticas de competencia	<p>Conformado por el conjunto de normas y disciplinas que regulan la cantidad de competidores que existen en un mercado determinado. A nivel internacional se ha comenzado a abordar el tema toda vez que este tipo de regulaciones puede convertirse en barreras al acceso en el sector servicios e inversiones o puede permitir prácticas monopólicas en el sector de bienes. La OMC no contiene</p>

	<p>Acuerdos sobre este tema pero lo discute. En Chile, sólo por Ley se permite el establecimiento de monopolios públicos en actividades extractivas, industriales, comerciales o de servicios, pero se prohíbe o regula la existencia de monopolios privados. Las instituciones que promueven la competencia son: el Tribunal de Defensa de la Competencia y la Fiscalía Nacional Económica.</p>
Propiedad Intelectual	<p>En materia de derechos de autor y propiedad industrial, el tratado obliga a los Estados a adherirse o ratificar una serie de convenios y tratados acerca del tema, apurando su discusión. Ninguna disposición nacional puede estar por encima de los tratados a ratificar, por lo que se establece un nuevo régimen legal unificado para las partes. Se busca fundamentalmente proteger a los titulares de la propiedad intelectual de los productos, siempre y cuando estos sean registrados oportunamente. En materia de marcas, el tratado dispone que los propietarios de las mismas serán tratados en las mismas condiciones que los nacionales, lo que implica poder ejercer sus derechos sobre cualquiera que los viole. El registro de marcas debe ser establecido públicamente en cada Estado, dando iguales facilidades y protecciones a nacionales y extranjeros.</p>
Compras Públicas	<p>En materia de contratación pública, es decir, de los servicios que los inversores nacionales o extranjeros brinden al Estado, el CAFTA establece que se garantiza a los empresarios extranjeros un trato al menos igualmente favorable al brindado a los nacionales. En tal sentido, una empresa nacional no tiene ninguna ventaja en una licitación pública, viéndose obligada a competir bajo las mismas reglas con sus homólogos no naturales del Estado contratante. En esta materia, los Estados están obligados a publicar de manera abierta las convocatorias de licitación, haciendo conocer las reglas previo al inicio del concurso. Se prohíbe cualquier condición técnica cuyo tenga como propósito dar ventajas a empresarios nacionales, tales como la cantidad de empleados nacionales.</p> <p>—El tratado establece los procedimientos para las contrataciones públicas, aboliendo todas las disposiciones nacionales al respecto; los procedimientos son homogéneos en la región, por lo que cualquier empresa conocerá las normas incluso si invierte fuera de las fronteras de su Estado de origen. El tratado garantiza la confidencialidad de la información de las empresas y exige transparencia en los procesos burocráticos, dando la facultad al Estado para suspender la capacidad de participación en licitaciones, a aquellas empresas sorprendidas en actos ilegales.</p>
Solución de Controversias	<p>Al surgir una controversia entre Estados (nunca entre empresa y Estado), se reconocen los métodos de buenos oficios, mediación o conciliación. Salvo en casos de extremo desacuerdo, se acepta el nombramiento de árbitros. Se entiende que la participación de árbitros se dará únicamente en caso de un prologando tiempo de no avance en el conflicto; es decir, las partes deben reconocer el estancamiento de las negociaciones y nombrar de común acuerdo a una comisión arbitral.</p>

Fuente: www.eclac.org/publicaciones/xml/3/4213/cap1.htm (sobre CAFTA)

www.mici.gob.pa/imagenes/pdf/TLC_Panama_USA/Capitulo_20.pdf (sobre solución de controversias)

5. Acuerdos Multilaterales

a. Organización Mundial de Comercio (OMC)

Es el foro de negociación en el que se discuten las normas que rigen el comercio en los países de todo el mundo. La OMC que tiene su sede en Ginebra, Suiza, es esencialmente el lugar al que acuden los estados miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que pueda haber entre sí.

La OMC fue establecida el 1 de enero de 1995 como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-1994) y actualmente (año 2012) la conforman 155 países. La OMC tiene como función primordial ocuparse de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. Por otra parte, su principal función es velar por que el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre posible.

Entre las funciones de la OMC establecidas en el Acuerdo de Marrakech⁽³⁾ la OMC tiene:

- a) administrar los acuerdos comerciales
- b) servir de foro para las negociaciones comerciales
- c) resolver las diferencias comerciales
- d) examinar las políticas comerciales nacionales
- e) ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación
- f) cooperar con otras organizaciones internacionales.

³ Acuerdo firmado en la Conferencia Ministerial de Marrakech en abril de 1994. Es el Acuerdo por el que se establece la Organización Multilateral de Comercio (OMC) prevé un marco institucional común que abarcará el Acuerdo General, modificado en la Ronda Uruguay, todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y los resultados integrales de la Ronda. Su estructura tendrá como elemento principal una Conferencia Ministerial que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. Se establecerá un Consejo General encargado de supervisar en forma regular el funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales. Este Consejo General actuará además como Órgano de Solución de Diferencias y como Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, para tratar todas las cuestiones comerciales abarcadas por la OMC, y establecerá también órganos subsidiarios tales como un Consejo de Mercancías, un Consejo de Servicios y un Consejo de los ADPIC. El marco de la OMC servirá de vehículo para garantizar que los resultados de la Ronda Uruguay se traten como un “todo único” y, por consiguiente, el hecho de ser miembro de la OMC entrañará la aceptación de todos los resultados de la Ronda, sin excepción alguna.

b. Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC)

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation*) es un foro multilateral creado en 1989, con el fin de consolidar el crecimiento y la prosperidad de los países del Pacífico, que trata temas relacionados con el intercambio comercial, coordinación económica y cooperación entre sus integrantes.

Como mecanismo de cooperación y concertación económica, está orientado a la promoción y facilitación del comercio, las inversiones, la cooperación económica y técnica y al desarrollo económico regional de los países y territorios de la cuenca del océano Pacífico.

La suma del Producto Nacional Bruto de las 21 economías que conforman el APEC equivale al 56% de la producción mundial, en tanto que en su conjunto representan el 46% del comercio global.

La APEC no tiene un tratado formal. Sus decisiones se toman por consenso y funciona con base en declaraciones no vinculantes. Tiene una Secretaría General, con sede en Singapur, que es la encargada de coordinar el apoyo técnico y de consultoría. Cada año uno de los países miembros es huésped de la reunión anual de la APEC. La última cumbre se realizó en noviembre de 2011 en Hawái, Estados Unidos.

6. Acuerdos Regionales

En la OMC, los acuerdos comerciales regionales (ACR) se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras.

La mayoría de los Miembros de la OMC también son actualmente partes en los ACR. Éstos han aumentado en gran medida y su número, alcance y cobertura todavía siguen creciendo. Se calcula que más de la mitad del comercio mundial se desarrolla actualmente al amparo de acuerdos comerciales preferenciales. Los ACR existen en todos los continentes. Entre

los más famosos se encuentran la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y el Mercado Común del África Oriental y Meridional (COMESA).

Desde su creación, el GATT —ahora OMC— ha permitido que sus países Miembros establezcan uniones aduaneras y zonas de libre comercio, como excepción al principio fundamental de no discriminación establecido en la cláusula de la nación más favorecida del artículo I. En el caso del comercio de mercancías, las condiciones son las establecidas en el artículo XXIV del GATT. El principio básico es que el objeto de un ACR sea facilitar el comercio entre los países constitutivos y no erigir obstáculos al comercio de otros Miembros que no sean partes en el ACR. Durante la Ronda Uruguay, se aclaró en cierta medida el contenido del artículo XXIV y se puso al día mediante un Entendimiento relativo a su interpretación. Una “Cláusula de Habilitación” de 1979 regula los arreglos preferenciales sobre el comercio de mercancías entre países Miembros en desarrollo. Para lo referente al comercio de servicios, la conclusión de un ACR se rige por el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS).

Algunos acuerdos preferenciales no recíprocos en los que participan determinados países en desarrollo y desarrollados hacen necesario que los Miembros de la OMC soliciten una exención de las normas de la OMC. Entre los ejemplos más conocidos de este tipo de acuerdos se encuentran la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe y el Acuerdo de Cotonou firmado recientemente por las CE y los países ACP en sustitución de la Convención de Lomé; todavía se está considerando en la OMC la exención de éste.

Comunidad Andina de Naciones (CAN)

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es una organización subregional con personalidad jurídica internacional. Está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Sus antecedentes se remontan a 1969 cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino. La CAN inició sus funciones en agosto de 1997.

La CAN incorpora acuerdos relacionados con la desgravación arancelaria al comercio de bienes, la liberalización sub regional de mercados de servicios, normas comunitarias referidas a propiedad intelectual, transporte terrestre, aéreo y acuático, telecomunicaciones y una gama amplia de otros temas de comercio.

Como las áreas de integración, se observa en la CAN lo siguiente:

1. La CAN ha llevado a cabo una Integración Comercial caracterizada por: Zona de Libre Comercio, Arancel Externo Común, Normas de Origen, Competencia, Normas Técnicas, Normas Sanitarias, Instrumentos Aduaneros, Franjas de Precios, Sector Automotor y Liberalización del Comercio de Servicios.
2. En el campo de las Relaciones Externas, la CAN mantiene: negociaciones con el MERCOSUR, con Panamá, con Centroamérica y con la CARICOM; Relaciones con la Unión Europea, Canadá y EEUU; Participa en el ALCA y en la OMC; y todos los países miembros tienen una Política Exterior Común.
3. Asimismo, este organismo ha realizado grandes esfuerzos para conseguir una Integración Física y Fronteriza en materia de transporte, infraestructura, desarrollo fronterizo y telecomunicaciones, y también una Integración Cultural, Educativa y Social.
4. Un Mercado Común, la CAN realiza tareas de: Coordinación de Políticas Macroeconómicas, Propiedad Intelectual, Inversiones, Compras del Sector Público y Política Agropecuaria Común.

Actualmente la Comunidad Andina agrupa a cinco países con una población superior a los 105 millones de habitantes, una superficie de 4,7 millones de kilómetros cuadrados y un Producto Interior Bruto del orden de los 285,000 millones de dólares. Es una subregión, dentro de Sudamérica, con un perfil propio y un destino común.

Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

El Mercosur fue oficialmente fundada el 26 de marzo de 1991, en Asunción, Paraguay. El Mercosur es una asociación conformada por cinco países miembros: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, y países asociados como Bolivia, Chile, Colombia, Perú, Ecuador y México.

Los objetivos del Mercosur incluyen la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre países, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes y la armonización de las legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Los objetivos de Mercosur van más allá del área de Suramérica, por ejemplo, se han negociado tratados de libre comercio con Egipto e Israel. Aunque se ha mencionado a Venezuela como parte de los países del Mercosur, la realidad es que la República Bolivariana de Venezuela está en proceso de incorporación y a la espera de ser ratificado. Esta organización tiene tres idiomas oficiales: español, portugués y guaraní (este último es una lengua aborígen hablada en partes de Paraguay, Argentina y Brasil). Mercosur cubre diferentes áreas, como lo son el aspecto político, económico-comercial, y social.

En la faceta política, esta organización es un elemento de estabilidad en la región, pues la red de intereses y relaciones que fomenta estrecha los lazos económicos al igual que los políticos, y neutraliza los impulsos hacia la división. Esta organización provee un lugar para la discusión, en el cuál se pueden abordar y resolver problemas de interés común. En la parte económica-comercial, una unidad aduanera entre estos países les permite agilizar los trámites fronterizos, eliminar el doble cobro del arancel externo común, adoptar criterios para la distribución de la renta aduanera, y relacionarse externamente con otros bloques y/o países. Finalmente, en el apartado social se da la creación del Instituto Social del Mercosur, una entidad con la meta de fortalecer el proceso de integración y promover el desarrollo humano integral.

CAPÍTULO II
ESTRATEGIA NEGOCIADORA EL PROCESO NEGOCIADOR
Y LOS BENEFICIOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

A. ESTRATEGIA NEGOCIADORA EN AMÉRICA LATINA

Las políticas de apertura unilateral impulsadas en América Latina en los años ochenta, han tenido un impacto considerable en las estrategias comerciales de los países. Economías hasta entonces altamente protegidas, se expusieron progresivamente a la competencia internacional; se rebajaron significativamente los aranceles y se simplificó el manejo de la política comercial, reduciendo la dispersión arancelaria y eliminando buena parte de las restricciones no arancelarias.

En este nuevo escenario de economías cada vez más orientadas “hacia fuera”, las políticas de inserción internacional de América Latina dieron un giro importante. Así, en el ámbito regional, los esquemas de integración existentes adquirieron mayor vigor, logrando en corto tiempo objetivos como la liberalización del comercio recíproco. Se establecieron también nuevos acuerdos, como Mercosur y se amplió la red y cobertura de los convenios comerciales entre países, principalmente en el marco de ALADI.

En el ámbito multilateral, países que se habían mantenido al margen del sistema de comercio, como México y Venezuela, se adhirieron al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en la segunda mitad de los ochenta, seguidos de otros países, especialmente de América Central y la subregión andina. Cuando el GATT dio origen en 1995 a la Organización Mundial de Comercio (OMC), los países de la región renovaron su participación en el sistema multilateral de comercio incorporándose masivamente a la nueva organización. Actualmente todos los países de América Latina son miembros de la OMC y su actuación en el ámbito multilateral se ha convertido en un elemento crítico de sus estrategias de negociación comercial.

Todos estos esfuerzos se complementaron pronto con otras iniciativas. A principios de los noventa México inició negociaciones de un acuerdo de libre comercio con EEUU, a las que se incorporó luego Canadá. Dos años después los tres países suscribieron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés), primer acuerdo de este tipo entre países industrializados y en desarrollo. El TLCAN inspiró el

lanzamiento, poco después, de una iniciativa de integración hemisférica de gran alcance, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuyos trabajos preparatorios comenzaron en 1995.

Sin embargo, aunque las negociaciones del ALCA, en las que participan 34 países de la región (todos los países de América Latina y el Caribe, excepto Cuba), debían completarse hacia finales de 2004, el proceso se encuentra estancado desde aproximadamente el 2002 y sus perspectivas son inciertas.

En parte como resultado del estancamiento en las negociaciones del ALCA, pero también – más significativamente– como producto de estrategias deliberadas, muchos países de la región comenzaron a negociar acuerdos bilaterales de amplio alcance con sus socios comerciales más importantes. Tal fue el caso de México, quien después de haber concluido las negociaciones del TLCAN entabló negociaciones bilaterales con la Unión Europea, Japón y otros.

Le siguió Chile, quien tal vez por no participar en ninguno de los esquemas de integración regional existentes, puso en práctica una estrategia ambiciosa de negociaciones bilaterales, denominada por algunos como regionalismo “aditivo”. El Mercosur, por su parte, inició negociaciones con la Unión Europea (UE). Posteriormente, se convirtieron a este “nuevo” bilateralismo los países de América Central y algunos países andinos, negociando acuerdos de libre comercio con EEUU.

B. OBJETIVOS DE LA ESTRATEGIA NEGOCIADORA

El objetivo de las negociaciones comerciales es conseguir la reducción mutua de los aranceles y otras barreras al comercio de bienes entre los participantes. Sin embargo, se ocupan también de medidas que afectan al comercio en servicios (por ejemplo, comunicaciones, finanzas, transporte, energía, inmigración; incluso salud, educación y medidas sanitarias), el flujo de inversiones, y la aplicación de los derechos de protección de la propiedad intelectual. La opinión fundamental más extendida es que esto conducirá a

mejoras en el acceso a los mercados y a una distribución más eficiente de los recursos, estimulando el crecimiento económico y el desarrollo, dando origen a un denominado activismo negociador en los países tendientes a la apertura de sus mercados y la búsqueda de ventajas comparativas.

En América Latina, el activismo negociador ha tenido dos efectos importantes y complementarios sobre los países de la región. Por una parte, ofrece a estos países un acceso más amplio y seguro a los mercados desarrollados, al consolidar las preferencias unilaterales existentes en esos mercados; asimismo estimulan una mayor productividad y competitividad de los países al imponerles un esfuerzo importante de adaptación a las nuevas condiciones, más exigentes. Por otro lado, configuran un entramado de normas, obligaciones y compromisos que, aunque pueden en ocasiones generar cierta confusión entre los operadores económicos, hacen más difícil revertir la orientación de apertura de las políticas comerciales; en tal sentido, consolidan la apertura comercial de los países.

Las actuales estrategias de negociación comercial no son sustitutivas entre sí. Los países no han reemplazado la integración regional por el enfoque hemisférico, ni dejado de lado las negociaciones multilaterales para avanzar en sus acuerdos bilaterales. Se trata de estrategias complementarias, obligadas a coexistir por la naturaleza misma de los intereses comerciales de la región, y su búsqueda de una mayor y mejor participación en la economía mundial. Si bien los esquemas de integración estimulan los intercambios recíprocos, los países de la región aspiran también a conquistar mercados más amplios, tanto a nivel hemisférico como global. La ampliación y seguridad de acceso a estos mercados es el norte de sus estrategias de negociación comercial y éstas tienen, por diseño y necesidad, un carácter múltiple.

En este sentido, el desafío principal para los países de la región es utilizar estas diversas estrategias de negociación de una forma óptima, concentrando esfuerzos en los asuntos más importantes, promoviéndolos en los ámbitos susceptibles a resultados satisfactorios, y procurando mantener posiciones coherentes y complementarias en las distintas negociaciones. Considérese, por ejemplo, el tema agrícola uno de los temas más controversiales por lo sensitivo que representa para la seguridad alimentaria. No hay duda

de que la eliminación de restricciones al comercio agrícola entre países de la región es algo positivo y merece profundizarse a nivel regional o subregional, como se ha hecho en algunos acuerdos de integración, como la Comunidad Andina. Sin embargo, para algunos países latinoamericanos exportadores de productos agropecuarios, la liberalización de este sector sólo tiene sentido si se alcanza en negociaciones multilaterales –en la Ronda Doha.

Respecto a las negociaciones en la Ronda de Doha, el tema agrícola es altamente sensitivo, en el ámbito multilateral es el único en que la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, países cuyas políticas agrícolas introducen grandes distorsiones en el mercado mundial de productos agrícolas, podrían aceptar compromisos capaces de eliminarlas. Reflexiones semejantes pueden hacerse sobre otros temas que son normalmente incluidos en los acuerdos comerciales.

La política comercial debería concentrarse en conseguir objetivos de desarrollo específicos, como posibilitar que la gente más pobre compita en un mercado mundial globalizado, incrementando su productividad. Por ejemplo con el acceso a mercados de la Mipymes. También debería garantizar una distribución más igualitaria de los beneficios del comercio, de manera que los pobres, las mujeres, y otros grupos desfavorecidos puedan obtener beneficios de la exportación, y se pueda promover la equidad dentro del país y entre grupos sociales, regiones y géneros. Garantizar que la liberalización del comercio en bienes y servicios contribuya de manera efectiva a lograr los objetivos planteados en la política comercial en particular y la política económica en general.

Los gobiernos deben asegurarse de que los compromisos internacionales que adquieran respaldan estos objetivos. Las negociaciones comerciales internacionales deben aspirar a proporcionar libre acceso a los mercados de bienes y servicios de los países en desarrollo, a la vez que obtengan un compromiso por parte de los socios comerciales más fuertes hacia las medidas que apoyen estos objetivos.

La capacidad del gobierno para definir estas estrategias y para defenderlas y aplicarlas en las negociaciones comerciales internacionales se ve incrementada por una participación

más activa de la sociedad civil y otras partes interesadas, las cuales se sentirán afectadas positiva o negativamente por los acuerdos comerciales. Este proceso debería ser de ayuda en la identificación de los elementos a favor de los sectores productivos y el desarrollo de la política comercial que deberían incorporarse a la legislación y ser defendidos en las negociaciones comerciales. Al mismo tiempo, también se deberían identificar las acciones de otros países que pudieran frustrar estos objetivos y ser tratadas en las negociaciones comerciales, intentando lograr tanto mejoras sistémicas como concesiones específicas por parte de los socios comerciales. Un elemento esencial añadido es anticipar las acciones por parte de otros países, y buscar un consenso nacional sobre la reacción adecuada.

Llevar a cabo una estrategia de desarrollo mediante la aplicación de las políticas comerciales, aborda muchas de las cuestiones a las que cualquier profesional de la política comercial se enfrentará inevitablemente en los próximos años, y proporciona información de fondo y los objetivos de desarrollo mencionados anteriormente.

1. Estrategias de desarrollo y negociaciones comerciales

Este nuevo sistema comercial emergente impone normas sobre el ejercicio de las políticas comerciales (en su sentido más amplio) tanto a través de obligaciones generales, que se aplican a todos los miembros de la OMC, como de compromisos específicos que han sido aceptados por los estados individualmente. Todos los países en desarrollo están sometidos a intensas presiones para adquirir compromisos vinculantes adicionales, a nivel multilateral, regional, sub-regional y bilateral, para liberalizar el comercio y la inversión, y aceptar disciplinas intrusivas en áreas de políticas de desarrollo con un radio de acción cada vez más amplio. Los gobiernos de los países en desarrollo se verán forzados a tomar importantes decisiones sobre el nivel al que están dispuestos a limitar sus opciones políticas, a cambio de obtener beneficios comerciales. El dilema al que se enfrentan es cómo preservar las estrategias de desarrollo en el contexto de múltiples negociaciones con socios regionales y extra-regionales, desarrollados y en desarrollo.

Un pre-requisito para tomar parte en las negociaciones comerciales debería ser la clara definición de una política nacional comercial y de desarrollo a favor de los pobres. Dicha

política debería estar dirigida a garantizar que los pobres no sufran de una manera desproporcionada el peso del reajuste, pero maximice los beneficios de la liberalización y las disciplinas comerciales. La persecución de tres objetivos complementarios y que se refuercen mutuamente sobre (a) una política industrial basada en aranceles, inversión y servicios, (b) un ataque proactivo sobre las barreras a la exportación apoyado por medidas que garanticen que los beneficios del crecimiento de la exportación sean compartidos de forma equitativa y (c) la protección de la seguridad alimentaria y los medios de subsistencia rurales, debería poner en marcha una espiral positiva de crecimiento, reducción de la pobreza y desarrollo humano. El objetivo de las negociaciones comerciales debería ser la preservación del espacio de maniobra nacional respecto a las políticas que se necesita para un desarrollo sostenible, a la vez que se obtienen compromisos de los socios comerciales a favor de estos objetivos de desarrollo.

2. El diseño de la estrategia

Un primer paso sería una revisión de las políticas comerciales (es decir, el comercio en el sentido amplio que cubre todos aquellos asuntos sujetos a concesiones “comerciales”) para identificar aquellas que conducen más directamente a resultados a favor de los sectores productivos y del desarrollo. Estas se pueden dividir entre aquellas para las cuales parece crucial el mantenimiento de un espacio de maniobra para las políticas nacionales, y aquellas en las que el objetivo sería la obtención de acciones por parte de otros países, con el apoyo de medidas políticas a nivel nacional.

Las medidas políticas a los niveles nacional e internacional deberían concentrarse en los siguientes objetivos

- (a) Evitar que los sectores productivos y populares sufran el peso de las medidas comerciales y la liberalización y
- (b) Equipar a los sectores vulnerables para que deriven los máximos beneficios del comercio y la globalización.

Aquellos gobiernos que no han definido claramente sus intereses y objetivos se encuentran inevitablemente a la defensiva en las negociaciones comerciales. Una política comercial en

favor del desarrollo que no esté sólidamente basada en un amplio consenso nacional, no será defendible durante mucho tiempo en las negociaciones, ya que se verá sometida a presiones por parte de los negociadores comerciales extranjeros, las instituciones financieras multilaterales y los grupos de presión interés dentro del país. Por tanto, el ejercicio de construcción de un consenso sólido a nivel nacional se debería considerar como prerequisite para la eficaz participación en las negociaciones comerciales. Con esto se prevendría el riesgo de una “apropiación” por parte de las élites, proceso en el cual los grupos de interés tienen éxito a la hora de distorsionar las prioridades para servir sus propios intereses a costa de otros segmentos de la sociedad. Esto puede resultar en un debilitamiento de las políticas de desarrollo y dar lugar a conflictos políticos.

Un proceso intensivo de construcción de consenso que incluya a todos los sectores interesados, puede reforzar enormemente la capacidad de los gobiernos para conseguir un resultado favorable al desarrollo y a los sectores productivos en las negociaciones comerciales. Se debería alcanzar un consenso sobre una lista de prioridades a conseguir en las negociaciones comerciales, ya sea a nivel multilateral, regional, o bilateral.

La estrategia debe incorporar objetivos a favor de todos los sectores que forman parte la economía en todas las áreas de actividad y del desarrollo dentro de la legislación y regulación nacional del comercio, y anticipar de esta manera las probables peticiones de los socios comerciales, con el fin de prepararse para proteger los programas existentes y preservar el margen de maniobra política para futuras iniciativas. En ese sentido, se debe concebir una estrategia comercial inclusiva a favor de todos estos sectores y del desarrollo con el fin de lograr objetivos en las políticas nacionales y negociaciones sobre comercio.

Entre las estrategias a implementar se tendría que incorporar lo siguiente:

- i) Defender las políticas y regulaciones nacionales en las negociaciones sobre el comercio de servicios y la inversión y la flexibilidad los regímenes comerciales agrícolas, y garantizar el acceso a medicamentos,
- ii) Retener la flexibilidad para implementar una política industrial y una estrategia exportadora coherentes, poniendo en marcha una espiral positiva ascendente;

obtener capital y tecnologías avanzadas, a la vez que se usa como base el conocimiento tradicional y los logros de la comunidad, y

- iii) Buscar la eliminación de aranceles y disciplinas más limitantes sobre la aplicación de medidas comerciales restrictivas en las negociaciones a nivel multilateral, regional, plurilateral y bilateral.

C. EL PROCESO NEGOCIADOR Y LOS BENEFICIOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

1. El proceso negociador

El objetivo general de una negociación es comprender que el proceso de negociación de un TLC es parte del proceso de globalización y obtener herramientas para poder interpretar sus impactos positivos o negativos en la vida económica y social a nivel nacional, regional, empresarial e individual.

Las rondas de negociación son los primeros contactos para iniciar las negociaciones de los temas de intercambio comercial que se transforman en capítulos. La metodología de trabajo en la mayoría de grupos de negociación consiste en presentar las propuestas remitidas en cada tema, a fin de explicar los conceptos detrás de las mismas e identificar los puntos comunes y las divergencias, y en caso fuera posible se presentarían acuerdos en cuanto a los temas y/o los textos.

Al firmar un TLC, los miembros de la comunidad desaparecen entre sí los aranceles mediante un calendario de aplicación y cualquier otro tipo de obstáculo al comercio, cada miembro de la comunidad conserva sus derechos arancelarios frente a terceros países.

Cada país identifica separadamente las ventajas y desventajas. Se ponen de acuerdo en iniciar el proceso, conformar los equipos de negociación, acordar el proceso, discutir los temas – rondas. En relación a consolidar y formalizar los acuerdos se debe tener en cuenta

qué se negocia, a partir de cuando entra en vigor. Se someten a aprobación los resultados por las autoridades de cada país, y se ponen en marcha los acuerdos.

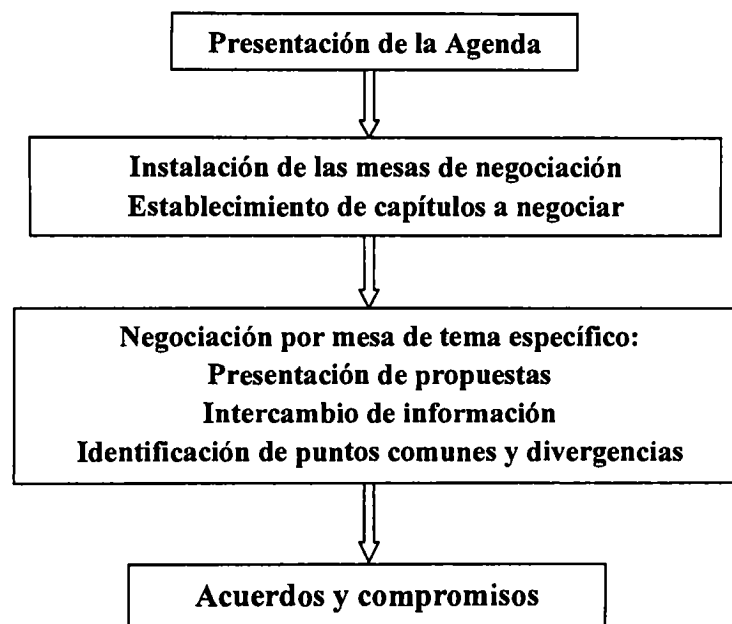
En un TLC se negocia fundamentalmente: El comercio de bienes, comercio de servicios - inversiones/flujos de capitales, aspectos laborales, propiedad intelectual, marcas- patentes- derechos, temas relacionados al comercio, temas ambientales, aspectos regulatorios, conciliación, arbitramiento, políticas comerciales, salvaguardias, entre otros. En términos generales, los pasos en una negociación en los acuerdos comerciales en general y en los TLC en particular se observan en los siguientes aspectos.

- a) Cada país identifica separadamente las ventajas y desventajas. Generalmente, las autoridades negociadoras del Gobierno se reúnen con cada sector productivo que involucre el tema a negociar
- b) Los países se ponen de acuerdo en iniciar el proceso. Las autoridades de cada país se ponen de acuerdo y fijan una agenda negociadora
- c) Se conforman los equipos de negociación. Cada país establece su equipo negociador integrado por funcionarios públicos ministeriales y lo acredita ante las autoridades. Generalmente, son especialistas en cada tema a negociar.
- d) Se acuerda el proceso. El proceso consiste fundamentalmente en la negociación por temas acordados en rondas alternando la negociación en cada país
- e) Se discuten los temas en cada ronda. Se establecen mesas de negociación por cada tema previamente estipulado. Es importante destacar, que los sectores productivos constituyen un mecanismo asesor y de consulta que se denomina “el cuarto de al lado” donde los negociadores consultan a los sectores aludidos.
- f) Consolidación y formalización de los acuerdos. Al final de la ronda de negociación se establecen los capítulos negociados y los resultados, con su puesta en vigor y los mecanismos de implementación.

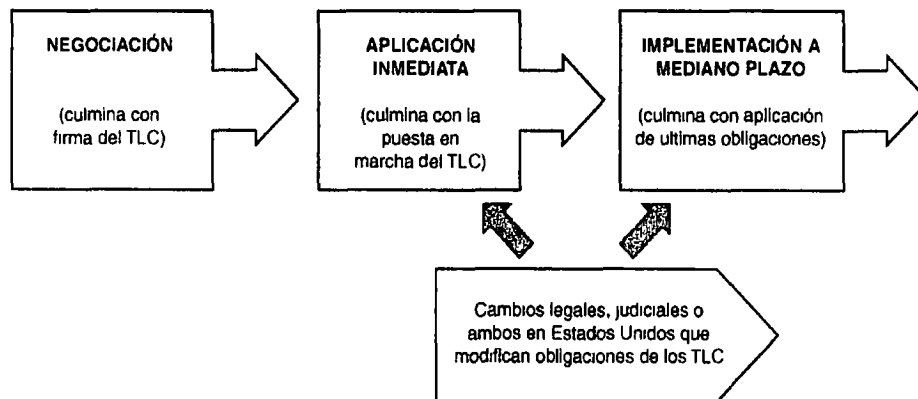
- g) Se somete a aprobación de las autoridades e instancias en cada país. Una vez concluyen todas las rondas de negociación, se somete el documento final a la consideración de las instancias legislativas para su aprobación.
- h) Se ponen en marcha los acuerdos. Una vez aprobados los acuerdos se pone en marcha el intercambio de acuerdo a los términos y mecanismos establecidos en cada capítulo negociado y aprobado.

A continuación se presentan dos esquemas que reflejan las rondas de negociación y las etapas en la negociación de un TLC.

ESQUEMA GENERAL DE UNA RONDA DE NEGOCIACIÓN EN TLC



ETAPAS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC)



2. Estructura de negociación de los TLC

En el caso de Panamá, las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio que se han llevado a cabo, no se observa una negociación similar en cuanto a temas y capítulos. De hecho cada negociación como se especificará en capítulos posteriores posee su propia dinámica y responde generalmente, a los estudios previos que realiza cada Parte respecto a los potenciales beneficios a lograr.

En términos generales en los TLC negociados por Panamá se observa, en cuanto a su estructura temática, los siguientes tópicos:

- a. Aspectos generales
- b. Comercio de mercancías
- c. Obstáculos técnicos al comercio
- d. Inversión, servicios y asuntos relacionados
- e. Política de competencia
- f. Propiedad intelectual
- g. Disposiciones administrativas e institucionales

En una descripción detallada sobre los temas, y como a través de la negociación en las rondas estos se van configurando en capítulos, los cuales le darán la estructura al documento final que se firma y ratifica por las partes. Para efectos de ilustración, se presenta como ejemplo la estructura el Tratado de Libre Comercio suscrito entre la República de Panamá y la República de China (Taiwán) que se firmó el 21 de agosto de 2003 en Taipei, China Taiwán, en el marco de la Cuarta Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la República China (Taiwán), Centroamérica, República Dominicana y Belice. Este TLC, el segundo que firmó Panamá fue ratificado por la Asamblea Nacional de Panamá, y adoptado mediante Ley No. 62 de 2003. Posteriormente se dio el intercambio de los instrumentos de ratificación, mismo que tuvo lugar el 4 de noviembre del 2003 en la ciudad de Panamá.

Contenido temático y Capítulos que se negocian en los TLC

- I PARTE: ASPECTOS GENERALES

Capítulo 1: Disposiciones Iniciales

Capítulo 2: Definiciones Generales

- II PARTE: COMERCIO DE MERCANCIAS

Capítulo 3: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado

Capítulo 4: Reglas de Origen

Capítulo 5: Procedimientos Aduaneros

Capítulo 6: Medidas de Salvaguardia

Capítulo 7: Prácticas Desleales de Comercio

- III PARTE: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

Capítulo 8: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Capítulo 9: Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización

- IV PARTE: INVERSIÓN, SERVICIOS y ASUNTOS RELACIONADOS

Capítulo 10: Inversión

Capítulo 11: Comercio Transfronterizo de Servicios

Capítulo 12: Servicios Financieros

Capítulo 13: Telecomunicaciones

Capítulo 14: Entrada Temporal de Personas de Negocios

- V PARTE: POLÍTICA DE COMPETENCIA

Capítulo 15: Política en materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado

- VI PARTE: PROPIEDAD INTELECTUAL

Capítulo 16: Propiedad Intelectual

- VII PARTE: DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES

Capítulo 17: Transparencia

Capítulo 18: Administración del Tratado

Capítulo 19: Solución de Controversias

Capítulo 20: Excepciones

Capítulo 21: Disposiciones Finales

3. Beneficios económicos de los Tratados de Libre Comercio

El TLC representa un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tienen carácter de perpetuidad. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, ambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias, es decir, involucra no solo aspectos concernientes al intercambio comercial sino también aspectos normativos contenido en el derecho internacional.

Los TLC forman parte de una estrategia comercial de largo plazo que busca consolidar mercados para los productos de un país con el fin de desarrollar una oferta exportable competitiva, que a su vez genere más y mejores empleos. La experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional, ampliando de esta manera el tamaño del mercado para sus empresas. La necesidad de promover la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en países, cuyos mercados locales,

por su reducido tamaño, ofrecen escasas oportunidades de negocios y, por tanto, de creación de empleos como el caso panameño.

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora. Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

El Libre Comercio, como mecanismo para dinamizar y ampliar los mercados nacionales, se traduce en beneficios que para efectos prácticos se puede clasificar dentro de tres grupos:

- a. Un grupo de ventajas se circunscribe a las familias que constituyen los consumidores y usuarios.
- b. El Estado a través de flujos de inversión y empleo
- c. Las empresas que se incorporan a esta dinámica económica.

❖ **Beneficios para los consumidores:**

Mayor cantidad y variedad de productos: En principio, los Tratados de Libre Comercio ofrecen la oportunidad que las economías que participan dentro del Tratado experimentan en términos totales un aumento del volumen total de comercio (exportaciones e importaciones) dado que los agentes económicos no solo venden sus productos en el mercado nacional sino también deben aumentar su producción para penetrar a la economía del socio comercial con el cual suscribe el tratado. De esta forma, los consumidores se enfrentan en principio a un aumento de los productos no solo en cantidad sino también en cuanto a la calidad de los mismos. El aumento de la oferta, en cuanto a la cantidad y variedad de los productos, está sujeta a las normativas que en materia de sanidad (tanto animal como vegetal) deben cumplir los productos para consumo humano.

La oferta de bienes en un país que participa del intercambio comercial producto de un Tratado de Libre Comercio se fortalece, es decir los agentes económicos participantes en el mercado, tienden a mejorar la calidad de los productos y así capturar parte de la demanda total a la que enfrentan. El consumidor, a diferencia de la situación en donde no existía libre comercio, enfrenta un mayor número de alternativas que al elegir las satisfacen sus necesidades mejorando su bienestar.

Precios de los productos: Los consumidores en una economía autárquica (que no tienen relaciones con el exterior) siempre van a estar sujetos a los altos precios de los productos nacionales, transfiriendo recursos del productor al consumidor vía precios, desmejorando el poder de compra de la moneda nacional. En las economías que participan del Tratado de Libre Comercio, se experimenta que en determinados mercados de bienes, que han sido parte de una desgravación arancelaria, un aumento de la oferta de productos y de esta manera los consumidores se enfrentan a mejores precios. En este estado de cosas los productos nacionales e importados compiten por la demanda de los consumidores con que cuenta el mercado, mejorando el bienestar de los consumidores en términos generales. Dada la reducción de las barreras arancelarias que encarece al producto importado y a su vez protege el producto nacional, los precios de los bienes destinados al consumo en el mercado tienden a una reducción para beneficios de los consumidores.

Mayor cantidad de establecimientos comerciales: Aunque en algunos países, tal es el caso de Panamá, existen restricciones a nivel constitucional, para el desarrollo de actividades comerciales (comercio al por menor) y en el ejercicio de profesiones liberales (como por ejemplo: la abogacía), la apertura en los mercados de bienes y servicios, provoca mayores niveles de oportunidades de inversión que se traducen en un mayor número de establecimientos comerciales que brinden sus productos o servicios a los consumidores. De esta forma los agentes económicos cuentan mayor presencia en los principales centros de consumo a lo interno de la economía, mejorando de esta forma la distribución de sus bienes y la prestación de servicios al mercado de destino.

❖ **Beneficios para el Estado**

Más inversión extranjera directa: Las economías que participan del Libre Comercio, dado que el mercado al cual se orientan sus bienes no sólo incluye el mercado interno, pueden incursionar en la economía de su socio comercial a través de inversión directa en actividades propias de su gestión. El aumento de las inversiones en la economía puede generar mayores niveles de empleo que dinamicen los centros urbanos o ciudades en las cuales se da la presencia de los agentes económicos. Dentro de este beneficio es dable destacar el hecho que en estos tratados se aborda el tema de inversión dado que los agentes económicos deben tener las facilidades para incursionar de manera efectiva en la economía del socio comercial. Entre estas facilidades se encuentran el trato de la nación más favorecida, el trato nacional a la inversión y una serie de regulaciones que tratan de evitar una diferenciación en el tratamiento entre las inversiones de origen extranjeras con relación a las inversiones nacionales.

Creación de empleos: Los Tratados de Libre Comercio al promover la inversión tienen efectos sobre los niveles de empleo ya que los agentes económicos aumentan las operaciones tanto a nivel interno y externo de la economía. En este aspecto es dable mencionar el hecho que las empresas procuran el fortalecimiento del recurso humano del cual disponen, en cuanto al mejoramiento de los conocimientos y habilidades de la mano de obra. Al tomar la decisión de incursionar en el extranjero, mediante las exportaciones de

un determinado producto, los agentes económicos deben aumentar sus operaciones y el número de empleos. Esta situación abre un cúmulo de oportunidades para la mano de obra ya que las empresas deben contar con mano de obra capacitada tanto en estudios formales como en el perfeccionamiento o especialización de las operaciones empresariales. Además, el trabajador debe contar con las competencias laborales propias para el desempeño de sus labores.

❖ **Beneficios para las empresas**

Mayores niveles de competencia: Los Tratados de Libre Comercio, en el comercio de bienes por ejemplo, le brindan a las empresas exportadoras, mediante la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, que sus productos alcancen de manera más expedita los diferentes mercados de exportación del socio comercial. En este sentido, los productos nacionales en los mercados anteriormente protegidos pasan a enfrentar una mayor competencia con los productos importados. Ambos productos, o sea el producto nacional y el extranjero, deben ser más competitivos para mantener o aumentar su participación de mercado. La competencia en un determinado mercado busca la disminución de los precios de los productos para beneficio de los consumidores finales. Es importante señalar que, dado la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, los mercados nacionales ampliados por los TLC's serán el escenario donde las empresas compiten para alcanzar un mayor porcentaje de mercado y mejorar la rentabilidad de sus operaciones.

Eficiencias en costos de producción: Las empresas que entran a disputar un determinado mercado deben hacerlo con costos de producción que le permitan competir en dicho mercado. De esta forma, las empresas diversifican sus fuentes de suministro de materias primas o insumos para la producción con el fin de contar con insumos a precios competitivos. Esto a su vez, provoca que los agentes económicos que suministran dichos insumos también procuren mayor eficiencia en sus operaciones para poder ofrecer una materia prima a buen precio en el mercado. Los oferentes de materias primas no solo cuentan con los compradores o clientes históricos de origen local sino también eventualmente contarán con nuevos clientes provenientes del socio comercial signatario del Tratado.

Mayores economías de escala: La reducción de las barreras arancelarias, así como las no arancelarias producen una ampliación de mercados. Las empresas que en principio contaban con la demanda de origen interno, deben aumentar su producción para abastecer el mercado externo. En este sentido los Tratados de Libre Comercio buscan la reducción de las barreras arancelarias que particularmente se desmantelan en el transcurso de un determinado periodo de tiempo de manera gradual y también se reducen las barreras no arancelarias (normas, regulaciones y trámites burocráticos) con el propósito de agilizar también intercambio comercial de mercancías. Con este escenario las empresas experimentan que el costo promedio por unidad de producción disminuye como consecuencia del incremento del volumen de producción.

Ingreso a nuevos sectores del mercado: Los agentes económicos, producto de la ampliación de mercados que experimenta la economía, se incorporan muchas veces a actividades relacionadas con su negocio y que en principio no atendían. En este sentido, la ampliación del mercado, producto del Tratado de Libre Comercio ofrece una nueva gama de oportunidades de negocios que los agentes económicos aprovechan generando inversión y empleo en la economía.

Estabilidad jurídica: La estabilidad jurídica es un elemento de importancia en los diversos Tratados de Libre Comercio que se negocian entre los países. Los Tratados de Libre Comercio contienen normativas claras en cuanto a cómo se rigen las relaciones comerciales entre los países contratantes. Los contratantes conocen con certeza el marco jurídico que regula las relaciones comerciales de tal forma que si se producen diferencias, el mismo Instrumento Jurídico (Tratado) cuenta con los mecanismos necesarios para resolver las diferencias que eventualmente se originen.

4. Ventajas y desventajas de los TLC

En la implementación de acuerdos comerciales, se menciona consistentemente que un acuerdo comercial de última generación como el TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación del comercio supera la posible desviación de comercio⁽⁴⁾. La apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hará posible reducir la volatilidad de un crecimiento a nivel de riesgo país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general

Por otra parte, el TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, permitiendo que el ingreso real de la población aumente. Si esto es dinámico como se señala, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.

En el ámbito de la macroeconomía nacional, como una ventaja fundamental se concluye que los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de los países en procesos intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía.

En términos puntuales las ventajas para el país que suscribe estos acuerdos comerciales se resumen en los siguientes aspectos:

- a. Acceso a mercados más amplios: fundamental para economías pequeñas.
- b. Acceso a productos de calidad y menor precio.
- c. Contacto con avances tecnológicos y científicos.
- d. Mejores sueldos y calidad de los empleos.
- e. Permite la apertura a los mercados más grandes del mundo.
- f. Consolida preferencias arancelarias.
- g. Es vinculante, por lo que puede reducir la incertidumbre en los mercados.
- h. Implica menores costos en la importación de insumos y en la calidad.

⁴ Situación en el comercio internacional en la que el tratamiento discriminatorio entre productores de países miembros de alguna unión aduanera y no-miembros conduce a que los flujos comerciales entre países socios se consigan a expensas de productores del resto del mundo, posiblemente más eficientes

1. Genera mejoras en la productividad y competitividad del país
- j. Fomenta la realización de reformas estructurales, y la estabilidad de las reglas del juego.
- k. Atrae la inversión directa extranjera y por consiguiente impacta en la ocupación y en el crecimiento económico.
- l. Permite institucionalizar la seguridad jurídica para las inversiones.

Aunque el comercio es ventajoso para cualquier país, de igual forma como en toda negociación, los países presentan desventajas ya sea por su estructura económica, carencia de institucionalidad, y la existencia de asimetrías entre las economías que negocian.

Entre las principales desventajas que se aprecian en las negociaciones internacionales, se pueden mencionar las siguientes:

- a. La oferta exportable de los países en desarrollo no es amplia y diversificada, por tanto depende de algunos productos en detrimento de otros.
- b. Costos no competitivos. Las empresas se ven en dificultad en lograr niveles de producción con costos competitivos, cuando la energía, los insumos y otros factores de producción se constituyen en barreras al libre comercio, en el caso de países que tienen sistemas de subsidios a la producción como Europa y EEUU.
- c. Los sistemas de producción no poseen un grado competitivo en tecnología. Generalmente las tecnologías para la producción de bienes y servicios que llegan a los países en desarrollo son tecnologías que cumplieron su ciclo y se vuelven obsoletas.
- d. La economía no posee los recursos humanos con las competencias adecuadas para los mercados laborales, dando origen a migraciones de fuerza laboral extranjera.
- e. Las competencias y habilidades para los sectores productivos que generan la oferta exportable de bienes y servicios no es congruente con el sistema educativo y de formación profesional.
- f. La apertura se lleva a cabo con nuevos mercados con poder de adquisición mayor al de aquellos países en desarrollo.

- g. No todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los TLC, hay productos de mayor sensibilidad que son protegidos con determinados tipos de mecanismos de defensa comercial. Por ejemplo las salvaguardias que se otorgan a algunos productos.
- h. Desviación del proteccionismo arancelario. El proteccionismo arancelario que se supone debe mitigar ante una amenaza de daño por las importaciones masivas, no se transfiere al precio al consumidor, por ejemplo en algunos productos alimenticios.
- i. Distorsión de políticas económicas. En el caso de subsidios y exoneraciones para sectores y empresas que siendo conscientes de que sus sistemas de producción se pueden modernizar, mejorar su calidad y eficiencia, no hacen ajustes ni reconversión para solucionarlo y siguen produciendo de la misma manera; en este caso la gente preferirá comprar un producto con mejor calidad y a un mejor precio.

En el caso de los países latinoamericanos se ven afectado fundamentalmente por la falta de industrialización del país más pequeño, resultando imposible competir en uno de sus mercados más estables. Esto trae como consecuencia que el trabajo rural se vea afectado, puesto que la gente comienza a dedicarse a la industria y los servicios desplazándose así a la ciudad ocasionando los denominados bolsones de pobreza.

Otro factor de desventaja para los países en desarrollo, es la poca infraestructura que poseen para poder controlar y hacer un tratado de estas características, como: vías para transportar los productos, puertos, maquinaria, puentes, ferrocarriles, bodegas, capacidad de planta de las empresas y otros que hacen falta para competir con las grandes potencias.

Adicionalmente, para poder ingresar a este comercio en igualdad de condiciones, en el país se debe realizar un cambio social radical en cuanto a la producción, competitividad, proteccionismo, educación, calidad en los procesos y el mejoramiento del sistema judicial y mercantil, ya que con este pacto las exigencias serán mayores, requiriendo una respuesta más efectiva y eficaz en estos campos.

La mayor preocupación existente con la apertura comercial que tienen los países ante la firma de los TLC, son las diferentes repercusiones negativas, especialmente sobre dos sectores económicos como el sistema agropecuario y las pequeñas y medianas empresas.

El primer sector se verá afectado, ya que el campo latinoamericano no se encuentra totalmente industrializado para poder competir contra los productos agropecuarios de las grandes potencias, ni poseen los suficientes mecanismos de producción y calidad. Los campesinos latinoamericanos tampoco tienen la suficiente capacidad educativa para responder a las exigencias que se les van hacer. Además estamos en completa desventaja con el campo europeo, asiático y estadounidense por ejemplo, dado que tienen a su favor políticas netamente proteccionistas en sus diferentes sectores económicos; genera más bajos costos para sus productores y por consiguiente una mayor ventaja frente a nuestro sector laboral agrícola.

Las pequeñas y medianas empresas, que es un sector considerado clave en la lucha contra la pobreza, es un sector que se verá afectado debido a la baja productividad, la baja calidad y los altos costos de producción que las caracteriza, lo que les impide competir en un mercado altamente especializado, haciéndolas vulnerables frente a la importaciones masivas.

CAPÍTULO III
ESTRATEGIA Y NEGOCIACIÓN EN LOS ACUERDOS COMERCIALES
DE PANAMÁ

A. LINEAMIENTOS DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIO EXTERIOR

A partir de los noventa con el advenimiento de los gobiernos escogidos por el voto popular se da inicio a la implementación de un sistema económico de corte liberal fundamentado en la apertura de mercados y el libre comercio, con ello al proceso de adhesión de Panamá a la Organización Mundial de Comercio (OMC) creándose una autoridad institucional en la materia, que a la postre resultó, en el denominado Consejo de Comercio Exterior (CONCEX) adscrito a la Presidencia de la República. Panamá inicia un proceso de definición de su estrategia de comercio internacional, sin embargo, ya existía una iniciativa estratégica desde la década de 1960, producto del impulso regional que le dio al tema del comercio internacional, la creación del Mercado Común Centroamericano⁽⁵⁾.

1. Visión estratégica de la política comercial

El objetivo principal de la política comercial panameña se estructura en fecha posterior a la invasión de norteamericana, cuando se instala el gobierno del Presidente Guillermo Endara, sin embargo, nuestro país participaba como observador en el GATT. Desde los años noventa, la política comercial se centró en la coordinación y ejecución de las acciones para promover el desarrollo económico y social del país.

La Estrategia Nacional de Comercio Exterior ⁽⁶⁾ ha seguido como norte fundamental posicionar a Panamá como un eje regional que permita el crecimiento sostenido de sus bases productivas mediante el incremento de las exportaciones de valor agregado, la prestación eficiente de servicios exportables y la promoción efectiva como destino de inversiones, que permitirá crear miles de nuevas fuentes de empleo y consecuentemente generar la inclusión de mas panameños en la economía formal del país.

⁵ El 13 de diciembre de 1960, se estableció el Mercado Común Centroamericano, (MCCA) en virtud de la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el cual constituye la Carta fundamental que rige este sistema de integración regional. El MCCA, entró en vigencia el 04 de junio del año 1961, y fue integrado por cinco países: Honduras, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador y Guatemala

⁶ Documento elaborado por el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONCEX) y aprobado por el Presidente Ernesto Pérez Balladares en Julio de 1996

Lo anterior se puede apreciar a partir de la incorporación de Panamá a la OMC al ratificar la Asamblea Legislativa el Acuerdo de Marrakech⁽⁷⁾, donde se observa que la presencia de Panamá evoluciona de manera significativa en el mercado mundial, por la aplicación de nuevos instrumentos de desarrollo, la tendencia al crecimiento económico del país y la consolidación de una plataforma logística factor clave para el comercio internacional.

El Gobierno dentro del marco del Plan Estratégico Nacional de Desarrollo, identificó en su momento varios pilares fundamentales sobre los cuales se deben dirigir e intensificar los esfuerzos para mantener esa tendencia positiva de los últimos años y consecuentemente superar los indicadores de pobreza, desempleo y educación que se había trazado.

Los pilares sobre los cuales se estructuró la estrategia que se ha venido implementando en los sucesivos gobiernos en las dos últimas décadas se refieren a los siguientes factores:

- ❖ Promoción de las exportaciones panameñas, proveyendo apoyo y asistencia técnica en el ámbito nacional y promocionando la oferta exportable en otros mercados.
- ❖ Promoción de los cambios internos necesarios para desarrollar una economía más eficiente que facilite el incremento del comercio exterior al mejorar la producción nacional; con el fin de alcanzar niveles de calidad internacional al agilizar y reducir los procesos y trámites.
- ❖ Buscar incorporar la participación activa del sector privado en la formulación de estrategias orientadas a mejorar el clima de negocios y aumentar la productividad y competitividad de las empresas, al igual que su implementación.
- ❖ Brindar información de las actividades, en forma periódica, de evaluaciones de proyectos, beneficiarios, aspectos técnicos e informes de desempeño e impacto del Programa.

⁷ Ley N° 23 de 15 de julio de 1997 por la cual se aprueba el Acuerdo de Marrakech constitutivo de la Organización Mundial del Comercio, el Protocolo de Adhesión de Panamá a dicho Acuerdo junto con sus Anexos y lista de compromisos, se adecua la legislación interna a la normativa internacional y se dictan otras disposiciones.

- ❖ Promover la formación de conglomerados o *clusters* en los sectores seleccionados como prioritarios, a fin de buscar formas de mejorar la colaboración y sinergia entre miembros de un *cluster*, con el propósito de aumentar las exportaciones y la productividad.

- ❖ En el logro de esta política nacional se ha venido construyendo a través de un proceso participativo e integrando distintas fuerzas del quehacer nacional como los representantes del sector privado, académico, público (Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Comercio e Industrias, Ministerio de Desarrollo Agropecuario, Ministerio de Trabajo), y representantes de sindicatos laborales.

Es sobre la base de estos factores determinantes que el cierre de las conversaciones para la suscripción de los diversos acuerdos comerciales refleja un proceso natural de cambios profundos en las estructuras económicas del Panamá, con miras a alcanzar los niveles de productividad, competitividad y sostenibilidad necesarias para la población, quizás el objetivo primordial de la estrategia.

2. Los tratados comerciales como herramienta de desarrollo económico y social

Se plantea que una estrategia sin objetivos claros, mecanismos e instrumentos de política no podría llevarse a cabo. En ese sentido, para lograr el desarrollo nacional a través de los tratados comerciales la República de Panamá tiene que asegurar el acceso a los productos del país a los más grandes e interesantes mercados internacionales.

Por consiguiente, garantizar dicho acceso a través de las negociaciones de los acuerdos comerciales permitirá a Panamá crecer económicamente y mantener la sostenibilidad de ese crecimiento, y de este modo atraer más inversión extranjera que genera empleos e ingresos públicos, aunque este proceso se debe dar siempre respetando una serie de condiciones especiales de protección a la producción nacional, como por ejemplo las medidas de salvaguardia, y las medidas antidumping. Por esta razón, los acuerdos comerciales de diversas modalidades deben traer consigo mayores niveles de productividad, un

abaratamiento de los precios de los bienes y servicios de consumo, y un crecimiento sostenible que pueda generar mayores niveles de bienestar para los panameños y el desarrollo de las fuerzas productivas.

Por tanto, los acuerdos bilaterales como los TLC habrán de representarle a Panamá múltiples beneficios, que tienen que ver no solamente con aspectos de tipo comercial, sino con implicaciones positivas para la economía en su conjunto.

Entre estos beneficios potenciales que se obtienen según la literatura consultada sobre los acuerdos cabe mencionar los siguientes:

- ❖ Aumento en la tasa de crecimiento económico y, por tanto, en el nivel de ingreso *per cápita*, así como en el nivel de bienestar de la población.
- ❖ Expansión significativa de las exportaciones, en particular de las no tradicionales.
- ❖ Aumento de la competitividad de las empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos.
- ❖ Creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad.
- ❖ Mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior panameño.
- ❖ Flujo significativo de nueva inversión extranjera con repercusiones favorables en el volumen de las exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología.
- ❖ Nivelación de las condiciones de competencia frente a otros países que han logrado ventajas de acceso a mercados importantes mediante la firma de acuerdos de promoción comercial con EUA, Canadá y la Unión Europea,
- ❖ Modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y con ello disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos.
- ❖ Mejor preparación del país, tanto en el ámbito institucional como en el productivo, para insertarse en la economía global y para profundizar las relaciones con otros socios comerciales en procesos y organizaciones internacionales multilaterales como la OMC, ALADI, y otros.

Vale destacar que el principal objetivo de los acuerdos comerciales es lograr impulsar el crecimiento y el empleo a través de las oportunidades que éstos generan en su implementación. Precisamente el objetivo de lograr una mayor demanda para la producción nacional, aumenta las posibilidades de generación de empleo.

Por otra parte, la competencia internacional en los mercados genera señales de adecuación de la producción nacional que, dentro de los periodos de transición, deben canalizar el empleo hacia sectores competitivos, sostenibles y que ofrezcan mejores ingresos.

En consecuencia, es previsible que con la celebración de tratados comerciales y sobre todo la entrada en vigencia de acuerdos como el que se celebró con los Estados Unidos de América que se tienda a reducir el desempleo en el país, como consecuencia del mayor dinamismo de la economía.

Por otra parte, la experiencia internacional ha demostrado que los países que han profundizado su integración al comercio internacional han logrado elevar los ingresos promedios de sus habitantes y, en mayor proporción, para aquellos involucrados directamente en los procesos productivos y sus distintos niveles.

En términos socioeconómicos, el bienestar general del país se presenta como una consecuencia directa de la necesidad de readecuar los procesos productivos, la legislación interna con miras a brindar los niveles de certeza que se requieren, infraestructuras, tecnologías, incentivos, estilos de promoción y mercadeo, esquemas de trabajo del sector público y privado como unidad o de manera conjunta, cultura empresarial, educación e intereses particulares y generales para enfrentar de manera eficaz y competitiva el mercado internacional.

El logro de estas nuevas ventajas comparativas implicará además un proceso de transición, que requerirá de políticas de Estado que faciliten la adaptación a las nuevas condiciones de competitividad de los sectores por medio de la optimización de los procesos productivos y el aumento de capital. El mejor aprovechamiento de los beneficios intrínsecos irá en

proporción al compromiso que puedan lograr todos los entes económicos públicos y privados de la sociedad panameña.

En cuanto a la participación y acción por parte del Estado en la estrategia, se estipula que el mismo debe comprometerse entre otras acciones fundamentales a lo siguiente:

- ❖ Articular las estrategias de desarrollo empresarial de las diferentes entidades con el fin de no duplicar esfuerzos. (Agenda Complementaria)
- ❖ Fortalecer la capacidad de acción de las entidades gubernamentales mediante la capacitación, equipamiento e infraestructura necesaria para atender las necesidades de los usuarios de sus servicios.
- ❖ Crear mecanismos para apoyar financieramente a las empresas y productores que deseen innovar e incorporar nuevas tecnologías a sus procesos.
- ❖ Apoyar las gestiones que tiendan a favorecer la investigación que realizan universidades e institutos hacia las necesidades de la empresa, de esta forma lograremos fomentar la inversión de éstas en investigación que genere desarrollo.
- ❖ Creación de centros tecnológicos por sector de actividad económica que sirva de vínculo entre las exigencias del mercado y los productos generados, además de orientar el esfuerzo de producción de las empresas.
- ❖ Incentivar la inversión de las empresas en su capital humano a través de cursos, talleres, seminarios, etc. de actualización profesional.
- ❖ Fomentar la estandarización de los procesos para lograr una calidad sostenible (se logra con incorporación de tecnologías asequibles).
- ❖ Apoyar e incentivar la transferencia tecnológica entre el sector investigación y la empresa con el fin de dinamizar la aplicación práctica de los resultados.
- ❖ Revisar fortalecer y poner en marcha políticas en materia de comercio internacional y de inversión con el concurso de todos los sectores.
- ❖ Asegurar los mecanismos que permitan la participación del sector público y sector privado en los procesos de negociación de los diferentes acuerdos comerciales.
- ❖ Propiciar la generación de polos de desarrollo fuera del área metropolitana.
- ❖ Incorporar herramientas tecnológicas que faciliten el comercio electrónico en nuestro país al tiempo que nos faciliten la vinculación al comercio internacional.

- ❖ Instaurar programas de apoyo a la competitividad, dirigidos especialmente al sector rural agrícola o no agrícola.
- ❖ Fomentar y formar en el desarrollo de empresas sostenibles.
- ❖ La negociación de acuerdos comerciales y de cooperación debe estar también dirigida a la creación de nuevas PYMES, así como vinculaciones horizontales entre las empresas.
- ❖ Desarrollo de programas de capacitación en el área técnica y de negocios.
- ❖ Promoción de programas dirigidos a fortalecer la incorporación y uso de tecnologías por parte de las PYMES.
- ❖ Fomento del desarrollo de conglomerados (*clusters*) con miras a fortalecer la competitividad de las empresas.
- ❖ Incentivar el procesamiento y semi-procesamiento de productos generados por el sector primario de forma que podamos crear un valor agregado.
- ❖ Propiciar el acercamiento entre necesidades de recursos humanos de las empresas y la oferta universitaria (relación universidad-empresa)

Definidos los objetivos estratégicos de la política comercial, se puede mencionar en síntesis, que los acuerdos comerciales y de promoción son instrumentos comerciales que promueven las exportaciones y la competitividad de los sectores productivos e inciden positivamente en la creación de empleos. El hecho de que los productos panameños tengan asegurado la entrada a diversos mercados libres de arancel de importación, estimulará la creación de más empresas exportadoras y la ampliación de las ya existentes y, con ello, de más fuentes de trabajo.

Es importante señalar que no sólo quienes venden directamente productos panameños en el exterior se benefician de la exportación; también se beneficiarán las empresas que producen los bienes que luego se exportan por las comercializadoras, así como las empresas que venden a estas otras sus insumos, servicios y materias primas. Se debe considerar sin embargo, que el beneficio del intercambio comercial debe abarcar a todo el sector que integra y complementa la oferta exportable del país.

De esta manera, las exportaciones de carne bovina y avícola por ejemplo, benefician no sólo a las plantas procesadoras, sino a los miles de panameños que participan en todo el proceso. Lo mismo es cierto para todos los demás bienes de exportación. Además, como el valor agregado que generan las exportaciones es muy grande, con ello se benefician también restaurantes, profesionales, empresas de transportes y todo tipo de empresas nacionales que necesitan que los panameños tengan ingresos para que puedan comprarles. Igualmente, la eliminación de barreras al comercio entre los países del acuerdo, brinda a su vez nuevas opciones a los consumidores.

En conclusión los acuerdos comerciales y los de última generación como los TLC son herramientas claves para lograr un mayor desarrollo económico y un mejor nivel de vida para los panameños. Sin embargo, el éxito en la implementación depende de todos y es una tarea que no ha concluido con la Estrategia. Los resultados que se esperan lograr dependerán del grado de compromiso que tenga el país no solo como Gobierno sino a nivel de Estado aunado al compromiso del sector productivo y al resto de la sociedad civil para incorporarse activamente en este proceso de apertura al mundo. La forma en que cada uno de los ciudadanos visualice el futuro de Panamá determinará el grado de éxito que se tenga en conjunto.

B. ANTECEDENTES DE LA AGENDA COMERCIAL

Los antecedentes de la actual agenda comercial están basados en el documento citado: *Lineamientos de una Estrategia de Comercio Exterior* el cual estableció los siguientes lineamientos estratégicos:

- Panamá no se integraría a ningún bloque comercial, por lo que promovería tratados de libre comercio con la mayor cantidad de países posibles.
- Se listaba un orden de prioridades, con Estados Unidos como el objetivo más apetecido y se establecían opciones de actuación. Todas estas opciones sujetas, por supuesto, a lo que nuestros socios comerciales vieran como posibles.
- De no resultar la estrategia anterior o de cambiar las condiciones sobre las que se basaron los análisis, entonces debían considerarse las opciones de acuerdos de

integración, como un mecanismo para ganar fuerza en el mercado internacional (preocupaba la pequeñez de nuestro mercado y lo ambicioso de la estrategia, en especial porque hacía énfasis en áreas de difícil acceso, como los servicios financieros)

1. Evolución de la Política Comercial

A comienzos de los noventa, Panamá tenía un acceso “*garantizado*” limitado a los mercados regionales, los cuales se daban fundamentalmente a través de los denominados “Acuerdos de Libre Comercio”⁽⁸⁾ con los países Centroamericanos y algunos otros de la región y fuera de ella. Para el país, esta limitación era evidente cuando se comparaba con la cantidad de acuerdos firmados por los distintos países de la región entre sí, además de los acuerdos de integración regional vigentes a ese entonces.

Con estos tipos de acuerdos parciales, el exportador panameño se encontraba frente a una situación de desventaja, no sólo porque en muchas áreas tenía un acceso más restringido a los mercados regionales que sus vecinos, sino que cuando sus exportaciones se hacen en condiciones de igualdad y fueron exitosas, son objeto de restricciones de acceso a dichos mercados.⁽⁹⁾

A partir de la década del noventa, la política comercial de Panamá persiguió el objetivo de lograr una economía cada vez más abierta. Hasta esa fecha, Panamá se había caracterizado por mantener una posición conservadora frente al proceso de liberalización comercial, el cual se inicia con una transformación de la política comercial, la cual experimentó cambios profundos, fundamentados en los distintos Planes y Programas implementados desde inicios de los noventa. Estos planes y programas incluían, entre otras cosas, la privatización de empresas estatales, la atracción de inversión extranjera, la apertura y liberalización comercial, el ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT),

⁸ En realidad se trata de acuerdos de alcance parcial, es decir sólo cubren una parte del comercio exterior de los países en bienes. No incluyen servicios, inversión ni mecanismos de solución de disputas

⁹ Un ejemplo claro de esto lo constituyeron las exportaciones de carne hacia México. Estas fueron tan exitosas que México procedió a establecer un arancel discriminatorio en contra de la carne panameña. Igual situación han sufrido los exportadores de servicios financieros a México y otros países de la región, en donde son sujetos a la imposición de impuestos discriminatorios a sus transacciones

la suscripción de Tratados de Libre Comercio y la creación de un entorno más competitivo a nivel interno¹⁰. En octubre de 1991, como parte de la implementación de la nueva política comercial, Panamá manifiesta su intención de adherirse al GATT, dando lugar al inicio de un proceso de constante transformación y adecuación legislativa e institucional.

2. Panamá y la OMC: las adecuaciones al libre comercio

Como se mencionó anteriormente mediante Ley 23 de 1997, Panamá aprueba el Acuerdo de Marrakech, constitutivo de la OMC e inicia una nueva fase en el proceso de adecuación tanto a nivel normativo como institucional, adoptando diversas legislaciones y creando a la vez los mecanismos que han posibilitado su implementación de conformidad con los diversos compromisos asumidos y el desafío del proceso liberalizador. A continuación se revisan algunos temas que denotan el esfuerzo realizado por Panamá para dar cumplimiento a sus obligaciones así como las oportunidades que ha representado su adhesión a la OMC.

Con la transformación del país hacia una economía más abierta, luego de la adhesión de Panamá a la OMC en 1997, surgen nuevas necesidades que han sido reflejadas e instrumentadas a partir de una Estrategia Nacional de Comercio Exterior, la que ha estado enfocada principalmente en estimular la competitividad de la oferta de bienes y servicios, tanto en el mercado nacional como internacional; impulsar el acceso a nuevos mercados a través de la apertura comercial en el ámbito multilateral y bilateral; la promoción de la atracción de inversión extranjera, y el fortalecimiento de las ventajas comparativas

Con el transcurrir de los años, se han generado nuevas exigencias que obligan a los administradores estatales a implementar constantes cambios y ajustes en las políticas y en la normativa nacional, generados por los compromisos y las oportunidades derivadas del proceso de liberalización comercial.

¹⁰ “Estrategia Nacional para el Desarrollo y la Modernización de la Economía Políticas para la Recuperación, el Crecimiento Sostenido y la Creación de Empleos”, conocido como Plan Ford, y el programa “Políticas Públicas para el Desarrollo Integral Desarrollo Social con Eficiencia Económica”, conocido como el Plan Chapman. Llamados así por los apellidos de los ministros del ramo económico, a la sazón Guillermo Ford y Guillermo Chapman respectivamente.

En cuanto a la OMC y los denominados conglomerados o “*clusters*”, la situación fue diferente. El turismo en la OMC es tratado como un servicio, el cual incluye una serie de sub clasificaciones. A este respecto, Panamá tiene consolidado un amplio nivel de acceso en este sector, en especial en lo que se refiere a operadores de turismo y administración de hoteles (cadenas), los cuales constituyen la parte más importante del manejo de flujos turísticos internacionales. En el marco de la ronda de negociaciones lanzada en Doha, una buena parte de los miembros de la OMC asumieron compromisos en el área de servicios de turismo lo cual representa un nivel superior al de cualquier otro sector y subraya el deseo de la mayor parte de los Miembros de desarrollar ese sector y atraer las Inversiones Extranjeras Directas (IED) con objeto de fomentar el crecimiento económico⁽¹¹⁾.

A pesar de esto, prevalecieron algunos obstáculos en el sector, relacionados entre otras cosas, con limitaciones impuestas a las inversiones extranjeras directas, el control de la inmigración, prescripciones en materia de documentación, restricciones al movimiento de divisas, falta de transparencia, entre otros, que limitan su potencial y reducen los beneficios para los proveedores de servicios de turismo, en particular los países en desarrollo. Estas restricciones también las tiene Panamá, especialmente en el caso del control de la inmigración y las limitaciones a inversiones extranjeras directas en áreas clasificadas como comercio al por menor.

El “*cluster*” agroindustrial mantiene una situación de acceso de mercado especial, la cual aún mantiene altos niveles arancelarios, excepto para los productos tropicales⁽¹²⁾, pero en condiciones mucho mejores a los existentes a la entrada en vigencia del Tratado de Marrakech, siendo en la actualidad mucho más transparente y con recursos normativos a disposición del país.

Los servicios de logística se encuentran, en términos generales, abiertos a la competencia internacional en Panamá, lo cual los hace competitivos. En algunos casos, como el de la infraestructura para telecomunicaciones, Panamá se encuentra en una posición sumamente

¹¹ Documento S/C/W/51, Servicios de Turismo, Nota documental de la Secretaría, del 23 de septiembre de 1998

¹² Estos productos mantienen una apertura casi total a raíz de la Ronda Uruguay, con la excepción del banano y el azúcar.

competitiva debido a medidas legislativas que han incentivado la llegada de proveedores y operadores de telecomunicaciones al país. Los problemas pueden surgir por las limitaciones impuestas por las leyes que regulan las actividades profesionales y técnicas, ya que estas profesiones en la mayoría de los casos se encuentran protegidas por leyes que aplican solo para nacionales, impidiéndose la transferencia tecnológica y de conocimientos que brinda el intercambio con profesionales extranjeros y limitándose nuestra competitividad a los niveles de capacidad de nuestros profesionales.

Esta situación, no solo aplica en el caso de Panamá, ya que en muchos países inclusive miembros de la OMC el sector profesional aplica solo para nacionales. Tomemos el caso de las llamadas profesiones liberales, cuya prestación está limitada a nacionales, como en los casos de abogados, contadores, médicos, ingenieros, arquitectos, economistas y otros, los cuales están regulados por consejos técnicos, colegios y otros.

En el caso de la logística internacional, en el marco de la OMC, el tipo de servicios logísticos está tomando una dinámica propia, en especial por solicitud de China (Hong Kong), quien ha sugerido que se establezca una clasificación especial para estos servicios⁽¹³⁾. Sobre este tópico, Panamá deberá ponerle suma atención a las negociaciones que al respecto se dan en el marco de la OMC, en especial a los servicios de transporte marítimo, cuya apertura mundial puede impulsar un crecimiento importante para el centro de transporte multimodal que viene desarrollando Panamá en los últimos años.

Respecto a los servicios tecnológicos, estos tienen distintas clasificaciones en la OMC y en muchos sentidos son, para los efectos de su tratamiento comercial, similares a los servicios de logística. En este sentido, esencialmente se refiere a los servicios prestados a las empresas, además de servicios de informática, los cuales tienen una clasificación propia.

¹³ Comunicación de Hong Kong, China al Consejo de Comercio de Servicios de la OMC, del 28 de marzo de 2001, identificado como el documento S/CSS/W/68

3. Continuidad de la estrategia de negociación comercial internacional.

En esencia la estrategia de negociación dio inicios con la agenda donde la había dejado la administración anterior haciendo énfasis en lograr, primero, un Tratado de Libre Comercio con Centro América. La visión es la de iniciar la apertura con los países con los cuales sería más fácil competir, dado su tamaño y relación comercial histórica con Panamá, para entonces continuar con los otros Tratados que se hubiesen adelantado, en la medida que fuesen políticamente viables. En este sentido se estimaba que las negociaciones con Centro América culminarían a más tardar, en junio del 2003.

No obstante lo anterior, la dinámica de las relaciones internacionales ha impactado la agenda comercial generando, además de lo que se está negociando, negociaciones paralelas. Así, se dio inicios a un esfuerzo más profundo por lograr una negociación con los Estados Unidos. Panamá pudo lograr que este país aceptara la posibilidad de una negociación separada, de darse la misma, con Centroamérica. También y producto del fortalecimiento de las relaciones diplomáticas con México⁽¹⁴⁾, se retomó la negociación con dicho país, definiéndose las mismas como prioritarias por disposición presidencial.

Igualmente, se iniciaron las exploraciones con Taiwán y Korea quienes habían manifestado su deseo de que se iniciaran negociaciones para tratados de libre comercio. Y, por último, a consecuencia del desvío de comercio que se ha generado con algunos productos industriales a raíz de la firma de un Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y algunos países Centro Americanos (CAFTA-DR), el Gobierno panameño solicitó negociar, al menos, listas parciales con este país para defender las exportaciones panameñas al mismo. En conclusión, la agenda planteada en función de la estrategia del 2006 consolidó las bases de una estrategia que continuara sobre la base de no integración a bloques y más bien la de negociar tratados de libre comercio con la mayor cantidad de países posibles, siguiendo la experiencia de Chile que consideraba la negociación de tratados de libre comercio en

¹⁴ La relación a nivel presidencial se ha intensificado. Primero con el ex Presidente Zedillo y ahora, con el Presidente Fox de México, han habido visitas tanto a México como a Panamá por los mandatarios de ambos países, en varias ocasiones.

función del denominado Regionalismo Abierto ⁽¹⁵⁾ con acuerdos bilaterales en detrimento de bloques comerciales.⁽¹⁶⁾

4. El énfasis en la liberalización comercial

Un paso trascendental en el logro de los objetivos planteados por el país fue la adhesión de Panamá a la OMC en 1997. Durante esta etapa se eliminaron restricciones cuantitativas a las importaciones, se redujeron los aranceles, se reguló la aplicación de medidas de protección y remedios comerciales, así como el establecimiento de normas en materia de propiedad intelectual, política de competencia, compras gubernamentales, medio ambiente, entre otras, de conformidad con los principios del comercio multilateral.

A partir del 2002, en consistencia con la política de liberalización comercial, se aprueban e implementan acuerdos y tratados de libre comercio con países de otros hemisferios. En vías de lograr una apertura global, estos acuerdos permiten avanzar positivamente en el proceso, mediante compromisos que le brindan entrada libre de arancel a gran número de productos, desgravación arancelaria en plazos lineales o no lineales, la minimización y eliminación progresiva de procedimientos aduaneros que limitan el intercambio comercial, y un espacio para la mediación y solución de controversias. Estos acuerdos gozan de un carácter de

¹⁵ La expresión “regionalismo abierto”, se originó en el contexto de la cooperación económica entre los países de Asia - Pacífico en la década de 1970. Sin embargo, su auge tuvo lugar en Latinoamérica en los años noventa influido fuertemente por la CEPAL. El término regionalismo abierto ha sido ampliamente utilizado en el marco de la política exterior de los países con diferentes énfasis, ya sea por factores externos como las coyunturas internacionales o factores internos como la sensibilidad del gobierno. En este contexto, se evidenciaron cambios en la significación y utilización, por ejemplo fue usado como pretexto para favorecer la integración regional, también para justificar la inserción económica internacional e incluso para favorecer la firma de tratados de libre comercio, entre otros. El regionalismo abierto posee una serie de conceptos asociados relacionados con el comercio entre los que destacan los acuerdos comerciales, la apertura, los bloques regionales, la cooperación, la inserción económica, la integración, la inversión, la facilitación y la liberalización del comercio.

¹⁶ A partir de 1990 Chile negoció una cadena de acuerdos orientados hacia la creación de espacios de libre comercio, la promoción de la integración física y energética y el desarrollo de nuevas formas de cooperación regional. En este contexto, Chile optó por complementar su estrategia unilateral con la suscripción selectiva de acuerdos comerciales preferenciales en un marco de regionalismo abierto, no buscó únicamente fortalecer los lazos con países de la región, sino que también se buscó ampliar horizontes a Asia Pacífico. De esta forma optó por establecer relaciones comerciales sin considerar el criterio de exclusividad, el Presidente Patricio Alwyn en 1991 indicó que “las negociaciones con Estados Unidos, nuestras discusiones en Europa, nuestra incorporación al Pacífico, nuestro interés en la integración y nuestra apertura a nuevas regiones, corresponden a la orientación que hemos fijado en materia de relaciones económicas internacionales”.

reciprocidad que de conformidad con los beneficios que cada socio pueda otorgar, impulsan mutuamente una apertura comercial a futuro, que sin ser un mercado global, no deja de ser importante y positivo para el comercio mundial.

5. Compromisos institucionales y normativos adquiridos

En cuanto a las barreras al comercio, en octubre de 1996 la OMC aprobó la adhesión de Panamá. Como consecuencia, Panamá llevó a cabo el desarme arancelario pactado durante las negociaciones. En esta estructura arancelaria se pactaron desgravaciones para productos agrícolas, y los denominados contingentes arancelarios.

La mayoría de estos requerimientos negociados en la incorporación a la OMC, son objetos de negociación o forman parte de los acuerdos comerciales, fundamentalmente, en los capítulos que se negocian en los TLC, como se verá adelante en el siguiente capítulo.

Entre los principales requerimientos en el tema principal correspondiente a Acceso a mercados y otros temas comerciales que se negociaron para la ratificación se especificaron los siguientes aspectos normativos:

- a. Licencias de Importación:** No se requieren de licencias de importación para los productos comunes. Una licencia industrial o comercial es requerida para las personas o empresas que deseen iniciar una actividad comercial o industrial; mientras que los permisos fitosanitarios son requeridos para la importación de productos agrícolas. Los permisos especiales de importación son necesarios para todos los tipos de armas, municiones, fertilizantes y ciertos alimentos.

- b. Departamento de Farmacias, Drogas y Alimentos (Ministerio de Salud):** Cualquier empresa dedicada a la importación, venta y/o distribución de productos farmacéuticos en general, productos, veterinarios, alimentos y cosméticos debe solicitar una licencia de salud y someter el producto a ser importado para su análisis y registro.

Para efectos de aligerar la tramitación, el Ministerio de Salud reconoce el registro fitosanitario de una serie de países. Sin embargo, ello no impide que el Laboratorio Oficial de Panamá pueda efectuar sus propios análisis y controles.

- c. Importaciones (Ministerio de Desarrollo Agropecuario):** Este ministerio, conjuntamente con el Viceministerio de Finanzas y la Contraloría General de la República, forman la comisión especial que tiene la responsabilidad de estudiar las políticas de importación de materias primas para las actividades agropecuarias.

La Comisión autoriza la importación de materia prima de origen agropecuario por recomendación del Ministerio de Desarrollo Agropecuario. La Importación de productos lácteos, maíz, cebolla, frijoles, lentejas solo se autoriza una vez consumida la producción nacional, salvo los contingentes arancelarios pactados.

- d. Cuotas de importación (Instituto de Mercadeo Agropecuario):** Esta organización pertenece al Ministerio de Desarrollo Agropecuario y tiene como función proteger al productor agropecuario para que los productos se vendan en los mercados locales a precios y en condiciones adecuadas. Para tales propósitos, este instituto establece cuotas de importación a ciertos productos agropecuarios durante determinados periodos del año, de acuerdo con la disponibilidad local de tales productos.

- e. Verificación de importaciones (Viceministerio de Comercio Exterior):** El Viceministerio de Comercio Exterior pertenece al Ministerio de Comercio e Industrias y es el que verifica las importaciones realizadas bajo los Tratados Bilaterales y Acuerdos de Alcance Parcial, de modo que sean procesados y aprobados de acuerdo con los requisitos de los tratamientos especiales aplicables a cada uno de ellos.

Este ministerio autoriza además, las importaciones de las maquinarias, equipos, repuestos, materias primas, componentes y productos semiprocesados de las

industrias que por medio de diferentes leyes de incentivos o contratos tengan derecho a la exoneración del pago de los impuestos de importación.

- f. Regulaciones aduaneras:** Las mercaderías importadas en Panamá deben ser desaduanadas por un agente de aduanas en Panamá autorizado. Existen sin embargo, exenciones como: los bienes del gobierno nacional o local, importaciones realizadas por diplomáticos o productos dirigidos al Canal de Panamá, vendidas por embarcaciones que transitan por el Canal o intentan ser re-exportados.

- g. Impuestos al Valor Agregado:** La República de Panamá utiliza el Sistema Armonizado como nomenclatura arancelaria. La primera instancia en materia de clasificación arancelaria corresponde a la Dirección General de Aduanas hoy Autoridad Nacional de Aduanas.

En el caso de Panamá se gravan los impuestos de importación sobre la base *ad valorem*; por lo que se usa el valor CIF declarado y en algunos casos se utiliza los precios históricos como una referencia. Luego de la incorporación de Panamá a la OMC, los tipos de gravamen *ad valorem* que recoge el actual arancel de Panamá son cinco: 40, 15, 10, 5 y 3 %, aunque con el tiempo se han ido modificando, como se verifica en la actual estructura arancelaria.⁽¹⁷⁾

El tipo más alto ha quedado para las partidas sensibles que tendrán un desarme arancelario más lento (arroz, leche y derivados principalmente). En los tipos inferiores o iguales a 10% se incluye a la gran mayoría de partidas, lo que viene a poner de manifiesto la significativa reducción arancelaria emprendida por Panamá luego de los compromisos adquiridos internacionalmente.

Adicionalmente a los aranceles, todas las importaciones dentro de Panamá están sujetas a una tasa de 5% (impuesto de transferencia de bienes muebles -ITBM), el cual es cargado al valor CIF, más los impuestos pagados y otros cargos de

¹⁷ Ministerio de Economía y Finanzas. Arancel de Importación de la República de Panamá Comisión Arancelaria. Versión Quinta Enmienda Decreto de Gabinete N° 49 de 28 de diciembre de 2011.

importación. Los productos farmacéuticos, alimentos y productos para escuelas están exentos a este impuesto.

- h. Requerimientos de etiquetado:** Las regulaciones de Panamá exigen que el etiquetado sea en Español, a pesar que esto no es una regulación obligatoria, salvo para las medicinas, químicos, productos agrícolas, productos tóxicos.

Estos productos requieren de instrucciones específicas o advertencia debido a los riesgos de salud que podrían implicar. En el etiquetado se debe incluir: nombre y la dirección del productor, fecha de vencimiento, lista de ingredientes, número de lote así como la forma del producto (pulverizado, líquido, y otros) Adicionalmente, el etiquetado y marcado de los alimentos deben reunir los lineamientos del CODEX Alimentarius.⁽¹⁸⁾ Todos los productos que lleguen a Panamá para la re-exportación deben ser inmediatamente marcados como "*PANAMA IN TRANSIT*" en cada caja y fuera del contenedor. Además, cabe resaltar que el Ministerio de Comercio e Industrias está revisando actualmente, un decreto que podría hacer obligatorio todos los etiquetados en español.⁽¹⁹⁾

- i. Estándares:** Como miembro de la OMC, Panamá implementó el Acuerdo de Barreras Técnicas al Comercio que incluye el Código de Práctica para la Propuesta, Adopción y Aplicación de Estándares. Panamá ha abierto su economía y no existen problemas en el acceso al mercado relacionado a las regulaciones técnicas o

¹⁸ El *Codex Alimentarius* es una colección reconocida internacionalmente de estándares, códigos de prácticas, guías y otras recomendaciones relativas a los alimentos, su producción y seguridad alimentaria bajo el objetivo de la protección del consumidor. Oficialmente este código es mantenido al día por la Comisión del *Codex Alimentarius* un cuerpo conjunto con la FAO organismo perteneciente a la ONU y a la Organización Mundial de la Salud (WHO) cuyo objeto es la protección de la salud de los consumidores y asegurar las prácticas en el transporte internacional de alimentos. El *Codex Alimentarius* está reconocido por la OMC como una referencia internacional para la resolución de conflictos o disputas concernientes a la seguridad alimentaria y a la protección del consumidor.

¹⁹ Se refiere al Decreto Ejecutivo 178 de 12 de julio de 2001 "Que reglamenta la Ley 1 de 10 de enero de 2001, Sobre Medicamentos y otros Productos para la Salud Humana" del Ministerio de Salud La Ley en su Artículo 29 señala "Toda información impresa en las etiquetas debe estar en idioma español, con excepción de los nombres comerciales o de marca de los productos, los nombres y/o razones sociales de los laboratorios fabricantes y los nombres de los ingredientes o principios activos, de acuerdo a la Denominación Común Internacional (DCI), estos últimos podrán estar escritos en su idioma original siempre y cuando sea inequívoco su entendimiento en el idioma español".

estándares. Ciertos problemas de acceso al mercado se han registrado en el pasado con productos agrícolas, básicamente debido a problemas fitosanitarios.

La Dirección General de Normas y Tecnología Industrial del Ministerio de Comercio e Industrias (DGNTI) ⁽²⁰⁾ cumple la función de establecer los estándares y regulaciones técnicas, apoyado por la Comisión Panameña de Normas Industriales y Técnicas. Por su parte, el Concejo Nacional de Acreditación es el organismo encargado de otorgar todas las acreditaciones nacionales.

j. Zonas de libre comercio

La ley 25 de 1992 permite el desarrollo de las “zonas procesadoras para la exportación” como parte del esfuerzo de extender el sector manufacturero en Panamá.⁽²¹⁾ La ley incluye además temas referentes a la legislación laboral y normativas de inmigración que son más favorables a las leyes panameñas regulares. El Gobierno provee de numerosos incentivos a las empresas que operan en estas zonas. Las empresas que operan en estas zonas pueden importar insumos libres de impuestos si los productos finales serán luego reexportados. De las 23 zonas registradas, la mayoría permanece pequeña y poco desarrollada. Ello se debe principalmente, a los altos salarios, baja base industrial y poca infraestructura, particularmente fuera del Corredor Colón. La ley 25 también favorece el desarrollo de los centros de atención *call centers*.⁽²²⁾

²⁰ La DGNTI fue creada mediante Ley 2 de 11 de febrero de 1982, por el cual se introducen reformas a los artículos 10 y 11 del Decreto de Gabinete 225 de 16 de julio de 1969 y su ámbito de acción está definido en el Título II de la Ley 23 de 15 de julio de 1997, Disposiciones sobre Normalización Técnica, Evaluación de la Conformidad, Acreditación, Certificación de Calidad, Metrología y Conversión al Sistema Internacional de Unidades. Como Organismo Nacional de Normalización, la DGNTI es el representante de la República de Panamá ante el Organismo Internacional de Normalización (ISO), Punto de contacto ante la Comisión del CODEX *Alimentarius*, miembro pleno de la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT) y miembros observadores de la Comisión Internacional de Electrotécnica (IEC).

²¹ En base a lo establecido en la Ley No.53 de 21 de julio de 1998, la Dirección Nacional de Servicios al Comercio Exterior, tiene la función de administrar, promover y ejercer las facultades, derechos y obligaciones atribuidos a la Comisión Nacional de Zonas Procesadoras para la Exportación, a la vez que ejerce su Secretaría Técnica, que antiguamente era ejercida por el Instituto Panameño de Comercio Exterior, de acuerdo a lo establecido en la Ley No 25 de 30 de noviembre de 1992.

²² Todos los centros de llamadas internacionales se pueden acoger a los beneficios antes mencionados solicitando ante la Dirección Nacional de Servicios al Comercio Exterior los mismos. Por lo tanto para obtener Registro Oficial de empresa de Servicios de Centro de Llamadas para uso Comercial (conocidas como

k. Comercio Exterior de la Zona Libre de Colón

El movimiento comercial de la Zona Libre de Colón (independiente de Panamá como territorio aduanero) está estrechamente ligado a la evolución económica de los países iberoamericanos, al ser estos sus principales compradores.

Entre las mercaderías que más se comercializaron se encuentran las tradicionales de Zona Libre de Colón y que fueron en orden de importancia: máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes, electrónica de consumo, confección textil, tejidos de fibra sintética, calzado, relojería, joyería, perfumería, cosmética, productos farmacéuticos, ropa de cama y mantelería.

En cuanto a las reexportaciones de la Zona Libre de Colón, el destino natural son los países iberoamericanos y Estados Unidos, que se ha convertido en el quinto importador de la Zona Libre de Colón, después de Colombia, Ecuador y Panamá (territorio aduanero de Panamá). Igualmente, representan importantes importadores significativos países como: Venezuela, Chile, Costa Rica y Guatemala.

Call Centers), y acogerse a los beneficios de la Ley No. 25 de 30 de noviembre de 1992 que regula las Zonas Procesadora para la Exportación, deberá cumplir con toda la documentación exigida por el Decreto Ejecutivo No 97 del 25 de septiembre de 2002 siempre y cuando se dedique a los servicios de llamadas internacionales en su categoría de telecomunicaciones No 223, denominados por el Ente Regulador de los Servicios Públicos

6. La red institucional de apoyo a las negociaciones

Este factor es muy importante para el diseño de cualquier estrategia negociadora, el tejido institucional con el cual debe contar cada país para su proceso de negociación permite la consecución de beneficios apropiados, precisos y sectoriales, de acuerdo a su estructura productiva y capacidad exportadora, y permite a la vez diversificar la oferta exportable

La creación de la capacidad institucional para el desempeño de las funciones públicas que inciden en el sector de comercio e industrias, y por consiguiente en la materia de comercio exterior, representa en Panamá un proceso que abarca las últimas tres décadas. Durante este proceso, se creó un conjunto de instituciones y de instancias de vinculación y consulta con el sector privado, las cuales no necesariamente funcionaron como un sistema armónico y coordinado. Lo anterior generó la necesidad de revisar la capacidad institucional del sector público en materia de comercio exterior y de una estructura moderna, ágil y eficiente que consultara los intereses nacionales y los representara en forma efectiva en el ámbito internacional.

Con el objetivo de satisfacer esa necesidad se aprobó la Ley No 53 de julio de 1998 con la cual se estableció el nuevo marco legal, en el que se asignaron funciones adicionales al Ministerio de Comercio e Industrias (MICI), bajo la responsabilidad del Vice Ministerio de Comercio Exterior (VICOMEX) creado por la propia Ley. Este nuevo marco legal, significó avances importantes en la creación de un sistema con capacidad institucional y estructuras eficientes.

Por otro lado, en muchos países existen organizaciones, generalmente del sector privado, casi siempre con participación o apoyo de los respectivos Gobiernos, cuyo propósito es el de incrementar las exportaciones del país y contribuir al mejoramiento de la economía mediante la generación de nuevos puestos de trabajo y la captación de las divisas necesarias para el desarrollo del país.

Particularmente activas en materia de exportación en Panamá se encuentra la Asociación Panameña de Exportadores (APEX) y la Gremial de Agro-exportadores de Productos No Tradicionales de Panamá (GANTRAP). Igualmente, en este sentido existe una diversidad de gremios empresariales y profesionales que participan en el diseño de la estrategia y en las negociaciones como organismos de consulta.

7. Servicios Básicos de Apoyo a las Exportaciones.

El estudio de oferta exportable ha evidenciado que el mayor valor de las exportaciones de bienes en Panamá proviene del sector manufacturero, el cual presenta en la actualidad las mejores condiciones iniciales para incidir en un aumento de las exportaciones.⁽²³⁾ Sin embargo, actualmente el sector enfrenta factores que restringen su capacidad de inserción internacional, entre los que destacan: la legislación laboral, los costos de electricidad y disponibilidad de materia prima en calidad y precios.

La institucionalidad en apoyo a las exportaciones ha tenido hasta ahora un débil desarrollo. Las políticas públicas se amoldaron a esquemas de protección de la producción nacional, a la vez que se otorgaban incentivos fiscales para el desarrollo de una plataforma de servicios (Zona Libre de Colón, Sistema Financiero, entre otros); descuidando la creación de instrumentos de apoyo para el desarrollo del sector Productor-Exportador.

Comparado con otros países de la región, los instrumentos o mecanismos financieros de apoyo a la exportación de bienes nacionales se encuentran poco desarrollados, lo cual crea restricciones para ampliar de manera efectiva la capacidad exportadora del país. Cuando se trata de exportadores pequeños, es frecuente el caso de que la garantía que pueden ofrecer no sea suficiente para cubrir el riesgo que el banco identifica como asociado a la operación. En Panamá la industria de seguros del sector privado recién está iniciando a asumir riesgos relacionados con el ciclo agropecuario ya que sus productos tradicionales se han dirigidos más bien a la actividad comercial e industrial.

²³ Los bienes manufacturados que se exportan son mayoritariamente agroindustriales, obtenidos del procesamiento de insumos proporcionados por el sector agropecuario. El 73% de los insumos que utilizan las industrias exportadoras provienen del mercado interno y son de abundante y normal adquisición.

En materia de transporte, la infraestructura de servicios portuarios del país posee un mayor nivel de calidad de servicio y ahorro en costos operativos que sus competidores de la región. La cantidad de operadores portuarios han permitido un desarrollo en la prestación de estos servicios y a la vez han aumentado considerablemente la inversión extranjera directa. Por su parte, la infraestructura vial ha recibido un fuerte impulso durante la última década y todavía se encuentra en pleno proceso de expansión. Sin embargo, el transporte interno para acceder las facilidades portuarias y aeroportuarias constituye un aspecto que no ha sido desarrollado a la par de la prestación de servicio, en especial para aliviar la incidencia del costo de traslado de productos del agro desde las fincas de producción hasta los puertos de embarque.

Los servicios de transporte terrestre presentan todavía factores críticos que deben ser superados para aumentar la competitividad y eficiencia. Entre los problemas que más inciden sobre el transporte terrestre destacan: i) las barreras a la entrada de transportistas en la Zona Libre de Colón, ii) flota vehicular Obsoleta, iii) fragmentación del mercado, iv) alto porcentaje de retornos vacíos y v) deficiencia aduanales con lo cual se aumentan los tiempos de los viajes y se encarecen los costos.

Incentivos. En Panamá existe un amplio espectro de incentivos a la producción para la exportación. Estos incentivos -fiscales en su inmensa mayoría- adquieren, en términos generales, la forma de subsidios directos a la exportación como en su momento fueron los Certificados de Abono Tributario (CAT) ⁽²⁴⁾, la exención del Impuesto sobre la Renta en zonas procesadoras de exportaciones, los subsidios indirectos a las exportaciones -exención del ITBM y cualquier tipo de impuestos indirectos en las zonas procesadoras de exportaciones y de impuestos de importación- y todo el conjunto de regímenes de

²⁴ La Ley N° 108 de 30 de diciembre de 1974 creó los Certificados Abono Tributario (CAT), como instrumento para fomentar las exportaciones no tradicionales de bienes producidos o elaborados total o parcialmente en Panamá. En el 2009, en sustitución del CAT, el Gobierno aprobó el proyecto de ley de fomento industrial, que crea un bono fiscal no transferible, En efecto, la Ley 82 del 31 de diciembre de 2009 regula los Certificados de Fomento a la Agroexportación (CEFA) e inicialmente se circunscribía a los productos no tradicionales para la agroexportación, incluyendo a unos 230 productos o sus derivados como tomate, salsa, yuca, zapallo, aceite de palma, ají, alcohol, carne, coco, pollo, dulce, jalea, jengibre, jugo, mermelada y leche, entre otros

incentivos comerciales tradicionales -reintegro aduanero, reposición de inventarios con franquicia arancelaria, tráfico de perfeccionamiento activo y pasivo-. A pesar de la existencia de todo este cuadro de incentivos, el sector industrial panameño (mayoritariamente agroindustrial) para el año 2011 sólo participa con 6.8% del PIB, frente a un 90%, aproximadamente, del sector servicios.

Si bien es cierto que los incentivos no pueden corregir la falta de competitividad y las fallas del mercado, existen otros factores que inciden negativamente en la capacidad de inserción internacional del sector, entre los que se encuentran: i) la disponibilidad de materia prima, en precio, calidad y cantidad, ii) legislación laboral vigente, iii) costo y suministro de electricidad y iv) la disponibilidad de capital de trabajo y financiamiento de las exportaciones.

La formulación actual de incentivos a la producción para la exportación en Panamá observa ciertos incentivos prohibidos de obligatoria eliminación de acuerdo a los compromisos asumidos por Panamá en el marco de la OMC. Particularmente, la Ley 28 de 1995 o *Ley de Universalización de Incentivos*, contempló algunos incentivos tributarios inconsistentes con los compromisos asumidos en el Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC: CAT, exoneración del impuesto sobre la renta sobre las utilidades que genere la actividad de exportación de las empresas no inscritas en el Registro Oficial de la Industria Nacional a la entrada en vigencia de esta Ley, actividades agropecuarias y agroindustriales de exportación de productos no tradicionales hasta la vigencia de los CAT.⁽²⁵⁾

Por su parte, la Ley 25 de 1992, por la cual se establece un régimen especial, integral y simplificado, para la creación y funcionamiento de zonas procesadoras para la exportación,

²⁵ Conforme a la Ley 28 de 20 de junio de 1995 las exportaciones de productos no tradicionales podrán solicitar CAT equivalentes al 20% del valor agregado nacional de los bienes exportados hasta el 31 de diciembre del 2000. A partir del 1 de enero del año 2001 y hasta el 31 de diciembre del año 2002, sólo tendrán derecho a solicitar CAT las exportaciones de productos no tradicionales, el cual será equivalente al 15% del valor agregado nacional de los bienes exportados. Dichos certificados fueron extendidos por un año más.

contiene en términos generales, incentivos que, aparentemente, pudieran ser específicos, lo cual pudiera dar lugar a compensaciones por parte de países miembros de la OMC. Sin embargo, es claro que la exención del pago del impuesto sobre la renta para las empresas allí ubicadas se traduce en un subsidio directo y, como tal, debe ser eliminado, manteniendo los subsidios indirectos, como el ITBM, lo cual es una corriente internacional.

Exportación de Servicios. Las exportaciones panameñas son básicamente de servicios, vinculados a su posición geográfica, lo que le ha permitido al país desarrollar un alto grado de especialización en la intermediación comercial y en servicios de transporte marítimo así como otros de valor agregado para los operadores de comercio internacional. No obstante, en la última década se ha observado una reducida dinámica de crecimiento en la exportación de servicios. Este fenómeno ha sido objeto de muchos análisis, existiendo hoy un consenso sobre el agotamiento del modelo tradicional de desarrollo del país, sin que se hayan podido todavía consensuar las políticas necesarias en función de un nuevo modelo que garantice el crecimiento sostenible de la economía en el mediano y largo plazo.

En su caso, las exportaciones de servicios turísticos de Panamá, cuentan con una mezcla de productos competitivos en todo el territorio nacional ubicados en las nueve zonas de desarrollo turístico identificadas en el Plan Maestro de Turismo de la OEA. Entre los productos a destacar se encuentra: el histórico natural, cultura indígena, deporte y aventura, historia (Canal, Colonial), playa, turismo de reuniones y convenciones. Una de las principales fortalezas que el país posee es su amplia base de productos, sin embargo, en la agenda se establece como necesario fortalecer dos puntos importantes: estructurar un sistema competitivo de capacitaciones sobre Ecoturismo e industrias relacionadas y agilizar las campañas de promoción y mercadeo a nivel internacional.

En este mismo orden, en Panamá existe la infraestructura necesaria para el desarrollo de un centro de servicios logístico multimodal de alcance mundial. La infraestructura existente se encuentra en una etapa de expansión y modernización, la cual inició en la década pasada con la privatización de los puertos en ambos océanos. Su ubicación, aunada a la capacidad de brindar servicios de calidad y tarifas competitivas, ha posicionado al país como un

centro de trasbordo de carga de primera línea. Por su parte, hacia final de la década, la reconstrucción del ferrocarril transístmico y la recuperación de las Áreas Revertidas (Antiguas Bases militares de Estados Unidos) han agregado valor al proceso de formación del *cluster* logístico de Panamá alrededor de su principal activo que es el Canal.

Con relación al desarrollo de servicios tecnológicos Panamá privatizó en el 2001, el servicio de telefonía fija y la Banda B de telefonía celular (adjudicado a Cable & Wireless) y la Banda A (adjudicado a Bell South), lo que ha permitido ampliar la red de servicios de comunicación. Adicionalmente, el país forma parte de las redes Arcos 1 y Maya 1, que brindan servicios de cable submarino de fibra óptica. Por su parte, las Zonas Procesadoras para la Exportación (ZPE), áreas definidas para el establecimiento de instalaciones industriales, comerciales y servicios, que operan en un sistema de libre comercio, han hecho alianzas con proveedores especializados de comunicaciones de valor agregado.

Es necesario señalar que, si bien existen las instituciones encargadas del ordenamiento y desarrollo nacional de la ciencia y tecnología, el país todavía invierte muy pocos recursos en las actividades dedicadas a la generación y la aplicación del conocimiento, convirtiéndose en una debilidad para el desarrollo del *clusters* de servicios tecnológicos.

C. EL PROCESO NEGOCIADOR: VENTAJAS Y DESVENTAJAS

En términos generales, los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no sólo con aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales

preferenciales y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

En la estrategia negociadora generalmente no se incluye un análisis comparativo sobre las ventajas y desventajas de los acuerdos comerciales en sí. Se fija de forma implícita que los acuerdos son beneficiosos *per se*, sin embargo, las lecciones de experiencia en la literatura sobre el tema, se señalan ciertas desventajas en las estrategias y agendas negociadoras provenientes fundamentalmente, de los países con un menor grado de desarrollo, algunos con niveles bajos de competitividad.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. De esta forma, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

1. Ventajas y desventajas de los TLC para Panamá

La globalización o apertura de mercados que se está llevando a cabo a nivel mundial, y la incorporación de los países a la Organización Mundial de Comercio (OMC), implican cambios en la estructura económica de los países, algunos imposibles de evitar para los productores del sector agropecuario, agroindustrial e industrial.

Los reenfoques económicos globalizadores en el marco del comercio internacional, con sus consiguientes flujos y reflujos que llevan mayores riquezas a unos sectores y socavan las bases de las economías más débiles, han profundizado los niveles de pobreza que

caracterizan a vastos sectores como por ejemplo la población rural en el caso de Latinoamérica y en Panamá.

Los cambios que se plantean son inevitables, porque se busca la apertura de fronteras y la eliminación de barreras arancelarias para dar paso a la globalización de mercados, sin detenerse a contemplar las consecuencias que conlleva este proceso, por tanto se observa una mayor importancia al concepto del mercantilismo económico que el desarrollo social.

a. Ventajas del TLC para la economía Panameña

Entre las ventajas, se señalan primordialmente las siguientes:

- 1) El acceso a mercados más amplios, lo cual se destaca como un objetivo fundamental para economías pequeñas.
- 2) Permite el acceso a productos de mayor calidad y menor precio. Fundamentalmente, por la formación del precio en los mercados internacionales.
- 3) Contacto con avances tecnológicos y científicos. El intercambio comercial utiliza mecanismos de avanzada tecnología en la fase de comercialización y en los sistemas de pagos.
- 4) Mejores sueldos y calidad de empleo. Se supone que por medio de los acuerdos comerciales, se atrae a la Inversión Extranjera Directa.
- 5) Abre las puertas del mercado más grande del mundo. Este concepto de mercados ampliados permite que la red de acuerdos comerciales que firma un país le facilita el acceso al mercado global que constituyen los países firmantes.
- 6) Consolida preferencias arancelarias abarcando en la mayoría de los acuerdos el universo arancelario. Este tópico es considerado una de las principales ventajas básicamente, por la armonización arancelaria.
- 7) Los acuerdos comerciales internacionales son vinculantes, por lo que su firma y ratificación legislativa reduciría la incertidumbre que rodea a muchos mercados.
- 8) El comercio internacional bajo los acuerdos, implica para las empresas menores costos en la importación de insumos y en la calidad.
- 9) Genera mejoras en la productividad y competitividad. La competencia entre las empresas los lleva a ser más eficientes frente al mercado internacional.

- 10) Los acuerdos comerciales fomentan la realización de reformas estructurales, y permiten la estabilidad de las reglas del juego en los mercados.
- 11) La firma de un TLC, genera ventajas muy importantes para la economía, como para el crecimiento y desarrollo, porque atraen importante Inversión Extranjera Directa, que llega al país, generando empleos, ingresos y valor agregado para el país.

b. Desventajas del TLC para la economía Panameña

Con la firma e implementación de los TLC, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera. Hay productos de mayor sensibilidad en los procesos de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toman medidas adecuadas para impulsar su competitividad, o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.

Es importante señalar que la firma de acuerdos comerciales, específicamente los TLC, generan algunas desventajas, que según la literatura consultada afectan las estructuras productivas de los países, las cuales se pueden resumir de la siguiente manera:

- 1) La apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, en las cuales se han producido graves crisis económicas y financieras en las últimas décadas, impactando las economías en desarrollo, transmitiéndoles la incertidumbre y de paso limitando el acceso a sus mercados debilitados.
- 2) Los acuerdos comerciales, permiten el acceso a nuevos mercados con poder de adquisición mayor a los nuestros. Esto implica que se pueden afectar los precios internos, como en el caso del alto flujo de inversionistas y turistas que arriban a nuestros países. En este caso es notorio la contradicción entre los salarios de economías desarrolladas y las nuestras. El éxodo de ejecutivos los demuestra.
- 3) No todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los acuerdos comerciales y los TLC, existen productos de mayor sensibilidad que son protegidos con determinados tipos de mecanismos, algunos de los cuales como los

agrícolas, agroindustriales e industriales que deben competir con productos altamente subsidiados, como en el caso de Estados Unidos y la Unión Europea.

- 4) Convulsión social por la agudización de la pobreza y explotación de los pequeños campesinos y microempresas. Pérdida de oportunidad de desarrollo por la venta de productos a precios de mercado nacional, ante la explotación intensiva de los recursos naturales. Por ejemplo, los recursos marinos y las riberas costeras.
- 5) Otro factor de desventaja para los países en desarrollo como Panamá, es la carencia de una infraestructura adecuada, pues la que poseen para poder controlar y hacer un tratado de estas características, como por ejemplo las vías para transportar los productos, puertos, maquinaria, puentes, ferrocarriles, bodegas, capacidad de planta de las empresas y tantos otros que hacen falta para competir con grandes países y bloques como la Unión Europea y los Estados Unidos.
- 6) Adicionalmente, para poder ingresar a este comercio en igualdad de condiciones, en el país se debe realizar un cambio social radical en cuanto a la producción, competitividad, proteccionismo, educación, calidad en los procesos y el mejoramiento del sistema judicial y mercantil, ya que con estos acuerdos pactados las exigencias serán mayores, requiriendo una respuesta más efectiva y eficaz en estos campos.
- 7) Actualmente, la mayor preocupación existente con la apertura que tendrán los países en desarrollo y Panamá ante la firma de Tratados de Libre Comercio, son las diferentes repercusiones negativas, en dos sectores vitales de nuestras economías: el trabajo agrícola o sistema agropecuario y las PYMES (pequeñas y medianas empresas). Las cuales sin una adecuada estrategia les será muy difícil tener acceso a los mercados internacionales con costos competitivos.
- 8) Un sector que se ha estudiado significativamente, y que se concluye que se verá afectado es el agropecuario, dado que el mismo no se encuentra totalmente

industrializado, ni técnicamente preparado para poder competir contra los productos agropecuarios de los grandes bloques económicos, con suficientes y adecuados mecanismos de producción y calidad. El productor latinoamericano y el panameño, principalmente el pequeño, tampoco tienen la suficiente capacidad educativa para responder a las exigencias que se les van hacer. Además nuestra realidad indica que este sector se encuentra en gran desventaja con el sector agrícola estadounidense, ya que este tiene a su favor políticas netamente proteccionistas en sus diferentes sectores económicos; genera más bajos costos para sus productores y por consiguiente se convierte en una mayor amenaza para nuestros campesinos.

- 9) Las barreras fitosanitarias unilaterales de algunos países. Esto se debe en cierta parte al proteccionismo de los grandes países y bloques, ya que ellos consideran que en productos como la carne se pueden filtrar enfermedades letales, tales como la de la “vaca loca” y fiebre aftosa, la porcina en la porcicultura, la enfermedad del pollo como el *Newcastle*, las diferentes plagas y hongos en las frutas y otras. El problema radica, en que estos países podrían prohibir la entrada de algunos productos panameños, como la carne de res, el pollo, el cerdo, y algunas frutas y hortalizas. Argumentando que estos productos poseen barreras fitosanitarias, y que por esta situación no se permite la entrada al país, lo cual mermaría las ventajas de un incremento positivo económico para Panamá.

c. Ventajas y desventajas desde la óptica empresarial y laboral

El gobierno y los empresarios vinculados al sector exportador de la economía en Panamá, afirman que los acuerdos comerciales y los TLC pueden representar algunas ventajas no sólo en términos comerciales sino, en el conjunto de la economía, como por ejemplo:

- 1) Un aumento en la tasa de crecimiento de la economía y, por tanto, del ingreso *per cápita*. Sin embargo, esto no significa, por sí solo, bienestar de la población.
- 2) Una expansión significativa de las exportaciones, en particular de las no tradicionales. Este objetivo se relaciona al combate a la pobreza rural.
- 3) Un aumento de la competitividad de nuestras empresas, gracias a que es posible disponer de materias primas y bienes de capital.

- 4) La creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.
- 5) Una mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior.
- 6) Un flujo de nueva inversión extranjera directa con posibles repercusiones favorables en el volumen de las exportaciones, la generación de empleo y transferencia de tecnología.
- 7) Aumento en la productividad debido a la liberalización del comercio de servicios.
- 8) Nivelación de las condiciones de competencia frente a otros países que han logrado ventajas de acceso a mercados importantes mediante la firma de TLC con Centroamérica, Sudamérica y el Caribe y países de Asia.
- 9) Modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior. Creación de algunas instituciones públicas especializadas.
- 10) Mejor preparación del país, para insertarse en la economía globalizada y para profundizar las relaciones con otros socios comerciales.

En cuanto a ciertas desventajas en la firma de acuerdos comerciales y TLC, la conceptualización de las organizaciones sociales, grupos étnicos, organizaciones laborales sindicatos, y gremios laborales, concluyen estos acuerdos promovidos sobre la base del modelo económico de tipo liberal (neoliberal) puede tener las siguientes consecuencias:

- a. Eliminación de la soberanía de los estados nacionales mediante la implementación de un sistema supranacional para la solución de controversias.
- b. Acelerará la quiebra de las pequeñas y medianas empresas y destruirá la industria nacional porque estas no podrán competir con las empresas transnacionales.
- c. Aumento del desempleo y de otros costos sociales importantes que afectan a los más pobres y menos capacitados.
- d. Disminución de los salarios reales. Los salarios disminuirán para ofrecer mano de obra barata a los inversores nacionales y extranjeros, generándose una competencia entre pobres hacia abajo. Asimismo, habrá una mayor flexibilización de las leyes laborales y una precarización del empleo.
- e. Concentración de la riqueza en grupos minoritarios.
- f. Se afianzará una economía de explotación intensa a través de la exportación de los recursos naturales con escasa transformación con mano de obra local y, en muchos

- casos, con incumplimiento de las normas que buscan proteger el medio ambiente poniendo en riesgo la salud de los pueblos.
- g. Nuestro país se verá presionado a eliminar políticas de precios y subsidios al sector agrícola, mientras que los grandes bloques económicos y Estados Unidos seguirán aplicando medidas proteccionistas a ese sector.
 - h. Empobrecerá la agricultura por no poder competir con alimentos importados y subvencionados en sus países de origen.
 - i. Retrasará e impedirá el avance tecnológico y científico de los países en desarrollo.
 - j. Afecta el desarrollo de otros procesos alternativos de integración como el MERCOSUR y la CAN.
 - k. Se desarrolla con poca participación de la sociedad civil, generalmente limitado a algunos representantes del mundo empresarial y no de las organizaciones sociales.
 - l. Desconocerá la propiedad intelectual y los conocimientos tradicionales de los pueblos indígenas principalmente por las empresas farmacéuticas. Ampliación desproporcional del uso de patentes, especialmente, para productos farmacéuticos vinculados a enfermedades de tratamiento costoso.

d. Desventajas para sectores económicos panameños

En el caso de Panamá, por ejemplo, los cambios en el orden agrícola y económico han afectado mayormente a los productores hortícolas de Tierras Altas de Chiriquí, quienes no esperaban que de manera abrupta el gobierno disminuyera los aranceles de importación, sin registrarse la gradualidad debida.

Con al incorporación a la OMC y las negociaciones de acuerdos comerciales internacionales, se ha producido un choque a través de los cambios arancelarios bruscos en todos los sectores agropecuarios del país, donde indican los productores que el potencial competitivo de todos ellos, frente a otros países, los pone en una situación desventajosa en virtud de que en las naciones desarrolladas los gobiernos ofrecen fuertes subsidios económicos a sus productores, medidas de soporte que son complementados con la adopción de medidas proteccionistas no arancelarias, como las de tipo zoo y fitosanitarias, que se le imponen a los productos importados.

Los distintos gobiernos no han logrado equiparar las desventajas tecnológicas de los productores y ganaderos quienes han tenido que realizar ingentes esfuerzos a fin de disminuir el déficit lácteo del país, aumentando la productividad y mejorando las técnicas de producción y pastoreo. Sin embargo, en las provincias del interior del país, los agricultores se acogieron a las bondades del sistema de riego, así como la producción hortícola bajo techo o agroplasticultura, y en otros puntos de la provincia de Chiriquí por ejemplo, los productores de maíz, sorgo y otros rubros, producen y exportan rubros no tradicionales.

Pero a pesar del optimismo de algunos sectores, la incertidumbre y los cambios tomaron por sorpresa a muchos agricultores que desaparecieron, sin embargo, los más eficientes -la minoría- tuvieron que comenzar a adecuarse a los retos actuales y futuros, solicitando a los gobiernos medidas de gradualidad en la política arancelaria y medidas de salvaguarda

Los productores han venido solicitando en los últimos años la revisión rápida e integral de los programas de respaldo a las actividades de producción, a fin de adecuarlos a la implementación de tecnologías e infraestructuras adecuadas, igualmente han solicitado la capacitación y la educación especializada e intensiva de los productores, para superar la etapa de transición hacia la competitividad en el mundo entero.

La asimetría entre las economías de los países actores en una negociación de acuerdo comercial, señala a la estrategia como principal factor que permitirá lograr la obtención de ventajas y mejores beneficios económicos. Por consiguiente, de acuerdo a las teorías del comercio internacional, el diseño de la estrategia y su agenda de implementación será efectiva siempre que se logren los consensos de los sectores productivos y se lleven a cabo los cambios estructurales que le permitan al país negociar en condiciones favorables.

CAPÍTULO IV
BASES FUNDAMENTALES EN LA ESTRATEGIA Y LOS ACUERDOS
COMERCIALES DE PANAMÁ

A. PERSPECTIVAS ECONÓMICAS Y FORTALEZAS COMO BASE EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

Panamá ha basado su estrategia negociadora en su entorno macroeconómico, en las fortalezas de sus instituciones y en los resultados económicos de los últimos años que la sitúan entre las economías de mayor crecimiento en América Latina, en los esfuerzos fiscales de los diversos gobiernos en la década que lograron alcanzar el denominado grado de inversión, y en la consolidación de una plataforma de macro proyectos gubernamentales que suponen objetivos para incentivar la inversión nacional y extranjera.

La estrategia negociadora se basa su fortaleza en el crecimiento de su economía, la cual se estructura casi en un 80 % por servicios, como aquellos destinados al mercado internacional y al desarrollo de nuevos sectores como la logística internacional y las telecomunicaciones. En conjunto con la base de su estructura económica se identifican seis pilares considerados claves en las fases previas a cualquier negociación:

- Crecimiento económico y sus perspectivas
- Privilegiada posición geográfica
- Desarrollo de una plataforma logística y el conglomerado del Canal de Panamá con el proyecto de ampliación
- Atracción de la Inversión Extranjera Directa (IED)
- Exportaciones como motor de desarrollo y la oferta exportable
- Legislación moderna para la promoción de inversiones

1. Crecimiento económico y sus perspectivas ante los acuerdos comerciales

En el aspecto del crecimiento económico, según las estimaciones del INEC, el Producto Interno Bruto (PIB) a precios de 1996 sumó B/.23.3 millones en el año 2011. Esto significa que la economía creció un 10.6 % respecto al año 2010. El mayor crecimiento económico en los últimos cuatro años, cuyo resultado se atribuye a las inversiones, tanto públicas como privadas, nacionales y extranjeras, en infraestructuras y en capacidad productiva, así como a la expansión de las exportaciones de servicios.

En resumen el desempeño de la economía ha girado en torno a los sectores tradicionales y a nuevos sectores que surgen de la globalización y el proceso de apertura económica que se viene gestando desde los noventa.

Entre estas actividades se destacan las siguientes:

- a. **Construcción**, por los megaproyectos que están en marcha como la ampliación del Canal y la Línea 1 del Metro. También las construcciones residenciales que se orientaron hacia las viviendas unipersonales, en nuevas barriadas.
- b. **Transporte, almacenamiento y comunicaciones**, por las operaciones del Canal y los puertos, así como los servicios de televisión pagada, internet y celulares.
- c. **Explotación de minas y canteras**, con especial importancia la exportación de oro;
- d. **Turismo**, por la entrada de turistas que gastaron más.
- e. **Comercio**, especialmente la actividad de la Zona Libre de Colón y las ventas al detal.
- f. **Intermediación financiera**, porque el Sistema Bancario Nacional captó mayores depósitos, otorgó más préstamos nuevos, obtuvo más utilidades y mantuvo sanas sus carteras.

El crecimiento económico sin embargo, se ha visto afectado por el comportamiento de los precios. La inflación fue 6 %, una proporción que duplica la correspondiente a 2010 (2.9 %) en todo el territorio nacional; tuvo como fuente los costos de producción así como la escasez temporal de algunos alimentos y minerales metálicos.

Este crecimiento es explicado por la dinámica sostenida de los sectores asociados a lo interno de la economía, unida a una reactivación parcial observada en la economía internacional, que influyeron en los comportamientos de las actividades económicas nacionales. De las relacionadas con el sector externo, se destacaron: puertos, transporte aéreo, ferrocarril, turismo, Canal de Panamá y el comercio en la Zona Libre de Colón.

En el sector interno crecieron las actividades ganaderas; minas y canteras, construcción, electricidad y agua, comercio al por mayor y menor, restaurantes y hoteles, transporte de

pasajeros, de carga y el transporte de cabotaje, telecomunicaciones, enseñanza, salud privada, servicios comunitarios, sociales y personales, y servicios domésticos.

En la economía en general, los servicios para el mercado mundial se destaca el tránsito por el Canal de Panamá, sin embargo, en el entorno del Canal existen otros sectores muy relacionados con los servicios que han crecido con fuerza en los últimos años como: La Zona Libre de Colón (que mueve un comercio, importaciones y reexportaciones similares al propio PIB del país); el Centro Financiero Internacional; y más recientemente el sector turismo (que ingresa divisas como los propios peajes del Canal) y el sector inmobiliario que asiste a una fuerte actividad constructora en los subsectores turístico y residencial.

Panamá se ha convertido en una de las economías más pujantes a nivel de región lo cual constituye motivo suficiente para darle fundamento a las negociaciones respecto a la solidez del mercado interno. Sin embargo, de acuerdo con informes del Fondo Monetario Internacional (FMI) se señala que una vez concluya el proceso de ampliación del Canal, el crecimiento de nuestra economía va a depender más del aumento de la productividad que de cualquier otro factor, por lo cual la firma de acuerdos comerciales se convierte en un objetivo fundamental.

Este señalamiento seguramente viene a propósito de que actualmente se ejecuta un importante plan de inversiones públicas que efectivamente está contribuyendo y va seguir a contribuyendo al desarrollo del país. Esto también implica que a mediano plazo, los recursos que emanan del presupuesto público van a ser más limitados, cuando menos en términos relativos al tamaño de la economía.

2. Privilegiada posición geográfica

La posición geográfica del país y la adopción de un conjunto de políticas a lo largo de décadas ha dado pie a un modelo económico de apertura de mercados con base en la prestación de servicios para el mercado internacional. Se trata de una economía que se ha ido tejiendo en torno a un eje canalero reforzado por una moderna red de infraestructura

que conforma una red logística integrada por puertos, aeropuertos, línea ferroviaria y carreteras.

Con los años esta vocación de servir competitivamente al comercio exterior se ha venido perfeccionando a través del centro bancario internacional, la Zona libre de Colón y otras actividades conexas. Todos estos factores convergen para crear una de las economías más modernas de la región que a su vez ha dado origen particularmente a una innovadora economía urbana. Las estadísticas confirman este desbalance: la población urbana representa más del 60% de la población total pero genera casi el 90% de la actividad económica. Sobre este aspecto es considerable destacar, que no se encontró información respecto a que los beneficios de la apertura económica y los acuerdos comerciales logren permear a todas las regiones del país.

Por otro lado se cuenta con las actividades del turismo que logran revertir en parte este desbalance, pero es necesario que los panameños del sector productivo nacional y especialmente los de menor ingreso se integren a este sector mediante la capacitación y formación de micro y pequeñas empresas dedicadas a la atención de los turistas que constituyen importantes fuentes de ingreso. Como ejemplo, podemos mencionar que en este sector se hacen ingentes esfuerzos de capacitación a través de instituciones oficiales y organizaciones no gubernamentales.

De esta forma para lograr beneficios de los acuerdos comerciales, tendría que reorientarse el modelo agrícola buscando una mayor integración entre la producción nacional y la demanda internacional a objeto de agregar valor a la actividad y elevar el ingreso de los productores mediante la promoción de las exportaciones.

En el aspecto de la integración de las comunidades indígenas se requiere además de una política de respeto hacia los valores de estos grupos sociales, que se refuerce la calidad y cobertura de los servicios básicos como la salud, educación, electricidad, agua potable, telecomunicaciones, entre otros, para que puedan integrarse satisfactoriamente a la actividad económica con apoyo del estado que podría canalizarse a través de las

instituciones que impulsan las microempresas. Todo este esquema tiene un alto potencial de beneficios que pueden formar parte de la oferta nacional exportable y de servicios al turismo internacional.

3. Plataforma Logística el Conglomerado del Canal de Panamá y el Proyecto de Ampliación

Panamá tiene ventaja comparativa como proveedor de servicios internacionales, en particular de transporte a través del Canal. La orientación de la economía de Panamá hacia los servicios convierte al país en centro internacional de actividades como el transporte marítimo, los servicios de distribución y la banca.

El proceso de liberación del comercio exterior en Panamá, desde su entrada a la OMC en 1997, ha potenciado al sector logístico ofreciendo las siguientes ventajas:

- Régimen liberal de comercio de bienes y servicios
- Profunda integración en la economía mundial
- Concede trato de nación más favorecida (NMF, regla de la OMC) a sus interlocutores comerciales
- Régimen arancelario simplificado (Ad Valorem)
- Un foro para resolver disputas por medios alternos (ADR; Acuerdo Europeo sobre el transporte internacional de cargas peligrosas por vía terrestre, acuerdo europeo firmado por varios países en Ginebra el 30 de septiembre de 1957 para regular el transporte de mercancías peligrosas por carretera)
- Ampliación del Canal de Panamá. En el 2006, se aprueba el proyecto de ampliación del canal por el cual se construirá otro juego de esclusas en el Pacífico y Atlántico. La obra incluye la remoción de cerca de 150Mm³ de material, la elevación del lago Gatún, el dragado de canales navegables y entradas en el Pacífico y Atlántico. El costo total de la obra llega a casi 5 billones de dólares. La ampliación permitirá el paso de buques Post-Panamax (la capacidad límite del canal actual) que tendrá capacidad hasta 12.000 TEU's (*Twenty-foot Equivalent Unit*, que representa la

unidad de medida de capacidad del transporte marítimo en contenedores Una TEU es la capacidad de carga de un contenedor normalizado de 20 pies)

Una mayor capacidad para el canal, implica menos tiempo de espera para barcos al atravesar la ruta. Cabe mencionar que el tránsito por el Canal es contingente a la demanda global y no al tamaño de las esclusas. Sin embargo, el tiempo de espera en el canal actual es un impedimento al flujo continuo dado el incremento en el volumen de comercio experimentado en el mundo. Esta expansión está también impulsando una expansión portuaria de la región y oportunidades en el sector logístico.

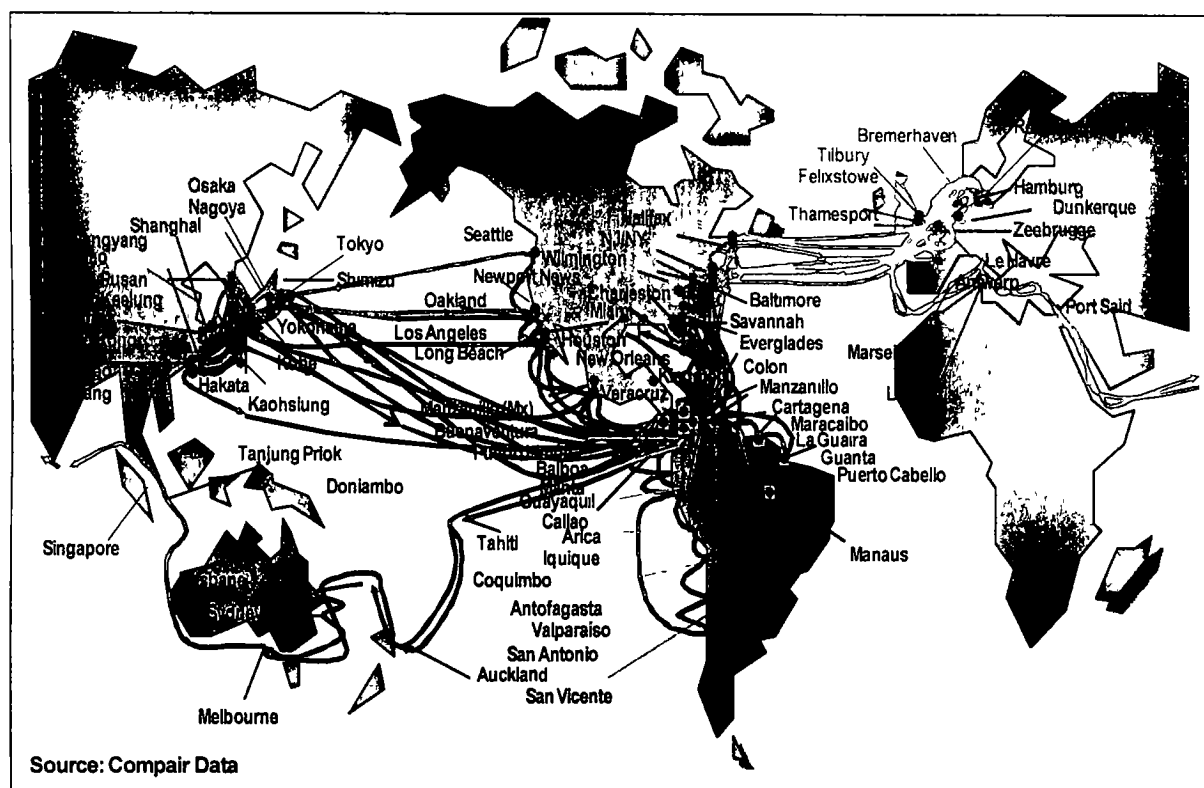
El conglomerado de servicios de logística y transporte se expandirá más aún e incrementará enormemente sus ventajas competitivas en la región por las economías de escala que esto implica. La ampliación del Canal estará terminada en el 2014 y se habrá gastado en ésta 5,250 millones de dólares. Otros 2 mil millones de dólares se habrán invertido en expansión portuaria antes de finalizada la ampliación del Canal.

La logística en el comercio internacional es un elemento importante para el desarrollo comercial y económico, mucho más cuando las economías se hacen cada vez más interconectadas e interdependientes. La logística guarda una relación directa con la interconexión de los transportes, y persigue una meta principal: agregar valor a las mercancías a un menor precio aprovechando su movimiento o traslado de su punto de origen al punto de destino. De acuerdo a la UNCTAD, más del 80% del comercio internacional de mercancías se transporta por mar, y en el caso de los países en desarrollo el porcentaje del comercio que se realiza con este tipo de transporte es aún mayor. En el año 2011, el comercio marítimo alcanzó un total estimado en 8.400 millones de toneladas.

La posición geográfica permite la convergencia de aproximadamente 144 rutas de transporte del comercio, lo que crea un acceso directo a un mercado mundial de 2,200 millones de personas. En adición, Panamá cuenta con 5 cables de fibra óptica que conectan al mundo; ostentando un centro logístico donde se entrelazan diversos engranajes tanto de transporte, infraestructura y servicios auxiliares.

En la gráfica siguiente se pueden observar la conectividad que posee Panamá en el comercio internacional, básicamente por dos factores: La posición geográfica y el Canal de Panamá

Puertos del Mundo Conectados a través del Canal de Panamá



Respecto al sector logístico, las cifras del año 2011 indican que el Producto Interno Bruto (PIB) del sector transporte, almacenamiento y comunicaciones se incrementó en 13.7% con respecto al año anterior, representando el 24.1% del total del PIB.

Por su parte, el Sistema Portuario Nacional movilizó 13.7% más de carga en toneladas métricas con relación al 2010. Se atendió a más de 653,109 pasajeros de cruceros y se incrementó en 5.57% el transporte y movimiento de vehículos.

Respecto al transporte aéreo, el Aeropuerto Internacional de Tocumen, transportó a 5.8 millones de pasajeros y movió cargas-correos por 110,946 toneladas métricas, ambas

actividades se incrementaron en 15.9 y 12.2 % respectivamente; movilizando el 12 % de la carga de Zona Libre de Colón.

En cuanto al ferrocarril, que fue cedido en concesión desde el año 2001 adjudicado a la compañía Kansas City Southern, ha movilizado más de 1 millón de contenedores y posee una capacidad de movimiento de 350,000 contenedores al año.

En el Canal de Panamá, el tránsito se incrementó en 2.5% representando para el cierre del año 2011, ingresos por peajes que alcanzan la suma de B/. 1,781,582 millones de balboas. Adicional a ello, se movilizaron cargas por 321,116 toneladas netas, 5.1 % más que el periodo anterior.

Otra evidencia del crecimiento de la actividad logística internacional en Panamá, es el conglomerado del Canal el cual está conformado por diversos actores que intervienen no solo en el transporte, sino también brindan otros servicios que agregan valor a dichos productos.

Las principales actividades que integran el conglomerado del Canal son:

- Transporte (marítimo, aéreo, terrestre)
- Logística
- Traslado de carga
- Servicios Marítimos
- Comercio Internacional
- Telecomunicaciones Internacionales
- Banca Internacional
- Seguros y Reaseguros
- Servicios Profesionales (Legales, contables, TIC)
- Turismo
- Oficinas de Regionales de Organismos Internacionales

Todas éstas actividades convergen para brindar un servicio integral a los que utilizan el Canal de Panamá para el trasiego de mercancías; y cada vez existen más sectores que

participan de estos servicios en el país, tales como: los puertos, el aeropuerto, la Zona Libre, las Zonas de Exportación y el Área Panamá Pacífico. El Canal representa un factor clave para las empresas que realizan operaciones logísticas, resultando una dependencia entre ambos actores que va de un 40 a un 90 %.

El principal desafío para Panamá y que debe formar parte de la estrategia comercial consiste en implementar las herramientas necesarias que fortalezcan al país como el *Hub Logístico* de las Américas, donde participen servicios que agreguen valor a las mercancías que transitan por el país. De forma tal, que se pase de un país de simple tránsito a un agente activo en las cadenas de suministro internacionales, mediante la inclusión de otras actividades complementarias. Según datos de PROINVEX, la actividad de servicios logísticos generará un valor agregado entre B/.1.0 y B/.1.6 mil millones del PIB con la creación de más de 30,000 empleos en las industrias relacionadas con la logística al año 2020.

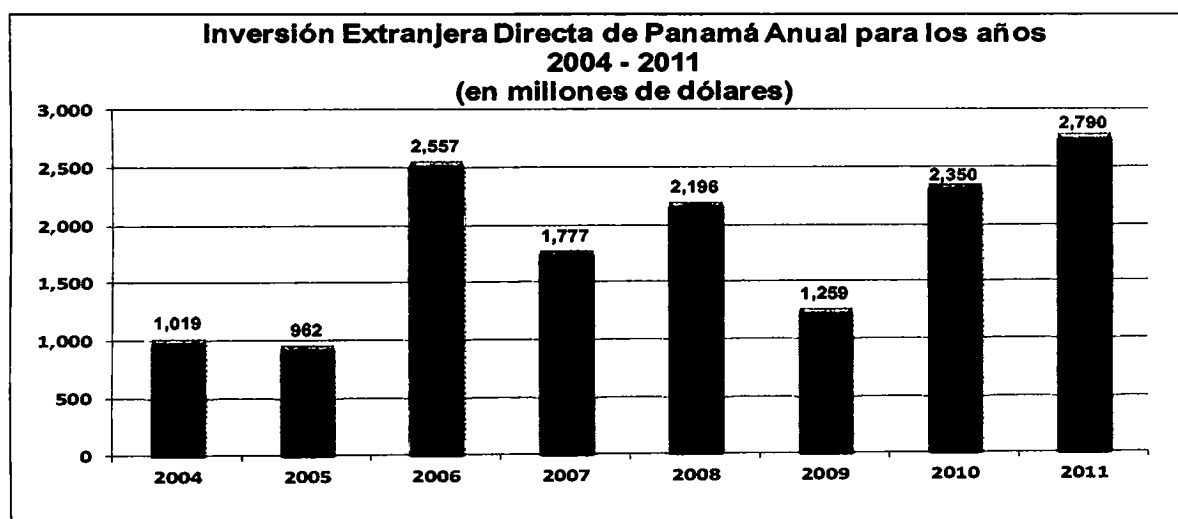
Panamá adquiere un mayor atractivo como país de preferencia para el transporte, no solo por sus ventajas en puntualidad de entrega y abaratamiento de costos (que según estudios de la Autoridad del Canal, se estima el ahorro entre 5 y 30% del total del costo de transporte de origen a destino con el trasbordo de contenedores) sino por su desempeño como un centro de servicio integral donde los productos son atendidos y en algunos casos modificadas agregando valor a las mismas- a menor precio- fungiendo un rol activo en la cadena de suministro y beneficiando tanto al suplidor como al receptor final.

La ampliación del Canal de Panamá a un costo de más de 5 mil millones de balboas (un 25% del PIB de Panamá en el año 2010) representa para el comercio internacional una proeza económica, financiera y de ingeniería que conlleva significativos impactos para el comercio mundial y naturalmente implicará retos y desafíos para nuestro país. En primer lugar no cabe duda sobre la necesidad de esta ampliación por cuanto que permitiría que los llamados barcos Post-Panamax, que por sus dimensiones hasta ahora se han visto impedidos de transitar el canal, puedan cruzar esta vía. Igualmente permitiría aumentar el flujo de otro tipo de naves, carga y pasajeros.

4. Atracción de la Inversión Extranjera Directa

Otro de los pilares para el diseño de la estrategia negociadora se refiere a la afluencia de capitales al país. La globalización ha sido el producto de varios factores, entre otros de los significativos avances tecnológicos en materias de transporte y telecomunicaciones (como la Internet) lo cual en conjunto ha acortado las distancias entre los países, esto ha facilitado el intercambio comercial y los sistemas de pago y logísticos haciendo atractivo los negocios internacionales y el movimiento de capitales en el ámbito internacional.

Un papel importante han jugado las políticas económicas adoptadas por un número considerable de países en cuanto a la reducción de las llamadas barreras al comercio internacional y a la Inversión Extranjera Directa (IED), lo que ha permitido que fluyan volúmenes masivos de bienes y recursos de una nación a otra. La IED supone que una firma invierte recursos en un país extranjero en la llamada economía real. Algunos ejemplos incluyen la construcción de una fábrica o la apertura de una franquicia entre otros. El crecimiento que se ha dado en la economía mundial desde inicios de la globalización en parte ha sido motivado por el auge del comercio; pero también por la expansión de la IED.



Fuente: INEC-Contraloría General de la República

En los últimos cuatro años en Panamá, la IED ha venido complementando la inversión total en un 33%. La IED en Panamá ha tenido un incremento de 157.5% desde el año 2005 hasta el 2010.

Uno de los avances que promovió este crecimiento de la IED fue la consolidación de mecanismos como la resolución de conflictos contenidos en los TLC y acuerdos suscritos por la OMC y en parte el conjunto de leyes que fomentan la inversión nacional como extranjera, las cuales se describen más adelante.

En el 2011, la IED en Panamá creció B/8,710.1 millones. Los inversionistas extranjeros compraron participaciones en empresas nacionales por valor de B/1,025 millones (varias empresas que fueron vendidas íntegramente a capital extranjero, dos de ellas en el sector alimenticio) y optaron por reinvertir utilidades por B/1,338.4 millones.

La IED implica una canalización de ahorros de países desarrollados hacia países pobres, genera empleos de mayor calidad. La IED conlleva la aplicación de nuevas técnicas de gerencia, de producción y tecnologías que son adoptadas por el país receptor. Desarrolla nuevos mercados como puertos, telecomunicaciones, entre otros. En este sentido la transferencia tecnológica constituye un impulso al crecimiento sostenible fomentando la competitividad.

En el caso específico Panamá, el país ha sido por años receptor por excelencia de IED, la cual se ha orientado a diversas áreas de la economía que incluyen los puertos, la banca, la energía, las telecomunicaciones, y el turismo.

Más recientemente la IED también se ha enfocado en el sector construcción y bienes inmuebles. Esto es en buena parte el resultado de la utilización del dólar, que implica una mayor seguridad de que la inversión no se deteriorará debido a volatilidades cambiarias (IED mantiene su valor). Se debe también a que Panamá no establece restricciones para introducir o retirar dinero del territorio nacional (excepción hecha por supuesto de las normas relativas al blanqueo de capitales) lo cual le brinda seguridad al inversionista.

5. Exportaciones como motor de desarrollo

El quinto pilar considerado para el diseño de la estrategia negociadora de Panamá lo constituyen las exportaciones, dado que, el crecimiento de las exportaciones y la generación de empleo requieren del proceso de apertura comercial, el incremento de la oferta exportable y su expansión y permanencia en el mercado internacional.

Principales Destinos de las Exportaciones Año 2010

Destinos	Monto (en MM)	%
Suecia	49.9	
Estados Unidos	211.5	43.0%
Países Bajos	50.6	
Taiwán	36.5	10.0%
China	36.1	
Costa Rica	49.5	
Honduras	16.9	11.2%
Nicaragua	14.8	

Fuente: INEC y WEB.

El grueso de las exportaciones un 43% se destina a países europeos y Estados Unidos de América, en contraste, el 11.2% de las exportaciones de bienes se destinan a tres países de Centro América. En cambio algunos países asiáticos como las dos chinas se exporta un 10.0%, destacando el hecho de que China es un país emergente que capta cada vez más exportaciones de países americanos.

El mercado externo es más grande que el local, siempre y cuando la producción panameña sea competitiva, el mismo puede agregar más dinamismo a la producción agropecuaria, es por ello que es importante mantener una economía lo más abierta posible, que no imponga más medidas proteccionistas sobre el sector; ya que las mismas han ido disminuyendo después que Panamá ingresó a la OMC.

Existe una marcada caída de las exportaciones nacionales y exportaciones de las Zonas Procesadoras de Exportaciones para los años 2009 y 2010. Las reexportaciones de la Zona Libre de Colón registradas a valor FOB, que entre los años 2003 a 2008 crecieron positivamente, prácticamente se estanca para los siguientes dos años, afectada por la crisis mundial.

En cambio, en las exportaciones de servicios, la caída para el año 2009, se explica por los efectos de la crisis mundial y la baja del comercio internacional, debido a la estabilidad en sus volúmenes y precios. Lo mismo no puede decirse de la actividad portuaria que sintió los efectos del menor movimiento de contenedores, carga general y contenedorizada. Los servicios bancarios, también sufrieron los embates de la crisis, debido a la disminución de las comisiones e ingresos recibidos del exterior.

El alto crecimiento que presentaron las exportaciones totales es resultado de acciones tomadas para aumentar la competitividad de los productos y aprovechar las ventajas de nuestra posición geográfica, por ejemplo:

- a) El fortalecimiento de las Zonas Procesadoras de Exportación.
- b) El respaldo a la política comercial de negociación de acuerdos comerciales con varios países.
- c) El Programa Compite Panamá que también ayudó a focalizar las exportaciones agropecuarias, organizando cluster y beneficiando la producción de frutas no tradicionales.
- d) El Programa Panamá Exporta que promueve las exportaciones de productos no tradicionales hacia nuevos mercados.
- e) Los diferentes incentivos creados para respaldar las exportaciones como la renovación y modernización del Certificado de Abono tributario (CAT) entre otros.

El mercado agropecuario y agroindustrial, fuente de exportaciones, ha estimulado una orientación hacia el mercado local que crece lentamente y trabaja con ciertos rubros protegidos, lo cual incide en el costo de los productos exportables. La mayor parte del

sector agropecuario ha estado protegida con aranceles relativamente altos. Durante el período 1970-98, antes que Panamá ingresara a la OMC, se tenían altos aranceles que no contribuyeron al crecimiento del sector. La producción del sector creció sólo 2.1%, 1.0% y 1.4% anual en promedio durante la década de los 70-80, 81-90 y 91-2000, respectivamente.

La principal razón de ese bajo crecimiento, a pesar de la protección, ha sido que el mercado nacional aumenta lentamente. Por otro lado, el consumidor nacional paga precios más altos de los que pagaría si los productos importados tuviesen un arancel más bajo, ocasionándole un costo significativo que se traduce en una transferencia de ingresos al productor.

También se ocasiona un costo a la economía en su conjunto, porque esos recursos (tierra, mano de obra, etc.), pueden aplicarse con más eficiencia para producir productos exportables y para el consumo nacional de menor costo y más competitivos. La protección no ha servido para agregar dinamismo al sector y llevar mayores ingresos y oportunidades al productor rural.

Así, la diversificación de la oferta exportable es una verdadera opción a la pobreza rural, que prácticamente se ha convertido en la hoja de ruta de la estrategia comercial de Panamá en los acuerdos comerciales desde los últimos tres períodos gubernamentales.

Se puede llegar a la conclusión de que la búsqueda de políticas que lleven a los productores a aumentar la producción hacia la exportación y el aumento de la productividad generará mayores ingresos para el sector. Por otro lado, el consumidor se verá beneficiado con el aumento de la capacidad de respuesta de los productores a las políticas gubernamentales.

Se infiere por tanto, que lo que busca el diseño de la política comercial es fortalecer las competencias (orientación y capacitación) del productor agrícola para aumentar su capital físico y humano como un todo integral. En un mundo globalizado y altamente competitivo los países pequeños, como Panamá, no se pueden dar el lujo de quedar más rezagados y depender más de la importación de alimentos.

6. Legislación moderna para la promoción de inversiones

Sobre este pilar que sirve de base para la estrategia negociadora el gobierno ha creado una plataforma jurídica que incluye importantes leyes relacionadas al comercio internacional en el ámbito de la inversión y las exportaciones, entre estas se tiene:

a. Ley 41 de 2007 Panamá Sede de Empresas Multinacionales

Provee las condiciones a fin de que Panamá se convirtiera en un destino de Empresas Multinacionales, a través de la Ley 41 de 2007 donde se enmarcaron diversos Incentivos y Beneficios. La función de una Sede de Empresa Multinacional será brindar servicios únicamente al grupo empresarial al que pertenece, en atención a las actividades permitidas.

El proyecto de ley No. 487 modifica la Ley 41 de 24 de agosto de 2007 que crea el Régimen Especial para el establecimiento y Operación de Sedes de Empresas Multinacionales (SEM) y la Comisión de Licencias de SEM, además de otras disposiciones. Esta modificación busca promover más el establecimiento de estas compañías, generar mayores divisas al país, fuentes de trabajo calificado y bien remunerado en Panamá.

Dentro de los cambios a la Ley aprobados se establece que las empresas con Licencia de SEM estarán exentas del pago de Impuesto Sobre la Renta por los servicios brindados a entidades de cualquier naturaleza que no generen renta gravable dentro de la República de Panamá, salvo, por lo dispuesto en el último párrafo del artículo 26 de la Ley 41 de 24 de agosto de 2007; esta exención solo se aplicará a la empresa y no a sus empleados.

Las empresas con Licencia de SEM estarán exentas del impuesto de dividendos y el impuesto complementario; igualmente dichas empresas no estarán sujetas al uso de equipo fiscal; no obstante, estarán obligadas a documentar sus actividades a través de facturas o al equivalente que le permita a la Dirección General de Ingresos la fiscalización de las transacciones realizadas.

b. Ley N° 54 de 22 de julio de 1998 que provee estabilidad jurídica de las Inversiones en Panamá

Tiene por objeto promover y proteger la inversión realizada en el país en todos los sectores de la actividad económica. Establece que los inversionistas extranjeros y las empresas en las que éstos participan, tienen los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas y empresas nacionales, sin más limitaciones que las establecidas en la Constitución Política y la Ley, incluyendo lo referente a la libertad de comercio e industria, de exportación o importación.

Actividades permitidas: Actividades Turísticas; Industriales; Agrícolas de Exportación; Agroforestales; Mineras; Zonas Procesadoras para la Exportación; Zonas Libres Comerciales y de Petróleo; Telecomunicaciones; Construcciones; Desarrollo Portuario y Ferrocarrilero; Generación de Energía Eléctrica; Proyectos de Irrigación y uso eficiente de recursos hídricos, entre otras. Entre sus beneficios la ley destaca: la Estabilidad Jurídica; Estabilidad impositiva en el orden nacional; Estabilidad tributaria en el orden municipal; y la Estabilidad de regímenes aduaneros que se deriven de Leyes especiales.

c. Ley N° 36 de 2007 Que fomenta la Industria Cinematográfica y Audiovisual y dicta otras disposiciones

Mediante esta Ley se fomenta la Industria Cinematográfica y Audiovisual, además se reglamenta a través del Decreto Ejecutivo No. 34 de 2009 donde:

- Se crea la Comisión Fílmica de Panamá y su Secretaria Técnica.
- Se crea el Registro Nacional de Cine para los extranjeros.
- Se regula la industria cinematográfica y audiovisual en el territorio nacional.
- Se otorgan incentivos fiscales, aduaneros, laborales y migratorios para las producciones extranjeras y áreas especiales designadas para el desarrollo de la industria cinematográfica y audiovisual.
- Se canaliza los trámites, permisos para eliminar la burocratización y garantizar procesos expeditos para las producciones.

d. Ley 76 de 2009 Que dicta medidas para el fomento y desarrollo de la industria

Tiene por objeto incentivar el desarrollo de la industria en Panamá, mediante la promoción y ejecución de acciones que tiendan a: i) Proveer el ambiente y las oportunidades adecuadas para el crecimiento de la industria panameña con base, fundamentalmente, en la incorporación efectiva de tecnología de alto valor añadido, ii) Atraer IED y novedosa, y fomentar la inversión local con miras a incentivar la eficiencia en los canales de producción nacional y su subsiguiente incorporación dentro de la cadena de valor agregado, iii) Contribuir al desarrollo económico de Panamá a través de la innovación, la investigación y el desarrollo, así como de la inversión en infraestructura necesaria para una mejor calidad de vida y eficiencia en las operaciones industriales, iv) Garantizar la estabilidad y certeza entre todos los actores productivos del país que tiendan a promover y apoyar las iniciativas del sector privado, así como la ejecución consecuente de las acciones de adecuación que deban realizarse institucionalmente desde las plataformas productivas, y v) Alentar la posición competitiva de Panamá ante el mundo con políticas de reducción de costos operacionales, fortalecimiento de los canales de comercialización e iniciativas de mejoramiento de la calidad de los productos terminados. Con el CEFI las empresas industriales pueden pagar sus obligaciones: impuestos, tasas y contribuciones propias.

e. Ley 82 de 2009 Que crea el Certificado de Fomento a la Agro exportación

El programa fue creado por la Ley No. 82 de 31 de diciembre de 2009 y consiste en apoyar el esfuerzo agro exportador de productos no tradicionales a través del instrumento fiscal denominado Certificado de Fomento a la Agro exportación. Otorga incentivos a la actividad de exportación de productos agropecuarios no tradicionales con el propósito de reducir sus costos de comercialización, incurridos específicamente en concepto de empaque, embalaje y costos de transporte y fletes internos.

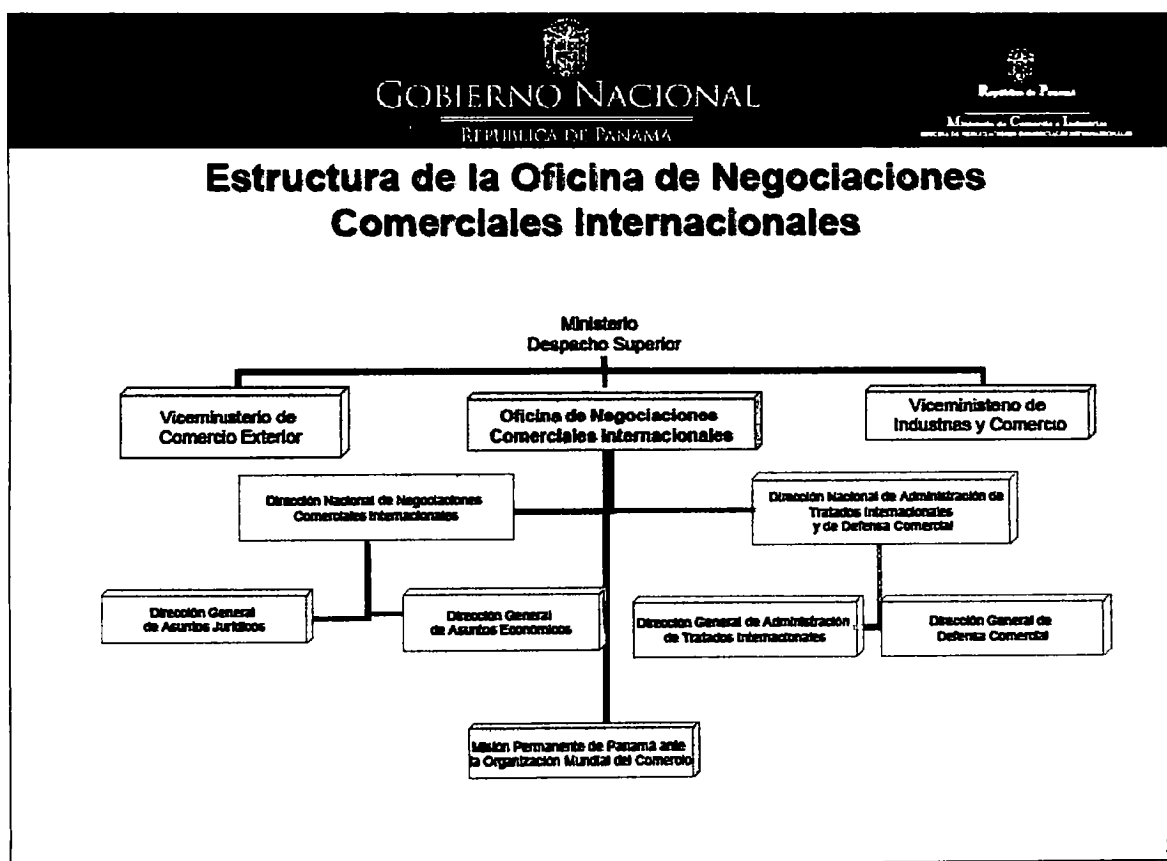
El CEFA reemplaza al Certificado de Abono Tributario (CAT) el cual inicialmente se circunscribía a los productos no tradicionales para la agro-exportación, incluyendo a unos 230 productos o sus derivados.

B. ENTORNO INSTITUCIONAL EN NEGOCIACIONES COMERCIALES

Desde la creación del CONCEX en 1996 los gobiernos han venido preparándose para las negociaciones, creando una plataforma institucional junto a la estrategia de negociación. Así, se han creado instituciones para la implementación de la política comercial, y acuerdos comerciales sobre la base del proceso de apertura económica observados en los planes económicos de los gobiernos en forma sucesiva, desde inicios de los noventa.

Actualmente, Panamá cuenta con varias unidades técnicas para negociación y otras para dar trámite y asegurar el cumplimiento de los compromisos, obligaciones y derechos derivados de los acuerdos comerciales vigentes y otros en negociación.

El esquema siguiente obtenido del MICI se observa la estructura de unidades técnicas relacionadas a las negociaciones comerciales internacionales.



1. Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales (DINECI)

La DINECI, es la encargada de la negociación de tratados bilaterales y multilaterales de comercio. Para el desarrollo de dicha labor coordina con todas las instituciones públicas competentes de cada una de las materias comprendidas en los tratados, además coordina con los gremios y asociaciones del sector privado y productivo, a fin de definir posturas de negociación.

Se encuentra adscrita la Comisión de Negociaciones Comerciales Internacionales, conformada por funcionarios gubernamentales, así como por representantes principales y suplentes de los gremios más representativos del sector privado, con el fin primordial de contar con la permanente colaboración, participación y asesoría del sector privado, en el desarrollo y ejecución de las funciones atribuidas a la Oficina del Jefe de Negociaciones Comerciales Internacionales, funciones éstas que, en materia de negociación, son ejecutadas por esta Dirección.

La DINECI está compuesta por una Dirección Nacional y dos Direcciones Generales;

- 1) Asuntos Económicos de Negociación y
- 2) Asuntos Jurídicos de Negociación. A su vez, las mismas se dividen en dos (2) departamentos cada una, de la siguiente forma:
 - **Dirección General de Asuntos Económicos de Negociación:**
 - Departamento de Acceso a Mercados
 - Departamento de Normas de Origen y Procedimientos Aduaneros
 - **Dirección General de Asuntos Jurídicos de Negociación**
 - Departamentos de Asuntos Bilaterales y Multilaterales
 - Departamentos de Inversión, Servicios y Temas Jurídicos.

Considerando necesaria la integración comercial de nuestro país, a través de acuerdos, convenios y tratados multilaterales, regionales o bilaterales de comercio exterior y conscientes de la no existencia de un organismo que coordinara, organizara, planificara y dirigiera esas negociaciones y que además, coordinara con las demás instituciones del Gobierno la implementación de las obligaciones y derechos que se derivaran de los

mismos, se creó mediante Decreto Ejecutivo No. 50 de 19 de marzo de 1996 el *Consejo de Comercio Exterior de la Presidencia de la República*, oficina que tuvo a su cargo los trabajos finales relativos a la adhesión de Panamá a la OMC como miembro de pleno derecho, a partir del 6 de septiembre de 1997, en virtud de haberse concluido los trabajos de adhesión y el correspondiente depósito de la Ley 23 de 15 de julio de 1997, por el cual se aprueba el Acuerdo de Marrakech, que desarrolla el protocolo de adhesión y sus anexos.

En 1998, mediante Ley 53 de 24 de julio, se crea el Viceministerio de Comercio Exterior del MICI y lo que hasta entonces era el Consejo de Comercio Exterior, adscrito a la Presidencia de la República, pasa a ser la Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales del Viceministerio de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio e Industrias, con las mismas funciones abajo descritas. Mediante Ley No. 6 de 15 de febrero de 2006, se reestructura el Ministerio de Comercio e Industrias, creándose la Oficina del Jefe de Negociaciones Comerciales Internacionales, adscribiéndose a ella la Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales.

2. Dirección Nacional de Administración de Tratados Comerciales Internacionales y de Defensa Comercial (DINATRADEC)

La DINATRADEC es la unidad técnica en la Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales del Ministerio de Comercio e Industrias, encargada de velar por la administración y el cumplimiento de los TLC que Panamá ha puesto en vigencia.

Su trabajo consiste en coordinar con otras autoridades como Aduanas, Seguridad de Importación de Alimentos, Ministerio de Desarrollo Agropecuario, Ministerio de Economía y demás instituciones relacionadas, para asegurar el cumplimiento de los TLC y a la vez atender cada consulta y trámite requerido por los usuarios de los TLC. Todo lo anterior, según el Decreto Ejecutivo N° 46 de 14 de julio de 2008, por el cual se reglamenta el Decreto Ley N° 6 de 15 de febrero de 2006, que reorganiza el MICI y dicta otras disposiciones.

La DINATRADEC tiene entre algunas funciones principales las siguientes:

- ❖ Velar por la adecuada ejecución y cumplimiento de los tratados y acuerdos en materia comercial, ratificados por la República de Panamá.
- ❖ Defender los intereses de los sectores productivos cuando tenga lugar una importación masiva que afecte gravemente o atente afectar la actividad económica de algún sector o rama de producción realizada en el país bajo condiciones de comercio desleal.
- ❖ Promover y divulgar el uso de los instrumentos comerciales que el país haya negociado con sus socios comerciales.
- ❖ Defender los intereses comerciales panameños en el ámbito internacional a la luz de los acuerdos comerciales suscritos.
- ❖ Supervisar, a la luz de los acuerdos comerciales suscritos, la ejecución de los mismos y su mejor aprovechamiento.
- ❖ Evaluar en forma periódica la aplicación de los tratados y acuerdos negociados y el impacto de los mismos en el plano comercial.
- ❖ Velar por la adecuada coordinación interinstitucional tendiente al cumplimiento de los tratados y acuerdos en materia comercial vigentes.
- ❖ Velar por el adecuado cumplimiento de los tratados y acuerdos en materia comercial.
- ❖ Coordinar con todas las instituciones competentes, a fin de que ejecuten las obligaciones y derechos adquiridos en virtud de acuerdos, tratados, convenios o cualquier otro instrumento legal internacional de comercio exterior, ratificados por la República de Panamá.
- ❖ Recomendar la política del Gobierno panameño, en materia de prevención y corrección de prácticas desleales, restrictivas o lesivas al comercio exterior, que afecten la producción nacional.
- ❖ Defender según sea el caso y bajo las instrucciones del Jefe o de la Jefa de la Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales, la posición panameña cuando se requiera la intervención de los órganos de resolución de conflictos, constituidos en el marco de los acuerdos comerciales respectivos de los que Panamá sea parte.

En conjunto con las instituciones del Estado que de una u otra forma se vinculan con las negociaciones se encuentran otras entidades como ACODECO por ejemplo que ve la política de competencia y la protección al consumidor que forma parte de capítulos que se negocian y otras direcciones de ministerios participan en las negociaciones.

Por otra parte es importante señalar que los sectores que son parte actora de las negociaciones como los gremios empresariales, gremios de productores, gremios profesionales, también forman parte en el diseño de la estrategia, aunque el consenso para elaborar la estrategia en algunas ocasiones no se logra como en el caso de los productores agrícolas e industriales.

Por tanto, el consenso de todos los sectores en el diseño de la estrategia se transforma en una de las debilidades en el proceso negociador, fundamentalmente, por los intereses y objetivos diversos de los mismos. Algunos sectores no están dispuestos a perder la protección de sus mercados en los acuerdos comerciales.

C. NEGOCIACIÓN Y ACUERDOS VIGENTES DE PANAMÁ

Según la información del MICI, Panamá mantiene vigente Tratados de Libre Comercio con El Salvador, Taiwán, Singapur, Chile, Costa Rica, Honduras, Guatemala, y Nicaragua; mantiene vigente Acuerdos Preferenciales y de Alcance Parcial con Colombia, México, Cuba y la República Dominicana. Mantiene igualmente un Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial con Israel, y una Declaración Conjunta de Cooperación Comercial con EFTA. Igualmente, ha culminado un Tratado de Promoción Comercial con Estados Unidos de América, Canadá y un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

Panamá, también es beneficiario de diversos Programas Preferenciales Unilaterales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe de Estados Unidos, el Sistema Generalizado de Preferencias con Unión Europea, que constituyen un complemento importante para el acceso a los mercados de las mercancías exportables panameñas.

1. Acuerdos Comerciales de Alcance Parcial (AAP)

a. Acuerdo Comercial Panamá - Colombia

Acuerdo de Alcance Parcial, firmado el 9 de julio de 1993, entró en vigencia el 18 de enero de 1995. En este acuerdo de alcance parcial (desde 1995) que tenía una cobertura limitada a 170 productos, se acordaron los capítulos relacionados a temas similares que se negocian en los TLC con Centroamérica que se describen más adelante.

En la negociación, se han logrado acordar disciplinas en comercio de servicios, servicios financieros, inversiones, telecomunicaciones, marítimo, política de competencia, ambiental, medidas sanitarias y fitosanitarias. En los temas de comercio de servicios, servicios financieros e inversiones, se consolidaron las medidas tanto para establecimiento como el suministro transfronterizo de servicios.

En cuanto a inversiones, representa un gran avance, considerando que Colombia se ubica dentro de los principales inversores en Panamá. Sin embargo, a pesar del tamaño de la economía, Panamá es el tercer inversionista en Colombia con 14% del total de la inversión extranjera directa, inclusive por encima de países como Brasil y Reino Unido.

Al año 2011 se han acordado aproximadamente el 80% de los productos no agrícolas y el 57% de los productos agrícolas. Se indica igualmente, que el 68% de las exportaciones corrientes de Colombia ya están acordadas. De este porcentaje, el 73% de ha acordado en libre comercio. Algunos productos son: melones, piñas, camarones, sandías. El tiene un bajo nivel de utilización. Menos de 0.07 centavos de cada dólar de intercambio comercial se beneficia bajo este acuerdo.

El comercio entre la Zona Libre de Colón y Colombia, osciló para el año 2010, alrededor de los US\$ 1,754 millones, y que no se ampara bajo ningún mecanismo preferencial o tratado. De estos US\$ 1,754 millones, un total de US\$ 1,674 millones fueron reexportados a Colombia, mientras que las importaciones de la Zona Libre de Colón provenientes de Colombia ascendió al monto de US\$ 80 millones.

En el intercambio comercial de bienes, los principales productos importados por Panamá desde Colombia son: caballos vivos de pura raza, plantas, flores; vegetales(espárragos, pepinos, endibia, entre otros), frutas, granos y comestibles en general, café, té, cereales, productos de molinería, semillas y frutos oleaginosos, artículos de confitería, preparaciones alimenticias diversas, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, Tabaco y sucedáneos.

Los principales productos exportados desde Panamá hacia Colombia son: pescados frescos y congelados, salmones, jibias, atunes, comestibles, alcohol etílico, aceites, plásticos y sus manufacturas, productos farmacéuticos, papel y cartón. Las importaciones panameñas procedentes de Colombia alcanzaron los US\$ 300 millones, en el 2010; mientras que las exportaciones de Panamá con destino a ese país, fueron por US\$ 9.7, lo que representa un crecimiento del 16% y decrecimiento del 38% respectivamente, en relación al año 2009.

b. Acuerdo Comercial Panamá-Cuba

Aprobado mediante Ley N° 30 de 22 de junio de 2009, entró en vigencia el 20 de agosto de 2009, este Acuerdo de Alcance Parcial, se celebra conforme lo establecido en el Tratado de Montevideo de 1980 y las normas y regulaciones acordadas por la OMC.

Como aspecto principal se señala lo siguiente: *“Que el Tratado de Montevideo de 1980 en sus Artículos 7, 8 y 9 de la Sección Tercera del Capítulo II, prevé la celebración de Acuerdos de Alcance Parcial y el Artículo 25 del mismo instrumento, del cual la República de Cuba es país signatario, autoriza la concertación de Acuerdos de Alcance Parcial con otros países no miembros de dicha Asociación y áreas de integración económica de América Latina, como un medio para propiciar la integración latinoamericana”*

El Acuerdo tiene como objetivos:

- a) Facilitar, expandir, diversificar y promover el intercambio comercial de productos originarios y de servicios de los territorios de las Partes mediante, entre otros, el

otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de las restricciones no arancelarias.

- b) Fortalecimiento comercial y económico, incluida la profundización del comercio de servicios; así como la promoción y protección recíproca de las inversiones;
- c) Procurar que las corrientes bilaterales de comercio fluyan sobre bases previsibles, transparentes, equilibradas y justas tomando en consideración las realidades de sus economías, y promoviendo su expansión y desarrollo armónico.
- d) Adoptar las medidas y desarrollar las acciones que correspondan para dinamizar el proceso de integración, fomentando entre las Partes la implementación de mecanismos de complementación que coadyuven a este propósito.

Con respecto al intercambio comercial, los principales productos que se exportaron al mercado cubano en el primer semestre de 2011, se destacan: carne de la especie bovina deshuesada, los demás filetes de pescado frescos refrigerados y preparación para la alimentación infantil. En cuanto a las importaciones provenientes de Cuba fueron: barras y varillas deformadas (corrugadas) de hierro o acero, cemento sin pulverizar (clinker), cemento Portland y vacunas para medicina veterinaria.

En comunicado de la Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales (ONCI) se señala que en septiembre de 2011, concluyó la primera reunión de la Comisión Administradora del Acuerdo de Alcance Parcial vigente entre Panamá y Cuba, con resultados favorables para las partes. Se evaluó el intercambio comercial como resultado de este Acuerdo y se establecieron las áreas de interés común donde existen espacios para seguir profundizando la integración comercial entre ambos países.

Entre los temas a incluir en un nuevo proceso de negociación se perfilan los relativos al mejoramiento de las preferencias arancelarias existentes y la inclusión de nuevos productos a las Listas de Preferencias otorgadas por ambos países; la incorporación de disciplinas en materia de inversión y servicios; así como también el fortalecimiento de la cooperación técnica entre ambas partes.

En este acuerdo se negociaron once capítulos en temas como: i) Acceso a mercado, ii) Régimen de Origen, iii) Cláusulas de Salvaguardia, iv) Retiro de las preferencias, v) Medidas Antidumping y Compensatorias, vi) Regulaciones Sanitarias y Fitosanitarias, vii) Inversiones, viii) Comercio de Servicios, ix) Transferencias de Pago, x) Cooperación Comercial, y xi) Solución de Controversias

c. Acuerdo Comercial Panamá - México

Aprobado mediante Ley N° 14 de diciembre de 1985, entró en vigencia el 24 de abril de 1986. El 22 de mayo de 1985, México y Panamá firmaron un Acuerdo de Alcance Parcial que otorga preferencias unilaterales a por lo menos cien productos panameños para tener acceso al mercado mexicano, mediante el descuento de porcentajes al arancel aplicable y/o cuotas.

En 1996, México manifestó su interés de negociar un Tratado de Libre Comercio con Panamá. El acuerdo pretende lograr la apertura en el comercio de bienes, de servicios e inversión. Entre los capítulos negociados se tienen los siguientes temas: i) Preferencia Arancelaria y no Arancelaria, ii) Preservación de las Preferencias Pactadas, iii) Régimen de Origen, iv) Cláusulas de Salvaguardia, v) Promoción Comercial.

El estado actual de este acuerdo (Junio de 2001) menciona que las conversaciones para las negociaciones de un TLC entre Panamá y México se iniciaron en 1996. Actualmente las negociaciones se encuentran avanzadas, y se han realizado 16 rondas de negociaciones, la última ronda de negociaciones técnicas se celebró en Panamá en junio de 1999. En agosto del mismo año hubo un encuentro de viceministros y ministros responsables del comercio exterior para analizar los temas pendientes.

El texto base propuesto por México para las negociaciones está basado, en su mayor parte, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual cubre disciplinas en bienes, servicios, inversión, y propiedad intelectual.

d. Acuerdo Sobre Cooperación Económica y Comercial Panamá - Israel

El Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial fue firmado el 11 de abril de 2010 y entró en vigencia el 6 de octubre de 2010. El mismo tiene como objetivo ampliar el marco de las relaciones comerciales entre ambos países. Este Acuerdo al facilitar la promoción comercial de bienes y servicios permitirá una participación más amplia de Panamá e Israel.

El Acuerdo establece un marco de cooperación económica en los campos de las inversiones, servicios y propiedad intelectual. Adicionalmente, éste crea los Cuerpos Representativos de ambas Partes, con el objetivo de coordinar las actividades de dicho Acuerdo, así como la creación de un Comité Conjunto Comercial que revisará la aplicación del mismo.

La Ley 51 de 10 de mayo de 2011, aprueba el Protocolo de Enmienda a este Acuerdo donde se incorpora como artículo del acuerdo lo siguiente: *“permitir a las empresas gubernamentales de cada Parte, ejecutar proyectos y llevar a cabo el suministro de bienes y servicios, dentro del marco del Acuerdo pertinente entre Gobiernos o entidades gubernamentales de ambas Partes, sujeto a sus respectivas normas y legislación nacional”*.

Uno de los objetivos del Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial entre Panamá e Israel es la promoción de las inversiones entre ambas Partes. En este sentido, el beneficio más importante para Panamá es que con el establecimiento de las inversiones de Israel en nuestro país se materialice la transferencia de alta tecnología en los diferentes sectores económicos estratégicos.

Los sectores de interés para inversión son: el sector de Transporte, Logística, Industria, Metal mecánica, Metalurgia y Tecnología. En la actualidad hay seis empresas de capital israelí en nuestro país, dentro de las cuales figuran el Bank Leumi-Le Israel, el Bank Hapoalim B.M., Mizrahi Tefahot Bank, Ltd, ZIM, entre otras.

e. Acuerdo de Alcance Parcial entre Panamá y la República Dominicana

Acuerdo aprobado mediante Ley N° 19 de 27 de diciembre de 1985 entrada en vigencia 8 de junio de 1987. En su artículo 1 el acuerdo señala lo siguiente: *“Las Partes Contratantes acuerdan establecer un régimen de intercambio preferencial que podría ser de libre comercio, tratamiento preferencial o de una desgravación arancelaria, para lo cual se utilizará como base los impuestos de importación parcial o total de conformidad con las leyes y reglamentos vigentes en sus respectivos países, para desarrollar el intercambio comercial de interés mutuo.*

Entre los elementos importantes de este acuerdo comercial se observa la conformación de una Comisión Mixta que determinará por ejemplo los elementos del valor agregado nacional en el caso de los certificados de origen. Según el Artículo XVI: *“Para coordinar las acciones que se desarrollarán en el cumplimiento del presente Tratado, las Partes Contratantes acuerdan crear una Comisión Mixta Permanente, integrada por el Ministro de Relaciones Exteriores de República Dominicana y el Ministro de Comercio e Industria de Panamá o sus representantes, quienes la presidirán, y por los asesores del sector público y privado que cada Parte Contratante designe. Las decisiones de dicha Comisión obligarán a los Estados Signatarios.”*

Otro aspecto importante de este acuerdo es lo referente a las Zonas Libres o Zonas Franca, se señala que: *“los artículos producidos en Zona Libre o Zona Franca de las Partes Contratantes podrían, excepcionalmente, acogerse a los beneficios del presente Tratado cuando la Comisión Mixta Permanente así lo acordare. Las Partes Contratantes se comprometen a señalar claramente el lugar de fabricación de los artículos, previa a la negociación de cada uno de ellos.”*

Se menciona en este acuerdo la aplicación de la norma OMC de trato nacional (Artículo IX): *“Los productos naturales o manufacturados originarios de una de las Partes Contratantes, que se intercambien conforme a este Tratado gozarán de tratamiento nacional en el territorio de la otra Parte Contratante en cuanto a los impuestos, contribuciones fiscales o municipales sobre producción, venta, comercio o consumo No*

estarán sujetos a ningún tipo de medida cuantitativa, con excepción de los controles de sanidad, seguridad o policía aplicables en los territorios de las Partes Contratantes ”

Sobre comercio desleal se señala en el acuerdo (Artículo X). Cuando alguna de las Partes Contratantes considere que hay evidencia de comercio desleal, someterá el caso a consideración de la Comisión Mixta Permanente para que dictamine al respecto. Otro aspecto importante a considerar en este acuerdo es lo concerniente al tránsito de mercancías, señalando que las Partes Contratantes otorgarán plena libertad de tránsito por todo su territorio a las mercaderías destinadas a cada país. Dicho tránsito no estará sujeto a discriminación ni restricción cuantitativa de ninguna otra especie.

2. Tratados de Libre Comercio (TLC)

a. Tratado de Libre Comercio con Centroamérica

En octubre de 1996, Panamá inició las gestiones para concertar y suscribir un TLC con países centroamericanos (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua), basado en una estructura y cobertura moderna, y sobre todo con el interés de contar con un texto normativo claro, preciso y transparente, que pudiera ser aplicado en todo su contexto con un alto grado de confianza y seguridad jurídica en su implementación y desarrollo.

El 21 de marzo de 2000, se realizó en la ciudad de Panamá, la primera reunión Ministerial y Viceministerial entre Centroamérica y Panamá para impulsar la concertación y firma de un Tratado de Libre Comercio entre Panamá por una parte y los países centroamericanos, por la otra, con parámetros amplios en los sectores de bienes, servicios e inversión, congruente con los derechos y obligaciones ante la OMC.

El TLC Panamá-Centroamérica fue concebido para ser negociado en dos (2) fases; la primera parte de la negociación orientada a negociar un texto normativo multilateral, aplicable para todos los socios participantes; en tanto que la segunda fase fue diseñada para la celebración de negociaciones bilaterales (Panamá con cada país centroamericano) de los

Protocolos de Bienes, Servicios e Inversión. Las gestiones de Panamá con los países centroamericanos, prosperó y culminó satisfactoriamente.

El texto normativo del acuerdo se terminó de negociar el 16 de mayo de 2001 en el marco de una Reunión de Ministros de Comercio y Economía de Centroamérica y Panamá mediante Ley No. 24 de 3 de febrero de 2003. La segunda fase inició con la entrada en vigencia del Protocolo Bilateral Panamá- El Salvador el 11 de abril de 2003 y terminó con la entrada en vigencia del Protocolo Panamá – Nicaragua el 21 de noviembre de 2009.

Específicamente los capítulos negociados con los países de Centroamérica fueron veintidós (22) capítulos, donde se incluyeron los siguientes temas: i) Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, ii) Reglas de Origen, iii) Procedimientos Aduaneros, iv) Medidas de Salvaguardia, v) Prácticas Desleales al Comercio, vi) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, vii) Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización, viii) Inversión, ix) Comercio Transfronterizo de Servicios, x) Servicios Financieros xi) Telecomunicaciones, xii) Entrada Temporal de Personas de Negocios, xiii) Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado, xiv) Contratación Pública, xv) Propiedad Intelectual, xvi) Transparencia, xvii) Administración del Tratado, xviii) Solución de Controversias.

También en estos tratados se incluyen protocolos bilaterales que son los instrumentos negociados y suscritos entre Panamá y cada país centroamericano, para establecer los programas bilaterales de desgravación arancelaria, las reglas de origen aplicables y los anexos para los capítulos de inversión, servicios, contratación pública, así como otros acuerdos complementarios.

b. Tratado de Libre Comercio Panamá - Costa Rica

La fase de negociaciones del Protocolo Bilateral entre Panamá y Costa Rica se desarrolló en nueve (9) rondas, dos de las cuales se realizaron en el año 2002, tres en el 2006 y cuatro en el 2007. Las negociaciones finalizaron el 22 de junio de 2007. El Protocolo Bilateral fue adoptado por la República de Panamá, mediante la Ley No. 17 de 2008 y entró en vigencia el 23 de noviembre del mismo año. El Programa de Desgravación dio inicio el 1º de enero de 2009. Con la entrada en vigencia de este Protocolo quedó sin efecto el Tratado de Libre Comercio e Intercambio Preferencial suscrito entre Panamá y Costa Rica en el año 1973.

Costa Rica es el primer mercado centroamericano para las exportaciones panameñas y a su vez el tercer destino mundial de nuestras exportaciones. Es también, el cuarto proveedor de mercancías e insumos a nuestro país.

El intercambio comercial entre Panamá y Costa Rica mantuvo un comportamiento favorable para Costa Rica, que alcanzó para el año 2009, la cifra de B/.469.2 millones, de los cuales el 87 % correspondió a las importaciones, y el 12.9 % a las exportaciones. Los principales productos de exportación de Panamá hacia Costa Rica e el año 2009 fueron: envases para cervezas, filetes y carnes de pescado congelados, aceites lubricantes, cajas de papel o cartón corrugados, queso fundido, entre otros.

Existió una caída en el nivel de las exportaciones de los bienes producidos en Panamá que se vendieron al mercado de Costa Rica durante el año 2008 con relación al 2009. Las disminuciones se dieron los productos siguientes: cajas de papel o cartón corrugados (B/.4.6 millones) y frutos oleaginosos (B/.2.5 millones), carnes de pescados frescas (B/ 2.3 millones), queso fundido (B/.1.7 millones), aceite de palma en bruto (B/.1 4 millones), envases para cervezas y gaseosas de aluminio (B/.1 millón), leche condensada (B/.755 ml).

Para el año 2009, Panamá importó desde Costa Rica productos como: medicamentos, jarabes, siropes, conductores eléctricos, barras y varillas, abonos minerales, fungicidas, desinfectantes, entre otros.

La Comisión de Licencias de Contingentes Arancelarios realizó la convocatoria para participar en el proceso de asignación de los contingentes de importación de Panamá para el año 2010, al amparo del compromiso adquirido en el Protocolo Bilateral Costa Rica – Panamá al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá. A la fecha, ambos países aprovecharon los contingentes arancelarios pactados como por ejemplo: carne de bovino, papel higiénico, leche fluida pasteurizada refrigerada y otras salsas de tomate.

En marzo de 2009, las operaciones bancarias con Costa Rica ascendieron a US\$ 3,156.92 millones en activos, de los cuales el mayor peso recayó sobre la cartera de préstamos (60%) y las inversiones en valores (34.1%). Estas operaciones bancarias se realizaron a través de 34 de los bancos que operaban en el centro bancario panameño.

Actividades significativas dentro de la cartera de préstamos fueron: Comercio, Industria, Construcción, Servicios y Sector Financiero. Actualmente en Panamá operan 2 bancos con procedencia de capital costarricense, ambos de licencia general. Banco Internacional de Costa Rica, S.A. con activos totales a marzo de 2009 por US\$ 764.07 millones; y el BCT Bank International, S.A. con activos totales a marzo de 2009 por US\$ 594.92 millones.

c. Tratado de Libre Comercio Panamá - El Salvador

Una vez acordado el Texto Normativo del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, Panamá escogió a El Salvador para iniciar las negociaciones de los Protocolos Bilaterales. Estas negociaciones con El Salvador se iniciaron en septiembre de 2001, y concluyeron 5 rondas después, el 6 de marzo de 2002. Este Protocolo fue adoptado por la República de Panamá mediante la Ley No. 25 de 2003.

Con la firma del Protocolo quedó sin vigencia el Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial, que otorgaba preferencias arancelarias sobre determinados productos y que tuvo efectos entre ambos países desde el año 1974. Hasta la fecha se han aprobado dos protocolos modificatorios al Protocolo Bilateral entre El Salvador y Panamá al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá. Uno que define la cuota de quesos y otro que consolida el tratamiento arancelario para productos procesados de pollo.

En cuanto a la composición del comercio actual entre ambos países se concentra en productos industriales, seguido por los productos agropecuarios, agroindustriales y pesqueros para el caso de Panamá; mientras que, para El Salvador, le siguen los de tipo agroindustriales, y en menor medida pesca y agropecuario. En total, Panamá exporta hacia El Salvador a través de unas 80 fracciones arancelarias.

Un conjunto importante de empresas están aprovechando el TLC acordado con El Salvador. Según los registros de la Autoridad de Aduanas, de las 52 empresas que en el 2008 exportaron a El Salvador, un 54% lo hacen al amparo del TLC, representando el 93% del total exportado.

Entre los principales productos que Panamá exporta hacia El Salvador, se tienen: los medicamentos, carne bovina, plomo, perfiles de aluminio, adhesivos a base de polímeros, cuadernos escolares, leche condensada, papeles, cartones de fibra celulosa impresos, alcohol etílico sin desnaturalizar, artículos para el envasado plásticos, y queso fundido, entre otros.

d. Tratado de Libre Comercio Panamá - Honduras

El acuerdo para la firma del Protocolo Bilateral entre Panamá y Honduras fue alcanzado luego de cuatro rondas de negociaciones celebradas desde el 20 de abril de 2006 hasta el 15 de junio de 2007. Este Protocolo Bilateral fue adoptado por la República de Panamá mediante Ley No. 23 de 25 de abril de 2008, y luego del canje de los instrumentos de ratificación, entró en vigencia el 8 de enero de 2009, con lo cual queda sin efecto el Acuerdo Preferencial suscrito por ambos países en el año 1973.

Durante los últimos años (2003-2008) Panamá y Honduras han mantenido un intercambio comercial significativo, el cual significó de US\$ 21.4 millones en 2003 a US\$ 44.7 millones en 2008; un aumento de 108%. Honduras constituye a nivel centroamericano, el segundo mercado de las exportaciones panameñas y el décimo a nivel mundial. Es un país con una población de 7.5 millones de habitantes, un Producto Interno Bruto de US\$9.6 mil

millones, que muestra un crecimiento de 6% anual, promovido por los sectores de la construcción, telecomunicaciones, transporte y la industria.

Entre los productos principales exportados se encuentran medicamentos, harina de pescado, envases de vidrio, tabaco, leche, reproductores de la especie bovina, pinturas y ron. El comercio de mercancías entre Panamá y Honduras estará sujeto al tratamiento arancelario establecido en el programa de desgravación. Con la entrada en vigencia de este Protocolo, Panamá tendrá acceso inmediato (arancel cero) para el 70% del universo arancelario incluyendo el 100% de las exportaciones contempladas bajo el Tratado de Intercambio Preferencial.

Sectores como el agrícola y el pesquero se benefician con preferencias arancelarias para productos como: animales vivos de la especie bovina, camarón, procesados de pollo, embutidos, harina de pescado, leche evaporada, jugos y néctares, huevos para la incubación entre otros. En el sector industrial se favorecen bienes como: medicamentos, botellas de vidrio, papel prensa en bovina, platos de cartón, papel, calcetines, medias de mujer, etc.

e. Tratado de Libre Comercio Panamá - Guatemala

El Protocolo Bilateral entre Panamá y Guatemala, fue suscrito el 26 de febrero de 2008, tras 9 rondas de negociaciones. Panamá adoptó el Acuerdo mediante la Ley N° 48 de 15 de julio de 2008, entrando en vigencia el 20 de junio de 2009.

Con la entrada en vigencia de este Protocolo queda sin efecto el Tratado de Libre Comercio e Intercambio Preferencial, mediante el cual se concedieron preferencias arancelarias para el comercio de mercancías específicas entre ambos países, desde el año 1974.

A nivel centroamericano, Guatemala es el cuarto destino de las exportaciones panameñas y el décimo octavo a nivel mundial. En cuanto a las importaciones se ubica igualmente como el segundo proveedor de productos a nuestro país, desde Centroamérica.

El monto total de las transacciones comerciales con Guatemala fue de US\$ 158 millones para el año 2008. Los principales productos de exportación fueron: animales de la especie bovina, papel prensa en bobinas, los demás medicamentos, demás carne de pescado, leche condensada, salmones envasados herméticamente o al vacío, entre otros.

Por su parte, los principales productos importados desde Guatemala fueron: despojos de bovino, manteca de cerdo, abonos, medicamentos, artículos de aseo personal, lubricantes y prendas de vestir.

f. Tratado de Libre Comercio Panamá - Nicaragua

El Protocolo Bilateral entre Panamá y Nicaragua fue suscrito el 15 de enero de 2009, luego de aproximadamente diez rondas de negociaciones. Este Protocolo Bilateral fue adoptado por la República de Panamá, mediante la Ley No. 29 de 22 de junio de 2009. Actualmente se encuentra pendiente de entrar en vigencia, 30 días después de que se realice el respectivo canje de instrumentos de ratificación.

Con la firma de este Protocolo concluye la segunda fase del Tratado de Libre Comercio entre Panamá y Centroamérica, que comprendía las negociaciones bilaterales entre Panamá y cada país centroamericano. A la entrada en vigencia de este Protocolo, se deja sin efecto también el Tratado de libre Comercio e Intercambio Preferencial que benefició el intercambio de bienes entre ambos países desde el año 1972.

A nivel centroamericano, Nicaragua es el tercer mercado de las exportaciones panameñas y uno de los países con los que Panamá ha mantenido, durante los últimos diez años, una balanza comercial positiva. El monto total del intercambio comercial con Nicaragua alcanzó un monto de US\$ 24.2 millones para el año 2008.

Entre los principales productos que Panamá exporta a Nicaragua están: los productos lácteos, farmacéuticos, alimentos para animales, papel y cartón, bebidas alcohólicas, automóviles, tractores, animales vivos, pescado, frutas, grasas y aceites animales.

Por su parte, las importaciones más significativas desde Nicaragua hacia Panamá consisten en preparaciones de carne, pescado, combustibles minerales, aceites, lubricantes, bebidas alcohólicas, productos farmacéuticos, aparatos y materiales eléctricos, plásticos y sus manufacturas.

g. Tratado de Libre Comercio Panamá - Chile

Las conversaciones para la negociación de un TLC entre Chile y Panamá se iniciaron en agosto de 1996. De 1996 a 1998 se llevaron a cabo más de 10 rondas de negociación. Luego se suscitó una suspensión de varios meses producto del estancamiento de las negociaciones en materia de inversiones y servicios financieros.

El 22 de octubre de 1997, se firmó en Santiago de Chile el compromiso de intercambiar información que permitiera a la delegación chilena comprender el sistema fiscal y de sociedades panameños, a fin de reanudar las negociaciones en materia de inversiones y servicios financieros. No obstante, y a pesar de todos los esfuerzos, el Gobierno chileno mantuvo su oposición a incluir estos Capítulos dentro del tratado.

A pesar de que en otros temas como en el intercambio de listas de desgravación arancelaria, las negociaciones marchaban aunque a un ritmo lento, no fue sino hasta junio de 1998 en que se reanudaron las negociaciones en servicios, suspendiéndose el 14 de agosto de 1998.

Después de varias conversaciones y correos electrónicos posteriores a la última ronda, se tomó la decisión durante la visita del ex Presidente Martín Torrijos a Chile (19–20 de enero de 2006) de crear un marco conceptual con la intención de acercarnos más hacia una negociación balanceada y atacar los temas más difíciles de ambos países.

Luego de tres meses de intensas negociaciones, ambos países lograron alcanzar un acuerdo en el mes de febrero de 2006. El Tratado de Libre Comercio, así como los Acuerdos de Cooperación en materia Ambiental y Laboral se firmaron en Santiago de Chile el 27 de junio de 2006 (Leyes 7, 8 y 9 del 12 de enero de 2007; G.O. 25714 del 19 de enero de

2007). El Tratado suscrito entre Panamá y Chile entró en vigencia para ambos países el 7 de marzo de 2008.

El TLC consta de quince (15) capítulos, y entre los temas negociados se incluyeron los siguientes: i) Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, ii) Reglas de Origen, iii) Administración de Aduanas, iv) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, v) Obstáculos técnicos al Comercio, vi) Defensa Comercial, vii) Tratamiento de las Inversiones, viii) Comercio Transfronterizos de Servicios, ix) Transparencia, x) Administración de Tratado, xi) Solución de Controversias.

Después de la entrada en vigencia del tratado El intercambio comercial al amparo del mismo para el año 2008, alcanzó la cifra de US\$ 12,225,240, de los cuales US\$ 10,961,982 corresponden a las importaciones provenientes de Chile hacia Panamá y US\$ 1,263,258 a las exportaciones de Panamá hacia Chile, lo que representa un 89.7 y 10.3% respectivamente.

h. Tratado de Libre Comercio Panamá - China (Taiwán)

Los acercamientos iniciales para impulsar este TLC se dieron en 1997. En 1999 se realizó una ronda de consultas económicas entre el Consejo para la Planificación Económica de Taiwán y Panamá, las cuales se mantuvieron suspendidas durante el proceso de adhesión de la República de China (Taiwán) a la organización Mundial de Comercio (OMC) en el año 2002. Luego de este proceso, el 9 de agosto del año 2002, se firmó en la ciudad de Panamá la Declaración Conjunta para el reinicio de las negociaciones del Tratado.

Las negociaciones se desarrollaron en cuatro rondas, celebradas en las ciudades de Panamá, Taipei y Miami, concluyéndose el 8 de agosto de 2003. La firma del Tratado tuvo lugar el 21 de agosto de 2003 en Taipei, en el marco de la Cuarta Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la República China (Taiwán), Centroamérica, República Dominicana y Belice.

El acuerdo comercial fue ratificado por la Asamblea Nacional y adoptado mediante Ley No. 62 de 2003 y el intercambio de los instrumentos de ratificación, tuvo lugar el 4 de noviembre del 2003 en la ciudad de Panamá.

El texto normativo entró en vigencia en diciembre de 2003 y el correspondiente programa de desgravación arancelaria dio inicio en enero de 2004. En el mes de abril del año 2007, se llevó a cabo en la ciudad de Taipei, la Primera Reunión de la Comisión Administradora del Tratado, en la que se decidió acelerar el Programa de Desgravación Arancelaria para una lista de productos de interés para ambas partes y se adoptaron las Reglamentaciones Uniformes para la Administración de los Capítulos de Acceso a Mercados, Normas de Origen y Procedimientos Aduaneros del Tratado, así como también Las Reglas Modelo de Procedimiento y el Código de Conducta de los Árbitros del Capítulo de Inversión.

El Tratado tiene como objetivo principal el establecimiento de una zona de libre comercio entre los dos países, mediante la eliminación de las barreras al comercio, la facilitación de circulación de los bienes y servicios, y el aumento de las inversiones en el territorio de las Partes.

El TLC consta de veintiuno (21) capítulos, y entre los temas negociados se incluyeron: i) Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, ii) Reglas de Origen, iii) Procedimientos Aduaneros, iv) Medidas de Salvaguardia, v) Prácticas Desleales de Comercio, vi) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, vii) Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización, viii) Inversión, ix) Comercio Transfronterizo de Servicios, x) Servicios Financieros, xi) Telecomunicaciones, xii) Entrada Temporal de Personas de Negocios, xiii) Política en materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado, xiv) Propiedad Intelectual, xv) Transparencia, xvi) Administración del Tratado, xvii) Solución de Controversias.

Mediante los temas comerciales incluidos en el texto normativo, se busca establecer un conjunto de normas claras que para garantizar un mercado más amplio y seguro para las mercancías y servicios producidos por ambos países, fortaleciendo la competitividad de sus

sectores productivos en los mercados mundiales, y creando nuevas oportunidades de empleo que logren mejorar la calidad de vida de sus pueblos.

El intercambio comercial entre ambos países para el periodo 2004 al 2008, durante el cual ha estado en vigencia el acuerdo, registra un flujo comercial acumulado de US\$. 297,124,985.00 millones de dólares, del cual el 47.3% corresponden a las exportaciones panameñas y el 52.6% a las importaciones procedentes de ese país.

Este cambio en la balanza comercial ha sido favorable, considerando que antes de la entrada en vigencia del acuerdo, del intercambio comercial entre ambos países, hasta el 80% correspondía a importaciones provenientes de Taiwán.

Las principales exportaciones panameñas hacia Taiwán: Pescados y crustáceos, moluscos e invertebrado del agua, carne y despojos de carne, fundición de hierro y acero, aluminio y sus manufacturas, cobre y sus manufacturas, pasta de madera o de las demás materias fibrosas. La principales importaciones procedentes de Taiwán: Plástico y sus manufacturas, preparaciones alimenticias, sal, azufre, yeso, cales y cementos, productos químicos orgánicos productos diversos de las industrias químicas, caucho y manufacturas, filamentos sintéticos o artificiales, manufacturas y fundición de hierro o acero, vehículos automóviles, instrumentos y aparatos de óptica entre otros.

i. Tratado de Libre Comercio Panamá - Singapur

Las negociaciones para la firma del TLC entre Panamá y Singapur iniciaron en febrero del 2004 y concluyeron luego de 4 rondas el 8 de abril del 2005. Este acuerdo comercial fue adoptado por Panamá mediante la Ley N° 19 de 20 de junio de 2006. Los instrumentos de ratificación fueron intercambiados por las Partes el 5 y 18 julio de 2006, y el Tratado entró en vigencia el 24 de julio de 2006.

Entre los objetivos principales, este Tratado considera:

- (a) Establecer un área de libre comercio que promoverá oportunidades de mercado mutuas para mercancías, servicios e inversiones.
- (c) Establecer un marco de cooperación mutua para promover y resaltar más la cooperación económica, comercial y de inversiones.
- (d) Liberalizar y promover el comercio de mercancías y servicios entre ellas y establecer un régimen de inversiones transparente, predecible y facilitador
- (f) Establecer un marco de reglas transparentes para gobernar y regular el comercio e inversiones entre ellas.
- (g) Maximizar las oportunidades de cooperación entre ellas en sectores de logística y en servicios, como las telecomunicaciones, marítimo y banca.
- (i) Facilitar y aumentar la cooperación e integración económica con otras economías en América y la región Asia-Pacífica.

El Tratado está conformado por diecisiete (17) capítulos, estructurados sobre los siguientes temas: i) Comercio de Bienes ii) Reglas de Origen, iii) Procedimientos Aduaneros, iv) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, v) Obstáculos Técnicos al Comercio, vi) Política de Competencia, vii) Compras Gubernamentales, viii) Inversión, ix) Comercio Transfronterizo de Servicios, x) Servicios Financieros, xi) Telecomunicaciones, xii) Comercio Electrónico, xiii) Transparencia, xiv) Solución de Controversias, xv) Administración del Tratado.

Por sus características particulares, la relación comercial con Singapur está dirigida principalmente a la captación de inversiones y al aprovechamiento del desarrollo tecnológico alcanzado por este país, a través de la posibilidad del desarrollo de proyectos de cooperación estratégica.

En materia de inversiones, los resultados más importantes en virtud de este acuerdo comercial se han materializado a través de la instalación de importantes empresas de capital Singapurense como Inter-Roller (líder en el diseño y manufactura de equipos de logística aeroportuaria) y el Consorcio Singapore Technologies Aerospace Ltd. (ST Aerospace) que opera a través de su subsidiaria Panama, Aerospace Engineering Inc. (PAE).

Es importante mencionar a PSA Singapore Terminal, el segundo operador más grande de puertos en el mundo y que opera a través de PSA Panama International Terminal, en la Antigua Base Naval de Rodman, en el lado del Pacífico del Canal de Panamá.

El tránsito de naves con bandera de Singapur por el Canal, según la ACP para el 2007 Singapur ocupó el puesto 37, dentro de los usuarios de esta vía con una carga transportada de 965,687 toneladas largas, un 0.5% del total transportado de carga a través del Canal.

j. Tratado de Promoción Comercial Panamá - Estados Unidos

El 19 de diciembre del 2006, tras diez años de intensas rondas de negociaciones, Panamá y Estados Unidos culminaron las negociaciones para la firma de un Tratado de Promoción Comercial (TPC). El TPC fue ratificado por la República de Panamá mediante Ley N° 53 de 13 de diciembre de 2007, y fue promulgado por los Estados Unidos el día 21 de octubre de 2011.

El TPC consta de veintidós (22) capítulos, y entre los temas negociados se incluyeron: i) Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, ii) Reglas de Origen y Procedimientos de Origen, iii) Administración Aduanera y facilitación del Comercio, iv) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, v) Obstáculos Técnicos al Comercio, vi) Defensa Comercial, vii) Contratación Pública, viii) Inversión, ix) Comercio Transfronterizo de Servicios, x) Servicios Financieros, xi) Telecomunicaciones, xii) Comercio Electrónico, xiii) Derechos de Propiedad Intelectual, xiv) Laboral, xv) Ambiental, xvi) Transparencia, Administración del Tratado y Creación de Capacidades relacionadas con el Comercio, xvii) Solución de Controversias.

Los antecedentes indican que Panamá, desde la década de los ochenta firmó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC o CBI por sus siglas en inglés), el cual le otorga a un grupo limitado de fracciones arancelarias, preferencias a las exportaciones panameñas hacia los Estados Unidos. En su relación comercial con los EUA, Panamá, se encuentra entre los países beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) otorgados por EUA, sin embargo, por ser el ICC el que mayor cobertura tiene, casi la totalidad de la

exportaciones que aplican al beneficio comercial. Las exportaciones panameñas a EUA son poco diversificadas y el 95% de estas se concentra principalmente azúcar, productos pesqueros, frutas y jugos, además de desperdicios metálicos.

Entre los principales beneficios del TPC que señala el gobierno se encuentra:

- a. Consolidar y ampliar el acceso de sus productos a la economía más grande, estable y la que lidera la economía mundial. Significa contar con reglas claras y permanentes para el comercio de bienes, servicios y para las inversiones, que faciliten la toma de decisiones de los panameños que hacen negocios con EUA.
- b. EUA representa cerca del 22% del PIB mundial y sus importaciones de bienes representan el 19% de las importaciones mundiales. La población de EUA asciende a más de 300 millones de habitantes, con un ingreso por habitante de US\$35,400, nueve veces el nuestro. Ello significa que EUA representa un mercado equivalente a 100 veces el de Panamá. Las exportaciones panameñas totales de un año corresponden a un 3% de lo que EUA importa en una semana.
- c. Por lo anterior, la exportación de todos los productos se vería favorecida con el TPC ya que, aunque en plazos distintos, los aranceles llegarán a cero para todos los productos. Esto incluye aquellos sectores donde existe más proteccionismo a nivel mundial (agricultura y textiles).
- d. Con este acuerdo se consolida el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI). Según estadísticas de los EUA aproximadamente el 76% de las exportaciones panameñas agrícolas se benefician de alguno de éstos dos programas, hasta ahora de carácter unilateral, transitorio y sujeto a renovación y revisiones periódicas, generando incertidumbre al desarrollo de los negocios.
- e. Para el conjunto de productos favorecidos por esta consolidación del CBI, el arancel será cero de un modo permanente, lo cual permitirá a los empresarios planificar mejor

sus posibilidades de inversión para aumentar la escala de producción y de exportaciones hacia EUA, teniendo certidumbre jurídica de que no habrá cambios en las condiciones de acceso al mercado estadounidense.

- f. El 84% de las exportaciones agropecuarias panameñas hacia EUA se benefician del CBI o entran al mercado norteamericano con arancel cero (0). El 99% de las exportaciones industriales son beneficiarias del programa o entran al mercado norteamericano con arancel cero (0).

En cuanto al intercambio comercial, EUA es el primer destino de las exportaciones de la República de Panamá y también el primer proveedor de los productos importados por Panamá. Para el año 2011, el total de las exportaciones a EUA ascendió a US\$211.4 millones de dólares y nuestras importaciones de EUA, para ese mismo año, totalizaron US\$2518.5 millones de dólares. Panamá tiene presencia comercial en la exportación exitosa de productos tales como: azúcar, cucurbitáceas, café y productos del mar.

En la última década, los EUA ha representado entre el octavo y el undécimo destino de importancia para las reexportaciones realizadas por la Zona Libre de Colón (ZLC). Las reexportaciones de ZLC mantuvieron una tendencia creciente entre los años 2006 y 2008, con una baja en el año 2009 del 23.3% a US\$255.2 millones. Sin embargo, en el año 2010 las reexportaciones se recuperaron con relación al año anterior en un 25.9% alcanzado un valor de US\$321.2 millones.

Por otra parte, según cifras de la Autoridad del Canal de Panamá, para el año 2010, EUA se consolidó como el principal usuario del Canal de Panamá, con un flujo de carga por toneladas largas originada en EUA: 86,690,042 toneladas; carga con destino EUA: 48,577,832 toneladas y carga movida de costa a costa de EUA: 1,538,984 toneladas.

Otro de los resultados de la relación comercial entre Panamá y EUA ha sido la atracción de IED. De conformidad con cifras del INEC, los EUA ocupó el segundo lugar en cuanto a la

Posición de la IED en Panamá, durante el periodo de 2006 -2009. Para el 2009 la IED de EUA en Panamá fue por el monto de 3 mil 124 millones de balboas.

En materia de Servicios, EUA es uno de los principales destinos de las exportaciones de servicios de Panamá. Cabe destacar, que los EUA figura en el primer lugar de destino de las exportaciones de servicios panameños de Transporte, Viajes Personales y Servicios de Telecomunicaciones.

Aprovechando la plataforma logística y ventajas competitivas de Panamá, importantes transnacionales norteamericanas de telecomunicaciones se han establecido en Panamá para realizar operaciones de servicio al cliente, mercadeo, ventas y soporte técnico, como: Dell, Nars (Nacional Asset Recovery Service), Client Logic, Crimson Logic, entre otras.

El 22 de octubre de este año se firmó el canje de nota para el TPC entre ambos países. Con esta ceremonia protocolar finaliza el proceso de implementación del TPC y se espera que entre en vigencia a partir del 31 de octubre de 2012.

k. Tratado de Libre Comercio Panamá - Perú

El 26 de agosto de 2010 los Presidentes de Panamá y Perú suscribieron una Declaración resaltando la voluntad de iniciar negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio. Panamá, de conformidad con la agenda de integración a la región Centroamericana, invitó a los países de la región a sumarse a esta iniciativa de negociar con el Perú. Los mismos negociarían conjuntamente, con el suficiente margen de flexibilidad para avanzar a diferentes velocidades, de acuerdo a las necesidades de cada uno de los países. Luego de 4 Rondas de Negociación se concluyó un acuerdo que refleja el balance de intereses de Panamá y el Perú. El TLC fue firmado en Panamá el 25 de mayo del 2011, y aprobado mediante la Ley N° 82 de 22 de diciembre de 2011. Entró en vigor el 1 de mayo de 2012.

El TLC consta de veintiún (21) capítulos, y entre los temas negociados se incluyeron: i) Acceso a Mercado de Mercancías, ii) Reglas de Origen y Procedimientos de Origen, iii) Facilitación del Comercio y Procedimientos Aduaneros, iv) Medidas Sanitarias y

Fitosanitarias, v) Obstáculos Técnicos al Comercio, vi) Cooperación y Asistencia Mutua en Asuntos Aduaneros vii) Defensa Comercial, viii) Propiedad Intelectual, ix) Contrataciones Públicas x) Política de Competencia, xi) Inversión, xii) Comercio Transfronterizo de Servicios, xiii) Servicios Financieros, xiv), Servicios Marítimos, xv) Entrada Temporal de Personas de Negocios, xvi) Solución de Controversias, xvii).Transparencia, xviii) Administración del Tratado.

Para el 2010, las exportaciones de Panamá hacia Perú alcanzaron los US\$1.6 millones; mientras que, las importaciones totalizaron US\$ 45.6 millones. En este mismo año, a pesar de la contracción económica mundial, Panamá reexportó a dicho país la suma de US\$ 154 9 millones e importó de este mercado la suma de US\$\$19.0 millones. El acuerdo se negocia entre Perú y un bloque regional conformado por El Salvador, Honduras, Guatemala, Panamá y Costa Rica.

1. Tratado de Libre Comercio Panamá - Canadá

Las negociaciones para la firma de un TLC entre Panamá y Canadá iniciaron en mayo de 2008 y fueron concluidas luego de cuatro (4) rondas. La firma del TLC y de los Acuerdos Paralelos en materia laboral y ambiental, se efectuó el 14 de mayo del 2010 en Canadá. Este Tratado fue adoptado por Panamá mediante la Ley 69 de 26 de octubre de 2010.

El TLC consta de veinticuatro (24) capítulos, y entre los temas negociados se incluyeron: 1) Trato Nacional y Acceso al Mercado de Bienes, ii) Reglas de Origen, iii) Procedimientos Aduaneros, iv) Facilitación del Comercio, v) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, vi) Obstáculos técnicos al Comercio, vii) Medidas de Emergencia, viii) Inversión, ix) Comercio Transfronterizos de Servicios, x) Telecomunicaciones, xi) Servicios Financieros, xii) Entrada Temporal de Personas de Negocios, xiii) Política de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado, xiv) Comercio Electrónico, xv) Contrataciones Públicas, xvi) Ambiente, xvii) Laboral, xviii) Cooperación Relacionada con el Comercio, xix) Transparencia, xx) Administración del Tratado, xxi) Solución de Controversias.

Canadá es el segundo destino de las exportaciones panameñas. Y aunque el oro es el principal producto de exportación a ese país (significó 70 de los 75 millones de exportación en el 2010), hay otros productos que Panamá vende a Canadá como café, cigarros, filetes de pescado, licores y metales como la plata. El mercado canadiense puede recibir productos panameños que en Canadá no se producen y a los que el TLC abre oportunidades tales como las piñas, melones, mangos y tubérculos como yuca, ñame, otoo, entre otros

Para las empresas canadienses Panamá es importante especialmente en el área de logística. Con Panamá se han firmado hasta ahora un acuerdo de protección a la inversión extranjera y otro de servicios aéreos. La inversión canadiense más grande en Panamá actualmente es la de Inmet Mining Corporation, para la construcción de una mina de cobre en Donoso. El valor de la obra se estima en \$6.000 millones, superior proyecto de ampliación del Canal del Panamá valorado en \$5.250 millones. A la fecha, se han desembolsado \$750 millones.

En el TLC firmado entre Panamá y Canadá también hay un capítulo sobre cooperación ambiental y cooperación laboral, que implica entre otras cosas fondos de apoyo para aumentar las capacidades de los ministerios relacionados a esas áreas específicas y poder reforzarlos institucionalmente.

De acuerdo con cifras de la Contraloría General de la República la balanza comercial entre Panamá y Canadá entre enero y septiembre de 2011 sumó \$149,3 millones, de los cuales \$88,8 millones correspondieron a las exportaciones panameñas al mercado canadiense y \$60,5 millones a las importaciones procedentes de ese país norteamericano, lo que genera un superávit comercial a favor de Panamá de \$28,3 millones.

3. Tratados de Libre Comercio en Negociación o en Proceso de Aprobación

a. Acuerdo de Asociación UE –CA Pilar Comercial

Panamá fue observador en este proceso del 2006 al 2010. A partir de la Ronda de Negociación de Marzo de 2010, Panamá se incorporó como miembro pleno en las negociaciones del Acuerdo de Asociación (ADA) las cuales se concluyeron el 18 de mayo del año 2010. En marzo del 2011 se culminó la revisión legal y se espera realizar la traducción del Acuerdo de Asociación para luego llevarlo a las Asambleas Nacionales para su ratificación y su entrada en vigencia probablemente en el 2012.

Si bien los productores panameños ya han incursionado en Europa tendrán la certeza de que las reglas establecidas no serán variadas de manera unilateral, lo cual es el resultado de la consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que otorga este bloque comercial. Se podrá exportar por primera vez bienes tales como carne vacuna, azúcar y arroz, aunque sujetos a cuotas, y tendrán un arancel preferencial para el banano, todo lo cual redundará en un considerable ahorro en derechos arancelarios y que sin duda se constituirán en una ventaja competitiva para los productos panameños.

La UE ocupa la segunda posición como destino de nuestras exportaciones, representando el 31% del total, superada únicamente por Estados Unidos de América (38%). La UE es el principal destino de nuestras exportaciones agrícolas, cerca del 80%.

b. Acuerdo de Alcance Parcial Panamá - Trinidad y Tobago

Trinidad y Tobago es un socio comercial significativo y estratégico en el Caribe: representa, por destino y origen, más de la mitad de las exportaciones y un cuarto de las importaciones de la región, respectivamente. El ACAP entre Panamá y Trinidad y Tobago estrechará las relaciones económicas y comerciales entre ambos países, siendo un instrumento decisivo para la promoción y el desarrollo del comercio en la Región.

Este Acuerdo es el primer paso que da Panamá con el interés de estrechar las relaciones comerciales con países caribeños como Jamaica, Barbados, Belice y la Asociación de Estados del Caribe, a través de Acuerdos Comerciales de Alcance Parcial. De igual forma, Panamá está muy interesada en fortalecer las relaciones económicas con la región a través de un TLC con CARICOM que se supone, aumentará las probabilidades de que bienes provenientes de CARICOM amparados en esta normativa, entren al mercado panameño y aumenten su presencia.

En el 2010, Panamá exportó US\$12.5 millones a CARICOM e importó US\$ 14.5, el intercambio comercial más importante se concentró en Surinam (42.2% de las exportaciones y 10% de las importaciones provenientes de CARICOM); Jamaica (25% de las exportaciones y 30% de las importaciones) y Trinidad y Tobago (17.5% de las exportaciones y 53.4% de las importaciones).

Con respecto a la Zona Libre de Colón, las re-exportaciones alcanzaron, en el 2010, US\$ 584.1 millones, mientras que la región importó US\$ 11.2 millones hacia Panamá. Por otro lado, Panamá y los países del Caribe tienen mucho en común. Ambos están principalmente enfocados al sector servicios (77% del PIB panameño).

Durante el año 2010, la Banca Internacional en Panamá, capturó depósitos de la región por el monto de US\$1.1 billones provenientes de Bahamas, Antigua y Barbuda y Guyana. En el caso de la Banca Extranjera Privada, se capturaron depósitos por el monto de US\$266 millones, provenientes de Bahamas, Trinidad & Tobago, entre otros

c. Acuerdos en fase previa de acercamiento

1) Declaración Conjunta de Cooperación EFTA-Panamá

EFTA (Islandia, Principado de Liechtenstein, Reino de Noruega y la Confederación Suiza) y Panamá, negociaron una Declaración Conjunta de Cooperación Comercial suscrita el 20 de julio de 2010, como preámbulo para la negociación de un TLC entre Panamá y EFTA.

El 23 de marzo del 2011 se llevó a cabo la primera reunión del Comité Conjunto EFTA–Panamá, donde se propuso seguir trabajando en la materialización de una relación comercial (TLC) donde se invitó a Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras.

2) Proceso para la consecución de un TLC entre Corea y Panamá

Las negociaciones para la firma de un acuerdo comercial con Corea, se encuentra en la fase inicial como reuniones de Ministros del ramo e intercambio de delegaciones. La reunión de las delegaciones han permitido a las partes cubrir temas de importancia para el futuro proceso de negociación, tales como el esquema que el proceso tendría, las partes involucradas en el mismo, el alcance del mismo, sectores productivos para los cuales se debería tener particular atención por su sensibilidad, o la agenda de negociaciones de los tres países.

Panamá y Costa Rica han manifestado su interés de avanzar activamente este proceso comenzando por la realización del Estudio de Factibilidad que exige Corea. Tanto Panamá como Costa Rica están interesados en completar este estudio a más tardar en Abril del 2011 de forma tal que las consultas con los sectores productivos se puedan completar para el mes de Junio y así dar inicio de las negociaciones mismas para el mes de Julio de 2011

Panamá es el principal socio comercial de Corea en Centro América con exportaciones totales de Panamá a Corea, incluyendo Zona Libre de Colón por el orden de B./34 millones e importaciones desde ese país a Panamá por B./350 millones.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El comercio internacional aumenta el mercado potencial de la economía y le permite a un país especializarse en la producción de bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costos, y fomenta el crecimiento de la economía de los países en desarrollo.
- La doctrina Mercantilista considera que la prosperidad de una nación-estado depende del capital que pueda tener, y que el volumen global de comercio mundial es inalterable. El gobierno debe buscar estos objetivos mediante una política proteccionista sobre su economía, favoreciendo la exportación por sobre la importación imponiendo aranceles, dando origen al *sistema mercantilista con el* objetivo de lograr un excedente comercial.
- En el período clásico, Adam Smith presentó las ventajas del librecomercio, señalando que las mercancías deben producirse donde los costos fuesen menores. David Ricardo introdujo el concepto de ventaja comparativa, manifestando que, aunque un país tenga una ventaja absoluta (pueda producir ambos bienes con un menor costo que otro), le convendrá importar aquel bien en cuya producción sea relativamente menos eficiente y exportar aquel bien en cuya producción sea relativamente más eficiente.
- La ventaja comparativa establece que aunque un país que no tenga ventajas absolutas en la producción de ningún bien, puede beneficiarse del comercio internacional si se especializa en la producción de aquel en el que su producción es relativamente más eficiente. En cambio, si un país produce ambos bienes de modo más o menos eficiente que otro, pero en igual grado, es decir, si no goza de ventaja comparativa en ninguno de ellos, no podrá obtener ninguna ganancia del comercio internacional.
- En Panamá, a partir del 2002, en consistencia con la política de liberalización comercial, se aprueban e implementan acuerdos y tratados de libre comercio con países de otros hemisferios. En vías de lograr una apertura global, estos acuerdos permiten avanzar positivamente en el proceso, mediante compromisos que le brindan entrada libre de arancel a gran número de productos, desgravación arancelaria en plazos lineales o no

lineales, la minimización y eliminación progresiva de procedimientos aduaneros que limitan el intercambio comercial, y un espacio para la mediación y solución de controversias

- La agenda planteada en función de la estrategia diseñada en el 2006 consolidó las bases de una estrategia que continuara sobre la base de no integración a bloques y más bien la de negociar tratados de libre comercio con la mayor cantidad de países posibles, siguiendo la experiencia de Chile que consideraba la negociación de tratados de libre comercio en función del denominado *Regionalismo Abierto* con acuerdos bilaterales en detrimento de bloques comerciales.
- El objetivo de las negociaciones comerciales de Panamá se enfocan en conseguir la reducción mutua de los aranceles y otras barreras al comercio de bienes entre las partes. Se ocupa también de medidas que afectan al comercio en comunicaciones, finanzas, transporte, energía, inmigración; incluso salud, educación y medidas sanitarias, el flujo de inversiones, y la aplicación de los derechos de protección de la propiedad intelectual.
- Panamá adopta el ciclo de las negociaciones que utilizan los países miembros de la OMC como sigue: Las negociaciones inician conociendo propuestas y contrapropuestas de ambas partes, al concluir la negociación, cada país lleva a cabo una revisión legal del texto del tratado uniformando el lenguaje de acuerdo a los términos jurídicos pertinentes y su conformidad con la legislación interna. Luego se suscribe el tratado, que el Presidente envía a la Cámara para ratificarlo o rechazarlo. Al ser aprobado el Presidente debe sancionar y publicar el tratado y proceder al envío de documento de ratificación a los demás países miembros y al organismo donde se depositó el tratado respectivo.
- Los negociadores deben comprender que es indispensable para el logro de una política comercial que la misma esté sólidamente basada en un amplio consenso nacional, ya que de no ser así, no será defendible durante mucho tiempo en las negociaciones, y se verá sometida a presiones por parte de los negociadores extranjeros, las instituciones financieras multilaterales y los grupos de presión interés dentro del país.

- Los TLC producen beneficios para el comercio y la economía en su conjunto: permiten reducir y eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, contribuyen a mejorar la competitividad, facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, y, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora. Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.
- Como ventajas para el país con los TLC se observa: el acceso a mercados más amplios, acceso a productos de calidad y menor precio, el contacto con avances tecnológicos y científicos, mejores sueldos y calidad de los empleos, apertura a los mercados más grandes del mundo, consolidación de preferencias arancelarias.
- El TLC es vinculante por lo que puede reducir la incertidumbre en los mercados, menores costos en la importación de insumos y en la calidad, mejoras en la productividad y competitividad del país, además fomenta la realización de reformas estructurales, y la estabilidad de las reglas del juego, atrae la inversión directa extranjera, impacta en la ocupación y en el crecimiento económico, y permite institucionalizar la seguridad jurídica para las inversiones.
- Existen desventajas en la firma de estos acuerdos, en el caso cuando la oferta exportable de los países en desarrollo no es amplia y diversificada, por tanto dependerá de algunos productos en detrimento de otros, las empresas presentan costos no competitivos y dificultades para lograr niveles de producción eficientes.
- La energía, los insumos y otros factores de producción constituyen barreras al libre comercio, en el caso de países que subsidian la producción como Europa y EEUU.
- Por otra parte, los sistemas de producción no poseen grado competitivo en tecnología. Las tecnologías para la producción de bienes y servicios que llegan a los países en desarrollo son tecnologías que cumplieron su ciclo y se vuelven obsoletas.

- Queda establecido que con el TLC no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera. Existen productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse y de mejor manera si se toma las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento.
- En el caso de Panamá que refleja la realidad de otros países, el sistema agropecuario se ve afectado, dado que este sector no se encuentra totalmente industrializado para poder competir contra los productos agropecuarios de las grandes potencias, ni poseen los suficientes mecanismos de producción y calidad. Falta suficiente capacidad educativa para responder a las exigencias que se les van hacer. Se observa una completa desventaja con el campo europeo, asiático y estadounidense, los cuales tienen a su favor políticas proteccionistas como los subsidios en sus diversos sectores económicos, generando costos más bajos para sus productores y por consiguiente una mayor ventaja frente al sector laboral agrícola.
- Las pequeñas y medianas empresas, que es un sector considerado clave en la lucha contra la pobreza, es un sector que se ve afectado debido a la baja productividad, la baja calidad y los altos costos de producción que las caracteriza, lo que les impide competir en un mercado altamente especializado, que las hace vulnerables ante las importaciones masivas.
- Panamá ha basado su estrategia negociadora en su entorno macroeconómico, en las fortalezas de sus instituciones y en los resultados económicos de los últimos años que la sitúan entre las economías de mayor crecimiento en América Latina, en los esfuerzos fiscales de los diversos gobiernos en la década que lograron alcanzar el denominado grado de inversión, y en la consolidación de una plataforma de macro proyectos gubernamentales que suponen objetivos para incentivar la inversión nacional y extranjera.

- Las bases de negociación se sustentan en su alto crecimiento económico y las perspectivas que genera, la privilegiada posición geográfica, el desarrollo de una plataforma logística y el conglomerado del Canal de Panamá con el proyecto de ampliación. Igualmente, presenta una considerable atracción de la Inversión Extranjera Directa, ha enfocado las exportaciones como motor de desarrollo y la oferta exportable, y amplía una legislación moderna para la promoción de inversiones

- En Panamá desde la creación del Consejo de Comercio Exterior en 1996 los gobiernos han venido preparándose para las negociaciones, creando una plataforma institucional en torno a la estrategia de negociación. Se han creado instituciones para la implementación de la política comercial, y los acuerdos comerciales. Sobre la base del proceso de apertura económica, se han incluido en los planes económicos de los gobiernos en forma sucesiva desde inicios de los noventa.

- El Gobierno nacional creó la Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales como encargada de la negociación de tratados bilaterales y multilaterales de comercio Para el desarrollo de dicha labor coordina con todas las instituciones públicas competentes de cada una de las materias comprendidas en los tratados, además coordina con los gremios y asociaciones del sector privado y productivo, a fin de definir posturas de negociación.

- En 1998, mediante Ley 53 de 24 de julio, se crea el Viceministerio de Comercio Exterior del MICI y lo que hasta entonces era el Consejo de Comercio Exterior, adscrito a la Presidencia de la República, pasa a ser la Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales del Viceministerio de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio e Industrias. Mediante Ley No. 6 de 15 de febrero de 2006, se reestructuró el Ministerio de Comercio e Industrias, creándose la Oficina del Jefe de Negociaciones Comerciales Internacionales, adscribiéndose a ella la Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales.

- En el año 2006 se creó la Dirección Nacional de Administración de Tratados Comerciales Internacionales y de Defensa Comercial como una unidad técnica en la

Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales del Ministerio de Comercio e Industrias, encargada de velar por la administración y el cumplimiento de los TLC que Panamá ha puesto en vigencia.

- Como resultado de las negociaciones comerciales, Panamá mantiene vigente TLC con El Salvador, Taiwán, Singapur, Chile, Costa Rica, Honduras, Guatemala, y Nicaragua; mantiene vigente Acuerdos Preferenciales y de Alcance Parcial con Colombia, México, Cuba y la República Dominicana. Mantiene un Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial con Israel, y una Declaración Conjunta de Cooperación Comercial con EFTA. De igual forma, culminó un Tratado de Promoción Comercial con Estados Unidos de América, Canadá y un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.
- Aunque este trabajo de investigación se orienta al tema de la estrategia de las negociaciones, se ha hecho un alcance sobre resultados primarios en el intercambio comercial de Panamá y los países con los cuales ha cerrado negociaciones. Este análisis inicial de los mismos arroja que el sector mayormente beneficiado por el intercambio comercial al amparo del TLC ha sido el correspondiente sector logístico, inversiones y telecomunicaciones, en detrimento del sector agrícola y del sector industrial, básicamente por las asimetrías en la estructura económica de nuestro país.
- En conclusión los acuerdos comerciales y los de última generación como los TLC son herramientas claves para lograr un mayor desarrollo económico y un mejor nivel de vida para los panameños. Sin embargo, el éxito en la implementación depende de todos y es una tarea que no ha concluido con la Estrategia. Los resultados que se esperan lograr dependerán del grado de compromiso que tenga el país no solo como Gobierno sino a nivel de Estado aunado al compromiso del sector productivo y al resto de la sociedad civil para incorporarse activamente en este proceso de apertura al mundo. La forma en que cada uno de los ciudadanos visualice el futuro de Panamá determinará el grado de éxito que se tenga en conjunto.

RECOMENDACIONES

Como pre-requisito para iniciar cualquier negociación comercial debería ser la clara definición de una política nacional comercial que se enfoque en el desarrollo de objetivos a favor de los excluidos del mercado. La política comercial debe estar dirigida a garantizar que los pobres no sufran de una manera desproporcionada el peso del reajuste, pero maximice los beneficios de la liberalización y las disciplinas comerciales.

La persecución de objetivos complementarios que refuercen a los sectores vulnerables de la economía que no tienen representación en las negociaciones, estableciendo una política industrial basada en un ataque proactivo sobre las barreras a la exportación apoyado por medidas que garanticen que los beneficios del crecimiento de la exportación sean compartidos de forma equitativa por otros sectores económicos y la protección de la seguridad alimentaria y los medios de subsistencia rurales.

Una revisión de las políticas comerciales para identificar aquellas que conducen más directamente a resultados a favor de los sectores productivos y del desarrollo. Las cuales se pueden dividir entre aquellas para las que parece crucial el mantenimiento de un espacio de maniobra para las políticas nacionales, y aquellas en las que el objetivo sería la obtención de acciones por parte de otros países. Con el apoyo de medidas políticas a nivel nacional se puede lograr evitar que los sectores productivos y populares sufran el peso de las medidas comerciales y la liberalización, pudiendo equiparar a los sectores vulnerables para que deriven los máximos beneficios del comercio y la globalización.

La asimetría entre las economías de los países actores en una negociación de acuerdo comercial, señala a la estrategia como principal factor que permitirá lograr la obtención de ventajas y mejores beneficios económicos. Por consiguiente, de acuerdo a las teorías del comercio internacional, el diseño de la estrategia y su agenda de implementación será efectiva siempre que se logren los consensos de los sectores productivos y se lleven a cabo los cambios estructurales que le permitan al país negociar en condiciones favorables. Por tanto el logro del consenso es un objetivo vital para el diseño de la estrategia.

Para superar las falencias que se observa en las negociaciones, es necesario lograr un proceso intensivo de construcción de un consenso que incluya a todos los sectores interesados, lo cual puede reforzar enormemente la capacidad de los gobiernos para conseguir un resultado favorable al desarrollo y beneficio para los sectores productivos en las negociaciones comerciales. Se debe alcanzar como fase previa a las negociaciones, el logro de un consenso estratégico sobre una lista de prioridades a conseguir en las negociaciones en los temas comerciales que se desarrollarán en las mesas.

La estrategia debe incorporar objetivos a favor de todos los sectores que forman parte de la economía en todas las áreas de actividad, y del desarrollo dentro de la legislación y regulación nacional del comercio; y anticipar de esta manera las probables peticiones de los socios comerciales, con el fin de prepararse para proteger los programas existentes y preservar el margen de maniobra política para futuras iniciativas. En ese sentido, se debe concebir una estrategia comercial inclusiva a favor de todos estos sectores y del desarrollo con el fin de lograr objetivos en las políticas nacionales y las negociaciones sobre comercio.

Como estrategias a implementar se tendría que incorporar la defensa de las políticas y regulaciones nacionales en las negociaciones sobre el comercio de servicios y la inversión y la flexibilidad de los regímenes comerciales agrícolas, y garantizar el acceso a medicamentos. Esto es, seguridad alimentaria, seguridad jurídica, normativa de salud y saneamiento, derechos laborales entre otros. Incorporar a las entidades regulatorias al diseño de la estrategia negociadora.

Como lo solicitan los productores agrícolas e industriales de Panamá, es necesario realizar una revisión rápida e integral de los programas de respaldo a las actividades de producción que se han implementado en los últimos años a fin de adecuarlos a las tecnologías e infraestructuras adecuadas, igualmente, llevar a cabo la capacitación y la educación especializada e intensiva de los productores, para superar la etapa de transición hacia la competitividad en los mercados internacionales. Hasta el momento solo los productos no tradicionales han dominado el intercambio y constituyen la oferta exportable nacional.

El Estado debe comprometerse a crear mecanismos para apoyar financieramente a las empresas y productores que deseen innovar e incorporar nuevas tecnologías a sus procesos, Apoyar las gestiones que tiendan a favorecer la investigación que realizan universidades e institutos hacia las necesidades de los productores para lograr fomentar la inversión de éstas en investigación que genere desarrollo, y puedan ofrecer insumos a la empresa nacional.

Revisar fortalecer y poner en marcha políticas en materia de comercio internacional y de inversión con el concurso de todos los sectores. La negociación de acuerdos comerciales y de cooperación debe estar dirigida a la creación de nuevas PYMES, así como vinculaciones horizontales entre las empresas. Desarrollo de programas de capacitación en el área técnica y de negocios y promoción de programas dirigidos a fortalecer la incorporación y uso de tecnologías por parte de las PYMES que puedan destinar su producción al mercado internacional.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

BAZERMAN, MAX; NEALE, MARGARET. La Negociación Racional en un Mundo Irracional. Ediciones Paidós. Barcelona, España 1982.

BOZZO, CAROLINA; MARTÍN, HERNÁN; SILVA, RODOLFO. Desarrollo de Competencias para la Negociación Internacional. Universidad Diego Portales. Facultad de Economía y Empresa. Escuela de Postgrado. Santiago Chile, 2003.

DANIELS, JOHN; RADEBAUGH, LEE; SULLIVAN, DANIEL. Negocios Internacionales. Ambientes y Operaciones. 10ª Edición Editorial Pearson Educación. México 2004.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, ROBERTO. Metodología de la Investigación. Tercera Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México 2006.

KRUGMAN, PAUL. Economía Internacional: Teoría y Política. Quinta Edición, Editorial Addison Wesley 2009.

LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, OLEGARIO. Negociación Internacional. Global Marketing Strategies. 2004. www.globalmarketing.es

ORTIZ, EDUARDO. El Estudio de las Relaciones Internacionales. Editorial Fondo de Cultura Económica. Santiago de Chile, 2004.

PORTER, MICHAEL. La ventaja competitiva de las naciones. Editor-Business Class, 1º Edición, Argentina, 1991.

PORTER, MICHAEL. Estrategia Competitiva. 25ª Reimpresión. CECSA. México 1998.

SCHWARTZ, PEDRO. El Comercio Internacional en la Historia del Pensamiento Económico Documento de Trabajo 2001-3. Año 2001IUDEM. <http://www.ucm.es/info/iudem>

TUGORES, JUAN. Economía Internacional e Integración Económica. Mc Graw-Hill Sexta Edición. España, 2006.

DOCUMENTOS OFICIALES

Ministerio de Economía y Finanzas. Programa de Desarrollo y Modernización de la Economía, 1991. Políticas Públicas para el Desarrollo Integral, 1994. Desarrollo Social con Eficiencia Económica, 1997. Plan de Desarrollo Social y Financiero con Inversión en Capital Humano, 2001. Visión Estratégica de Desarrollo Económico y de Empleo Hacia el 2009.

Ministerio de Economía y Finanzas. Arancel de Importación de la República de Panamá. Comisión Arancelaria. Versión Quinta Enmienda. Decreto de Gabinete N° 49 de 28 de diciembre de 2011.

Ministerio de Comercio e Industrias. TLC Fortaleciendo la Capacidad Comercial de Panamá. Dossier de Prensa. Panamá 17 de octubre de 2005.

Ministerio de Comercio e Industrias. Manual Para Exportar N° 3. Viceministerio de Comercio Exterior. Dirección Nacional de Promoción de Exportaciones. 2006.

Ministerio de Comercio e Industrias. Documento Explicativo del Tratado de Promoción Comercial (TPC) Entre Panamá y Estados Unidos de América, Entendiendo el TPC PANAMÁ-EUA. Panamá 2007.

Ministerio de Comercio e Industrias. Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales. Dirección General de Administración de Tratados Comerciales. Documento Explicativo del Tratado de Libre Comercio entre la República de Panamá-Centroamérica. Panamá 2009.

Ministerio de Comercio e Industrias. Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales. Dirección General de Administración de Tratados Comerciales. Documento Explicativo del Tratado de Libre Comercio entre la República de Panamá y la República de Chile. Panamá 2009.

Ministerio de Comercio e Industrias. Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales. Dirección General de Administración de Tratados Comerciales. Documento Explicativo del Tratado de Libre Comercio entre Panamá y la República de China (Taiwán). Panamá 2009.

Ministerio de Comercio e Industrias. Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales. Protocolo Bilateral entre Panamá y Costa Rica al Tratado de Libre Comercio entre Panamá y Centroamérica, 20 de Octubre de 2010.

Ministerio de Comercio e Industrias. Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales. Integración Comercial de Panamá con el resto de Centroamérica.

Ministerio de Comercio e Industrias. Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales. Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de Panamá y La República de Cuba. www.mici.gob.pa

Ministerio de Economía y Finanzas. Dirección de Análisis Económico y Social. Informe Económico y Social – Abril 2012, 2011, 2010, 2009, 2008, 2007, 2006, 2005, 2004, 2003

PRESENTACIONES OFICIALES

S.E. Francisco Álvarez De Soto. Tratados de Panamá con el Mundo. Viceministro de Negociaciones Comerciales Internacionales. Ministerio de Comercio e Industrias. Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales, 4 de abril 2011. [ppt](#)

S.E. Francisco Álvarez De Soto. Agenda de Integración Comercial Internacional de la República de Panamá. Viceministro de Negociaciones Comerciales Internacionales. Ministerio de Comercio e Industrias. Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales, febrero 2011. [ppt](#)

S.E. Roberto C. Henríquez. Ministro de Comercio e Industrias. El Acuerdo Comercial de Alcance Parcial entre la República de Panamá y la República de Trinidad y Tobago y la Promoción del Comercio en la Región. El Salvador, 18 de Agosto de 2011. [ppt](#)

DOCUMENTOS DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

BID: Estrategia de País con Panamá. Documento del Banco Interamericano de Desarrollo. Panamá, octubre 2005.

Comisión Europea. Panamá Documento de Estrategia País 2007-2013. 29.03.2007 (E/2007/482)

Estrategias de negociación y acuerdos comerciales. En Documento: América Latina en el Comercio Global. CEPAL.

Estrategia Nacional de Comercio Exterior. Política Comercial de la República de Panamá: Visión Estratégica. http://www.sice.oas.org/ctyindex/PAN/PANNatIDocs_s.asp

Gibbs, Murray. Política Comercial. En documento: Estrategias Nacionales de Desarrollo. Guías de Orientación de Políticas Públicas. Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Nueva York, 2007. (ONU DAES/ UN DESA)

Las 100 preguntas del TLC. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Oficina de Comunicaciones de Colombia, Bogotá, 2004.

Panamá: Condiciones de Acceso. STAT-USA. Elaboración: Área de Inteligencia Comercial. ADEX.

Organización Mundial de Comercio. Documento S/C/W/51, Servicios de Turismo, Nota documental de la Secretaría, del 23 de septiembre de 1998.

Organización Mundial de Comercio. Comunicación de Hong Kong, China al Consejo de Comercio de Servicios de la OMC, del 28 de marzo de 2001, identificado como el documento S/CSS/W/68

Organización Mundial de Comercio. Examen de las Políticas Comerciales, Informe de Panamá. WT/TPR/G/186/ 13 de agosto de 2007. (Informe Restringido)

Organización Mundial de Comercio. Examen de las Políticas Comerciales, Informe de Panamá. WT/TPR/G/186/Rev.1 2 de noviembre de 2007.

DOCUMENTOS E INVESTIGACIONES (PAPER)

Álvarez, Mariano. Los 20 Años del MERCOSUR: Una Integración a Dos Velocidades. Serie Comercio Internacional N° 108. CEPAL, División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile, noviembre de 2011.

Guerrero Valencia, Carolina. Construcción del Concepto “Regionalismo Abierto” en el Marco de la Política Exterior del ABC (Argentina, Brasil y Chile) Período 1990 – 2010. Universidad de Chile, Instituto de Estudios Internacionales. Santiago de Chile 2012

Estudio Sobre Inserción Internacional de Panamá. INVERTEC IGT – FUNDES Panamá Coordinador: Marco Fernández, Elaboración: Luisa Turolla, Carlos Ernesto González. Panamá, Febrero 2003.

Steinberg, Federico. La Economía Política del Proteccionismo. Universidad Autónoma de Madrid. Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica Working Paper 6/2006

Vásquez, Gaspar. Beneficios Económicos de los Tratados de Libre Comercio. Informe Técnico N° 1. ACODECO. Dirección Nacional de Libre Competencia. Noviembre, 2006.

LEYES Y DECRETOS

Ley N° 108 de 30 de diciembre de 1974. Que crea los Certificados Abono Tributario (CAT), como instrumento para fomentar las exportaciones no tradicionales de bienes producidos o elaborados total o parcialmente en Panamá.

Ley 2 de 11 de febrero de 1982, Por el cual se introducen reformas a los artículos 10 y 11 del Decreto de Gabinete 225 de 16 de julio de 1969 y su ámbito de acción está definido en el Título II de la Ley 23 de 15 de julio de 1997, Disposiciones sobre Normalización Técnica, Evaluación de la Conformidad, Acreditación, Certificación de Calidad, Metrología y Conversión al Sistema Internacional de Unidades. Crea la DGNTI.

Ley N° 25 de 30 de noviembre de 1992. Que regula las Zonas Procesadora para la Exportación.

Ministerio de la Presidencia. Decreto Ejecutivo N° 50 de 19 de marzo de 1996. Por el cual se crea el Consejo de Comercio Exterior de la Presidencia de la República.

Decreto Ejecutivo N° 50 de 19 de marzo de 1996, Por el cual se crea el Consejo de Comercio Exterior de la Presidencia de la República.

Ley N° 23 de 15 de julio de 1997. Por la cual se aprueba el Acuerdo de Marrakech constitutivo de la Organización Mundial del Comercio; el Protocolo de Adhesión de Panamá a dicho Acuerdo junto con sus Anexos y lista de compromisos; se adecua la legislación interna a la normativa internacional y se dictan otras disposiciones.

Ley N° 54 de 22 de julio de 1998. Que provee estabilidad jurídica de las Inversiones en Panamá.

Ley N° 53 de 21 de julio de 1998. Crea la Dirección Nacional de Servicios al Comercio Exterior, para administrar, promover y ejercer facultades, derechos y obligaciones atribuidos a la Comisión Nacional de Zonas Procesadoras para la Exportación y ejerce su Secretaría Técnica, antiguamente ejercida por el Instituto Panameño de Comercio Exterior.

Ministerio de Salud Decreto Ejecutivo 178 de 12 de julio de 2001. Que reglamenta la Ley 1 de 10 de enero de 2001, sobre medicamentos y otros productos para la salud humana.

Decreto Ejecutivo No. 97 del 25 de septiembre de 2002 siempre y cuando se dedique a los servicios de llamadas internacionales en su categoría de telecomunicaciones No. 223, denominados por el Ente Regulador de los Servicios Público.

Ley 41 de 24 de agosto de 2007. Que crea el Régimen Especial para el establecimiento y Operación de Sedes de Empresas Multinacionales (SEM) y la Comisión de Licencias de SEM y dicta otras disposiciones

Ley N° 36 de 2007. Que fomenta la Industria Cinematográfica y Audiovisual y dicta otras disposiciones

Decreto Ejecutivo N° 46 de 14 de julio de 2008, Por el cual se reglamenta el Decreto Ley N° 6 de 15 de febrero de 2006, que reorganiza el MICI y dicta otras disposiciones

Ley 82 del 31 de diciembre de 2009. Que regula los Certificados de Fomento a la Agro exportación (CEFA).

Ley 76 de 2009. Que dicta medidas para el fomento y desarrollo de la industria

Ley 82 de 2009 Que crea el Certificado de Fomento a la Agro exportación

APUNTES Y FOLLETOS

Universidad Latinoamericana de Comercio Exterior. Apuntes del Curso de Teoría, Técnicas y Prácticas de Negociación. Panamá, 2004.

Valdebenito, Eduardo. Comercio Internacional Acuerdos Comerciales y Política Comercial. Facultad de Economía de la Universidad de Panamá. Documento para el Seminario de Trabajo de Graduación: “Comercio Internacional: Opciones y perspectivas para los sectores productivos”. Panamá, 2007.

Valdebenito, Eduardo. Fundamentos Teóricos de la Negociación. Curso: Marco General y Fundamentos Teóricos de la Negociación. Maestría de Relaciones Internacionales con Énfasis en Negociación Internacional. Facultad de Administración Pública Universidad de Panamá, 2007.

Estrategia y Negociación General. Curso: Marco General y Fundamentos Teóricos de la Negociación. Maestría de Relaciones Internacionales con Énfasis en Negociación Internacional. Facultad de Administración Pública Universidad de Panamá, 2007.

- Acuerdos Comerciales. Curso: Relaciones Económicas Internacionales Contemporáneas Maestría de Relaciones Internacionales con Énfasis en Negociación Internacional Facultad de Administración Pública Universidad de Panamá, 2011.
- Instrumentos de la Política Comercial. Curso: Relaciones Económicas Internacionales Contemporáneas. Maestría de Relaciones Internacionales con Énfasis en Negociación Internacional. Facultad de Administración Pública Universidad de Panamá, 2011.

BIBLIOGRAFÍA VIRTUAL

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/4213/cap1.htm>
http://www.mici.gob.pa/imagenes/pdf/TLC_Panama_USA/Capitulo_20.pdf
http://www.sice.oas.org/ctyindex/PAN/PANNatIDocs_s.asp
www.mef.gob.pa
www.mici.gob.pa
www.mire.gob.pa
www.contraloria.gob.pa
www.asamblea.gob.pa
www.wto.org
www.cepal.cl
www.aladi.org
www.mercosur.int
www.sieca.org.gt
www.wikipedia.org
www.sice.oas.org
www.direcon.cl
www.fmi.org
www.europa.eu