

**Unión Europea: Destino Estratégico de las exportaciones
Colombianas 2003-2008.**

**Juan Sebastián Guerrero Puello
Juan Andrés Barboza Mendoza**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA D. T. Y C.
Octubre 2009**

**Unión Europea: Destino Estratégico de las exportaciones
Colombianas 2003-2008.**

Juan Sebastián Guerrero Puello

Juan Andrés Barboza Mendoza

**Monografía presentada como requisito para optar el título de
Administrador de Empresas**

Minor en Negocios Internacionales

Asesor

Jorge Alvis

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA D. T. Y C.
Octubre 2009**

TABLA DE CONTENIDO

0. PROPUESTA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	PÁG. 1
0.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	PÁG. 1
0.2. OBJETIVOS.....	PÁG. 2
0.2.1. OBJETIVO GENERAL.....	PAG. 2
0.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	PÁG. 2
0.3. JUSTIFICACIÓN.....	PÁG. 3
0.4. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	PÁG. 3
0.5. METODOLOGÍA DEL TRABAJO.....	PÁG. 4
0.5.1. ETAPAS INVESTIGACIÓN.....	PÁG. 4
0.5.2. DELIMITACIÓN TEMPORAL.....	PÁG. 5
0.5.3. LOGROS ESPERADOS.....	PÁG. 5
1. LA UNIÓN EUROPEA: BREVE ILUSTRACIÓN.....	PÁG. 6
1.1. ORIGEN Y EVOLUCIÓN.....	PÁG. 6
1.2. CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL.....	PÁG. 9
1.3. COMERCIO INTERNACIONAL 2003 – 2008.....	PÁG. 12
2. EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UE (2003 -2008).....	PÁG. 17
2.3. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS SEGÚN PAÍSES DE LA UE.....	PÁG. 22
2.3.1. POTENCIALIDADES PARA EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UE.....	PÁG. 27

3. RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y LA UE.....	PÁG. 29
3.1. TRATADOS COMERCIALES VIGENTES.....	PÁG. 29
3.2. NUEVOS ACUERDOS EN PROCESO DE CONSTRUCCIÓN.....	PÁG. 30
3.3. DIFICULTADES EN LAS RELACIONES COMERCIALES.....	PÁG. 31
4. VENTAJAS QUE OFRECE LA UE PARA LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS.....	PÁG. 33
4.1. DESDE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE COLOMBIA.....	PÁG. 33
4.2. DESDE LOS TRATADOS COMERCIALES.....	PÁG. 34
4.3. DESDE LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS Y SOCIALES.....	PÁG. 36
5. CONCLUSIONES.....	PÁG. 40
6. BIBLIOGRAFÍA.....	PÁG. 41
7. ANEXOS.....	PÁG. 43

UNIÓN EUROPEA: DESTINO ESTRATÉGICO DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS 2003-2008.

0.1 Identificación del problema

Colombia ha encontrado a través de su historia de negociación de bienes, en Estados Unidos su mayor comprador y principal socio destacándose por tener una tendencia incremental en su comportamiento. Las exportaciones colombianas totales (FOB) a Estados Unidos pasaron de US\$ **6.597,5** millones en el año 2004 a US\$ **14.052,7** millones en el 2008¹. Pero no es el único socio comercial que a lo largo de los años ha representado un crecimiento importante como comprador de sus productos; durante los últimos años Colombia ha encontrado un pilar fundamental de las negociaciones internacionales en un socio siempre se ha posicionado entre un segundo y tercer lugar en cuanto al destino de las exportaciones del país, este comprador es la Unión Europea. Actualmente la UE ocupa el segundo lugar como destino de nuestras exportaciones después de Estados Unidos, gracias a un incremento creciente de un valor total (FOB) exportado de US\$ **1.916.915** en 2003 a US \$ **4.789.714** millones de dólares en 2008².

Desde 2008 se ha desatado una crisis financiera mundial cuyos orígenes se cimientan en la estructura económica del principal socio comercial de Colombia (Estados Unidos), esta ha sido una crisis que ha llevado a la quiebra instituciones iconos en este país que inestabilizan el dinamismo de su economía.

En este tipo de situaciones de crisis, es normal ver que los países afectados de una manera u otra intentan como medidas preventivas “blindar” sus economías para no caer en el pánico que genera el estallido de una burbuja económica que afecta a tantos actores dentro del comercio mundial. Colombia aunque no ha presentado síntomas graves de dicha crisis, si es de esperar que la crisis financiera afecte a través de varias rutas. La desaceleración del crecimiento mundial, producto de la crisis, afectará el dinamismo de las exportaciones colombianas y disminuirá los precios del carbón, el petróleo, el ferróníquel, etc. La liquidez mundial también disminuirá como resultado de la crisis, lo que afectará adversamente los flujos de inversión³.

¹ PROEXPORT, “Balanza Comercial de Colombia y Estados Unidos”, 14 de Julio de 2009, <http://www.proexport.com.co/VBeContent/eeuu/newsdetail.asp?id=4282&idcompany=14>

² Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con base en datos DANE-DIAN, “Resultados estadísticos de las exportaciones colombianas (enero-diciembre 1994 a 2008)

³ Editorial., “Colombia y la crisis financiera internacional”, En: El Espectador, 17, Septiembre, 2008 <http://www.elespectador.com/opinion/editorial/articulo-colombia-y-crisis-financiera-internacional>

Siguiendo dos de las estrategias integradas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en pro de conseguir sus metas a 2010 que son ,1) Internacionalizar la economía del país, y, 2) Lograr una transformación productiva. Ubican a la UE gracias a sus atractivos, como un socio fundamental que representa:

- 27 Estados miembros
- 500 Millones de habitantes
- PIB: US\$ 18.600.000 millones (2008)
- PIB per Cápita de : US\$ 37.194 (2008)
- Una Política comercial armonizada: Arancel Externo Común, libre flujo de personas y bienes
- El segundo Importador Mundial de Bienes (datos a 2007) de USD 1.950.000 Participando en un 18.4% del total importado por las naciones del mundo.⁴
- *De las Exportaciones totales de Colombia, la UE representa un 12.7% del total exportado.*

Si bien se ha demarcado un panorama positivo, de lo que representa para Colombia, las relaciones comerciales actuales con la UE, es prioridad de este estudio describir precisamente como se han gestado las negociaciones con nuestro *segundo socio* comercial a nivel global, en su calidad de socio estratégico para el país, y como se ha convertido en protagonista y horizonte de nuevas posibilidades, permitiéndole a Colombia diversificar su portafolio exportador hacia otros mercados con base en relaciones estables y duraderas con un bloque económico lleno de presentes y nuevas alternativas de negocio.

0.2 Objetivos

0.2.1 General

Analizar el comportamiento de las exportaciones Colombianas hacia la Unión Europea entre los años 2003-2008, para identificar cambios entre sus relaciones gremiales en este periodo de tiempo.

0.2.2 Específicos

*Describir el comportamiento de las exportaciones de Colombia hacia la UE entre 2003 y 2008, para identificar variaciones en productos, volúmenes y valores.

⁴ Plata, Luis Guillermo. Negociación con la Unión Europea. "Presentación Ante el Congreso de la República". Congreso de la República, Bogotá 19 de mayo de 2009. <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/PresentacionMinistroPlataCongreso.pdf>

*Escalafonar los países integrantes de la UE de acuerdo al flujo de exportaciones Colombianas, con el fin de identificar cuáles son los países integrantes de la UE con mayor participación dentro del total exportado.

*Revisar como los tratados comerciales vigentes con la UE fomentan el crecimiento de las exportaciones, con el fin identificar bajo que tratados seguir negociando para garantizar el éxito de la relación comercial de dichos países.

*Elaborar un resumen de las principales características que representan una ventaja para las exportaciones de Colombia hacia la UE.

0.3 Justificación

La Unión Europea es el socio comercial más grande del mundo, con un mercado de 500 millones de compradores potenciales. Siempre ha estado dispuesto a ampliar las relaciones comerciales con sus socios de América Latina y por eso busca fomentar los intercambios y la inversión por medio de acuerdos que beneficien a los países en vía de desarrollo. Como es el caso de Colombia. En el 2008, las transacciones que se hicieron hacia la UE superan los diez mil millones de dólares según fuente del DANE, generó el 30% de la producción mundial y tiene una gran dinámica comercial con este bloque económico; en el periodo 2000-2008, las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual del 13 por ciento, cerca del ritmo de las exportaciones total de Colombia (14 por ciento), superando el crecimiento hacia otros destinos como Estados Unidos (10,1 por ciento), Mercosur (10,9 por ciento) y Japón (6,2 por ciento), entre otros.⁵

Desde esta perspectiva es importante analizar el comportamiento de las exportaciones Colombianas hacia la UE en el periodo de tiempo comprendido entre el 2003 y el 2008, para entender los cambios en sus relaciones comerciales e identificar posibles ventajas que fortalezcan dicha relación.

0.4 Antecedentes de investigación

A continuación referenciaremos tres investigaciones realizadas en el pasado, que se utilizarán como soporte de la presente investigación.

En el trabajo “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Países Andinos-Relaciones Comerciales y de Inversión Colombia-Unión Europea”, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo expone cifras del año 2008 donde muestra el valor de Intercambio Comercial referentes a Colombia y varios países de la UE.

⁵ Plata, Páez, Luis Guillermo. “Acuerdo Colombia-UE, con buenas perspectivas”. En: *Portafolio*, 07, mayo, 2009. http://www.portafolio.com.co/opinion/analisis/2009-05-07/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-5150792.html

“Las ventas a los países de la Unión Europea están concentradas en productos tradicionales como café, banano, petróleo y sus derivados y ferróníquel. Sobresale el reciente crecimiento en la participación de las exportaciones de crustáceos que entre 2007 y 2008 aumentaron 29.3%...Para 2008 los principales compradores de los productos Colombianos en la Unión Europea fueron Holanda, Reino Unido, Alemania y España.”

El estudio muestra claramente cuáles de los 27 países miembros de la UE Colombia maneja las mejores relaciones comerciales, de acuerdo a la cantidad de exportaciones con cada uno de ellos.

También se encontraron informes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo referentes a los años 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008; con cifras que indican cual fue el valor del intercambio comercial, los productos con mayor exportación y por último los países que fueron los principales compradores de los productos colombianos.

En el artículo “Acuerdo Colombia-UE, con buenas perspectivas”, por el ministro de comercio, industria y turismo, Luis Guillermo Plata Páez, en www.portafolio.com.co publicado el día 7 de mayo de 2009, hace referencia a la penúltima ronda de negociaciones de un posible acuerdo con la UE. Aquí se habla de la importancia del acuerdo y el porqué de esa importancia. “La importancia para Colombia de un acuerdo con la UE, entre otras razones, radica en sus dimensiones: son cerca de 500 millones de habitantes en 27 estados miembros, que en el 2008 generaron el 30 por ciento de la producción mundial; y su PIB per cápita, a precios de paridad, es cercano a 31.000 dólares, casi 4 veces el de Colombia.” Dice que la dinámica comercial de la UE es muy importante ya que en el año 2007 fue el primer importador de bienes y esto puede representarse en una buena oportunidad de comercio internacional para Colombia. Pero lo más importante del artículo, es que Colombia competirá en igualdad de condiciones con otros países con los cuales la Unión Europea ya tiene acuerdos como México, Chile, Turquía, Egipto, Marruecos, Israel y Jordania.

0.5 Metodología de trabajo

0.5.1 Etapas

El proyecto se desarrolló en tres (3) etapas

1. Etapa Previa: Se identificó el problema, se recopiló información inicial y se realizó su posterior análisis, se procedió a la realización de la propuesta de trabajo y aprobación del mismo.

2. Revisión de la información: Se hizo una recopilación mas profunda y análisis de la información relacionada en el presente estudio en diversas fuentes como libros, revistas, e Internet, Siendo este último un pilar fundamental de información para el objeto de estudio, gracias a la abundante información al respecto, sus usos y publicaciones online, usualmente de carácter internacional.

3. Etapa final: Se revisó toda la información recopilada, se corroboraron las fuentes analizadas, Con el fin de lograr los objetivos planteados y se condensa en un documento escrito.

0.5.2. Delimitación temporal

Se tomará como referente la información disponible Sobre las relaciones comerciales Entre Colombia y la UE desde el año 2003 hasta 2008.

0.5.3. LOGROS ESPERADOS

Elaborar un documento completo que dé cuenta de los procesos de comercio de Colombia hacia la UE entre 2003-2008, medido a través del comportamiento de las exportaciones y que sirva como documento de consulta a todos los interesados.

1. LA UNION EUROPEA: BREVE ILUSTRACION

1.1. Origen y evolución

La Primera Guerra Mundial produjo más de ocho millones y medio de muertos⁶. La Segunda Guerra Mundial amplió esta cifra a más de 55 millones. Lo cual se traduce en una referencia alarmante, es decir, mientras en la Primera Guerra el porcentaje de víctimas entre la población civil fue del 5% del total frente al 95% de militares, en la Segunda ambos porcentajes expresaban el 48% de civiles y 52% de militares, y en la guerra de Corea: 84% de civiles y 16% de militares⁷. El aumento de muertes en la población civil es asombroso.

En este orden de ideas se entiende que el Preámbulo de la Carta de las Naciones Unidas empieza citando “Nosotros los pueblos de Naciones Unidas resueltos a preservar a las generaciones venideras del flagelo de la guerra que dos veces durante nuestra vida ha infligido a la Humanidad sufrimientos indecibles...”.

El deseo de paz en Europa fue el principal motivo de su proceso de integración. El primer objetivo a cumplir era dar fin a las guerras. Sin embargo, en ese momento, el armamento dependía del carbón y del acero, elementos que se encontraban distribuidos entre Francia y Alemania, enemigos acérrimos en los conflictos bélicos antes mencionados. Se planeó entonces la necesidad de controlar de manera conjunta la producción de acero y carbón.

Por su parte, la Declaración Schuman, elaborada por el ministro francés de Asuntos Exteriores Robert Schuman, apoyado en Jean Monnet, el día 9 de mayo de 1950, fecha en que se celebra el día de fiesta de la Unión Europea, planteó la creación de una “Alta Autoridad Común” en términos de una Organización para el manejo de la producción del carbón y del acero que estaría abierta a la colaboración de los demás Estados de Europa.

“La propuesta Schumann materializó finalmente con la firma del Tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (TCECA) por los seis Estados fundadores (Bélgica, República Federal de Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos) el día 18 de abril de 1951 en París y con su entrada en vigor el 23 de julio de 1952”.⁸ La CECA hoy día inexistente dado el cumplimiento de su periodo de duración, asumía funciones específicas para la comercialización del carbón y del acero, así como de la chatarra y de los

⁶DOLLINGER, Hans y JACOBSEN, Hans-Adolf, “La Primera Guerra Mundial”, Barcelona, Plaza y Janés S.A., 1969. P. 423.

⁷Ibíd. P. 446

⁸BORCHARDT, Klaus-Dieter, “El ABC del Derecho Comunitario”, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, 2000. P. 9

aceros especiales y contaba desde el principio con Organismos supranacionales.

Seis años después, hacia el 1 de enero de 1958, entraron en vigor dos Tratados mas entre los mismos países, firmados simultáneamente en Roma en marzo de 1957: El tratado de la Comunidad Económica Europea (TCEE) y el Tratado de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (TCEEA ó EURATOM).

El EURATOM ó CEEA, se crea en dirección de fomentar el desarrollo y utilización de la energía nuclear y de sus industrias, y a regular y controlar el uso o utilización de materiales radioactivos.

El EURATOM, núcleo fundamental del sistema, se ideó al principio con fines económicos básicos, como integración económica de ámbito general y no sectorial como las anteriores Organizaciones (CECA Y CEEA), ampliando después sus objetivos con la inclusión de fines políticos y sociales, al suprimirle el calificativo de “económica” que antes tenía, quedando simplemente como Comunidad Europea (CE).

El objetivo económico se concreta en la creación de un mercado interior en un espacio sin fronteras, en el que se garanticen la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales (art. 14, TCE). Posteriormente continua allanando el terreno mediante la unificación monetaria, con la puesta en marcha del “euro” y la coordinación de las políticas económicas, con la creación del Sistema Europeo de Bancos Centrales y el Banco Central Europeo, consiguiendo así una Unión Económica y Monetaria total.

El objetivo social se intenta lograr con la distribución de la riqueza a través de la cohesión económica y social, para reducir las diferencias entre los niveles de desarrollo; desarrollo que debe ser armónico en todos los países de la comunidad, combatiéndose el retraso en algunas regiones y zonas rurales.

El objetivo político comienza con la concesión de la ciudadanía de la Unión a todos los nacionales de los Estados miembros, finalizando en el campo de la política exterior y de seguridad común y en materia de cooperación judicial y policial, mediante los mecanismos intergubernamentales de la Unión Europea⁹.

A partir de 1973 entraron a formar parte de la Comunidad Europea el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República de Irlanda y Dinamarca y, luego, en 1981, Grecia. Noruega había firmado su entrada en 1972, junto con el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, pero un plebiscito posterior en el que la población de dicho país voto en sentido negativo le impidió ratificar los Tratados. La renuencia de Noruega ha sido doble: el primer

⁹ MILLAN GARCIA, Antonio. El modelo económico de la Unión Europea: la protección social en la Unión Europea ¿Un modelo homogéneo? Revista ICE. Edición No. 820 Enero-Febrero de 2005.

plebiscito voto el NO por mayoría de 53.5% en 1972 y un segundo plebiscito en 1994 también voto NO por mayoría de 52.4%. Groenlandia, perteneciente a Dinamarca entro al principio pero en febrero de 1982, también su población en referendo dijo NO y tuvo que salirse con efectos desde 1 de febrero de 1985. Desde entonces constituye “territorio de ultramar” asociado a la Comunidad Europea.

Con ocasión de la entrada de España y Portugal en 1986 se firma el Acta Única Europea, que entro en vigor el 1 de julio de 1987, estableciendo el mercado único y construyendo las libertades de circulación de personas, mercancías, servicios y capitales, tanto para las empresas como para los ciudadanos europeos. Poco después, en 1990, se reunifica Alemania incorporando el territorio de la antigua Alemania Oriental, que entra a la Unión.

El Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión Europea se suscribió por los doce Estados miembros el 7 de febrero de 1992 y entro en vigor el 1 de noviembre de 1993. Implanta una superestructura, a la que, sin embargo, no concede personería jurídica, que agrupa en tres pilares a las instituciones de la ahora llamada Unión Europea: el primer pilar, compuesto de las tres Comunidades, quietando el adjetivo “económica” a la CEE que queda como CE, es un pilar de integración; el segundo pilar, pilar de cooperación, con un ámbito para colaborar en política exterior y de seguridad común; y el tercer pilar, también pilar de cooperación en materia judicial y policial mediante los mecanismos intergubernamentales establecido en él. La estructura de los tres pilares se desdibuja con la desaparición de la CECA y el Proyecto de Constitución Europea (PCE).

Previamente al refuerzo que se pretende en el Proyecto de Constitución, el segundo pilar o de Política Exterior y Seguridad Común, se baso en el artículo 11 del Tratado de la Unión Europea.

El tercer pilar de cooperación policial y judicial tiende a garantizar a los ciudadanos un “espacio de libertad, seguridad y justicia”.

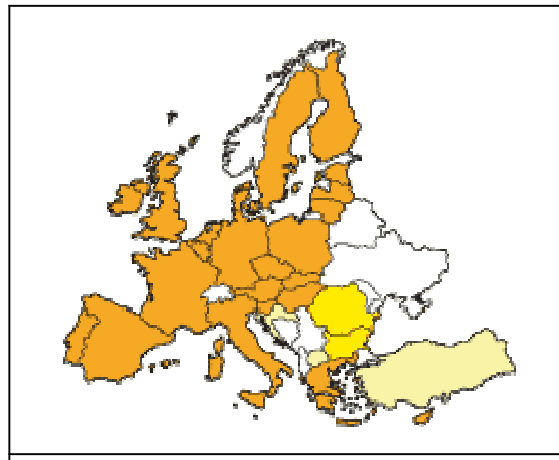
Al quinto año de la década de los noventas, se adhieren Austria, Finlandia y Suecia, quedando la Unión Europea con quince (15) países. Tratados modificadorios de menor importancia se firmaron después: el Tratado de Ámsterdam, en 1997 y el Tratado de Niza, en 2001; Sin embargo en Niza, los Jefes de Estado y de Gobierno consideraron necesaria una reforma institucional más intensa y determinaron iniciar un debate sobre el futuro de la Unión Europea. Un año después, el Consejo Europeo reunido en Laeken (Bélgica) convocó la Convención Europea sobre el futuro de Europa, un futuro que pretende ser aún más democrático y transparente. La Convención queda institucionalizada en el artículo IV del Proyecto de Constitución Europea (PCE).

Hacia el 2003, En el marco de su política exterior y de seguridad común, la UE lleva a cabo misiones de mantenimiento de la paz en los Balcanes: en primer lugar en la Antigua República Yugoslava de Macedonia y luego en Bosnia y

Herzegovina. En los dos casos, las fuerzas de la UE sustituyen a las tropas de la OTAN. A nivel interior, la UE acepta crear de aquí a 2010 un espacio de libertad, seguridad y justicia para todos sus ciudadanos¹⁰.

Al año inmediatamente siguiente, Ocho países de Europa Central y Oriental (Chequia, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia) se incorporan a la Unión Europea, poniendo fin a la división de Europa decidida sesenta años antes por las grandes potencias en Yalta. Chipre y Malta se adhieren también. Finalmente en 2007, Dos países más de Europa Oriental, Bulgaria y Rumanía, ingresan en la UE, que de este modo cuenta ya con 27 Estados miembros. Croacia, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Turquía son también candidatos a la adhesión. (Ver mapa #1)

Mapa # 1: Unión Europea



Fuente: Tomado de http://europa.eu/abc/history/2000_today/index_es.htm

■ Estados miembros: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia.

■ Nuevos Estados miembros: Bulgaria y Rumania.

■ Países candidatos: Croacia, la Antigua República Yugoslava de Macedonia y Turquía.

1.2. Contexto económico y social

La Unión Europea, en desarrollo de sus principios y objetivos fijados en los primeros artículos de la constitución, toma acciones concretas en muchos terrenos de la vida económica y social, de entre los cuales se pueden destacar las siguientes políticas generales para materias concretas:

¹⁰ Obtenido en http://europa.eu/abc/history/2000_today/index_es.htm

-Empleo y Política Social: Se trata de “desarrollar una estrategia coordinada para el empleo, en particular para potenciar una mano de obra cualificada, formada y adaptable y mercados laborales con capacidad de respuesta al cambio económico” (art.III.97), con énfasis en los intercambios de información, asesoramiento, proyectos piloto, etc. (art. III.101).

Adicionalmente, mejora de las condiciones de vida y de trabajo, la protección social, el dialogo social, el desarrollo de los recursos humanos y la lucha contra las exclusiones (art.III.103).La Unión apoya y complementa las acciones concretas en cuanto a la salud y seguridad de los trabajadores, las condiciones de trabajo, la seguridad social, el subsidio de desempleo, las condiciones de trabajo de los nacionales de terceros países residenciados legalmente en la Unión, la igualdad de retribución sin discriminaciones de sexo, régimen de vacaciones, etc. También se crea un Fondo Social Europeo en beneficio de los trabajadores para el fomento del empleo y su movilidad por el territorio de la Unión (art.III.113).

En el desarrollo de esta política se concede una señalada intervención a los interlocutores sociales (empresarios, trabajadores, grupos varios, asociaciones, etc.) que en determinadas condiciones, pueden dar efectividad a las leyes y leyes marco europeas emitidas en relación con esta materia (art.III.104).

En materia económica tomando como eje central, la Unión Europea en el escenario del comercio mundial, resulta pertinente detenerse en el comportamiento de las políticas monetarias y fiscales que a lo largo del periodo en estudio (2003-2008), han sido expansionistas en muchas regiones, provocando por consiguiente, que los déficit fiscales aumentaran y los tipos de interés descendieron o permanecieron bajos. El déficit fiscal de las principales economías desarrolladas aumentó en 2003 con relación a 2002: del 3,4 al 4,9 por ciento del PIB en los Estados Unidos, del 2 al 2,7 por ciento en la Unión Europea y del 7,1 al 7,4 por ciento en el Japón. Los tipos de interés descendieron notablemente en todos los mercados desarrollados, especialmente en el extremo a más largo plazo.

El considerable incremento de los agregados monetarios en los países desarrollados, junto con el aumento de la confianza en los mercados de América del Sur, contribuyeron a una mejor calificación crediticia de muchos países en desarrollo. En consecuencia, los márgenes de los mercados emergentes descendieron considerablemente a partir de finales de 2002, con lo que se redujo el costo del servicio de la deuda de muchos países en desarrollo.

En 2003 la evolución de los tipos de cambio registró rasgos excepcionales, entre ellos la subida del euro y, en menor medida, la de otras monedas de Europa Occidental y del yen con respecto al dólar de los Estados Unidos¹¹.

¹¹ Informe de la OMC sobre el Comercio Mundial 2004. Documento obtenido en http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report04_s.pdf

En 2005 las importaciones reales de mercancías de los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón aumentaron la mitad que en 2004 y por debajo del promedio mundial. La mayoría de las regiones en desarrollo y la Comunidad de Estados Independientes (CEI) registraron tasas de aumento de las importaciones reales superiores a la media mundial y al crecimiento de sus exportaciones. El incremento de los precios del petróleo explica en buena parte este resultado en muchos de esos países.

El desglose por regiones de la economía mundial revela que la atonía de la economía europea fue el principal lastre para el crecimiento de la producción y el comercio mundiales, porque Europa siguió siendo la región que notificó una expansión más débil de la producción y el comercio. En las cuatro mayores economías de Europa (Alemania, Francia, el Reino Unido e Italia), el PIB creció por debajo del 2 por ciento, en tanto que los nuevos miembros de la Unión Europea siguieron registrando un mayor crecimiento que los antiguos miembros, con un incremento combinado del PIB del 4 por ciento en 2005.

El crecimiento económico de las regiones en desarrollo siguió siendo fuerte en 2005, aunque algo menos dinámico que el año anterior. En América Central y del Sur (incluido el Caribe), África y Oriente Medio, el PIB creció en promedio entre el 4 y el 5 por ciento. La tasa de crecimiento de 2005 superó los resultados a corto plazo (2000-05) y medio plazo (1995-2005) registrados por cada una de esas regiones. Los países en desarrollo de la región de Asia no escaparon a la tendencia mundial a un crecimiento más moderado. Sin embargo, una vez más registraron el crecimiento más elevado (el 6,5 por ciento) de todas las regiones en desarrollo. China y la India, los dos países más poblados del mundo, volvieron a notificar un aumento del PIB sumamente elevado: el 9,9 y el 7,1 por ciento, respectivamente.

Todas las regiones participaron en la desaceleración del comercio mundial de mercancías, pues en cada una de las principales regiones las importaciones reales de mercancías aumentaron menos en 2005 que en 2004. Las importaciones de los países desarrollados importadores de petróleo del Japón, la Unión Europea y los Estados Unidos- aumentaron en 2005 menos de la mitad que en 2004. Las importaciones de los Estados Unidos aumentaron menos que el comercio mundial, a pesar de lo cual crecieron el doble que las de la Unión Europea¹².

El resultado del comercio europeo fue atónito en 2007. Se ha notificado una ligera desaceleración del crecimiento económico (de 0,1 puntos porcentuales), junto con una brusca reducción de la tasa de expansión de las exportaciones y de las importaciones (3,5 puntos porcentuales). La contracción del comercio en

¹² Informe de la OMC sobre el Comercio Mundial 2006. Documento obtenido en <http://www.oas.org/dsd/Toolkit/Documentospa/ModuloI/Evolucion%20Reciente%20del%20Comercio.pdf>

Europa es particularmente pronunciada en el caso del comercio dentro de la UE.

En 2007, el aumento real de las exportaciones e importaciones de mercancías en Europa, del 3,5 por ciento, sigue siendo inferior al del comercio mundial, hecho que se viene produciendo desde 2002. Dentro de Europa, los resultados del comercio de los distintos países presentaron grandes variaciones en 2007. Cabe distinguir tres grupos distintos de países. En primer lugar, la mayoría de los nuevos miembros de la UE y Turquía, donde tanto las exportaciones como las importaciones crecieron más del 10 por ciento. El segundo grupo lo forman Alemania, los Países Bajos, Austria, Bélgica y Suiza, en donde el comercio creció en torno al 5 por ciento. En el tercer grupo de países el comercio prácticamente se estancó (por ejemplo, en Francia, España, Irlanda y Malta)¹³.

1.3. Comercio internacional 2003 – 2008

En relación con el comercio internacional, la UE fundamenta su ejercicio en una serie de sistemas o mecanismos, los cuales se describen a continuación: Primeramente encontramos, la Clausula de Habilitación, la cual fue adoptada por países unánimemente en 1979, y habilita a los Estados parte en el GATT a conceder preferencias arancelarias unilaterales a países en desarrollo; es decir, productos de países en desarrollo para impulsar mayor desarrollo; bajando los aranceles a esos productos. Debe concederse dicha clausula por parte de un Estado a otros y todos los países en desarrollo de acuerdo con el índice mundial del registro internacional.

Por otro lado encontramos el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), están establecidos en reglamentos generalizados 980/2005 del Consejo. En USA el sistema es igual, con base en el principio clausula de habilitación. El Sistema de Preferencias Generalizadas de la UE es el sistema de acuerdos comerciales preferenciales a través del cual la UE amplía el acceso preferencial a sus mercados a los países en vías de desarrollo y a las economías en la transición.

El SPG de la UE es el más generoso de todos los sistemas de preferencias generalizadas desarrollados por otros países. El volumen de importaciones a la UE de países en vías de desarrollo bajo el SPG es mayor que el volumen de importaciones realizadas en el marco de sistemas similares de EE.UU., Canadá y Japón. En 2004 las importaciones de la UE bajo el SPG totalizaron €40.000 millones. El gasto bajo el sistema americano equivalente, que es el segundo SPG más utilizado a nivel mundial, totalizó comparativamente menos de € 22.000 millones.

El sistema SPG tiene 3 principios:

¹³ Informe de la OMC sobre el Comercio Mundial 2008. Documento obtenido en http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report08_s.pdf

1. Modulación: Hace una distinción entre productos sensibles (agrícolas=competitivos) y no sensibles, que por ejemplo produce de forma eficiente un país; para ellos hay reducción de aranceles, esta distinción no existe en ACP.
2. Graduación: Cuando se sobrepasa el nivel de desarrollo se le excluye de las preferencias arancelarias, no así en ACP, donde solamente se restringe o excluye para ciertos productos como el ganado bovino.
3. Incentivos o especialidades: Se otorgan incentivos para la comercialización de ciertos productos.

Bajo la iniciativa "todo menos armas" los 50 países más pobres a nivel mundial –de los cuales 34 son sub saharianos- exportan a la UE libres de aranceles y cuotas. Entre los beneficiarios del SPG, la India (17%), la República Popular China (el 11%) y Brasil (el 6%) fueron los exportadores principales a la UE en 2004.

Entre 1999 y 2003 la parte de los países en vías de desarrollo en las importaciones totales de la UE bajo el SPG creció del 33% hasta un 40%. La UE es el mayor socio comercial para los países más pobres del mundo: el 40% de las importaciones de la UE provienen de países en vías de desarrollo, ascendiendo a un valor de € 362.000 millones. La UE es el mercado más abierto a nivel mundial para los países pobres: en 2003 alrededor del 80% de las exportaciones de los países en vías de desarrollo ingresó a la UE libres de impuestos o con impuestos reducidos.

La UE tiene el régimen más abierto respecto al África subsahariana y a los otros países de África, del Caribe y del Pacífico: en 2003, los países del Caribe, África y Pacífico pagaron impuestos completos en solamente el 3% de sus exportaciones a la UE. El 97% restante entró sin impuestos o con impuestos reducidos.

La UE es el mercado más abierto en el mundo desarrollado para los 50 países más pobres a nivel mundial. En 2003 la UE recibió alrededor de 2/3 de todas las exportaciones de LDC. En el caso de la agricultura, esta cifra es más del 70%.

La UE es el importador principal en el mundo de productos agrícolas de países en vías de desarrollo, absorbiendo más que los EE.UU., Japón y Canadá sumados.

La Unión Europea otorgó a Colombia una versión mejorada de su Sistema Generalizado de Preferencias, conocido como "SGP Andino". Éste se traduce en el otorgamiento del arancel cero al 90% del universo arancelario; además, cubre todos los productos agrícolas y marinos, con excepción de los langostinos (arancel del 3,6%) y del banano (con un régimen especial); de esta forma, Colombia se ahorra anualmente cerca de 200 millones de dólares. Las versiones agrícola e industrial del SGP Andino fueron recientemente prorrogadas por la Unión Europea hasta el año 2004.

La Unión Europea es el socio comercial que más preferencias ha otorgado a Colombia. Dentro de su sistema preferencial, el comercio colombo-europeo tiene amplias y flexibles reglas de origen que permiten la "acumulación andina" y "de país otorgante". El SGP Andino Agrícola e Industrial, junto con crecientes compras de petróleo y carbón, han contenido una gran parte de la caída de las ventas colombianas a este bloque económico, afectadas principalmente por los menores ingresos por ventas de café y piedras preciosas (esmeraldas).

Por otro lado, el acuerdo de Cotonú, firmado el 23 de junio de 2000 por un período de 20 años, y revisado por primera vez en 2005, se basa en el acervo de treinta años de experiencia. Tiene por objeto promover y acelerar el desarrollo económico, social y cultural de los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), contribuir a la paz y la seguridad y fomentar un entorno político estable y democrático. De conformidad con lo dispuesto en su artículo 95, este Acuerdo puede revisarse cada cinco años (excepto las disposiciones relativas a la cooperación económica y comercial).

El Acuerdo constituye una nueva fase en la cooperación entre los países ACP y la Unión Europea (UE), que se inició en 1964 con la firma del primer Convenio de Yaundé y continuó con los cuatro Convenios de Lomé.

Teniendo en cuenta el escaso éxito del planteamiento principal de las preferencias comerciales no recíprocas de los antiguos convenios y la necesidad de adaptarse a procesos internacionales como la globalización y la evolución tecnológica, así como a los profundos cambios sociales que se han producido en los países ACP, el Acuerdo establece un nuevo enfoque de la cooperación en este ámbito. Este enfoque se propone reforzar la dimensión política, garantizar una nueva flexibilidad y conceder más responsabilidades a los Estados ACP.

Son 77 países. Este sistema guarda similitud con el SPG, sin embargo es unilateral. Un ejemplo de ello es que en los TLC se hacen concesiones recíprocas, en cambio en ACP no son recíprocas, se hacen concesiones para ayudar a países en desarrollo.

Los objetivos principales del Acuerdo de Cotonú son la reducción y, a largo plazo, la erradicación de la pobreza, así como la integración progresiva de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) en la economía mundial, de forma coherente con los objetivos del desarrollo sostenible.

En 2005, la dimensión política se amplió las cuestiones de seguridad con la inclusión de disposiciones sobre la cooperación en materia de lucha contra la proliferación de las armas de destrucción masiva (artículo 11, letra b)), así como disposiciones sobre el Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional y sobre la cooperación internacional en materia de lucha contra el terrorismo.

El Acuerdo prevé la negociación de acuerdos regionales de colaboración económica destinados a liberalizar el comercio entre ambas Partes, poniendo fin al régimen de preferencias comerciales no recíprocas del que disfrutaban actualmente los Estados ACP. La cooperación comercial no se limita a las actividades comerciales tradicionales, sino que afecta también a otros ámbitos relacionados con el comercio, como la protección de los derechos de propiedad intelectual, el comercio y la normativa laboral, etc.

El régimen comercial concedido por la UE al conjunto de los PMA (39 de los cuales pertenecen al grupo ACP) se ha mejorado mediante un proceso que se desarrolla a lo largo de cinco años, de modo que, a partir de 2005, los exportadores PMA se beneficiaran de un acceso al mercado de la UE con franquicia de derechos para prácticamente la totalidad de sus productos.

Adicionalmente, la OMC considera que el Convenio COTONOU o Sistema ACP, no es legal, puesto que hace preferencia y discriminación, dado que las preferencias no son para todos los países en desarrollo, sino para las ex colonias (77 países). Los países ACP (África, Pacífico y Caribe), cuyos convenios se inauguran en 1960 y el acuerdo de COTONOU que estará en vigor hasta 2008, el cual concede preferencias a los Estados ACP, es decir, a las ex colonias de Francia y Reino Unido. Con esos convenios se hace política para mantenerlos en la esfera económica de la UE.:

La OMC necesita entonces legalizar el COTONOU, mediante el *waiver* o exención de las obligaciones con base en el artículo 1 del GATT o cláusula de habilitación y establecer un régimen especial para ex colonias. USA ya lo concedió y por lo tanto ya es legal.

Las preferencias se están evaporando ya que se están aumentando las Naciones más Favorecidas (NMF) y se están disminuyendo las preferencias SPG y ACP.

En cuanto a medias restrictivas, se siguen usando con SPG y no con ACP. En los países desarrollados, el ingreso público depende de los recursos aduaneros arancelarios; los países ACP no tienen restricciones cuantitativas ni medadas de efecto equivalente.

Es importante detenerse en el hecho de la consolidación de la Unión Europea como la unidad económica más grande del mundo. Cuenta con una población de 498,1 millones de habitantes, una superficie de 4.308.000 km², un producto interno bruto de 14.953.057 dólares PPA¹⁴ y un PIB per cápita promedio de 30.699 dólares¹⁵.

¹⁴ La PPA o Paridad del poder Adquisitivo, es la relación entre los niveles de precios en dos países y el tipo de cambio entre sus monedas. La PPA afirma que los tipos de cambio entre las diversas monedas deben ser tales que permita que una moneda tenga el mismo poder adquisitivo en cualquier parte del mundo.

¹⁵ Estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) para 2007.

La UE se constituye en el primer bloque comercial mundial. En 2006 sus miembros exportaron mercancías por valor de más de 4,5 billones de dólares, lo que les permitió alcanzar una participación cercana al 40% del total mundial. En servicios, su peso es todavía más importante ya que sus exportaciones ascendieron a más de 1,2 billones de dólares, más del 45% del total mundial¹⁶. Durante el periodo comprendido entre 1998 y 2003, las ventas de los productos colombianos hacia este mercado, mostro un comportamiento creciente, incrementándose cada año, en promedio 10,6%. Se identifica el año 2007, como el de mayores exportaciones del periodo. De hecho, en ese año, el total exportado por Colombia hacia la Unión Europea, se ubico en US \$4.110,1 millones y representaron, 13.8% del total de las exportaciones de Colombia al mundo, constituyéndose además en la tercera zona geoeconomica de mayor importancia para los productos colombianos después de Estados Unidos y el Grupo Andino¹⁷.

La Inversión Extranjera Directa (IED) hacia la UE alcanzó USD 0.233 billones en 2006¹⁸, lo que equivale a un crecimiento de 43.7% respecto del 2005 (USD 0.163 billones); La UE es uno de los mayores receptores de IED en el mundo.

La UE ingresó a la OMC el 1 de enero de 1995 y el último informe sobre la política comercial de la UE dentro de la OMC se produjo el 28 de febrero del 2007. Sus promedios simples de aranceles ad valorem para el 2006 fueron 5.4% para todos los productos, 15.1% para los bienes agrícolas y 3.9% para los bienes no agrícolas, respectivamente. La consolidación arancelaria¹⁹ es del 100% de las partidas.

¹⁶ Organización Mundial de Comercio (OMC) a 2007.

¹⁷ Publicación del Grupo de Investigación en Economía Regional, Organización Industrial y Desarrollo Empresarial-GERODE, "Mercados potenciales para el departamento de Bolívar: El caso de la Unión Europea, China, India y el Sudeste Asiático". Cámara de Comercio de Cartagena, Diciembre de 2008. P 16.

¹⁸ Datos tomados del Eurostat a 2007.

¹⁹ La consolidación arancelaria es el máximo arancel que puede aplicar un miembro dentro de la OMC.

2. Exportaciones Colombianas hacia la UE (2003 -2008)

2.1. Productos

La Unión Europea se mantuvo durante 2003 como uno de los mercados más importantes para los principales productos de la oferta exportable de Colombia, diferentes al petróleo, cuyo mercado se concentra en EE.UU. Entre los productos primarios, *el carbón, el café, el banano y el ferroníquel* se consolidaron como los de mayor presencia en el Viejo Continente, aunque al lado de ellos, y en menor proporción, se mantuvieron otros como las flores y el rubro de demás agroindustriales.

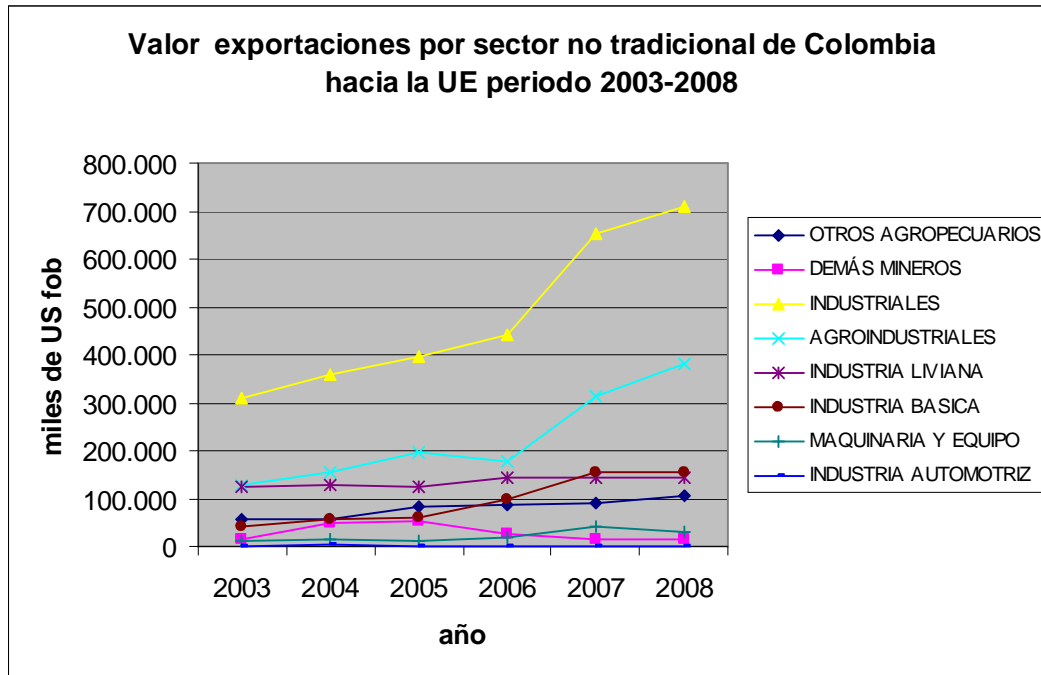
La mayor preocupación de las autoridades de comercio de Colombia sigue siendo la baja participación en las exportaciones de los llamados productos no tradicionales, y en especial de aquellos con mayor valor agregado.

En opinión de gremios como la Asociación Nacional de Exportadores, Analdex, una primera explicación para este fenómeno consiste en que la estructura productiva colombiana está montada sobre el patrón del consumo norteamericano, donde lo que importan son grandes volúmenes y bajos precios. En contraste, los empresarios hasta ahora empiezan a descubrir que para los europeos el factor precio es secundario, y en cambio resultan de mayor trascendencia factores como la calidad, el diseño o la exclusividad.²⁰

Esta preocupación expresada en 2004 es notable y sigue siendo un Standard básico para las relaciones comerciales entre Colombia y la UE, son los mismos productos clave de exportación hacia la UE , cuya estructura no ha variado considerablemente año a año y se denota la ausencia de valor agregado en el tipo de producto exportado. Véase grafico #1

²⁰ Koetsenruijter Adrianus, jefe de la delegación de la comisión europea para Colombia y Ecuador, comisión europea, documento “ evolución de las relaciones comerciales Colombia- unión europea”, 2004

Gráfico #1



*Fuente: datos estadísticos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, datos 25 marzo 2009, elaboración autores.

De las exportaciones No tradicionales, destacan los productos industriales como el principal motor de crecimiento de dicha categoría, seguido por los productos agroindustriales como el azúcar, productos del café y franjas. En cuarto lugar se encuentra un sector muy dinámico en cuanto a la variedad de los productos que lo conforman, que es el de la industria liviana, que contiene productos tales como, manufacturas de cuero, productos de plástico, belleza personal.

Colombia en su portafolio exportador encuentra como base para el comercio con la comunidad europea, en los siguientes *productos tradicionales* un importante 80% del total exportado, He aquí aspectos generales de dichos productos:

CARBÓN Y FERRONIQUEL

EL carbón mineral o hulla es un combustible de procedencia fósil, de color negro brillante, arde con facilidad y produce mucho calor. Además de su uso como combustible en las fábricas, el carbón se emplea en altos hornos, locomotoras, barcos, etc. La destilación de la hulla permite obtener gran cantidad de subproductos de mucha importa como gas, coque, alquitrán que proporciona aceites, sustancias para perfume, pinturas, plásticos, neumáticos, explosivos, medicinas, insecticidas, pavimentos, etc.

Las exportaciones tradicionales mineras (carbón y ferróníquel) representaron el 15.95% del valor total de las exportaciones nacionales durante el periodo de referencia 2003-agosto 2008, presentando un valor de 21.002 millones de dólares Fob con participaciones para carbón del 74.9% y ferróníquel con el 25.1% del respectivo valor.

Colombia cuenta con 7.063 Mt y 4.500 Mt, en la categoría de recursos y reservas medidas e indicadas, respectivamente. Cifras que convierten a Colombia en Latinoamérica como el país con los mayores recursos y reservas de carbón bituminoso de excelentes calidades, por su poder calorífico, sus bajos contenidos de humedad, cenizas y azufre, que lo hace competitivo frente a otro mercado.

Con la tasa de explotación actual, las reservas medidas de carbón en Colombia aseguran más de 100 años de producción, suficientes para participar a gran escala en el mercado internacional y abastecer la demanda interna.²¹

CAFÉ

Se le conoce como cafeto o planta productora de café a un arbusto que se da en la región tropical de la tierra.

En Colombia la zona cafetera se dispersa a lo largo de las pendientes de las cordilleras en el clima templado, concentrándose en los departamentos de Antioquia, Caldas, Risaralda, Quindío, Tolima y Valle del Cauca.

El 70% del café que se consume en el mundo pertenece a la especie Coffe Arábica y se cultiva particularmente en América y en algunas regiones de África y Asia. En Colombia únicamente se cultivan los cafés arábigos los cuales producen una bebida suave, de mayor aceptación en el mercado mundial.

BANANO

El banano de exportación colombiano se cultiva en los departamentos de Antioquia (región de Urabá) y Magdalena. El banano tiene gran importancia por ser un generador de empleo y de divisas para el país. Específicamente como producto identificable exportado de esta cadena es el banano tipo *Cavendish Valery*.²²

PETROLEO

La Industria Petrolera Colombiana ha sido en los últimos años el motor de la Economía del país. El petróleo es el primer producto de exportación con el 24% por ciento del total de las exportaciones tradicionales y no tradicionales. y el principal contribuyente a las finanzas del Estado. En 2003 las reservas probadas de petróleo eran del orden de 1,542 millones de barriles con una relación reservas / producción de 7 años, con una producción de 541.000

²¹ Ministerio de Minas y Energía, Unidad de Planeación Minero Energética –UPME- “Boletín estadístico 2003-2008”, pág. 46.

²² Obtenido de <http://www.productosdecolombia.com/main/Colombia/Banano.asp>

barriles de petróleo por día; el 51% se consume internamente y el 49% restante se destinaba a exportación. A finales de 2007, las reservas probadas de petróleo eran del orden de 1,358 millones de barriles, con una relación reservas / producción equivalente a 6 años, volúmenes bajos comparados con otros países exportadores de petróleo.²³

FLORES

Las flores colombianas poseen un lugar destacado dentro de las preferencias del consumidor internacional por su alta calidad, colorido, belleza, tamaño y variedad. En efecto, con estas cualidades y en tan sólo 35 años de actividad, el sector logró convertirse en el ámbito internacional como el segundo exportador a nivel mundial

2.2 Valor de las exportaciones

Durante el período estudiado (2003-2008) Los principales productos exportados hacia la Unión Europea según su participación promedio anual, fueron de acuerdo a su importancia: Carbón en primer lugar con un 35.81% de participación, café con un 16.53%, ferroníquel 12.17%, banano 10.20%, Petróleo 3.88%, flores con un 2.66%, también reconociendo los aportes de los derivados del petróleo y las esmeraldas con un 0.22% y 0.24% respectivamente. Productos que en su totalidad representan en promedio un 81.71% del total exportado hacia la Unión Europea. Véase cuadro # 1

Cuadro # 1

Porcentaje participación promedio de los principales productos exportados hacia la UE periodo 2003-2008			
IMPORTANCIA	PRODUCTO	participación Promedio%	Valor promedio USD FOB
1	Carbón	35,81%	1.160.983
2	Café	16,53%	535.849
3	Ferroníquel	12,17%	396.482
4	Banano	10,20%	321.955
5	Petróleo	3,88%	164.386
6	Flores	2,66%	83.336
7	Derivados del Petróleo	0,24%	11.414
8	Esmeraldas	0,22%	6.877
	TOTAL	81,71%	2.681.282

*Fuente: datos estadísticos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, datos 25 marzo 2009, elaboración autores.

²³ Ministerio de Minas y Energía, Unidad de Planeación Minero Energética –UPME- “Boletín estadístico 2003-2008” pág. 43

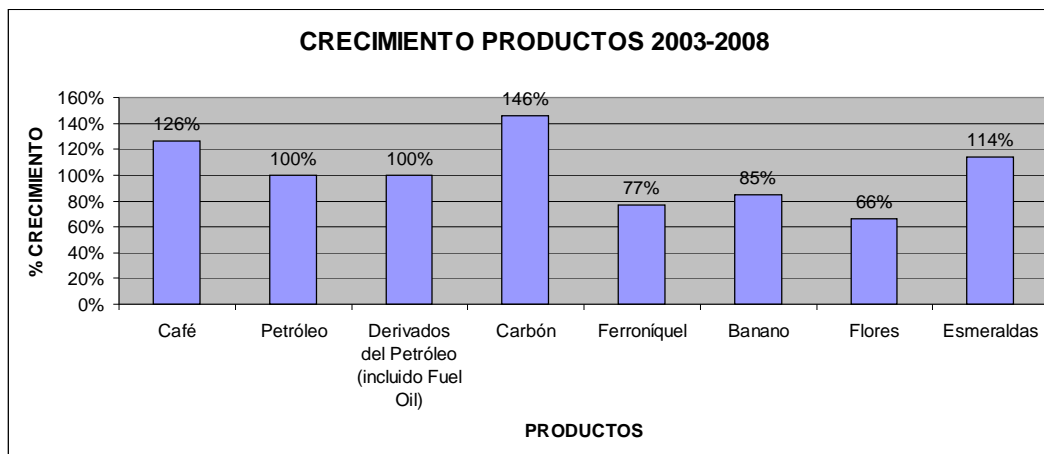
Este 81.71% que representan los principales productos exportados hacia la UE le genera a Colombia en promedio anualmente la suma de US\$ 2.681.282 FOB

Las exportaciones de Colombia hacia la UE presentan características comunes durante el período estudiado; Grandes volúmenes de exportaciones basadas en el comportamiento productivo de los excedentes de productos tradicionales, de poco valor agregado, Alta concentración en productos como el Carbón, café, Ferroníquel, Banano, Petróleo y sus derivados, productos caracterizados por la alta dependencia de los precios internacionales de estos.

Comparando la situación de los productos mencionados al inicio de este estudio (2003) y el periodo donde finaliza (2008), los cambios han sido bastante significativos.

Hay productos que crecieron en más de un 100% en generación de Ingreso como lo son el Carbón que pasó de US\$ 697.995 FOB a US\$1.720.453 FOB, le sigue el café, US\$ 317.793 FOB a US\$717.977FOB Y las exportaciones de esmeraldas US\$ 4.949 FOB A US\$10.608 FOB. Mientras que el resto de productos representaron en promedio un 86% de crecimiento. Véase grafico # 2

Gráfico # 2



*Fuente: datos estadísticos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, datos 25 marzo 2009, elaboración autores.

Este comportamiento se debe principalmente al aumento sostenido de los precios internacionales de los productos exportados por Colombia en el mercado Internacional. Ejemplo de esto es el precio internacional del café suave por centavos de dólar /libra que pasó en promedio de haber estado en 2003 en 74.4 a 145.8 en 2008.²⁴

²⁴ Obtenido de <http://www.cafedecolombia.com/economiacafetera/anexoestadistico2007.html/cuadro9.html>, precios indicativos según los grupos de la organización internacional del café años cafeteros 1999/00 – 2007/2008

Tradicionalmente posicionado dentro de los productos exportables, el carbón esta representado en el mercado Europeo a través de la venta de *hulla bituminosa* la cual desde el año 2003 ha evidenciado un crecimiento sustancial a partir de 2003 y llegando en 2008 a casi triplicar su precio de referencia. Véase cuadro # 2

Cuadro # 2

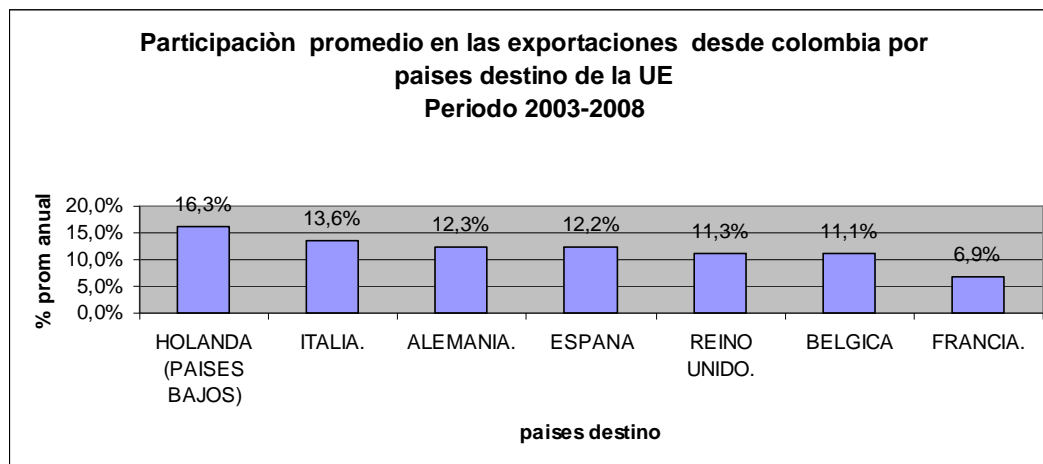
Precios FOB de exportación de Carbón						
Dólares por tonelada (US\$/t)						
2003-2008						
tipo de carbón	2003	2004	2005	2006	2007	2008
antracitas	78,33	91,48	100,3	107,05	116,65	128,7
hullas térmicas	27,84	35,11	45,16	46,37	48,56	62,42
Las demás Hullas térmicas	22,54	33,41	60,93	72,97	68,27	90,98
coque y semicoque	67,11	111,16	151,19	128,83	135,39	160,2

*Fuente: Ministerio de Minas y Energía, Unidad de Planeación Minero Energética –UPME- "Boletín estadístico 2003-2008" Pág. 55. Elaboración autores

2.3. Destino de las exportaciones colombianas según países de la UE

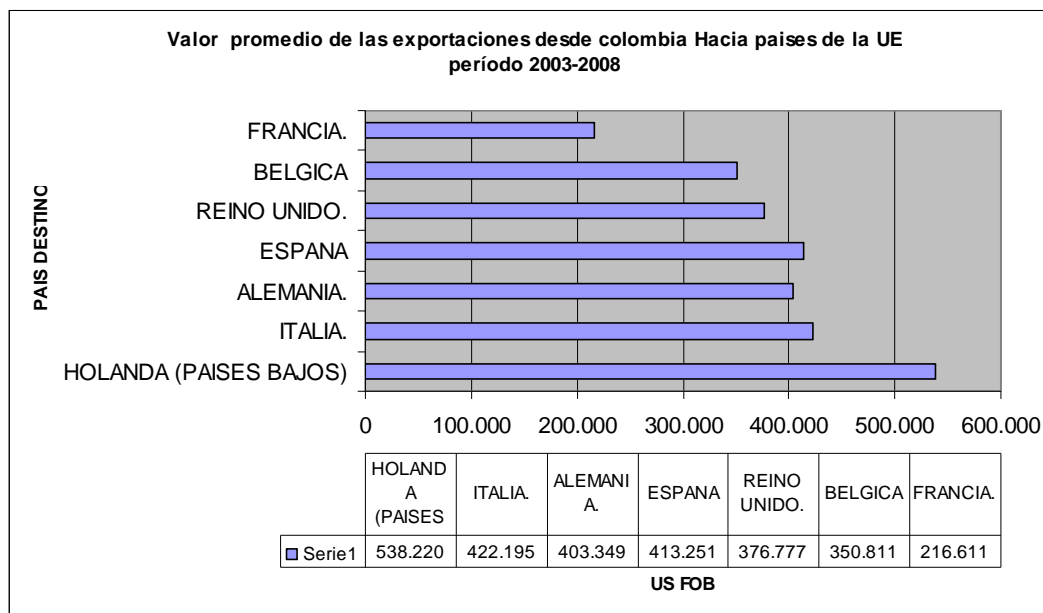
Los principales destinos de las exportaciones Colombianas en la Unión Europea en promedio fueron Países Bajos, Italia, Alemania, Reino Unido, Bélgica, España y Francia. Hacia estos 7 países se movilizó en el periodo 2003-2008 en promedio el **83.7%** del total de las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea. Totalizando un valor promedio anual de exportaciones de US\$ 2.721.214 FOB. Véanse gráficos # 3 y # 4

Gráfico # 3



*Fuente: datos estadísticos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, datos 25 marzo 2009, elaboración autores.

Gráfico # 4

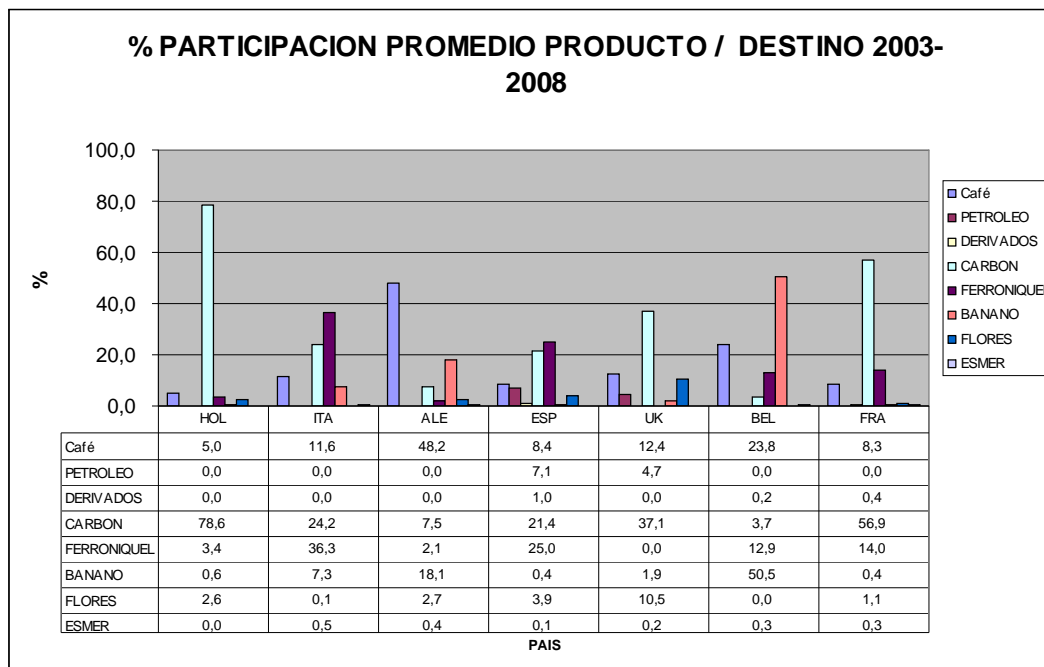


* Fuente: datos estadísticos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, datos 25 marzo 2009, elaboración autores.

Es de nuevo importante destacar que una y otra vez, la presencia de las exportaciones tradicionales de los productos colombianos se llevan las más grandes porciones de las exportaciones hacia los principales destinos de la UE entre 2003 y 2008. Para Holanda en promedio el producto que más importó fue el carbón con un notable 78,6%, en segundo lugar con un 5% en importaciones se posicionó el café, en cambio para Italia la importación promedio más importante es el ferrocarril con un 36,3%, seguido de cerca de un 24,2% en el rubro Carbón. Para Alemania su importación promedio más importante fue el café con un casi 48,2% del total exportado por Colombia, seguida por el banano con un 18,1%. véase gráfico # 5

Lo notable de estas cifras es que los países destino no son homogéneos en sus intereses en cuando a las exportaciones Colombianas, sino que varían su estructura y requerimientos de importación, es decir hay tendencia a importar productos tradicionales de nuestro país pero no en las mismas cantidades ni productos.

Gráfico # 5



* Fuente: datos estadísticos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, datos 25 marzo 2009, elaboración autores.

Para analizar el comportamiento de los productos y sus destinos, es notable destacar el porcentaje promedio de participación del Carbón el cual representó el primer lugar un 32.8% de las necesidades e intereses de dichos países, seguido de cerca por el café con un 16.8%, Ferroníquel 13.4%, Banano 11.3%, Flores 3%, Petróleo 1.7% y esmeraldas con 0.3%. Para un gran total promedio de productos exportados de 79,4%.Cifra proporcional a las exportaciones colombianas promedio totales hacia la UE cuyo valor de 81.71% es bastante similar. Véase cuadro # 3

Cuadro # 3

% participación promedio principales productos exportados por Colombia a sus destinos en la UE 2003-2004	
Principales productos	%
Café	16,8
Petróleo	1,7
Derivados del Petróleo (incluido Fuel Oil)	0,2
Carbón	32,8
Ferroníquel	13,4
Banano	11,3
Flores	3,0
Esmeraldas	0,3

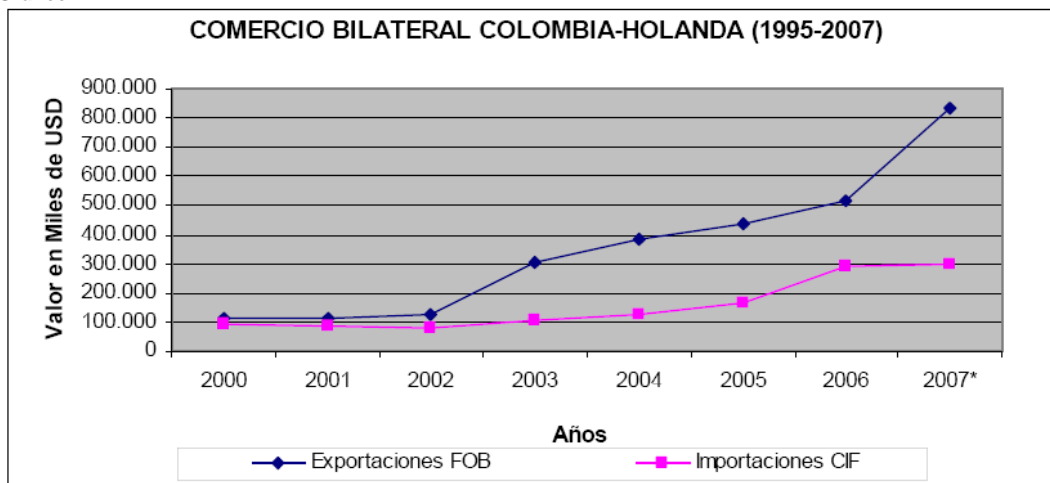
*Fuente: datos estadísticos Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, datos 25 marzo 2009, elaboración autores.

De estos seis destinos mencionados anteriormente Países Bajos, Italia, Alemania, Reino Unido, Bélgica, España y Francia existen 2 que son de vital importancia para garantizar el correcto flujo como corredor estratégico de las exportaciones hacia la UE.

Holanda se ha convertido en el destino de mayor volumen en participación e ingreso generado vía exportación para Colombia, dado que Holanda gracias a su posicionamiento estratégico se convierte en el principal centro de distribución para toda Europa gracias a su infraestructura logística y de servicios, pues posee los mejores puertos de entrada a dicho continente, esto es vital para las exportaciones pues es aquí donde se engrana el primer eslabón del proceso de distribución de estas.

El comercio también posee excelentes cifras, pues se ha caracterizado por ser superavitaria la relación comercial existente entre Colombia y Holanda. Véase gráfico # 7.

Gráfico # 7



* Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, documento "perfil económico-comercial Países bajos"

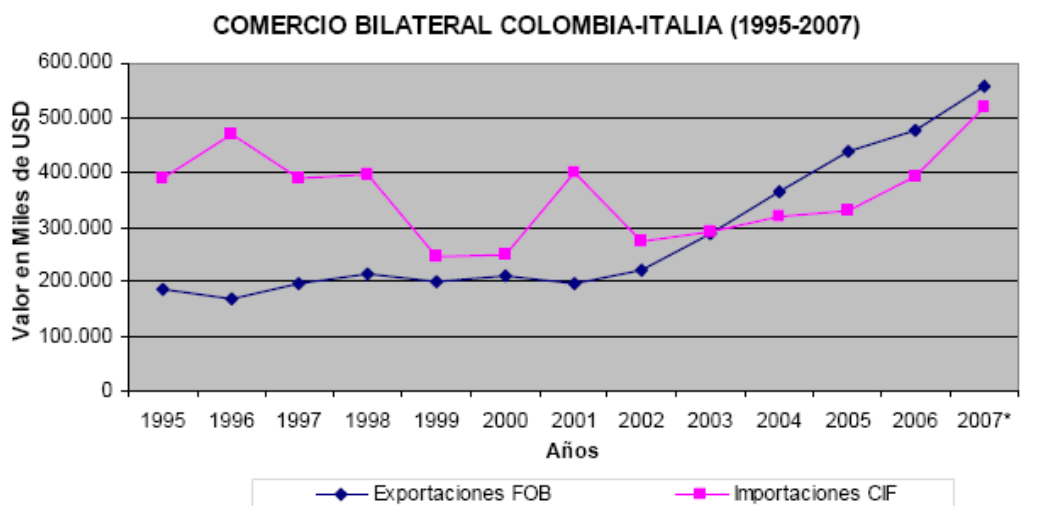
En 2007 Alcanza la cifra record de US\$ 836.178 millones gracias al aumento del valor exportado de productos como el Carbón, ferróníquel, café, banano y flores.

Italia en promedio se ubica en segundo lugar dentro de los socios comerciales en la UE con un comportamiento superavitario dentro del periodo estudiado que en promedio participó en un 13,6% del total exportado y generó ingresos por US\$ 422.195 millones.

Razón de que Italia represente un valor tan alto en las exportaciones es que es la principal entrada de los productos colombianos por el Mar Mediterráneo hacia Europa. Esta se realiza por el puerto de Genova que tiene una superficie de 7 millones de metros cuadrados, es considerado como la principal puerta de entrada por vía marítima hacia este país y en la actualidad recibe el mayor flujo de exportaciones colombianas. Está situado al Noreste de Italia y cuenta con trece terminales especializados en el manejo de carga divididos en: Ro – Ro²⁵, pasajeros, contenedores, carga general y perecedera, metales, líquidos y grano.

Italia sirve de enlace entre los mercados de los países de Europa Central a través de sus redes carreteras y ferroviarias. Las relaciones bilaterales con dicho país desde 2002 han presentado una tendencia al alza y superavitaria alcanzando su punto máximo en 2007 de US\$ 519.4 millones con un crecimiento de 31.6% con respecto a 2006. Véase gráfico #8

Gráfico #8



*Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, documento "perfil económico-comercial República Italiana".

²⁵ **RORO** y **ro-ro** son acrónimos del término inglés **Roll On/Roll Off**, un tipo de ferry, buque o barco que transporta cargamento rodado como por ejemplo automóviles, camiones o trenes.

2.3.1 Potencialidades para el crecimiento de las exportaciones colombianas hacia la UE.

La Unión Europea presenta oportunidades para empresarios colombianos de diversos sectores, ligadas a la identificación de nichos de mercado, más allá que a la venta masiva de productos. Factores como diseño, versatilidad, exclusividad, calidad y precio competitivo, juegan un papel decisivo en el acceso y permanencia de un producto en países de la Unión Europea. A ello, se adiciona el alto nivel de exigencia del consumidor europeo respecto a criterios como salud, bienestar y protección del medio ambiente.

El principal potencial para el crecimiento de las exportaciones Colombianas viene dado por el correcto aprovechamiento del ya existente **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)**. Un SGP es un instrumento de política comercial no recíproco utilizado por los países desarrollados para ayudar a los países que el Banco Mundial no incluye entre los países de ingresos elevados. Su objetivo es aumentar los ingresos de exportación de los países en desarrollo y PMD²⁶ contribuyendo de ese modo a la reducción de la pobreza, promoviendo la industrialización y acelerando su crecimiento.

La dirección de información comercial Proexport - Colombia plantea como oportunidades de crecimiento para las exportaciones de Colombia hacia la UE que²⁷:

- En el corto y mediano plazo Colombia podría seguir una estrategia como la de Perú para impulsar sectores donde ya tiene mercado, como:

- Alimentos y bebidas
- Grasas y aceites
- Plástico y caucho
- Plantas y sus subproductos

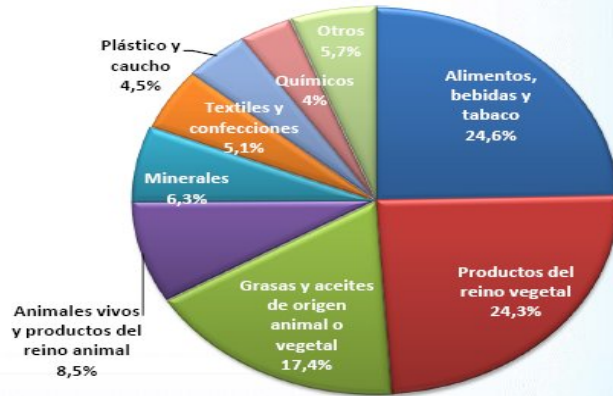
- Las importaciones de la UE desde Colombia se encuentran concentradas en productos del sector agroindustrial que representan cerca del 75% del total. Véase gráfico #9

²⁶ Países Menos Desarrollados o adelantados; Es una categoría de países utilizada por las naciones unidas para identificar países sumidos en altas desventajas en sus procesos de desarrollo, acarreando un riesgo mayor que otros países en intentar salir de sus situaciones de pobreza.

²⁷ PROEXPORT COLOMBIA, Dirección de información comercial, presentación "El sistema generalizado de preferencias de la Unión Europea Y su importancia para Colombia", julio 2009.

Gráfico #9

Distribución de las importaciones de UE-27 bajo SGP+ desde Colombia por sector de origen, 2008



Total importaciones desde Colombia bajo SGP+ US\$ 920 millones

*Fuente: PROEXPORT COLOMBIA, Dirección de información comercial presentación "El sistema generalizado de preferencias de la Unión Europea Y su importancia para Colombia", julio 2009

- Por último Plantea la necesidad de Exportar productos a la UE que tienen actualmente beneficios bajo SGP y que no se están exportando a dicho bloque pero si a países como Estados Unidos, tales como:
 - Metales preciosos
 - Cerámica, arcilla y piedra
 - Muebles de oficina
 - Fibras naturales y sintéticas
 - Conductores eléctricos
 - Animales vivos (peces)
 - Metales comunes
 - Minerales no metálicos
 - Autopartes

3. RELACIONES COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y LA UE

3.1. Tratados comerciales vigentes.

Los tratados y acuerdos comerciales que mantiene un país tienen como objetivo intrínseco ciertos lineamientos dentro de la política estratégica de las negociaciones que son de inminente importancia dentro de las relaciones presentes y futuras de nuestra nación, entre estos objetivos que enmarcan dichas estrategias se encuentran los siguientes:

- Lograr un mejor acceso a las exportaciones de bienes y servicios de Colombia
- Evitar que las exportaciones colombianas sean desplazadas en terceros mercados
- Penetrar mercados altamente protegidos
- Incrementar la competitividad del aparato productivo
- Generar empleo
- Facilitar la llegada de empresas Colombianas a nuevos mercados
- Mejorar la calidad de vida de la población y aumentar su bienestar
- Contribuir al desarrollo sostenido del país

Desde El pasado 23 de junio de 2005 se logró el acuerdo político entre los Estados Miembros Europeos para aprobar el nuevo Reglamento del SGP, No.980, publicado en el Diario Oficial de las comunidades el jueves 30 de junio de 2005. Esta medida, que estará vigente hasta el 2008, es positiva para Colombia, teniendo en cuenta que se mantienen y profundizan los beneficios. De esta manera 7.200 productos podrán entrar sin aranceles a la Unión Europea. El mayor beneficio lo obtendrán productos agrícolas, agroindustriales, textiles, confecciones, cuero, calzado y productos plásticos, que cuentan con niveles arancelarios altos y pasan a obtener arancel cero.

El SPG Plus otorga beneficios a unos pocos países, especialmente a Centroamérica y la Comunidad Andina, con los cuales Colombia no ve amenazadas sus ventajas arancelarias en el mercado europeo.²⁸

Actualmente se renovaron dichas ventajas comerciales para nuestro país Mediante el [Reglamento SGP 732 del Consejo del 22 de julio de 2008](#), por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el

²⁸ Obtenido en <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=4101&IDCompany=1>)

período del 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011, Colombia fue incluido para los próximos tres años, a partir del 1º de enero de 2009 y hasta el 31 de diciembre de 2011, como beneficiario de las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea, como estímulo especial al desarrollo sostenible, más conocido como Régimen “SGP Plus”.²⁹

El nuevo régimen de preferencias arancelarias incluye 6.600 productos diferentes, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos con arancel cero, excepto camarón que estará gravado con un arancel preferencial de 3,6%, el cual es menor que el arancel general que llega al 12%.

Las exportaciones de Colombia a los 27 Países Miembros del bloque europeo para el período enero – agosto de 2008 alcanzaron los US\$3.463 millones, monto superior en un 17,2% al valor vendido en igual período de 2007, cuando fueron de US\$2.953 millones.

Estas preferencias han permitido que el 22,6% de los productos colombianos que ingresan a la Unión Europea tenga un arancel del cero por ciento o un arancel muy bajo. De este porcentaje, los productos industriales representan el 14,2% y los productos agrícolas y agroindustriales el 8,5%.³⁰

3.2. Nuevos Acuerdos en proceso de construcción

Siguiendo los lineamientos citados en este trabajo como estratégicos para la consecución de los tratados y acuerdos comerciales en el aparte 3.1 el Gobierno Colombiano en trabajo conjunto otros países Andinos han decidido plantear una iniciativa apoyada en la proyección y negociación de un Acuerdo comercial con la Unión Europea.

Colombia, Ecuador y Perú negocian con la Unión Europea un Acuerdo Comercial Multipartes que abarca compromisos en todas las áreas del comercio y considera el Trato Especial y Diferenciado como un componente de importancia dentro de la negociación. Este acuerdo se enmarca dentro del programa de internacionalización de la economía y está enfocado a generar empleo, mejorar la calidad de vida de la población, aumentar su bienestar y contribuir al desarrollo del país.

Esta estrategia es bien reconocida por la comunidad académica internacional como una oportunidad para mejorar las ya existentes relaciones comerciales

²⁹ Obtenido en <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=390&IDCompany=1>

como bien plantea H. Vallejo G exponiendo que “la mejor manera de intensificar estas relaciones es firmando un tratado de libre comercio formal que libere sustancialmente y en ambos sentidos el comercio de bienes y servicios, y que conste de normas modernas sobre inversión extranjera, propiedad intelectual, política de competencia y solución de disputas. De las cuales ya se tiene precedentes con tratados entre la UE Y chile y México”.

Dicho acuerdo seria de beneficio mutuo donde la CAN se beneficiaria pues tendría acceso libre y permanente a los mercados de la UE, Y la UE SE beneficiaria pues le daría mas espacio a la producción legal de bienes y servicios en la CAN y daría un paso más a su integración comercial con America Latina.³¹

3.3 Dificultades en las relaciones comerciales

Como en toda negociación los intereses de las partes son el núcleo de la negociación en curso, en el caso de Colombia y la UE no es la excepción se establecieron en base a las nuevas negociaciones en curso ciertos intereses por lado y lado que han llevado a alargar el proceso de concretación de dicho acuerdo. Las variables a estudiar son según la matriz de intereses impartida por el ministerio de comercio como marco de su negociación, donde se negocian aspectos como: Acceso a mercados, agricultura, reglas de origen, Obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial, Servicios establecimiento y movimiento de capitales, compras públicas, competencia, asuntos institucionales, solución de diferencias, comercio y desarrollo sostenible, fortalecimiento de las capacidades comerciales, aduanas y facilitación del comercio, propiedad intelectual. Siempre como consecuencia de un interés puede salir a relucir un obstáculo, para Colombia en esta negociación quedan asuntos pendientes.

El banano, que es un tema de especial interés para Colombia, por lo que se están buscando soluciones positivas tanto en la OMC como en la negociación, En la negociación de propiedad intelectual, Colombia pretende evitar la indebida apropiación de la biodiversidad y de los conocimientos tradicionales, y lograr unos compromisos efectivos en materia de transferencia de tecnología.

También es de interés para Colombia el mantener los esquemas de exención de aranceles para las importaciones de materias primas e insumos para los bienes a ser exportados con preferencias a la UE, que a nivel nacional se mantienen bajo figuras como el Plan Vallejo y están incluidos en los beneficios sobre la materia en las Zonas Francas.

³¹ Obtenido en http://indh.pnud.org.co/files/rec/socUE_CAN.pdf

Las empresas situadas en las zonas francas o convertidas ellas mismas en esta figura gozan de gabelas tributarias y arancelarias que la Unión Europea (UE) no ve con buenos ojos.

"Esto no se puede aceptar", dijo el ministro de Comercio, Luis Guillermo Plata, al comentar la petición del equipo europeo; este tema, como el de propiedad intelectual, el aumento a 25 años para las patentes de medicamentos, agregó el funcionario, es complejo.

Las zonas francas son un pilar de la política oficial de atraer inversión, principalmente extranjera, que genere empleo y transfiera tecnología.

Criticadas por algunos expertos por su impacto a mediano y largo plazo en el recaudo tributario, en el último año se han creado casi medio centenar.

A lo anterior se añade la aspiración de la UE de la libre circulación de sus mercancías por territorio andino, que ha generado 'un debate arduo', en palabras del Ministro, pero también se le pueden sumar capítulos como los del banano, los biocombustibles, azúcar, café y el aumento a 15 años de la protección a los agroquímicos.³²

³² Obtenido en <http://portal.araujoibarra.com/biblioteca-y-articulos/noticias-de-comercio-exterior-1/noticias-2009/sacar-zonas-francas-colombianas-del-tlc-pidio-la-union-europea-en-ronda-de-bogota/?searchterm=union%20europea>

4. VENTAJAS QUE OFRECE LA UNION EUROPEA PARA LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS

4.1 DESDE LA PRODUCCION NACIONAL DE COLOMBIA

Actualmente Colombia goza de un acuerdo, por hacer parte de la CAN, con la Unión Europea. Mediante este, los impuestos de exportación hacia Europa son tan bajos como los de exportación con los países vecinos.

De acuerdo con informe de Proexport, el carbón, ferroníquel, las manufacturas, las flores y el atún son los productos que mejor beneficios en materia arancelaria tienen.

Entre los productos colombianos de exportación que pueden hacer uso de este instrumento de política comercial están: atún, camarón y en general productos de la pesca; plátano hortaliza, aceites vegetales, tabaco, jugos de frutas, cacao y sus productos; extractos de café, café descafeinado, tostado, molido y liofilizado. Flores, algunas frutas tropicales, mandarinas (que estuvieron gravadas hasta 2005); cebollas, puerros, coles, coliflores, repollos y ensaladas de verduras; textiles, confecciones, lencería, ropa interior, terciopelo, medias-pantalón; artículos plásticos y cerámicos; cueros y pieles (liberalizados), bolsos de mano, calzado; herbicidas, peces ornamentales y alimentos para perros y gatos.³³

En orden con lo anterior, con la entrada en vigor del sistema SGP Plus, que comenzó a regir desde enero del 2009 y cuya vigencia esta programada hasta el 31 de diciembre de 2001, se pueden mencionar que Colombia tendrá la ventaja de incluir 6600 productos distintos, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, todos ellos con arancel cero, para engrosar la lista de preferencias propicias para exportar a la UE.

Las exportaciones colombianas tienen como destino países donde existe una tradición de negocios. El primer destino de las exportaciones colombianas para el 2006 fue Países Bajos con un monto de 630.1 millones de €, es decir unos 819.1 millones de dólares. La razón principal por la que ocupó el primer lugar es por que su ubicación estratégica lo hace ser el mayor importador y distribuidor de muchos productos hacia distintos países europeos. Este país es el mayor importador de Carbón colombiano, el segundo para las flores, el cuarto para el banano y el quinto para el Ferroníquel.

³³ Periódico: Portafolio. Recomendaciones para exportar a Europa desde Colombia. Disponible desde internet en < http://www.portafolio.com.co/finanzas/guias/ideasdenegocios/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4238313.html > Consultado el 10 de septiembre de 2009.

El segundo destino fue España, que paso del sexto puesto al segundo con una participación del 14.3% (512.2 millones de €); esto se puede explicar por un repunte de 46% en sus cifras de negocios entre el 2005 y 2006. Italia es el tercer país de destino con la importación de productos como el ferroníquel, el carbón, el café, las flores y productos no tradicionales como las piedras preciosas. Italia representa el 13.7% del total de la participación con 491.3 millones de €.

Estas preferencias han permitido que el 22,6% de los productos colombianos que ingresan a la UE tengan arancel del 0%, o un arancel muy bajo. De este porcentaje, los productos industriales representan el 14,2% y los agrícolas y agroindustriales el 8,5%.

Así las cosas, las exportaciones de Colombia a los 27 Países Miembros del bloque europeo, entre enero y agosto de 2008, alcanzaron los 3.463 millones de dólares, superando en un 17,2 % al valor vendido en igual período de 2007, que fue de 2.953 millones de dólares.³⁴

De esta manera la UE esta contribuyendo al fortalecimiento de los sectores económicos colombianos, aumentando la producción nacional, generando nuevos empleos e incentivando que las empresas sean mas eficaces e incursionen en el tema de la exportación.

4.2 DESDE LOS TRATADOS COMERCIALES³⁵

Desde un punto de vista objetivo en materia comercial, el TLC CAN-UE, para los países andinos dichos países se benefician baja el Tratado Comercial Preferencia (TCP) y las preferencias adicionales relacionadas con su rol en la lucha contra del negocio ilícito de las drogas (TCP Plus).

Dentro del contexto del Tratado de la Unión Europea, las relaciones comerciales con la Unión Europea se han centrado en el **Sistema de Preferencias Generalizada (SPG)** el cual es un esquema arancelario preferencial autónomo y temporal por medio del cual la Unión Europea otorga franquicia total o parcial a las exportaciones de la mayoría de los productos sin exigencia de reciprocidad. Desde el 2005 con la renovación del SPG "plus" (el esquema ofrece acceso al mercado comunitario con el arancel 0 o casi 0 para más de 7200 productos, ampliando el acceso de sectores como la agricultura y la pesca, favoreciendo las exportaciones andinas.

³⁴ Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Rendición de cuentas al gobierno nacional 2008-2009. Disponible desde internet en < <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=7277&IDCompany=1> > Publicado 15 de agosto 2009.

³⁵ Obtenido en la web. Fuente oficial on line http://www.delcol.ec.europa.eu/es/ue_colombia/relaciones_economicas2.htm

El SPG "plus" es compatible con las reglas de la OMC. Permite a la UE dar un acceso privilegiado a su mercado a países en desarrollo vulnerables, sobre la base de criterios claros, transparentes y no discriminatorios.

En este orden de ideas, actualmente se desarrollan las negociaciones del **Acuerdo de Asociación entre la UE- CAN** que buscan alcanzar el nivel más profundo de relación bi regional a partir de tres capítulos igualmente importantes: El diálogo político, la cooperación y el pilar comercial. En términos comerciales el Acuerdo de Asociación busca:

- Pasar de un régimen unilateral temporal a un régimen bilateral de largo plazo mediante la consolidación del Sistema SPG+.
- En términos del régimen de inversiones se busca obtener un tratamiento nacional y una apertura de mercados.
- Reconocer las asimetrías que existen entre los dos bloques económicos y a partir de ello, crear un trato especial y diferenciado para los países con mayor desventaja.

Adicionalmente, hablando en términos multilaterales **El Programa de Doha para el Desarrollo** enmarca las relaciones con Colombia. Este programa busca dar un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo mediante esquemas como el Sistema de Preferencias Generalizada y brindando asistencia técnica en asuntos comerciales y acceso a medicamentos. El programa de Desarrollo de Doha se basa en: apertura de mercados (bienes agrícolas, bienes industriales, servicios), respuesta de las expectativas de la sociedad civil (transparencia y desarrollo sostenible) y normativa (creación de nuevas normas sobre competencia leal, inversión, contratación pública, facilitación del comercio).³⁶

Sin embargo, la Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio – Recalca, que reúne a las organizaciones sociales más importantes del país y la Red UE-CAN, con sede en Bruselas realizó un análisis al TLC UE- Colombia que está en proceso de negociación, de acuerdo con esto, el objetivo del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea es “consolidar y ampliar el control que ya poseen las multinacionales europeas sobre vitales áreas de la economía nacional, como el agua, la energía, las

³⁶ Disponible desde internet en http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm

telecomunicaciones, el sistema bancario, los medicamentos y los recursos mineros, con la complicidad del gobierno colombiano.”³⁷

Según el estudio, afirma que en este TLC “persistirán las rígidas medidas sanitarias y fitosanitarias que la UE exige para el ingreso de productos, sobre todo agrícolas”. Por cuenta de estas barreras no arancelarias, “no se permite el ingreso de productos que no hayan tenido un historial de exportación al mercado europeo anterior a mayo de 1997, dado que considera que los mismos podrían ser dañinos para la salud.”

Para completar, los productores colombianos deberán enfrentarse a los enormes subsidios otorgados en la Política Agrícola Común Europea, que suman más de 51.000 millones de euros. En el caso del azúcar, por ejemplo, los subsidios suman 7.000 millones de euros, mientras la producción tiene un valor de 6.472, es decir, “la ayuda interna es mayor que la misma producción”. Con estos subsidios y las pretensiones europeas en medidas sanitarias y fitosanitarias, será imposible vender un kilo de cualquier producto colombiano a ese bloque, concluyeron los investigadores.

Dicho TLC contempla una definición amplia de inversionista y de inversión extranjera; además de normas sobre servicios financieros y sobre libre movilidad de capitales. Para los investigadores, “es evidente la semejanza en la estructura temática del TLC con la Unión Europea, con respecto a la que contemplan los tratados de libre comercio (TLC) suscritos entre países de la CAN con los Estados Unidos”. En efecto, el Mandato Negociador de Europa para estas negociaciones plantea como un objetivo principal la “conformación de una Zona Euro-Latinoamericana de Libre Comercio, contrapunto al ALCA, a más tardar en el 2010”.

4.3 DESDE LAS CARACTERISTICAS ECONOMICAS Y SOCIALES DE LA UE

La definición de su política de cooperación con la región andina³⁸, implicó que la UE ha identificará tres ejes prioritarios relacionados con los principales retos en los sectores tradicionales: el apoyo institucional y la consolidación de los procesos democráticos, la lucha contra la pobreza y la exclusión social, y finalmente el apoyo a las reformas económicas y al mejoramiento de la competitividad internacional. Adicional a estos ejes existen los temas transversales u horizontales, entrelazados con los ejes principales. Estos son el apoyo a la cooperación y la integración regional, la educación y la formación y la gestión de las interdependencias Norte- Sur con un capítulo reservado al medio ambiente. Asimismo, se busca una cooperación descentralizada que

³⁷ RECALCA. “El TLC entre Colombia y la UE es negociado por transnacionales” Bogotá, mayo 5 de 2009. Disponible desde internet en <http://www.moir.org.co/TLC-ENTRE-COLOMBIA-Y-LA-UE-ES.html>

³⁸ Comisión Europea "Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, *Unión Europea-América Latina, Actualidades y perspectivas del refuerzo del partenariado 1996-2000*".

comprometa a entidades gubernamentales locales, ONG y población civil para estar más cerca de los problemas.

"Conscientes del interés mutuo de las dos partes en establecer una cooperación en diferentes ámbitos, especialmente en los de la cooperación económica, la cooperación comercial y la cooperación al desarrollo [...] Reconociendo la particular importancia que las dos partes conceden a una protección del medio ambiente..."³⁹.

En orden con esto, La Unión Europea maneja diferentes líneas presupuestarias para asignar los recursos de cooperación. En el caso colombiano, los proyectos ambientales acceden a las partidas presupuestarias que corresponden al área América Latina-Asia, principalmente en bosques tropicales y medio ambiente. La línea presupuestaria para el medio ambiente es un instrumento de financiación cuyo objetivo es *llevar a cabo el principio de desarrollo sostenible, contribuyendo a una verdadera integración de la dimensión medio ambiental en el proceso de desarrollo*⁴⁰. Los temas prioritarios identificados para este rubro son la protección de la biodiversidad, costas, suelo, bosques y medio ambiente urbano.

En la actualidad, las principales relaciones entre la UE y la CAN se pueden agrupar en comercio, inversión extranjera directa (IED) y programas de cooperación.

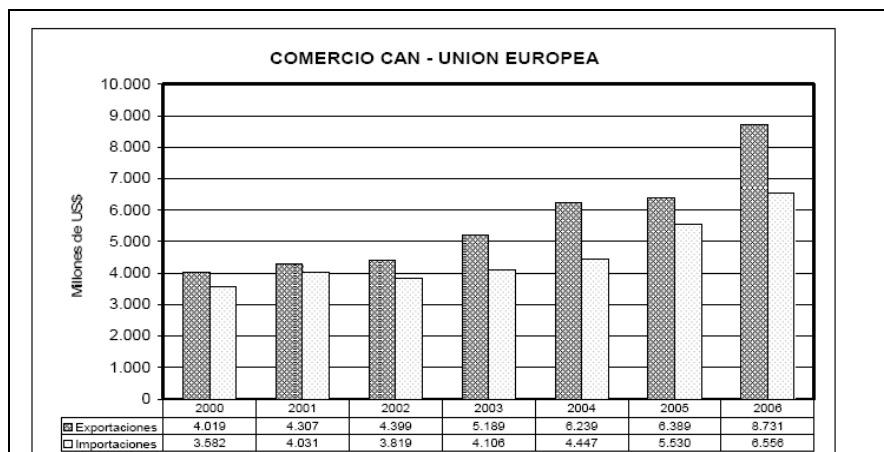
Para el 2006, la Unión Europea se convirtió en el segundo socio comercial de Colombia, superando a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y a Venezuela (Ver Tabla 1 y 2). El flujo total de comercio entre el bloque y el país alcanzó los 6.339 millones de €, unos 8.240 millones de dólares.

El intercambio comercial entre la Comunidad Andina y la Unión Europea registró crecimiento del 101% entre el año 2000 y 2006, al pasar de USD 7601 millones a USD 15.287 millones, así como un crecimiento del 28% para el año 2006 respecto al anterior cuando se registro comercio por USD 11.919 millones. Para la Comunidad Andina, la Unión Europea es el segundo mercado de exportación después de Estados Unidos y es el tercer mercado de importación después de Estados Unidos y de Mercosur. Véase Gráfico #10.

³⁹ Publicado en el *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* Preámbulo del "Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus países miembros, la República de Bolivia, la República de Colombia, la República de Ecuador, la República de Perú".

⁴⁰ Comisión Europea, *Guía para la financiación de acciones en los países en desarrollo, Partida presupuestaria B7-6200 medio ambiente*, Bruselas, 1997, p. 7.

Gráfico #10: Comercio CAN-Unión Europea 2000-2006



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Dirección de Integración Económica.

La Balanza Comercial de Colombia con la Unión Europea fue positiva para Colombia en el año 2006 con USD 67 millones de dólares, se exportó en dicho año USD 3.340 millones de dólares y se importó USD 3.274 millones de dólares.

En el período Enero-Junio de 2007 la Balanza Comercial también fue positiva para Colombia al registrar USD 494 millones de dólares, exportaciones por USD 2.235 millones de dólares e Importaciones por USD 1742.

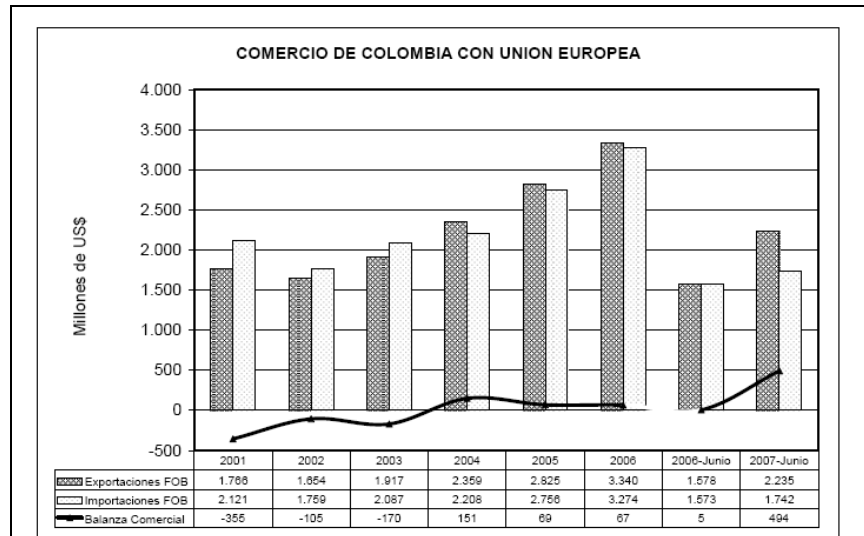
Las exportaciones de Colombia a la Unión Europea representan el 14% del total exportado al Mundo y las importaciones son el 13% del total importado del mundo.

Resulta oportuno mencionar, que durante el 2006 Colombia se convirtió en el quinto mayor receptor de **Inversión Extranjera Directa** de la Unión Europea en la región detrás de Brasil, México, Chile y las Islas Vírgenes. Aunque hubo una reducción del 37% con respecto al 2005 en el cual la IED fue de un total de US\$ 10.240.4 millones, el 2006 fue de un total de US\$ 6.462,9 millones, constituyéndose como la segunda más alta registrada desde 1994.

El principal producto de la IED es el sector petrolero con un 28% del total, seguido por minas y canteras, que incluye el carbón con un 27,6%; el

transporte, almacenamiento y comunicaciones con el 16.4% del total, el de manufacturas con el 12.4% y el comercio, restaurantes y hoteles con un 8.1%.

Gráfico # 11: Comercio de Colombia con Unión Europea 2001-2007



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Dirección de Integración Económica.

Finalmente y para concluir, en este contexto y como es de notar, el principal instrumento de política exterior implementado por la UE, el Sistema General de Preferencias Andino, se ha caracterizado por ser de tipo unilateral, condicionado y de alcance temporal, mientras que los programas de cooperación han promovido, entre otras cosas, la profundización de la CAN⁴¹. Dichas características son cuestionadas y se plantea que un acuerdo formal de libre comercio en las dos regiones sería una secuencia natural de beneficio mutuo y un instrumento más efectivo para intensificar sus relaciones económicas. Se requiere que este acuerdo se adelante de forma independiente a la volatilidad política que por estos días atraviesa la Comunidad Andina de Naciones y que este mismo sea reconocido con un paso más hacia la liberalización mundial del comercio de bienes y servicios, fomentando el desprendimiento del proteccionismo de las naciones en vía de desarrollo.

⁴¹ VALLEJO, Hernán. La relación económica entre la Unión Europea y la Comunidad Andina: Su estado actual y perspectivas de desarrollo. Documento CEDE 2004-07. ISSN 1657-7191 (Edición electrónica). Febrero de 2004.

5. Conclusiones

A lo largo de este Análisis el comportamiento de las exportaciones Colombianas hacia la Unión Europea entre los años 2003-2008, se caracteriza por ser el consolidado Segundo socio comercial como destino de las exportaciones colombianas, un mercado potencial de 500 millones de habitantes, 27 países integrantes, representa una gran oportunidad para las relaciones comerciales colombianas a nivel internacional.

Se concluye que del total de productos exportados por Colombia hacia la UE, Los principales productos exportados hacia la Unión Europea según su participación promedio anual, fueron en su orden: Carbón con un 35.81% de participación, café con un 16.53%, ferroníquel 12.17%, banano 10.20%, Petróleo 3.88%, flores con un 2.66%.

Los principales destinos de las exportaciones Colombianas en la Unión Europea en promedio fueron Países Bajos, Italia, Alemania, Reino Unido, Bélgica, España y Francia. Hacia estos 7 países se movilizó en el periodo 2003-2008 en promedio el **83.7%** del total de las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea. Totalizando un valor promedio anual de exportaciones de US\$ 2.721.214 FOB. El bajo valor agregado de las exportaciones es un problema que debe solucionarse en la costumbre exportadora.

El principal potencial para el crecimiento de las exportaciones Colombianas viene dado por el correcto aprovechamiento del ya existente **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)**. Un SGP es un instrumento de política comercial no recíproco utilizado por los países desarrollados para ayudar a los países que el Banco Mundial no incluye entre los países de ingresos elevados. Estas preferencias han permitido que el 22,6% de los productos colombianos que ingresan a la Unión Europea tenga un arancel del cero por ciento o un arancel muy bajo.

Actualmente el Gobierno Colombiano en trabajo conjunto otros países Andinos han decidido plantear una iniciativa apoyada en la proyección y negociación de un Acuerdo comercial con la Unión Europea. Colombia, Ecuador y Perú negocian con la Unión Europea un Acuerdo Comercial Multipartes que abarca compromisos en todas las áreas del comercio y considera el Trato Especial y Diferenciado como un componente de importancia dentro de la negociación.

6. Bibliografía

Comunidad Andina. "Documento Estadístico SG/DE210, Comunidad Andina-Unión Europea Comercio Exterior de Bienes, Principales Características". 20 de mayo de 2008.

Consejo Unión Europea, Diario Oficial Unión Europea. "Reglamento (CE#732/2008", 22 de julio de 2008.

Delegación de la Comisión Europea en Colombia. "Evolución de las Relaciones Comerciales Colombia-Unión Europea.pdf", julio de 2008.

Delegación de la Comisión Europea en Colombia. "Evolución de las Relaciones Comerciales Colombia-Unión Europea a 2004.pdf", fecha de consulta 10 de agosto de 2009.

Delegación de la Comisión Europea en Colombia. "Evolución de las Relaciones Comerciales Colombia-Unión Europea a 2006.pdf", fecha de consulta 10 de agosto de 2009.

Koetsenruijter Adrianus, jefe de la delegación de la comisión europea para Colombia y Ecuador, comisión europea, documento "Evolución de las relaciones comerciales Colombia-unión europea", 2004

MILLAN GARCIA, Antonio. El modelo económico de la Unión Europea: la protección social en la Unión Europea ¿Un modelo homogéneo?. Revista ICE. Edición No. 820 Enero-Febrero de 2005.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Colombia. "Documento Estadístico Exportaciones Totales de Colombia hacia la UE", archivo en Excel, 25 de marzo de 2009.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Colombia. "Documento Estadístico Exportaciones por países general UE", archivo en Excel, 25 de marzo de 2009.

Ministerio Comercio, Industria y Turismo, Colombia. Plata, Luis Guillermo, "Negociación con la Unión Europea", <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/PresentacionMinistroPlataCongreso.pdf> Mayo 19 de 2009.

Ministerio Comercio, Industria y Turismo, Colombia. Pérez, Juan Gabriel, "Nuevas Oportunidades de Negocio: Rompiendo Paradigmas", presentación en Powerpoint. 2007.

Ministerio Comercio, Industria y Turismo, Colombia. Pardo, Santiago, "Estado y Perspectivas Negociación Comercial con la Unión Europea", Presentación en Powerpoint. Marzo 5 de 2009.

Ministerio Comercio, Industria y Turismo, Colombia. Pardo, Santiago, "Negociación Acuerdo Comercial con la Unión Europea: Informe a la Comisión de Acompañamiento del Congreso", Presentación en Powerpoint. Junio 24 de 2009.

Ministerio de Minas y Energía, Colombia. Unidad de Planeación Minero Energética, "Boletín Estadístico de Minas y Energía 2003-2008.pdf", Agosto de 2009.

Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con base en datos DANE-DIAN, "Resultados estadísticos de las exportaciones colombianas (enero-diciembre 1994 a 2008)".

Organización Mundial del Comercio. "Informe Sobre el Comercio Mundial 2004", 2004.

Organización Mundial del Comercio. "Informe Sobre el Comercio Mundial 2006", 2006.

Organización Mundial del Comercio. "Informe Sobre el Comercio Mundial 2008: El Comercio en un Mundo en Proceso de Globalización", 2008.

Publicación del Grupo de Investigación en Economía Regional, Organización Industrial y Desarrollo Empresarial-GERODE, "Mercados potenciales para el departamento de Bolívar: El caso de la Unión Europea, China, India y el Sudeste Asiático". Cámara de Comercio de Cartagena, Diciembre de 2008. P 16.

7. Anexos

EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA UNION EUROPEA

Periodo = Enero-Diciembre

Miles de Dólares FOB

Fecha de proceso: 24/Marzo/2009

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
TOTAL	2.559.706	2.553.097	2.477.949	2.683.763	2.532.266	1.995.493	1.823.802	1.765.958	1.654.287	1.916.915	2.358.675
PRODUCTOS PRIMARIOS	2.274.173	2.245.537	2.188.135	2.384.641	2.197.897	1.728.543	1.570.978	1.537.387	1.421.528	1.608.086	1.999.572
PRINCIPALES PRODUCTOS	1.932.171	2.068.474	2.055.775	2.319.417	2.141.237	1.666.178	1.498.612	1.469.474	1.364.706	1.536.538	1.893.186
Subtotal Tradicionales	1.760.422	1.678.018	1.678.854	1.958.051	1.777.756	1.306.872	1.188.446	1.185.399	1.058.351	1.223.452	1.569.655
Café	1.313.281	1.097.098	876.177	1.174.392	1.013.247	619.956	448.802	333.321	314.740	317.793	352.409
Petróleo	0	0	0	0	0	9.645	0	0	57.727	0	0
Derivados del Petróleo (incluido Fuel Oil)	71	30.595	15.972	24	5	7.940	5.059	6.059	10.930	0	29
Carbón	346.692	390.409	624.634	659.648	685.356	557.826	584.221	679.048	510.287	697.995	907.611
Ferroníquel	100.378	159.916	162.071	123.987	79.149	111.505	150.365	166.972	164.667	207.665	309.608
Otros	171.749	390.456	376.921	361.366	363.481	359.306	310.166	284.075	306.355	313.086	323.530
Banano	0	256.733	293.563	272.368	281.955	285.699	244.870	214.999	237.725	242.760	255.478
Flores	72.477	77.972	74.675	79.001	71.601	64.575	59.762	63.227	64.294	65.377	62.065
Esmeraldas	99.272	55.750	8.683	9.998	9.925	9.032	5.533	5.849	4.336	4.949	5.987
OTROS AGROPECUARIOS	309.549	71.173	50.608	51.329	52.576	56.898	68.616	58.213	49.411	55.001	58.261
Camarones	36.818	38.514	19.081	21.864	30.355	32.186	37.325	32.981	26.466	31.336	25.387
Demás Agropecuarios	271.767	32.274	31.320	29.452	22.204	24.687	31.228	25.060	22.700	22.812	31.757
Franjas	964	386	207	13	18	25	64	172	245	853	1.117
DEMÁS MINEROS	32.453	105.889	81.752	13.895	4.083	5.467	3.750	9.700	7.411	16.547	48.125

INDUSTRIALES	285.512	307.545	289.813	299.115	332.997	266.701	252.814	228.472	232.637	308.702	358.952
AGROINDUSTRIALES	140.648	139.129	132.963	162.042	188.515	142.406	114.856	80.665	87.996	127.416	155.574
Azúcar	4.097	4.987	138	138	171	157	1.580	218	372	300	255
Productos del café	52.771	52.497	59.843	76.957	76.183	41.991	43.694	30.794	24.299	41.549	36.832
Demás agroindustriales	82.124	79.157	62.948	65.732	71.212	58.088	44.493	38.888	48.018	56.229	51.096
Franjas	1.656	2.487	10.034	19.216	40.950	42.171	25.089	10.765	15.307	29.338	67.391
INDUSTRIA LIVIANA	114.163	133.655	125.084	105.852	100.149	90.533	103.807	107.761	101.852	125.047	130.152
Confecciones	45.097	42.113	47.715	41.023	42.306	42.668	39.352	39.399	34.002	37.081	40.461
Textiles	20.019	26.454	21.713	19.076	16.058	9.594	7.886	7.617	6.750	8.955	6.108
Editoriales	4.018	3.366	3.195	1.477	1.299	684	561	1.511	1.340	1.039	1.832
Calzado	14.299	15.778	12.026	10.067	7.367	5.282	5.217	3.433	2.253	3.928	4.548
Manufacturas de cuero	6.320	6.615	6.226	3.904	3.402	2.899	2.479	2.594	2.256	2.393	3.861
Productos de plástico	367	1.128	1.858	1.397	1.492	2.926	2.476	2.438	4.526	7.697	10.387
Jabones, cosméticos, otros	2.163	3.736	5.252	5.873	5.111	3.681	3.127	2.404	1.605	3.319	4.483
Demás industria Liviana	21.880	34.465	27.100	23.035	23.115	22.799	42.710	48.365	49.119	60.635	58.472
INDUSTRIA BASICA	26.393	25.189	22.513	24.951	35.196	27.889	25.790	29.839	31.617	43.218	56.124
Metalúrgica	9.688	7.065	4.141	3.155	2.832	3.838	4.397	7.591	7.397	11.663	15.873
Química básica	12.166	15.020	18.275	21.534	26.204	23.147	17.128	16.155	22.783	30.121	36.406
Papel	4.538	3.104	96	261	6.160	904	4.264	6.093	1.438	1.433	3.845
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.305	9.563	9.197	6.090	8.417	5.672	6.864	9.778	10.741	12.489	14.745
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	3	10	56	181	719	202	1.498	428	431	532	2.357
DEMÁS PRODUCTOS	21	15	1	7	1.372	249	9	98	122	127	151
De ellos: armas	0	0	0	0	0	44	0	0	0	28	0

2005	2006	2007	2008
2.825.095	3.340.090	4.382.925	4.789.714
2.430.431	2.897.671	3.729.939	4.080.764
2.293.658	2.781.436	3.624.771	3.958.099
1.914.761	2.381.096	3.134.741	3.390.974
550.077	569.688	707.150	717.977
17.935	216.015	236.544	515.820
0	3	3	68.450
1.039.118	1.114.850	1.485.870	1.720.453
307.632	480.541	705.173	368.274
378.897	400.340	490.030	567.125
289.650	310.625	385.210	448.009
84.061	83.583	96.423	108.507
5.186	6.132	8.397	10.608
83.254	88.019	91.350	107.139
35.627	38.308	12.654	5.378
47.182	49.260	76.843	97.787
445	451	1.854	3.974
53.518	28.215	13.818	15.526
394.480	440.929	652.694	708.876
197.852	178.021	312.815	380.185
1.824	1.705	7.174	4.773
47.029	49.988	53.835	64.616
69.669	63.450	79.224	81.977

79.330	62.878	172.582	228.819
123.012	144.939	145.107	141.691
34.251	41.091	39.374	41.762
6.246	5.256	5.739	7.274
1.609	1.479	1.329	764
5.766	5.985	7.180	3.874
4.875	5.094	5.243	4.992
16.699	15.702	16.332	26.318
2.743	3.204	3.219	5.362
50.824	67.129	66.691	51.345
60.915	98.263	153.519	155.533
23.800	46.111	69.519	81.739
28.584	43.351	75.596	68.850
8.530	8.801	8.404	4.944
11.806	17.889	39.878	29.754
895	1.816	1.375	1.713
183	1.490	292	73
0	20	0	0

EXPORTACIONES COLOMBIANAS POR PAISES GENERAL

Fecha de Proceso : 25/Marzo/2009

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	2.104.632	2.590.825	3.078.382	4.165.095	5.551.436	5.902.459
	1.916.915	2.358.675	2.825.095	3.340.090	4.382.925	4.789.714
ALEMANIA.	265.014	265.206	339.202	360.433	552.659	637.579
AUSTRIA.	3.044	3.161	4.031	5.366	4.366	3.424
BELGICA	227.889	290.339	368.176	369.093	389.174	460.193
DINAMARCA.	75.975	59.897	56.989	79.326	142.675	114.770
ESPAÑA	197.092	213.559	348.620	515.693	581.337	623.204
FINLANDIA.	57.061	64.528	23.891	37.204	63.990	63.671
FRANCIA.	148.606	201.104	174.671	213.625	304.668	256.994
GRECIA.	3.210	4.920	5.295	8.252	11.021	11.648
HOLANDA (PAISES BAJOS).	301.603	386.205	439.704	513.297	836.178	752.336
IRLANDA	14.968	42.871	58.599	55.915	25.962	64.748
ITALIA.	286.956	364.415	439.008	478.882	556.489	407.417
LUXEMBURGO	116	231	7	2	0	20.355
PORTUGAL.	88.302	113.341	148.395	158.368	185.089	195.004
REINO UNIDO.	184.723	274.737	319.954	394.963	409.710	676.576
SUECIA.	26.991	30.019	42.481	49.337	49.791	54.700
CHIPRE	286	251	97	65.191	205.796	354.152
ESLOVAQUIA	472	112	2.835	688	1.540	2.216
ESLOVENIA.	10.294	26.355	22.430	2.503	6.914	27.990
ESTONIA.	292	47	849	4.189	7.550	9.021
HUNGRÍA	393	1.062	2.022	1.551	1.602	2.441
LETONIA (LATVIA)	15	386	653	287	2.243	1.626
LITUANIA.	489	627	1.340	1.183	374	1.189
MALTA	189	230	10	844	826	53
POLONIA.	6.770	3.419	6.964	14.750	17.422	28.703
REPUBLICA CHECA	13.722	8.291	12.423	3.667	4.952	8.257
RUMANIA.	2.038	3.115	4.832	3.565	4.304	4.373

BULGARIA.

409

248

1.618

1.915

16.291

7.073