

**ANÁLISIS DEL NIVEL DE APROVECHAMIENTO DEL SISTEMA GENERAL DE
PREFERENCIAS (SGP PLUS) DE LA UNIÓN EUROPEA POR COLOMBIA EN
EL PERÍODO DE 2009 – 2011 Y PERSPECTIVAS**



**ELTON BAIRON MAYA ZAMBRANO
MARIO BERNARDO OLEA VEGA**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

mni
maestría en negocios
internacionales e integración

**CARTAGENA
2012**

**ANÁLISIS DEL NIVEL DE APROVECHAMIENTO DEL SISTEMA GENERAL DE
PREFERENCIAS (SGP PLUS) DE LA UNIÓN EUROPEA POR COLOMBIA EN
EL PERÍODO DE 2009 – 2011 Y PERSPECTIVAS**

**ELTON BAIRON MAYA ZAMBRANO
MARIO BERNARDO OLEA VEGA**

**Trabajo presentado como requisito para optar el título de
Magíster en Negocios Internacionales e Integración**

**RAÚL ERNESTO ACOSTA MESA
Asesor**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES E INTEGRACIÓN
MNI 2010
CARTAGENA
2012**

NOTA DE ACEPTACIÓN

FIRMA DEL PRESIDENTE DEL JURADO

FIRMA DEL JURADO

FIRMA DEL JURADO

Cartagena de Indias, D.T. y C., _____ de 2012

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos la colaboración del Dr. Raúl Acosta profesor de la Universidad Tecnológica de Bolívar, por sus valiosos aportes, consejos y correcciones en la redacción de este trabajo, sin ellos no hubiera sido posible llevarlo a cabo hasta el final. A los profesores que enriquecieron con sus conocimientos en Negocios Internacionales e Integración nuestra formación. A las directivas que con sus acciones contribuyeron a la exitosa marcha de la Maestría y por último a nuestros compañeros de viaje en esta aventura con los cuales compartimos momentos de alegría del saber, de cambios cuando los requerimos, de buen humor cuando lo necesitamos y de solidaridad cuando nos unimos.

DEDICATORIA

Este trabajo de grado está dedicado a mis compañeros de clases quienes me aceptaron en su círculo social, ellos fueron fuente de inspiración, respeto y ejemplo a seguir. A los docentes quienes con sus conocimientos me aportaron a mi formación personal y profesional y a mi familia en especial a mi padre quien no se encuentra entre nosotros GUIDO MAYA, quien siempre quiso lo mejor para mi, siempre estarás en mi corazón gracias por todo papa´ tendré siempre presente todos tus consejos te quiero mucho. A mi madre María Ligia Zambrano quien siempre ha creído en mí dándome en todo momento una voz de aliento y perseverancia a ti madre te debo la vida y lo que soy gracias. A mis hermanos PAOLA MAYA y JORDÁN MAYA, quienes son parte importante en mi vida y son voces de aliento en cada momento y de buenos deseos a ellos todo mi cariño y mi amor

Elton Bairon Maya Zambrano

DEDICATORIA

Por supuesto... A Dunia mi Esposa y
a mi Hijo Ángel David

Mario Olea Vega

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	14
0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	15
0.1.1. Descripción del problema.....	15
0.1.2. Formulación del Problema	18
0.2 OBJETIVOS.....	18
0.2.1. Objetivo General.....	18
0.2.2. Objetivos Específicos.....	18
0.3. JUSTIFICACIÓN.....	19
0.4. MARCO DE REFERENCIA.....	19
0.4.1. Marco Teórico.....	19
0.4.2. Antecedentes de Investigación	24
0.4.3. Hipótesis.....	25
0.5 DISEÑO METODOLÓGICO.....	25
0.5.1. Tipo de Investigación.....	25
0.5.2. Matriz Variables e Indicadores.....	26
0.5.3. Fuentes de Información.....	26
0.5.4. Técnicas de Información.....	27
0.6 CRONOGRAMA	28
1. CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP) PLUS CON BASE EN EL NUEVO REGLAMENTO VIGENTE DESDE EL 2009...29	
1.1 ORIGEN DEL SGP	29
1.2 CARACTERÍSTICAS DEL SGP	29
1.2.1 Régimen general.....	30
1.2.2 Régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales.	30
1.2.3 Régimen especial de estímulo a la protección del medio ambiente.....	31
1.2.4 Régimen especial en favor de los países menos desarrollados.	31
1.2.5 Régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga.....	31
1.3 ALCANCES E IMPLICACIONES DEL SGP PLUS DE LA UE CON BASE EN EL NUEVO REGLAMENTO VIGENTE	32
1.3.1 Régimen general.....	33
1.3.2 Régimen especial en favor de los países menos desarrollados.	33
1.3.3 Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SGP PLUS).....	33
1.4. CARACTERÍSTICAS E IMPLICACIONES DE LOS SGP EN EL COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ALC) Y LA UNIÓN EUROPEA (UE).....	34
1.5 CARACTERÍSTICAS E IMPLICACIONES DEL SGP PLUS PARA EL COMERCIO DE COLOMBIA Y LA UE.....	36
1.6. RETOS DE COLOMBIA ANTE EL SGP PLUS Y EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UE.....	38

1.7 VISIÓN GRÁFICA DEL SGP PLUS DENTRO DEL TOTAL DE ESQUEMAS PREFERENCIALES QUE EXISTEN ACTUALMENTE	40
2. FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA CON LA UNIÓN EUROPEA A TRAVÉS DEL APROVECHAMIENTO DEL SGP PLUS Y PARTICIPACIÓN DE LOS DISTINTOS SECTORES PRODUCTIVOS.....	42
2.1 CONDICIONES GENERALES DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y LA UNIÓN EUROPEA	42
2.1.1 Características de los Flujos Comerciales que tiene Colombia con los distintos países..	44
2.2 INDICADORES DE COMPETITIVIDAD COMERCIAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA PARA CON LA UE.....	47
2.3 CARACTERIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UNIÓN EUROPEA EN LOS ÚLTIMOS ONCE AÑO.....	50
2.3.1 Caracterización de la Oferta Exportable de Colombia para con la UE en los últimos tres años.....	52
2.3.2 Análisis Comparativo de las Variaciones Porcentuales antes y después del SGP Plus para Colombia de los principales sectores	53
2.4 COMERCIO BILATERAL COLOMBIA CON LA UNIÓN EUROPEA	54
2.5. PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS QUE TIENEN UNA VENTAJA COMPETITIVA EN EL MERCADO DE LA UE	56
2.6 CARACTERÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UNIÓN EUROPEA EN LOS ÚLTIMOS ONCE AÑOS	58
2.6.1 Principales Exportaciones de Colombia hacia la UE	59
2.6.2 El Arancel en los principales productos exportados por Colombia a la UE..	62
2.7 OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	63
2.7.1 Salud y Seguridad.....	63
2.7.2 Productos Alimenticios.....	64
2.7.3 Etiquetado y Embalaje de Productos..	64
2.7.4 Ambiente.:	64
3. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LOS PRINCIPALES RENGLONES PRODUCTIVOS HACIA EL MERCADO DE LA UE EN CONDICIONES DE CLASIFICAR AL SGP PLUS.	65
3.1 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR AGRÍCOLA	65
3.2 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR DE AGROINDUSTRIA.....	68
3.3 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR DE FLORES Y PLANTAS VIVAS.....	71
3.4 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR ACUICOLA Y PESQUERO.....	73
3.5 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR DE MANUFACTURAS.....	76

3.6 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR DE PRENDAS DE VESTIR.....	78
3.7 DESARROLLO E INVERSIÓN EN EL SECTOR AGRÍCOLA DE COLOMBIA	80
3.7.1 Metas de Producción Agrícola.	82
3.8 DESARROLLO E INVERSIÓN EN EL SECTOR AGROINDUSTRIALES DE COLOMBIA.....	83
3.9 INCENTIVOS AL SECTOR AGRÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL	84
3.10 DESARROLLO E INVERSIÓN EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE COLOMBIA.....	86

4 FORTALEZAS, DEBILIDADES Y APROVECHAMIENTO DEL SGP PLUS Y LAS PERSPECTIVAS PARA UN MAYOR BENEFICIO.	88
4.1 ANÁLISIS COMPARATIVO DEL SGP PLUS Y EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UE.....	88
4.2 LA IMPORTANCIA DEL ACUERDO COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA PARA COLOMBIA	90
4.2.1 Importaciones de Colombia desde la UE.	91
4.2.2 Exportaciones de Colombia hacia la UE.....	92
4.2.3 Razones para la firma de un Acuerdo Comercial con la UE.	94
4.3 CONTENIDO DEL ACUERDO COMERCIAL	95
4.3.1 Acceso al mercado.....	97
4.3.2 Especificidad del mercado europeo.....	98
4.3.3 Preferencias y acceso al mercado en el sector agropecuario otorgadas por Europa a Colombia.	99
4.3.4 Preferencias y acceso al mercado en el sector agropecuario otorgadas por Colombia a Europa.	101
4.3.5 Preferencias y acceso al mercado en el sector industrial otorgadas por Colombia a Europa.....	105
4.3.6 Preferencias y acceso al mercado en el sector industrial otorgadas por Colombia a Europa.....	106
4.4 NORMAS DE ORIGEN	106
4.5 OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	106
4.6 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.....	106
4.7 DEFENSA COMERCIAL.....	107
4.8 COMPETENCIA.....	107
4.9 COMPRAS PÚBLICAS	108
4.10 SERVICIOS, INVERSIONES Y MOVIMIENTOS DE CAPITAL	110
4.11 PROPIEDAD INTELECTUAL.....	111
4.12 SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	111
4.13 COOPERACIÓN	112
4.14 DESARROLLO SOSTENIBLE	113
4.15 OPORTUNIDADES PARA COLOMBIA	113
4.16 EL ACUERDO COMERCIAL Y SUS BENEFICIOS PARA LA UE	113

5. CONCLUSIONES	116
BIBLIOGRAFÍA	119
GLOSARIO DE TÉRMINOS	129
ANEXOS.....	132

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Matriz Variables e Indicadores.....	26
Tabla 2. Cronograma de Actividades.....	28
Tabla 3. Principales destinos de las exportaciones colombianas a los diferentes países	44
Tabla 4. Exportaciones colombianas de los principales sectores hacia la UE	52
Tabla 5. Exportaciones colombianas de los principales sectores hacia la UE.....	52
Tabla 6. Crecimiento promedio aritmética de los principales sectores de exportación a la UE antes y después del SGP PLUS	53
Tabla 7. Balanza Comercial de Colombia (enero - diciembre) para con la Unión Europea en millones de dólares.....	54
Tabla 8. Sectores Productivos en los que la Unión Europea tiene vocación importadora y Colombia es competitiva, según el IVCR	57
Tabla 9. Exportaciones colombianas hacia la Unión Europea en millones de dólares	58
Tabla 10. Principales veinte productos exportados por Colombia hacia la Unión Europea US \$ Fob	59
Tabla 11. Principales productos exportados por Colombia a la UE bajo el SGP Plus.....	62
Tabla 12. Oferta exportable del sector agrícola	65
Tabla 13. Sector Industrial España, Reino Unido y Francia.....	69
Tabla 14. Sector agroindustrial Suiza	70
Tabla 15. Sector Flores y Plantas vivas.....	72
Tabla 16. Sector Acuícola y Pesquero.....	74
Tabla 17. Sector de manufacturas	76
Tabla 18. Sector prendas de vestir	78
Tabla 19. Ranking Exportaciones Agrícolas Colombianas en el mundo y América Latina en toneladas.....	81
Tabla 20. Metas en áreas cultivadas en Colombia 2006 y 2020, en millones de hectáreas.....	82
Tabla 20. Acumulado IED en Colombia según Acuerdo Comercial 2001 - 2010 ...	90
Tabla 21. Matriz dofa en caso de firmar un TLC con Europa y dejar atrás el SGP PLUS.....	88
Tabla 1. Acumulado IED en Colombia según Acuerdo Comercial 2001 - 2010 Millones de US\$.....	90
Tabla 23. Principales productos que importa la Unión Europea, 2008	94

Tabla 24. Beneficios arancelarios y normas de origen otorgados a Colombia en el sector agropecuario	100
Tabla 25. Concepciones a la carne de bovino	103
Tabla 26. Beneficios arancelarios y normas de origen otorgados a Colombia en el sector industrial	105
Tabla 27: Participación del flujo comercial de Colombia en el mercado de la UE en millones de dólares valor fob.....	116
Tabla 28: Cuadro comparativo del SGP PLUS y del acuerdo comercial con la UE.....	118

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Síntesis Regímenes Comerciales de la UE	41
Gráfica 2. Composición de las exportaciones colombianas por destinos 2010.....	43
Gráfica 3. Principales destinos de las exportaciones colombianas en los tres últimos años (2009 - 2010 y 2011).....	45
Gráfica 4. Comportamiento de las exportaciones colombianas hacia la EU en los últimos años.....	50
Gráfica 5. Principales exportaciones de Colombia a la UE	53
Gráfica 6. Balanza comercial de Colombia con la Unión Europea en millones de dólares valor fob (2000-2001)	56
Gráfica 7. Exportaciones de la UE a Colombia principales sectores productos 2010	91
Gráfica 8. Liberalización arancelaria productos industriales y pesca.....	96
Gráfica 9. Liberalización arancelaria productos agrícolas.....	97
Gráfica 10. Principio de reconocimiento mutuo de la UE	99
Gráfica 11. Cronograma de ratificación	114

INTRODUCCIÓN

El libre comercio cada vez más es reconocido como un gran mecanismo impulsor del uso eficiente de los recursos y promotor del crecimiento económico. Sin embargo con el reconocimiento de los grandes niveles de desigualdad en el desarrollo de los países, se cuestionó que esto se presentara en forma espontánea o automática con la liberación del comercio entre países desarrollados y en desarrollo. El economista argentino Raúl Prebisch, primer Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), planteó la idea de gravar los productos de los países en desarrollo con aranceles preferentes en los mercados de los países industrializados, con el fin de facilitar la participación en el comercio a estos países, con base en un trato favorable y diferencial; lo anterior fue enunciado en un principio, en el primer período de sesiones de la conferencia, en 1964. Esta discusión fue la precursora de la creación del Sistema General de Preferencias, promovido por las Naciones Unidas (SGP), dicho sistema se aprobó en el segundo período de sesiones de la UNCTAD en Nueva Delhi, en 1968. La UE fue la primera agrupación de países desarrollados que introdujo su esquema SGP, en julio de 1971, seguida poco después de otros países desarrollados.

El presente trabajo tiene como objetivo definir cual es el nivel de aprovechamiento del Sistema General de Preferencias SGP Plus de la Unión Europea (UE) y sus perspectivas por parte de Colombia durante los años 2009 a 2011. En estos tiempos de auge de Tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Asociación del mundo globalizado, es importante conocer, analizar y concluir cual ha sido el beneficio, las desventajas que el país ha percibido al recibir esta clase concesiones unilaterales concedidas por la Unión Europea y el cambio de concepción cuando estemos con este Mercado como socios después de la entrada en vigor del Acuerdo Multipartes de Asociación con la Unión Europea firmado con Colombia y Perú que se prevé, suceda a finales del año 2012.

Para poder llevar a cabo el anterior objetivo se utilizó información concerniente basada en fuentes como PROEXPORT, DIAN, TARIC, MINCOMERCIO, libros, periódicos, Internet y otras fuentes de la UE y particulares. Este trabajo se compone de cuatro capítulos; el primero realiza un acercamiento o una síntesis de lo que se conoce como SGP y el SGP Plus y sus características; en el segundo se muestra estadísticamente su nivel de aprovechamiento desde el 2009 hasta el año 2011. Para el tercer capítulo se analiza la oferta exportable de Colombia a ese mercado de más de 500 millones de habitantes identificando oportunidades para algunos productos colombianos en el mercado Europeo. Por último el capítulo cuarto se tiene un análisis comparativo de las fortalezas y debilidades del SGP PLUS y el Acuerdo Comercial con la UE, finalmente se muestra las perspectivas que se ofrecen cuando se concrete el Acuerdo Comercial y se empiece a negociar mercancías y servicios en el transcurrir de los próximos años con una visión más clara de la negociación.

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

0.1.1. Descripción del problema. Los Países Miembros de la Comunidad Andina (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), se benefician del acceso preferencial de sus productos a la Unión Europea, en virtud del denominado, Régimen Especial de Preferencias Andinas (SGP Andino) otorgado el 13 de noviembre de 1990, como una forma de contribuir con la lucha contra el problema mundial de las drogas en la Subregión Andina; sin embargo, el SGP Andino tuvo una naturaleza temporal y estaba sujeto a una renovación periódica. El 10 de diciembre de 2001, el Consejo de la Unión Europea aprobó el Reglamento (CE) 2501/2001 relativo a la aplicación de preferencias arancelarias generalizadas para el período comprendido entre el 1° de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004, bajo el denominado Sistema general de preferencias (SGP-Droga).¹

Así mismo los países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial y, al mismo tiempo, asumen responsabilidades especiales como consecuencia de la ratificación y aplicación efectiva de los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, deben poder contar con preferencias arancelarias adicionales, destinadas a fomentar el crecimiento económico y, de este modo, responder positivamente a la necesidad de desarrollo sostenible. Por tanto, con este régimen se suspenden los aranceles *ad valorem* (impuesto basado en el valor de un bien inmueble o mueble) y los derechos específicos (aplicado a determinados bienes) excepto los combinados con un derecho *ad valorem* para los países beneficiarios.²

Es de destacar que, cuando un país beneficiario tenga un acuerdo comercial preferencial con la UE en el que al menos estén cubiertas todas las preferencias establecidas en el régimen de SGP que le corresponda, se retirará de la mencionada lista de países beneficiarios.

La cobertura del SGP abarca 7.872 líneas arancelarias³ (81% del universo arancelario contenida en la Nomenclatura Combinada aplicada por la Unión Europea). De éstos, 4.378 subpartidas se clasifican como sensibles y 3.494 son no sensibles. Para garantizar que el sistema favorezca solamente a los países beneficiarios, las preferencias arancelarias se aplican a las importaciones de sus productos originarios. Al respecto, las normas de origen, relacionadas con la definición del concepto de producto originario y los correspondientes

¹ Formato PDF EVALUACIÓN DEL RÉGIMEN SGP – DROGA CONCEDIDO POR LA UNIÓN EUROPEA A LOS PAÍSES ANDINOS SG/di 661 17 de septiembre de 2004 1.9.4

²² La lista del Anexo II del Reglamento (CE) N° 980/2005, referida a los productos incluidos en los regímenes SGP y SGP+, fue sustituida por el Reglamento (CE) N° 606/2007 de 1 junio de 2007 como resultado de las modificaciones del anexo I del Reglamento (CE) N° 1549/2006 de 17 de octubre de 2006 relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común.

³ *Ibíd.*

procedimientos y métodos de cooperación administrativa, son los establecidos en el Reglamento (CEE) n° 2454/93 de la Comisión, de fecha 2 de julio de 1993.⁴ Este régimen involucra a casi 3500 subpartidas de la Nomenclatura Combinada empleada por la UE.

Este régimen especial se concedía a países “vulnerables” que reunieran las siguientes tres condiciones:⁵

- No estar clasificados, según la definición del Banco Mundial, como país de ingresos elevados durante tres años consecutivos;
- No tener una economía diversificada, es decir, que las cinco principales secciones de sus exportaciones a la UE representen más del 75% del valor del total de sus exportaciones acogidas al SGP; y
- Las exportaciones a la UE acogidas al SPG deben representar menos del 1 % del valor total de las exportaciones totales a la UE acogidas al SPG.

El 23 de junio de 2005 la Comisión Europea adoptó el nuevo reglamento del SGP, N° 980, el cual fue publicado en el Diario Oficial de la Comunidad el 30 de junio de 2005.⁶ El nuevo reglamento contempla tres sistemas de preferenciales: el General SGP, el SGP Plus y el régimen EBA (Todo menos armas), en beneficio de los países menos adelantados.

En esta nueva versión del SGP Plus, la lucha contra la droga toma un papel secundario y se disminuye la corresponsabilidad, aunque la lucha contra la droga es un requisito secundario a cumplir no se reconoce ningún beneficio a los países que enfrentan problemas por tener en su territorio la producción de sustancias ilícitas, es decir, no se refleja la responsabilidad compartida. El régimen General SGP contempla mayores beneficios que el especial ya que en el primero se incluyeron productos que solo tenían beneficio en el régimen droga, se igualaron de esta manera el número de productos contenidos en los dos regímenes.

La principal diferencia consistía en la liberación total arancelaria para los productos sensibles en el régimen especial de estímulos, frente a una rebaja parcial, para los mismos productos sensibles, en el régimen general. Respecto a los productos no sensibles en ambos regímenes la liberación es total.

Los principales productos beneficiados con arancel cero son:⁷

⁴ En la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social COM (2005) 100 Final de fecha 16 de marzo de 2005, se presentan las “Orientaciones de cara al futuro de las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales”.

⁵ Formato PDF EVALUACIÓN DEL RÉGIMEN SGP – DROGA CONCEDIDO POR LA UNIÓN EUROPEA A LOS PAÍSES ANDINOS SG/di 661 17 de septiembre de 2004 1.9.4

⁶ <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=390&IDCompany=1>

⁷ ibíd.

- Flores, frutas tropicales, plátano hortaliza, mandarinas (que estaban gravadas en el régimen droga), cebollas, puerros, coles, coliflores, repollos y las ensaladas de verduras.
- Camarón (3,6%), atún, y en general productos de la pesca.
- Extractos de café, café descafeinado, tostado, molido y liofilizado, aceite de palma, tabaco, cacao, jugos de frutas.
- Cueros y pieles (liberalizados), bolsos de mano, calzado.
- Textiles, confecciones, lencería, ropa interior, terciopelo, medias pantalón.
- Polímeros, polipropileno, vidrio templado, herbicidas, peces ornamentales, alimentos para perros y gatos.

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 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”.⁸

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%.⁹ 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%.¹⁰

Lo anterior hace que El Sistema General de Preferencias de la Unión Europea sea un instrumento que incentiva las actividades exportadoras que se benefician de la reducción arancelaria para acceder a uno de los mercados más importantes a nivel mundial, al juzgar por el nivel de consumo cuando se habla de más de 485 millones de habitantes con un promedio de ingreso anual de 22.900 Euros, conformado por 27 Estados Miembros, entre los cuales están Alemania, Reino

⁸ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10158>

⁹ Ibid

¹⁰ Ibid

Unido, Francia, Italia, España, Holanda, todos ellos compradores en su mayoría de los productos Colombianos.¹¹

Esto lleva a que para determinar los beneficios del SGP Plus con relación al comercio de Colombia con la UE, sea necesario evaluar el grado de aprovechamiento de los incentivos que el sistema otorga. Tomando en cuenta que este elemento depende en gran medida de la oferta exportable real de los países, en particular el caso específico de Colombia, y de otros aspectos relacionados con las características de los flujos comerciales, reducciones arancelarias y facilidades de acceso a los mercados entre otras, lo cual implica realizar un análisis cuidadoso y estructurado al respecto. Por lo anterior plantearemos la pregunta o problema de investigación que nos permita abordar tales aspectos.

0.1.2. Formulación del Problema

¿Cuál es el nivel de aprovechamiento de los beneficios del SGP Plus de la UE por parte de Colombia, considerando los flujos comerciales y participación de los sectores productivos en el período 2009-2011 al igual que sus debilidades y fortalezas?

0.2 OBJETIVOS

0.2.1. Objetivo General. Evaluar el aprovechamiento de los beneficios del SGP Plus de la UE, considerando los flujos comerciales y participación de los sectores productivos de Colombia en el período 2009-2011, con la finalidad de identificar la oferta exportable real, valores del comercio, participación de los productos cubiertos y reducción del arancel nominal en el comercio generado y perspectivas para mayores beneficios.

0.2.2. Objetivos Específicos

- Realizar un análisis de las características del SGP Plus con base en el nuevo reglamento vigente desde el 2009.
- Analizar los flujos de comercio exterior de Colombia con la Unión Europea a través del aprovechamiento del SGP Plus y participación de los distintos sectores productivos.
- Caracterizar la oferta exportable de los principales renglones productivos hacia el mercado de la UE en condiciones de clasificar al SGP PLUS.

¹¹ Ibid

- Determinar las fortalezas, las debilidades y el aprovechamiento del SGP Plus y las perspectivas para un mayor beneficio.

0.3. JUSTIFICACIÓN.

El presente trabajo tiene como objetivo de presentar un análisis del aprovechamiento Sistema General de Preferencias SGP Plus por parte de Colombia para los años 2009 y 2011 que le permita a los empresarios, estudiantes, profesores y demás personas en particular tener una visión particular de este mecanismo con lo cual puedan tener elementos de acuerdo a su rol para conocer, evaluar e interpretar para que sirve el sistema el SGP Plus.

Con el conocimiento del SGP Plus que se adquiriera después de leer la tesis a realizar se pretende que se tenga un contexto diferente al conocer que beneficios a obtenido Colombia durante el periodo que se evaluara para con ello tomar decisiones para poder ingresar a ese mercado o servir de referente académico.

Se busca en este trabajo hacer un análisis del sustento teórico del SGP Plus, es decir, la justificación, implementación y evaluación de este tipo de mecanismos para favorecer el desarrollo económico de los países menos desarrollados, estudiando sus características y presentando las condiciones que deben cumplir aquellas naciones que pretendan acceder al beneficio. Para ello se tomara información de las bases de datos de la Unión Europea para cuantificar el nivel de aprovechamiento en materias de exportaciones por parte de Colombia a Europa durante el periodo anteriormente mencionado y empezar a conocer el acuerdo de libre comercio ya negociado con este bloque económico, que entrara a regir en el mediano plazo y que reemplazara en su totalidad el SGP Plus.

0.4. MARCO DE REFERENCIA

0.4.1. Marco Teórico.

Las ventajas de las preferencias comerciales previstas para los países en desarrollo consisten en ventajas económicas 'fuertes', tales como un acceso mejor a los mercados de los países desarrollados, un aumento de los volúmenes y precios de las exportaciones, un mejoramiento del bienestar social y de las oportunidades de empleo, y un crecimiento económico más rápido, además, pueden haber ventajas 'blandas' (pero de todas maneras importantes), tales como una mayor familiaridad con los mercados sofisticados de los países desarrollados, una conciencia cada vez mayor de la necesidad de mejorar las calidades, una

actitud de la economía más orientada hacia el exterior, y nuevas alianzas comerciales.¹²

Aunque todas estas ventajas pueden ser reales, desafortunadamente es muy difícil determinarlas y medirlas empíricamente, debido principalmente a que es muy difícil decir qué ventaja concreta ha sido causada por las preferencias comerciales, y que no se hubiera logrado sin ellas. La tasa de crecimiento observada en las exportaciones a los países desarrollados que otorgan preferencias comerciales no constituye un indicador seguro ya que no se sabe cómo hubiera sido la actividad exportadora sin ellas.¹³ Podría obtenerse una impresión mejor comparando el crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo a los países desarrollados otorgantes de preferencias con el crecimiento de las exportaciones a los países desarrollados que no las otorgan, como hicieron por ejemplo Weston, Cable y Hewitt (1980).¹⁴ Sin embargo, no se puede dar por supuesto que sin las preferencias las exportaciones a los países otorgantes de preferencias hubieran evolucionado de la misma manera que las que fueron a países desarrollados no otorgantes de preferencias

En este estudio se pretende presentar la relación del nivel de aprovechamiento del SGP PLUS con las condiciones comerciales planteadas por la teoría de las ventajas comparativas, considerando la dotación de recursos y diferencias en materia de productividad como fundamentos de los bajos costos, lo cual correspondería a la posibilidad de que Colombia venda productos a Europa , teniendo presente la variedad de productos por disponibilidad de factores naturales y geográficos, los recursos mineros y la abundancia de mano de obra. Con el análisis de los flujos comerciales se busca identificar si el aprovechamiento del Sistema General de Preferencias se ha basado en este tipo de enfoque, ó también se ha logrado avanzar en el desarrollo de ventajas competitivas, soportadas en mayor elaboración y diferenciación de los productos, así como diversidad de la composición del comercio.

Durante mucho tiempo las preferencias comerciales han sido un instrumento de la política exterior y comercial empleado para establecer relaciones más estrechas, tanto económicas como políticas, entre los países interesados. Además, el trato preferencial de las importaciones de los países en desarrollo por parte de los países desarrollados se ha transformado en un elemento firme de las políticas orientadas al desarrollo. Los diversos regímenes actuales de preferencias comerciales para los países en desarrollo pueden clasificarse en tres categorías principales: i) el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); ii) los regímenes

¹² <http://www.fao.org/DOCREP/004/Y2732S/Y2732S00.HTM>

¹³ <http://www.fao.org/DOCREP/004/Y2732S/Y2732S00.HTM>

¹⁴ Ibid

preferenciales especiales para grupos de países en desarrollo; y iii) los acuerdos regionales de libre comercio entre determinados países desarrollados y determinados grupos de países en desarrollo.¹⁵

Los orígenes del SGP se remontan a los años sesenta, cuando en la UNCTAD (la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) celebrada en Ginebra en 1964 se examinó la necesidad de mejorar las condiciones comerciales para los países en desarrollo. Posteriormente, en la UNCTAD II celebrada en Nueva Delhi en 1968 se decidió crear el SGP, que tomó forma concreta en un entendimiento de la UNCTAD en octubre de 1970. El SGP debía otorgar preferencias comerciales para todos los países en desarrollo, de manera indiscriminada y no recíproca, principalmente para los productos manufacturados y semimanufacturados, con objeto de superar la dependencia de los países en desarrollo con respecto a las exportaciones de materias primas, caracterizadas por las tendencias desfavorables de sus precios a largo plazo y las marcadas fluctuaciones a corto plazo de sus cantidades y precios. Ahora bien, aunque la violación del principio de la nación más favorecida (NMF) que de ello se seguía era incompatible con las normas fundamentales del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), el problema terminó resolviéndose de manera general en 1979 con la inclusión de la "cláusula habilitante" en el GATT; la UE fue la primera agrupación de países desarrollados que introdujo su esquema SGP, en julio de 1971, seguida poco después de otros países desarrollados.¹⁶

La idea de gravar los productos de los países en desarrollo con aranceles preferentes en los mercados de los países industrializados fue enunciada en un principio por Raúl Prebisch, primer Secretario General de la UNCTAD, en el primer período de sesiones de la conferencia, en 1964. El SGP se aprobó en el segundo período de sesiones en Nueva Delhi, en 1968.¹⁷

En 1971 las Partes Contratantes en el GATT aprobaron una excepción al artículo I del Acuerdo por un período de diez años, a fin de autorizar los esquemas del SGP. Posteriormente, las Partes Contratantes decidieron aprobar en 1979 la cláusula de habilitación, en virtud de la decisión de 28 de noviembre de 1979 de las Partes Contratantes (26S/203), titulada "Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo", que establecía una exención permanente a la cláusula de la nación más favorecida a fin de que los países otorgantes de preferencias pudieran conceder un trato arancelario preferente en el marco de sus respectivos esquemas del SPG.

Se han notificado 16 esquemas nacionales del SGP a la secretaría de la UNCTAD. Los siguientes países aplican esquemas en el marco del SGP:

¹⁵ <http://www.fao.org/docrep/004/Y2732S/y2732s04.htm#bm04>

¹⁶ <http://www.fao.org/docrep/004/Y2732S/y2732s04.htm#bm04>

¹⁷ *Ibid.*

Australia, Belarús, Bulgaria, Canadá, **Comunidad Europea**, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Polonia, República Checa, República Eslovaca, Suiza y Turquía.¹⁸

Aunque el SGP fue aprobado a nivel multilateral y todos los países desarrollados otorgan preferencias en el marco de ese régimen, el ámbito y alcance precisos del trato preferente lo decide unilateralmente cada país que otorga la preferencia. Por esta razón los esquemas difieren de un país a otro. Las diferencias se refieren a todos los aspectos de los esquemas, es decir, los productos comprendidos, los márgenes de preferencia, las normas de origen, las preferencias específicas para los países menos adelantados, los criterios para aplicar el principio de graduación (exclusión) del sistema a países beneficiarios (o a algunas de sus exportaciones) una vez alcanzados determinados niveles de desarrollo económico o de actividad exportadora, y otras disposiciones como la adhesión de los países beneficiarios a algunos derechos laborales o normas ambientales.

Además del SGP, algunos países desarrollados otorgan preferencias arancelarias especiales y más favorables a grupos limitados de países en desarrollo, con quienes suelen estar relacionados por vínculos coloniales anteriores o relaciones políticas regionales. Los regímenes especiales más destacados son los que mantienen la UE en virtud del Convenio de Lomé (conocido actualmente como Acuerdo de Cotonú) para los países africanos, caribeños y el Pacífico (ACP) y que se puede sintetizar en forma general a continuación:

Los objetivos principales del Acuerdo de Cotonú, (Convenio de Lomé), se refieren a la reducción y 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.¹⁹

El Acuerdo de Cotonú propone un marco a las relaciones de cooperación de la Unión Europea (UE) para el desarrollo económico, social y cultural de los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) (ver anexo A).

La cooperación económica y comercial del Acuerdo se ajusta a las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y permite a los Estados ACP (África, Caribe y Pacífico), participar plenamente en el comercio internacional. Prevé la negociación de acuerdos regionales de colaboración económica destinados a liberalizar el comercio. El Acuerdo destaca la situación vulnerable de los países

¹⁸ <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=2309&lang=3>

¹⁹ http://europa.eu/legislation_summaries/development/african_caribbean_pacific_states/r12101_es.htm

ACP (África, Caribe y Pacífico), la importancia de la cooperación y de la ayuda al comercio. A tal fin, la cooperación en materia de comercio no se limita sólo a las prácticas comerciales, sino que también se extiende a la protección de los derechos de propiedad intelectual o al respeto de las normas internacionales laborales.²⁰

Al amparo de estos regímenes especiales, los márgenes de preferencia suelen ser mayores que los acordados en el marco del SGP, y se abarcan más productos, en algunos casos, las preferencias comprenden incluso algunos productos agrícolas 'sensibles' que están totalmente excluidos del trato preferencial SGP, como el azúcar, tanto en el régimen de la UE para los países ACP como en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) de los Estados Unidos. Los márgenes de preferencia para determinados productos agrícolas establecidos en el marco de estos regímenes especiales pueden ser muy amplios. Por ejemplo, el Protocolo del Convenio de Lomé relativo al Azúcar garantiza a los beneficiarios el mismo precio para el azúcar que reciben los productores de la UE. Las preferencias otorgadas por la UE a las importaciones de banano procedentes de los países ACP son también muy específicas. Además de las restricciones conexas impuestas a las importaciones procedentes de otros países distintos de los países ACP, han creado importantes dificultades en el GATT/OMC (Organización Mundial del Comercio), como ha podido comprobarse en sucesivas diferencias relativas al banano.²¹

Aunque sólo fuera por los problemas causados en el GATT por los regímenes preferenciales especiales para grupos limitados de países en desarrollo, algunos países desarrollados han empezado a transformar algunos de esos regímenes en regímenes regionales de libre comercio compatibles con el GATT, con una liberalización del comercio recíproco entre los países desarrollados y los países en desarrollo interesados.

En resumen, las preferencias para los países en desarrollo revisten tres formas principales: el Sistema Generalizado de Preferencias; los regímenes preferenciales especiales para limitados grupos de países en desarrollo (como Lomé/Cotonú o la Iniciativa de la Cuenca del Caribe); y las zonas regionales de libre comercio entre países desarrollados y países en desarrollo. La última forma, sin embargo, que supone preferencias recíprocas, estrictamente hablando no pertenece a la categoría de las preferencias comerciales para los países en desarrollo.

Como se indica en la resolución 21 II), aprobada en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Nueva Delhi, 1968), "los objetivos del sistema generalizado de preferencias sin

²⁰ *Ibid.*

²¹ <http://www.fao.org/docrep/004/Y2732S/y2732s04.htm#bm04>

reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados de entre ellos, deberían ser:

- a. aumentar los ingresos de exportación de esos países;
- b. promover su industrialización y
- c. acelerar su ritmo de crecimiento económico".²²

Con arreglo a los esquemas instituidos por los países otorgantes de preferencia en el marco del SGP, se aplican, en vez de las tasas de NMF (Nación más favorecida), aranceles reducidos o nulos a determinados productos procedentes de los países en desarrollo. Los países menos adelantados (PMA) reciben un trato especial y preferencial, en virtud del cual se benefician de unas reducciones arancelarias mayores para una gama más amplia de productos.

Con base en los criterios principales planteados para establecer los SGP, se busca crear condiciones para superar deficiencias en el desarrollo de los mercados y que dinamicen el libre comercio y así conseguir que los efectos de este, permitan a los países en desarrollo involucrados, una asignación de recursos más eficiente, con base en el enfoque de ventaja comparativa. Lo anterior se reflejaría en una mayor participación en los flujos comerciales internacionales de dichos países y la obtención de recursos para financiar niveles de crecimiento económico importantes y mejoras en la diversificación productiva.

Un análisis del aprovechamiento comercial de este tipo preferencias comerciales, como es el caso del SGP-Plus otorgada por la UE a Colombia, entre otros países, posibilita detectar los cambios en los flujos comerciales entre nuestro país y la UE, antes del entrar en vigencia el SGP Plus y luego de aplicarse éste. Puede contrastarse valores de los intercambios comerciales, composición de exportaciones e importaciones y productos colombianos de mayor participación en el mercado de la UE, así mismo niveles relativos de la balanza comercial.

0.4.2. Antecedentes de Investigación

En el documento de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) llamado Futuro de los Acuerdos Comerciales Preferenciales para los Países en Desarrollo y la Actual Ronda de Negociaciones de la OMC (organización mundial del comercio) sobre la Agricultura se esboza en forma didáctica que pretenden las Naciones desarrolladas en otorgar preferencias arancelarias a los países en vías de desarrollo este documento describe el fin que se persigue con este tipo de instrumentos en política exterior y comercial además el carácter que se le ha dado al trato preferencial que se le ha otorgado a las

²² <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=2309&lang=3>

importaciones por parte de los países desarrollados han contribuido a impulsar el desarrollo económico en los países menos desarrollados²³

La investigación titulada: Evaluación del Régimen SGP Droga Concedido Por La Unión Europea A Los Países Andinos Comunidad Andina Secretaria General Sg/Di 661 17 De Septiembre De 2004. Esta investigación se constituye como una fuente de orientación para el trabajo debido a que esta misma realiza una evaluación del nivel de aprovechamiento del SGP drogas para los países Andinos, donde en este mismo se indican los procesos y procedimientos que se tuvieron en cuenta para realizar esta evaluación.

Así mismo el estudio titulado: Informaciones Procedentes de Instituciones y Órganos de La Unión Europea Comisión Informe de La Comisión de Conformidad Con El Artículo 28, Apartado 3, del Reglamento (Ce) No 980/2005 del Consejo, de 27 De Junio De 2005, Relativo A La Aplicación De Un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (2008/C 66/01). En este trabajo se realizó una evaluación del SPG DROGAS y el SPG PLUS; donde para este último su evaluación es hasta el 2008, la cual se aplica igualmente para los países Andinos. Esta investigación se constituye como fuente de orientación que permite analizar la forma de aplicar un estudio de evaluación a los sistemas de preferencia en especial al SGP PLUS, donde este mismo trabajo le significa a la investigación una fuente de aplicabilidad de tipo teórica y práctica.

Por último la investigación se denomina: El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de La Unión Europea El Régimen para Los Países Andinos Comunidad Andina Secretaria General SG/di 911 16 de diciembre de 2008. Esta investigación es de suma importancia porque pone más énfasis en el SGP PLUS, aspecto importante para el trabajo porque es este mismo la principal razón de la investigación del trabajo que se piensa realizar. Este trabajo igualmente hace un diagnóstico de este sistema aplicado únicamente a los países Andinos, estableciendo índices e indicadores del nivel de aprovechamiento de estos mismos así como la información necesaria que se necesitó para realizar su evaluación y los procedimientos llevados a cabo para este fin.

0.4.3. Hipótesis. Las características de la oferta exportable, evolución de los flujos comerciales y participación de los sectores productivos en el comercio de Colombia con la UE, pueden reflejar el nivel de aprovechamiento que ha realizado el país del SGP Plus y las posibilidades hacia futuro.

0.5 DISEÑO METODOLÓGICO

0.5.1. Tipo de Investigación. La investigación que se realizara en este trabajo es de tipo Descriptiva analítica, porque permitirá justificar y conocer a fondo la

²³ <http://www.fao.org/docrep/004/Y2732S/y2732s04.htm#TopOfPage>

problemática concerniente al nivel de aprovechamiento del SGP PLUS por parte de Colombia, mediante el análisis de variables referente a flujos comerciales, oferta exportable y niveles arancelarios entre otras.

0.5.2. Matriz Variables e Indicadores

Tabla 2. Matriz Variables e Indicadores

VARIABLES	INDICADORES	FUENTES
Características del SGP Plus	Nivel de exención arancelaria a sectores. Tipo de sectores sensibles Tipo de sectores no sensibles. Nivel de arancel parcial	Reglamento de SGP+ de UE
Flujos de comercio exterior	Valores en millones de dólares de exportaciones para el periodo 2009 - 2011	Base de Datos SIEX DIAN Base de datos UE – EXPORT HELPDESK
Participación por sectores productivos en exportaciones	Valores por tipo de productos de acuerdo al sector	Base de Datos SIEX DIAN Base de datos UE – EXPORT HELPDESK
Oferta exportable por principales renglones productivos	Volúmenes de producción disponible por productos. Mecanismos de comercialización Mecanismos de financiación	Base de Datos SIEX DIAN MINCOMERCIO, PROEXPORT.
Nivel de aprovechamiento SGP-plus	Proporción de exportaciones colombianas en importaciones de UE con SGP+	Base de datos UE – EXPORT HELPDESK
Fortalezas y debilidades	Nivel de utilización de capacidad productiva. Nivel de utilización de fuentes de información y promoción de mercados. Dificultades de cumplimiento normas de origen	Reglamento de SGP+ de UE
Perspectivas según aspectos relevantes.	Condición de extensión de SGP+ Vigencia de Acuerdo de Asociación Ue-Col. Análisis de relación de variables de aprovechamiento SGP+	MINCOMERCIO Comisión UE. Y embajadas de países UE.

Fuente: Autores del proyecto de investigación

0.5.3. Fuentes de Información. Se consultará y analizará información y datos estadísticos de bases bibliográficas y de datos de:

- ✓ Export Helpdesk el cual alberga una base de datos con información sobre productos específicos que se quieran exportar a Europa, así mismo esta base de datos proporciona información acerca de: Requisitos y Gravámenes,

Derechos de Importación, Regímenes Preferenciales Y Estadísticas Comerciales.

- ✓ Siex, es el Sistema Estadístico de Comercio Exterior de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. Siex ofrece las estadísticas de importaciones, exportaciones y balanza comercial, para facilitar la consulta de la información y brindar a los usuarios la posibilidad de utilizarla oportunamente en sus análisis.
- ✓ Proexport es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia. Así mismo fomenta la realización de negocios internacionales a través de: Identificación de oportunidades de mercado, Diseño de estrategias de penetración de mercados, Internacionalización de las empresas, Acompañamiento en el diseño de planes de acción, Contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional, Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia y Alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios.
- ✓ MINCOMERCIO (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo), tiene como objetivo primordial dentro del marco de su competencia formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país, relacionadas con la competitividad, integración y desarrollo de los sectores productivos de la industria, la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior.

0.5.4. Técnicas de Información. Procesamiento estadístico de información y análisis documental de Export Helpdesk, Siex, Proexport y MINCOMERCIO. Las cuales se constituyen como las principales fuentes de información para llevar a cabo la presente investigación.

0.6 CRONOGRAMA

Tabla 3. Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA DE TRABAJO																				
ACTIVIDADES	JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	SEM ANA 1	SEMAN A 2	SEMAN A 3	SEMAN A 4	SEMAN A 1	SEMAN A 2	SEMAN A 3	SEMAN A 4	SEMAN A 1	SEMAN A 2	SEMAN A 3	SEMAN A 4	SEMAN A 1	SEMAN A 2	SEMAN A 3	SEMAN A 4	SEMAN A 1	SEMAN A 2	SEMAN A 3	SEMAN A 4
Análisis de las características del SGP Plus.	■	■																		
Analizar Flujos de comercio exterior			■	■																
Estudio de Participación por sectores productivos en exportaciones					■	■	■													
Primer informe preliminar al asesor								■												
Identificar fuentes de Oferta exportable por principales renglones productivos								■	■											
Identificar Nivel de aprovechamiento o SGP-plus										■	■									
Ejercicio sobre Fortalezas y debilidades												■	■	■						
Ejercicio sobre Perspectivas según aspectos relevantes															■	■				
Segundo informe preliminar al asesor																	■			
Revisión de Documento Final																		■		
Presentación de trabajo																			■	

1. CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP) PLUS CON BASE EN EL NUEVO REGLAMENTO VIGENTE DESDE EL 2009.

1.1 ORIGEN DEL SGP

El SGP tuvo su antecedente en la Conferencia de las Naciones Unidas y el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en el año 1968 y fue el economista Raúl Prebisch, como primer secretario de la (UNCTAD),²⁴ quien planteo por primera vez la posibilidad de que las mercancías de los países en vía de desarrollo tuvieran aranceles preferenciales cuando ingresaran a los mercados de las economías desarrolladas.

Además en el año 1971 los países que conformaban el Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) quisieron encontrar una alternativa para establecer de manera definitiva y permanente las preferencias que concedían los países desarrollados, puesto que las normas concedidas en el GATT no permitían esta posibilidad de manera específica.²⁵ Para subsanar este vacío se aprobó en el año 1979 una excepción a la cláusula de la nación más favorecida, dando origen a la cláusula de habilitación la cual crea el marco jurídico para el SGP.²⁶ Esta clausula permite que el sistema general de preferencia se aplicara solo para los países en vía de desarrollo sin ir en contra del principio de la nación más favorecida, siendo para este caso una excepción.

1.2 CARACTERÍSTICAS DEL SGP

Dado que el comercio es uno de los instrumentos que sirven para estimular el desarrollo, es necesario que éste sea intensificado a través del incremento de las exportaciones, diversificación de la economía y el aceleramiento del proceso de industrialización de los países en desarrollo, en este sentido el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) ofrece preferencias arancelarias a los países en desarrollo para que estos últimos logren mejorar las perspectivas para el crecimiento económico y alcanzar un equilibrio entre las economías menos favorecidas con las de los países del mundo desarrollado.

²⁴ UNCTAD CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO Presentación del Sistema Generalizado de Preferencias <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2309&lang=3>

²⁵ Iris Camacho Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) CEPES," CENTRO PERUANO DE ESTUDIO SOCIAL", Nota Informativa Comercio y Desarrollo No. 2. <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/200806%20Nota2%20Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias.pdf>

²⁶ *Ibid.* pág. 1

Ahora los países beneficiados con el SGP contaban con cinco regímenes de los cuales se pueden acoger los productos, que a continuación se indican:²⁷

- Régimen general
- Régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales.
- Régimen especial de estímulo a la protección del medio ambiente.
- Régimen especial en favor de los países menos desarrollados.
- Régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga.

Cada régimen puede conceder preferencias arancelarias diferentes para los mismos productos. Tanto la disponibilidad de preferencias arancelarias como su alcance dependen, por lo tanto, del régimen acogido, que a continuación se explicarán cada uno de ellos de manera resumida.

1.2.1 Régimen general. Este régimen ofrece un sistema de preferencias básico que cubrían alrededor de 7,000 mil partidas de las cuales 3,750 eran consideradas sensibles, 3,250 no sensibles los cuales estarían beneficiados con este régimen 178 países.²⁸ Los sensibles con una reducción de 3.5% y los no sensibles tienen un arancel cero. Es de anotar que la sensibilidad de los productos está determinada por la situación de la Unión Europea que produce los mismos productos, en este caso aún se necesita de una protección aduanera.

1.2.2 Régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales. Este régimen abarcaba todos los productos sensibles incluidos en el régimen general (puesto que los productos no sensibles exentos de impuestos con arreglo al régimen general no pueden optar a preferencias adicionales).

Para los derechos *ad valorem* de los productos incluidos en este régimen, se preveía una reducción de cinco puntos porcentuales además de la reducción básica de 3,5 puntos porcentuales (con lo cual la reducción total se eleva a 8,5 puntos porcentuales). La reducción adicional es de un 20% para textiles y ropa de vestir y de un 30% por derechos de aduana específicos. Cuando los derechos incluían derechos *ad valorem* y derechos específicos, solamente se reducían los derechos *ad valorem*.²⁹ Este régimen se aplicaba también a los productos de sectores que han sido graduados (es decir, excluidos del SPG para un determinado país beneficiario), los productos de estos sectores graduados se

²⁷ El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG Comisión Europea | Dirección General de Comercio. Formato PDF.

²⁸ <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/200806%20Nota%20Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias.pdf>

²⁹ El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG Comisión Europea | Dirección General de Comercio. Formato PDF.

beneficiaban en ese caso de un trato equivalente al ofrecido por el régimen general.

1.2.3 Régimen especial de estímulo a la protección del medio ambiente. Su objetivo es promover el respeto de las normas ambientales internacionales por medio de preferencias arancelarias adicionales, este régimen abarca aproximadamente 50 líneas arancelarias de productos originarios del bosque tropical.³⁰

Para los derechos *ad valorem* de los productos incluidos por este régimen se prevé una reducción de cinco puntos porcentuales además de la reducción básica de 3,5 puntos porcentuales (con lo cual la reducción total se eleva a 8,5 puntos porcentuales), la reducción adicional es de un 30% por derechos de aduana específicos.³¹ Cuando los derechos incluyen derechos *ad valorem* y derechos específicos, solamente se reducen los derechos *ad valorem*, este régimen se aplica también a los productos de los sectores que fueron objeto de una graduación. Los productos de estos sectores graduados se beneficiarán en ese caso de un trato equivalente al ofrecido por el régimen general.

1.2.4 Régimen especial en favor de los países menos desarrollados. La rápida reducción de la pobreza extrema en los países menos desarrollados se puede lograr a través del crecimiento económico sostenido. Este régimen especial (también conocido como iniciativa EBA (todo menos las armas) se creó para responder a las necesidades particulares de este grupo de países.

Todos los productos sujetos a derechos de aduana (más o menos 8.200 partidas arancelarias, a excepción del capítulo 93, armas y municiones) están incluidos en este régimen especial, que concede el acceso en franquicia al mercado de la UE.³²

1.2.5 Régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga. En este régimen la Unión Europea apoya a los países beneficiarios para que éstos aumenten sus exportaciones en sustitución de cultivos ilegales. Además de estimular la diversificación e industrialización, busca promover el desarrollo sostenible.

Así mismo este régimen pretende brindar oportunidades de exportación que favorezcan los cultivos de sustitución de las producciones de coca. Los beneficios son la rebaja del 100% del gravamen aduanero para casi 90% de las

³⁰ El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG Comisión Europea | Dirección General de Comercio. Formato PDF

³¹ *Ibid.* Pág. 9

³² *Ibid.* Pág. 11

exportaciones provenientes de los países beneficiarios, pero excluye en particular el banano, los cítricos, la leche y la carne bovina.³³

La vigencia de los cinco regímenes ya mencionados culminó en el año 2005 para dar inicio al nuevo SGP que regiría el período 2006 y 2015, el mismo que daría las nuevas directrices para la aplicación del SGP.³⁴ Una parte del actual SGP conserva similitudes con el anterior SGP tal es el caso que se mantienen el régimen general y el régimen especial para los países menos desarrollados con los mismos beneficios y requisitos antes descritos. Sin embargo, el actual SGP crea un nuevo régimen que es denominado Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza conocido también como SGP Plus, que como se verá más adelante tiene características especiales.

1.3 ALCANCES E IMPLICACIONES DEL SGP PLUS DE LA UE CON BASE EN EL NUEVO REGLAMENTO VIGENTE

Las preferencias otorgadas bajo el SGP Drogas culminaron en diciembre del 2005 anteriormente mencionado, sin embargo previo a ello la UE consideró renovar estas preferencias mediante “el Reglamento (CE) 980/2005 del Consejo Europeo que entró en vigencia en el 2006 y se prolongará hasta el 2015”.³⁵

El actual SPG establece tres regímenes, por consiguiente las preferencias arancelarias son diferentes en función del régimen al que estén acogidos los países beneficiarios.³⁶

- régimen general,
- régimen especial para los países menos desarrollados.
- régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, dirigido a los países vulnerables (SGP PLUS).

A continuación se hablará de cada uno de ellos de manera sintetizada.

³³ <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/1248/1/BI%2015CP.pdf>

³⁴ <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/200806%20Nota%20Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias.pdf>

³⁵ http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11020_es.htm

³⁶ *Ibíd.*

1.3.1 Régimen general. Este régimen suspende totalmente los aranceles para los productos no sensibles (excepto los componentes agrícolas) cubiertos por el SPG y se reduce 3.5 puntos porcentuales del arancel ad valorem de los productos clasificados como sensibles, excepto para los productos textiles y de la confección a los que se aplica una reducción del 20% del arancel NMF.³⁷

Los productos clasificados como sensibles, los derechos específicos distintos de los derechos mínimos y máximos se reducirán en 30%. Cuando los productos sensibles incluyan derechos ad valorem y derechos específicos, estos últimos no se reducirán.

El Régimen general involucra a casi 3500 subpartidas de la Nomenclatura Combinada empleada por la UE.³⁸

1.3.2 Régimen especial en favor de los países menos desarrollados. Este régimen suspende totalmente los aranceles a todos los productos, excepto las armas y municiones, originarios de los países clasificados por Naciones Unidas como países menos desarrollados. Además, existen medidas transitorias para plátano, arroz y azúcar.

El Régimen especial en favor de los países menos desarrollados abarca casi 10000 subpartidas de la Nomenclatura Combinada aplicada por la UE³⁹

1.3.3 Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SGP PLUS). Este régimen entra en vigor el 1 de julio de 2005 y sustituyó a los regímenes de drogas, social y medioambiental.

Dentro de este régimen se suspenden los aranceles de todos los productos (sensibles y no sensibles) cubiertos por el SPG originarios de países acogidos a este tratamiento especial y quedan totalmente suspendidos los derechos específicos, excepto en los casos en que los productos incluyan también derechos ad valorem⁴⁰. Para esto, se requiere que estos países ratifiquen y apliquen efectivamente una serie de Convenios Internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno (Ver Anexo B)

³⁷ Formato PDF El Sistema generalizado de Preferencias (SGP) de la Unión Europea el Régimen para los Países Andinos Comunidad Andina Secretaria General SG/di 911 16 de diciembre de 2008 *Ibíd.* pág. 3.

³⁸ Formato PDF El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Unión Europea el régimen para los países andinos Comunidad Andina Secretaria General SG/di 911 16 de diciembre de 2008 *Ibíd.* pág. 3.

³⁹ *Ibíd.* pág. 3

⁴⁰ Para los productos de los códigos NC 1704.10.91 y 1704.10.99 el derecho específico se limitará al 16% del valor aduanero.

Este régimen especial se concedía a países “vulnerables” que reunieran las siguientes tres condiciones: ⁴¹

- No estar clasificados, según la definición del Banco Mundial, como país de ingresos elevados durante tres años consecutivos;
- No tener una economía diversificada, es decir, que las cinco principales secciones de sus exportaciones a la UE representen más del 75% del valor del total de sus exportaciones acogidas al SGP; y
- Las exportaciones a la UE acogidas al SPG deben representar menos del 1 % del valor total de las exportaciones totales a la UE acogidas al SPG.

Así mismo el SGP PLUS abarca más de 7800 subpartidas de la Nomenclatura Combinada aplicada por la UE. Donde 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos ellos con arancel cero, excepto camarón que estará gravado con un arancel preferencial de 3,6 por ciento, que es menor que el arancel general que llegan al 12 por ciento⁴²

Este régimen del SGP PLUS incluye los siguientes países de América Latina y el Caribe: Colombia, honduras, el salvador, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Bolivia, Perú Ecuador, Paraguay y Venezuela.

1.4. CARACTERÍSTICAS E IMPLICACIONES DE LOS SGP EN EL COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ALC) Y LA UNIÓN EUROPEA (UE)

El SGP es un sistema preferencial sin reciprocidad cuando un país ofrece acceso a las exportaciones procedentes de otro país en condiciones más favorables de las que establece el arancel en vigor sin solicitar el acceso recíproco o mutuo a los mercados. Dicho sistema entonces permite a los países desarrollados otorgar de forma autónoma el acceso no recíproco a sus mercados a algunos productos de determinados países en vías de desarrollo.

Una de las razones que se adujeron en un principio para la concesión de preferencias no recíprocas era que un mayor acceso los mercados favorecería a los países en desarrollo a través del comercio en lugar de la ayuda. El lema “comercio en lugar de ayuda” denotaba una transferencia de los países desarrollados a los países en desarrollo, pero no mediante la entrega directa de recursos financieros, como ocurre con la ayuda. En el caso de las preferencias, la transferencia se produce de los productores nacionales y el gobierno de los países desarrollados importadores a los productores de los países en desarrollo beneficiarios.

⁴¹ Formato PDF El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Unión Europea el Régimen para los Países Andinos Comunidad Andina Secretaria General SG/di 911 16 de diciembre de 2008.

⁴² http://www.botschaft-kolumbien.de/paginasnoticias/ECONOM%CDA_76.htm

Los beneficios que obtiene un país que recibe las preferencias dependen únicamente del margen preferencial, pues la preferencia no afecta a la oferta del producto al precio mundial; cuanto mayor sea el margen mayor será el precio que reciben los exportadores, así como la cantidad que exportan y su bienestar. Los exportadores que no se benefician de las preferencias perderán, porque el precio nacional lo seguirá determinando el precio mundial.

Los países de América Latina y el Caribe que se han beneficiado del Sistema General de Preferencia son los siguientes: Honduras, el Salvador, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Paraguay, Venezuela, Perú, Ecuador, Panamá, Cuba, Argentina, Uruguay, México, República Dominicana, Santa Lucía, San Vicente, Dominica, Barbados, Surinam, Granada, Belice, Trinidad y Tobago, Aruba, Bermudas, Islas Caimán, Bahamas, Colombia Haití, Antillas holandesas y Brasil.

Ahora las negociaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina y el Caribe (LAC o ALC) constituyen un nuevo hito en el proceso de eliminación recíproco de barreras arancelarias y parecen confirmar el proceso sin parada de la globalización. Para los países de la LAC, tanto el TLC con Estados Unidos como el próximo con la UE implican la eliminación de las concesiones arancelarias unilaterales por un sistema de concesiones mutuas en un sistema en el que formalmente todos son iguales, pero de hecho las economías de estos países guardan muchas diferencias. Esta corriente en la que transcurre el comercio mundial es el abandono de un tipo de medidas de comercio internacional como política para favorecer el desarrollo, a saber, el trato arancelario preferente a los países subdesarrollados y más especialmente a los países menos adelantados.⁴³

Según Tangermann⁴⁴ señala que independientemente de la conveniencia o la inconveniencia de las preferencias comerciales, en la práctica éstas se otorgan a los países en desarrollo porque éstos demandan un acceso mejor a los mercados de los países desarrollados, y porque éstos creen que ésta es una forma particularmente útil para ofrecer a los países más pobres oportunidades mejores para el crecimiento económico. El mismo Tangermann dice que las preferencias comerciales que los países desarrollados otorgan son equiparables a transferencias económicas financieras a los países beneficiarios en un monto equivalente a los derechos aduaneros que las economías desarrolladas dejan de percibir.

Actualmente se negocian los Tratados de Libre Comercio (TLC) y Acuerdos de Asociación “entre la UE con Colombia, Perú (Por aprobar) y Centroamérica

⁴³<http://www.buenastareas.com/ensayos/Or%C3%ADgenes-De-Los-Sistemas-Generalizados-De/3398369.html>

⁴⁴ TANGERMANN, Stefan. Futuro de los Acuerdos Comerciales Preferenciales para los Países en Desarrollo y la Actual Ronda de Negociaciones de la OMC sobre la Agricultura. Roma: FAO. 2002

(Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Panamá)".⁴⁵ Y los Estados del CARIFORUM (ANTIGUA Y BARBUDA, LA COMMONWEALTH DE LAS BAHAMAS, BARBADOS, BELICE, LA COMMONWEALTH DE DOMINICA, LA REPÚBLICA DOMINICANA, GRANADA, LA REPÚBLICA COOPERATIVA DE GUYANA, LA REPÚBLICA DE HAITÍ, JAMAICA, LA FEDERACIÓN DE SAN CRISTÓBAL Y NIEVES, SANTA LUCÍA, SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS, LA REPÚBLICA DE SURINAM, LA REPÚBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO).⁴⁶ (En vigor). Es de suponer que si estos países negocian Tratado de Libre Comercio con Europa no tendría sentido acogerse a los beneficios del SGP y el SGP PLUS, ya que estas negociaciones perdurarían en el tiempo.

La expansión de los lazos comerciales con este bloque será fundamental para reducir la dependencia del mercado estadounidense, ahora que la desaceleración de la economía de los Estados Unidos probablemente tendrá un efecto negativo en la región. En consecuencia, los representantes de los países latinoamericanos y caribeños deberían priorizar las negociaciones con la Unión Europea.

Los principales objetivos dentro de este acuerdo son aumentar el diálogo político entre los dos bloques, intensificar y mejorar la cooperación en una gran variedad de áreas e incrementar y facilitar el comercio y las inversiones birregionales ahora la oferta actual de la Unión Europea incluye el acceso libre de derechos de aduana para todos los productos que ingresen con arancel cero en virtud del SGP Plus, con excepción de algunos productos como son el etanol y los camarones congelados, dos productos de gran importancia para Centroamérica.⁴⁷ De lo anterior deja entrever que el SGP Plus debería ser el punto de partida para una mayor liberalización y no el máximo nivel al que se puede aspirar.

1.5 CARACTERÍSTICAS E IMPLICACIONES DEL SGP PLUS PARA EL COMERCIO DE COLOMBIA Y LA UE

La Unión Europea posee unas características que lo hacen un importante socio comercial a nivel internacional las cuales son:⁴⁸

- La UE cuenta con 500 millones de habitantes.
- Sus 27 estados miembros, en el 2008 generaron el 30% de la producción mundial.
- Su PIB per cápita a precios de paridad es cercano a US \$32.000, casi 4 veces el de Colombia.

⁴⁵ Olga Gayón Los TLC de la UE con países latinoamericanos a debate <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=149105> Pág. 1

⁴⁶ Diario Oficial de la Unión Europea L 289/II/1942, ACTA FINAL Formato PDF Pág. 1

⁴⁷ http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/34329/capitulo_V_vf.pdf

⁴⁸ <http://www.ccicolombia.com/clientes/ccci/pdf/Resultados.pdf>

- Según la delegación de la UE en Chile⁴⁹ la UE fue el primer exportador e importador mundial de bienes para el 2009 (USD 1.921.000 millones) y (USD 2.301.000 millones) respectivamente⁵⁰.
- Ocupa también el primer lugar en el mundo en exportaciones e importaciones de servicios comerciales, pues representa el 27% del total de exportaciones (USD 746.000 millones), y el 23.5% de las importaciones (USD 618.000 millones).

En el plano bilateral la UE es el segundo socio comercial de Colombia luego de Estados Unidos, pues el comercio en ambas vías ha venido creciendo en los últimos años, ubicándose en USD 4.700 millones en exportaciones (14% del total exportado) y en USD 5.100 en importaciones (15% del total importado).⁵¹

Cabe resaltar que el SPG plus ha sido un elemento esencial para el éxito de las relaciones comerciales entre Colombia y la Unión Europea, y ha permitido mantener una balanza de Pagos positiva de esta con la UE gracias a las preferencias y el arancel cero que se establece para los productos que entran en este acuerdo, donde vale la pena destacar que para el año 2007 Colombia presentó el mayor superávit comercial de lo corrido de la presente década con US \$320 millones y para enero agosto de 2008, nuestra balanza comercial con el bloque de la Unión Europea presenta un superávit de US \$222 millones.⁵²

Además, de acuerdo con el Ministerio de Industria y Comercio⁵³, el monto de las exportaciones no tradicionales a la Unión Europea fueron de 853 millones de euros, que es un valor que supera en más de 5 veces las exportaciones colombianas al Mercosur, casi tres veces las exportaciones a México, son similares a las exportaciones a Ecuador, y están por encima de la sumatoria de ventas a Perú y Bolivia. Esto deja ver a simple vista que este sistema de preferencias se ha sustituido como un motor de nuevas oportunidades de negocios para nuevos productos que buscan participar en el mercado en este caso el europeo, logrando con esto que Colombia diversifique sus exportaciones y no se concentre en unos cuantos productos.

El Sistema de Preferencias Generalizadas Plus 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 (2006-2015), el esquema ofrece acceso al mercado comunitario con el arancel cero a

⁴⁹ http://eeas.europa.eu/delegations/chile/eu_chile/trade_relation/index_es.htm

⁵⁰ <http://www.ccicolombia.com/clientes/ccci/pdf/Resultados.pdf>

⁵¹ *Ibíd.* Pág. 1

⁵² <http://www.dinero.com/negocios/articulo/tres-anos-beneficios-para-exportaciones-ue/72000>

⁵³ http://www.embajada-colombia.de/paginas/noticias_home/c_noticia294_home.htm

casi más de 7200 productos, ampliando el acceso de sectores como la agricultura y la pesca, y favoreciendo las exportaciones andinas.⁵⁴ Lo anterior representa una clara oportunidad para los negocios en este bloque económico para Colombia que como es sabido sus exportaciones son principalmente del sector primario.

Ahora esta preferencia ha permitido que el 22.6 por ciento de los productos de Colombia que ingresan a la UE tenga un arancel cero o un arancel muy bajo. Algunos productos se destacan por haber alcanzado valores superiores a un millón de dólares entre las que se encuentran: Flores, camarón, atún, aceite de palma, extractos de café, frutas, cueros y pieles, lencería, ropa interior, tabaco, calzado, cacao, plátano hortaliza, peces ornamentales, alimentos para perros y gatos, bolsos de mano, jugos de frutas, entre otros.⁵⁵ Estos productos son beneficiados en el SGP Plus con arancel cero, esto explica sin duda el éxito en la exportación de estos bienes.

Entonces las preferencias del SGP Plus ayudan al fortalecimiento del sector externo de la economía, al aumento de la producción nacional, a la generación de nuevos empleos y una mayor eficiencia en las empresas orientadas hacia la exportación.

1.6. RETOS DE COLOMBIA ANTE EL SGP PLUS Y EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UE

En principio la UE representa para Colombia un mercado más amplio con 500 millones de habitantes aspecto anteriormente mencionado, que en teoría ofrece mayores oportunidades para hacer negocios y de establecer relaciones comerciales con los estados miembros.

Sin embargo las instituciones públicas colombianas para el fomento del comercio exterior y el sector productivo privado que se inclina por las exportaciones deben concertar programas y acciones que contribuyan a impulsarlas y respaldarlas con productos que contengan valor agregado, la anterior afirmación se fundamenta en el informe de 2004 de la Delegación de la Comisión Europea para Colombia sobre la evolución de las relaciones comerciales entre ambas partes según la cual Colombia mantiene la tendencia de exportar al mercado Europeo en la industria extractiva como es el carbón y el ferroníquel o productos agrícolas entre los cuales está el café, banano y flores que representan el 77% del volumen de exportaciones, mientras tanto en materia importaciones Colombia sigue siendo receptora de productos industriales novedosos.⁵⁶

⁵⁴ http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm

⁵⁵ http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm

⁵⁶ Formato PDF La Ampliación de la UE Nuevas Oportunidades y Amenazas para Colombia, Policy Paper 15 Bogotá Colombia mayo del 2005

Ahora el SGP PLUS estará vigente hasta el 2015, siendo este sistema de tipo unilateral y temporal, por lo tanto, se podrían acabar en cualquier momento.⁵⁷ La ventaja de contar con un acuerdo comercial es que todo lo que allí queda negociado es respetado por los países que lo firman, y es por término indefinido, lo que les permite a los empresarios proyectar con más seguridad sus negocios.

Es importante tener en cuenta que el mercado europeo se distingue por priorizar la calidad y el diseño de los productos sobre su precio. Así, el Tratado de Libre Comercio (TLC) presenta un importante reto para la producción nacional, como es la mayor inclusión de valor agregado en los bienes que se comercializan hacia estos países; de modo que, necesariamente, artículos como el calzado, la marroquinería y las confecciones, que no representan el grueso de las exportaciones colombianas a dicho mercado, deberán poseer características especiales y diferentes a las que tradicionalmente el país ha ofrecido a otros socios comerciales importantes como Estados Unidos y Venezuela.⁵⁸ Esto implicaría un mayor esfuerzo por parte de los empresarios interesados en conquistar el mercado europeo, en donde se hace más importante priorizar sobre la calidad por encima del precio y la cantidad.

Con la firma del tratado se debería esperar a que una gran variedad de productos colombianos accedan de forma permanente, indefinida y sin restricciones arancelarias al mercado europeo, con lo cual se amplían las ventajas de las que gozaba el país con el Sistema General de Preferencias SGP Plus; además, se conseguiría la igualdad de condiciones comerciales con otros países como México, Chile y Turquía.⁵⁹ En términos generales, la reducción y eliminación de barreras arancelarias deberían conducir a mejorar la competitividad, ampliar el acceso para los proveedores de servicios colombianos, aumentar el flujo de inversiones productivas e incrementar el mayor volumen de oferta de bienes y servicios con menores precios para los consumidores locales.

Todo esto suena bien, pero para que los beneficios de esta integración sean una realidad, se requiere de programas o políticas nacionales alternativas que permitan intensificar o fomentar de manera importante la oferta exportable colombiana, diferente a la que hoy se tiene con la UE, con un alto valor agregado representada en bienes manufacturados y agroindustriales que logren impactar positivamente los índices de empleo y los ritmos de crecimiento del PIB en el país.

⁵⁷ <http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-7718310>

⁵⁸ Universidad Nacional de Colombia UN PERIÓDICO,
<http://www.unperiodico.unal.edu.co/dper/article/tlc-entre-colombia-y-la-ue-mas-retorica-que-realidad.html>

⁵⁹ *Ibíd.* Pág. 1

1.7 VISIÓN GRAFICA DEL SGP PLUS DENTRO DEL TOTAL DE ESQUEMAS PREFERENCIALES QUE EXISTEN ACTUALMENTE

A continuación se presenta la siguiente grafica de los regímenes comerciales de la UE, que este bloque concede a los diferentes países:

Pero antes, al observar la gráfica es bueno comentar la relación o entrecruzamiento que existen los diferentes esquemas de los Sistemas Generales de Preferencia actualmente existentes con la Unión Europea y la Organización Mundial del Comercio. La circunferencia representa los países que integran la OMC y que se acogen al tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF). El ovalo pequeño gris representa los países que pertenecen al Sistema General de Preferencias Plus (SGP PLUS), y que se encuentran incluidos igualmente tanto en la Organización Mundial del Comercio como en el Sistema General de Preferencias original (SGP).

El cuadrado grande azul claro incluye todos los países que se acogen al Sistema de Preferencias original y el cuadrado pequeño azul marino representa los países menos adelantados que se acogen a la preferencia denominada, “Todo Menos Armas” (EBA).

2. FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA CON LA UNIÓN EUROPEA A TRAVÉS DEL APROVECHAMIENTO DEL SGP PLUS Y PARTICIPACIÓN DE LOS DISTINTOS SECTORES PRODUCTIVOS.

2.1 CONDICIONES GENERALES DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE COLOMBIA Y LA UNIÓN EUROPEA

La UE ha abolido las barreras comerciales ha adoptado una moneda común y está en el camino de la convergencia hacia mayores estándares de vida. Sin embargo, grandes diferencias en el ingreso per cápita entre sus Estados Miembros (de US\$7,000 a US\$78,000) y entre las variables de convergencia como la inflación, la deuda externa y el comercio exterior, dificultan las políticas comunes.⁶⁰

Los Once Estados Miembros adoptaron la Unión Monetaria, desde que se introdujo el Euro como moneda común el 1° de enero de 1999 (Grecia lo hizo dos años después), pero el Reino Unido y Dinamarca preservaron sus monedas nacionales y Suecia no ha hecho los pasos necesarios para su participación. Entre 2004 y 2007 la UE admitió 12 países que, en general, son menos avanzados económicamente que los otros 15. De los 12 Estados Miembros más recientes, solamente Eslovenia (1° de enero de 2007), Chipre y (1° de enero de 2008), Eslovaquia (1° de enero de 2009) y Estonia (1° de enero de 2011) han adoptado el euro.⁶¹

Para el año 2011 el comercio global de Colombia con la UE, según el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) y la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)⁶², se ubicó en los US\$16.340 millones, lo que reflejó un incremento del 54,4% respecto al año anterior (2010), debido al mayor aumento de las exportaciones (76,7%) y en menor medida, también, al aumento de las importaciones (33,2%), así mismo Colombia participa en las importaciones totales de la UE con el 0,1% según el diario el País.⁶³

El bloque económico de la Unión Europea (UE) ha sido tradicionalmente uno de los socios comerciales más importantes de Colombia desde el 2006, ocupando para el 2011 “el segundo lugar como destino de las exportaciones (15,6%), después de los Estados Unidos (38,1%) y por delante de China (3,5%), Ecuador

⁶⁰ Unión Europea Perfil Económico - Comercial Relaciones Comerciales, de Inversión y Turismo Colombia – Unión Europea, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia (Bogotá, D. C., 29 de febrero de 2012) Formato PDF Pág. 2

⁶¹ Ibíd. Pág. 2

⁶² Ibíd. Pág. 3

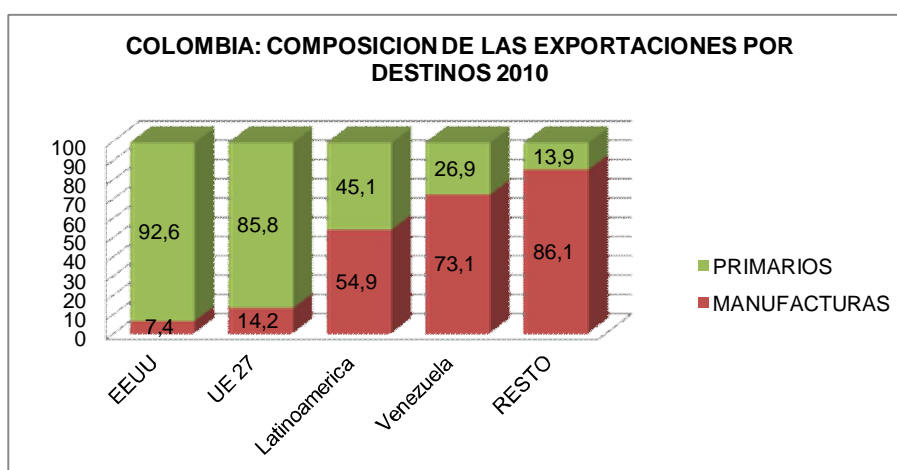
⁶³ http://www.icesi.edu.co/blogs/articulos_elpais/

(3,4%) y Venezuela (3,1%)”.⁶⁴ Esto explica los resultados anteriores que se constituyen como prueba fidedigna del comercio con la UE y su relevancia para Colombia.

En lo que respecta a las importaciones que realiza Colombia desde la UE, la ubicó para el 2011 en el tercer proveedor (13,7%), después de Estados Unidos (24,9%) y China (15,0%), y delante de México (11,1%) y Brasil (5,0%).⁶⁵

Sin embargo, al revisar la composición de las exportaciones colombianas por destinos, según distintas zonas del mundo (grafica 2), se encuentra que las exportaciones hacia la UE predominan los productos primarios con cerca del 86% y solo el 14% son manufacturas, situación diferente a la presentada con respecto a Latinoamérica, donde la manufacturas son el 55% y con el resto del mundo, excepto los Estados Unidos, el porcentaje de manufacturas es de 86%.(Reina y Oviedo)⁶⁶

Gráfica 2. Composición de las exportaciones colombianas por destinos 2010



Fuente: Cálculos de los autores con datos UN- Comtrade
*Latino América no incluye las exportaciones a Venezuela.

⁶⁴ Unión Europea Perfil Económico - Comercial Relaciones Comerciales, De Inversión Y Turismo Colombia – Unión Europea, Ministerio De Comercio, Industria y Turismo Colombia (Bogotá, D. C., 29 de febrero de 2012) Formato PDF Pág. 2

⁶⁵ Unión Europea Perfil Económico - Comercial Relaciones Comerciales, de Inversión y Turismo Colombia – Unión Europea, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia (Bogotá, D. C., 29 de febrero de 2012) Formato PDF Pág. 3

⁶⁶ Mauricio Reina y Sandra Oviedo de FREDRICH EBERT STIFTUNG EN COLOMBIA FESCOL, cuyo trabajo se titula Colombia y el TLC con la Unión Europea 2011. Formato PDF

Como se ve en el gráfico, los mercados que tienen mayor participación de exportaciones manufactureras colombianas, son los de América Latina, especialmente el de Venezuela. “Este resultado se explica por el menor grado de desarrollo relativo de los países latinoamericanos y la profundización de los acuerdos comerciales que se ha dado en la región desde los años noventa”⁶⁷.

2.1.1 Características de los Flujos Comerciales que tiene Colombia con los distintos países. Los flujos comerciales son los movimientos de operaciones comerciales, es decir, la compra y venta de productos las cuales se expresan como importaciones y exportaciones, siendo estas operaciones las que se hacen presentes en el comercio internacional. Estos flujos comerciales son importantes para un país porque miden los movimientos de dinero dentro y fuera de una economía basados en las ventas de bienes y servicios, los cuales se constituyen como divisas para el país y que a su vez influyen en la balanza comercial.

Después de definir la importancia de los flujos comerciales para un país es pertinente indicar cuáles son estos flujos para Colombia, cuya información fue suministrada por MINCOMERCIO (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo)⁶⁸, lo que permitió tener la siguiente información expresada en la tabla 3:

Tabla 4. Principales destinos de las exportaciones colombianas a los diferentes países

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS A LOS DIFERENTES PAISES EN MILLONES DE DÓLARES VALOR FOB						
	2009	2010	2011	PARTICIPACIÓN %	CRECIMIENTO % 2009-2010	CRECIMIENTO %2010-2011
TOTAL EXPORTACIONES	32853	39.819	56.953	100		
ALADI	8.042	7.405	9.817	17,2	-7,9	32,6
COMUNIDAD ANDINA	6.185	4.485	5.197	9,1	-27,5	15,9
MERCOSUR	694	1.195	1.710	3,0	72,2	43,1
CHILE	627	1.085	2.205	3,9	73,2	103,1
MÉXICO	535	638	705	1,2	19,1	10,5
ESTADOS UNIDOS.	12.878	16.748	21.705	38,1	30	29,6
MCC	609	1.082	1.758	3,1	77,7	62,4
CARICOM	604	631	1.699	3,0	4,4	169
UNIÓN EUROPEA	4.699	5.019	8.867	15,6	6,8	76,7
CHINA.	949	1.620	1.989	3,5	70,5	22,8
NIC'S	197	621	444	0,8	214	-28,5

Fuente: Cálculos de los autores con datos de MINCOMERCIO

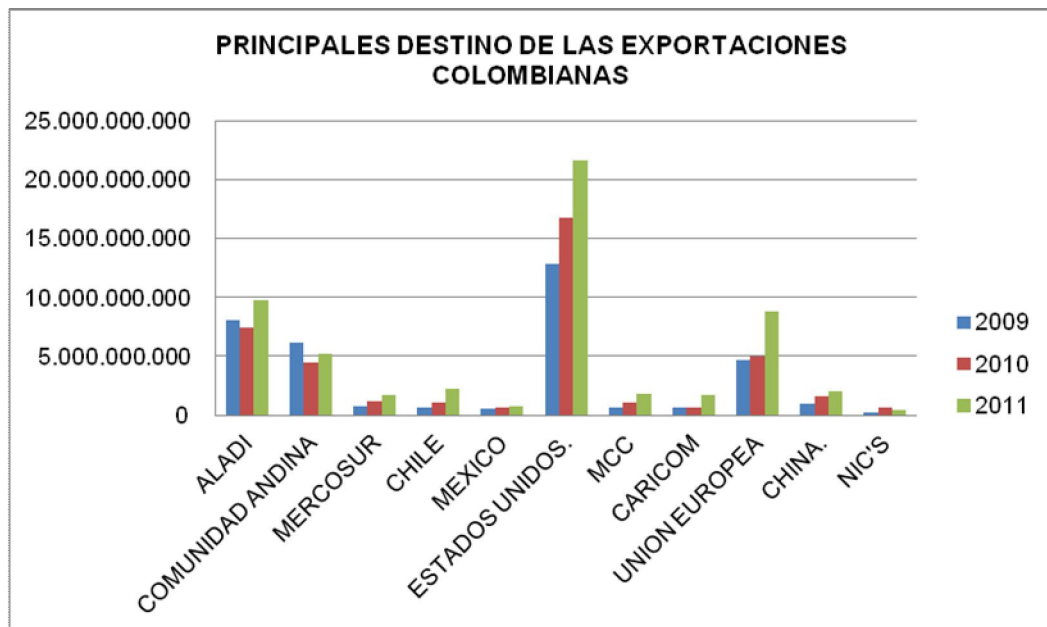
⁶⁷ Mauricio Reina y Sandra Oviedo de FREDRICH EBERT STIFTUNG EN COLOMBIA FESCOL, cuyo trabajo se titula Colombia y el TLC con la Unión Europea 2011. Formato PDF

⁶⁸ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10422>

La información anterior se observa que los cinco principales destinos de las exportaciones colombianas fueron: ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), CAN (Comunidad Andina), Chile, Estados Unidos y la Unión Europea. Estos cinco mercados participan en el total de las exportaciones colombianas con el 84%, este valor indica que sus participaciones son las más relevantes.

A continuación se presenta la siguiente grafica que expone igualmente la información presentada anteriormente en la tabla 3. En la grafica 3 se pueden identificar los valores más destacados de las exportaciones colombianas, según regiones y años:

Gráfica 3. Principales destinos de las exportaciones colombianas en los tres últimos años (2009 - 2010 y 2011)



Fuente: Cálculos de los autores con datos de MINCOMERCIO

Según la grafica 3 se observa que la ALADI y la Unión Europea participan como destino de las exportaciones colombianas para el 2011 con un valor casi de los 10 mil millones de dólares y con un crecimiento para la ALADI del -7,9% (2009- 2010) y del 15,9% (2010- 2011) y para la UE fue del 6,8% (2009- 2010) y del 76,7% (2010- 2011). El mercado de la Comunidad Andina presenta una participación en las exportaciones colombianas hacia este mercado con un poco mas de los 5 mil millones de dólares valor que fue menor para el 2010 y mayor en el 2009. En el mercado de los Estados Unidos las exportaciones de Colombia hacia este país fue cerca de los 39 millones siendo mayor para el 2009 y 2010, presentando un crecimiento del 30%(2009- 2010) y del 29,6% (2010- 2011). Por último tenemos a

Chile donde las exportaciones colombianas hacia este mercado son de los 2 mil millones de dólares, valor que fue mayor para el 2009 y 2010 con un crecimiento del 73,2%(2009- 2010) y del 103,3% (2010- 2011).

Es importante mencionar que los cinco mercados principales de destino de las exportaciones colombianas se caracterizan en su orden por los siguientes aspectos:

- Los países que integran a la ALADI son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. De acuerdo con (Bonifaz y Mortimore)⁶⁹, Colombia mantiene un comercio activo con los países de la ALADI, casi el 50% de sus exportaciones de bienes industrializados se dirigen hacia dicha región. La composición de las exportaciones de Colombia hacia la ALADI muestra un gran componente de manufacturas (80%) y un porcentaje menor de bienes primarios (17%).
- Los países que integran la CAN son: Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. Según el ministro de Comercio, Industria y Turismo Sergio Díaz Granados⁷⁰ en los cinco meses en los que Colombia ha ejercido la presidencia Temporal de la CAN, se ha obtenido avances significativos, entre enero y agosto de este año, las exportaciones intracomunitarias han aumentado 21 por ciento, frente a igual período de 2010. En este lapso, explicó, Colombia representó el 37% de las exportaciones intracomunitarias, seguido por Ecuador con el 31%, Perú con 25% y Bolivia con 7%. Una característica importante del comercio intracomunitario es su alto componente manufacturero, generador de empleo. En el 2011 las exportaciones de productos manufacturados alcanzaron el 74% del total del comercio de la región. Entre dichos productos están el alambre de cobre refinado, vehículos automóviles para transporte de mercancías, aceite de soja (soya) y derivados, medicamentos, polipropileno, alimentos para animales, entre otros.
- Colombia tiene firmado un TLC con Chile y entró en vigencia en el 2009 lo anterior indica del porqué del crecimiento a partir de ese año en las exportaciones hacia este país. Los productos colombianos que actualmente se exportan y entran a formar parte de este intercambio comercial con Chile son: las preparaciones tenso activas para la venta al por menor, policloruro de vinilo sin mezclar, medicamentos para uso humano, poliestireno, insecticidas, productos de papel en diversos artículos de higiene, epsilon caprolactama, sostenes y sus partes, láminas de plástico, ácido cítrico, hullas térmicas,

⁶⁹ <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/4628/lcl1229e.pdf>

⁷⁰ <http://www.elespectador.com/economia/articulo-315746-exportaciones-colombianas-paises-de-can-crecen-12>

máquinas de afeitar, bombonas caramelos confites y pastillas, café sin tostar y sin desaceitar, manufacturas de plástico, politereftalato, bragas y calzas.⁷¹

- Estados Unidos es el primer socio comercial de Colombia donde las exportaciones hacia este país representa casi el 40 por ciento del total de las exportaciones colombianas las cuales se caracterizan en su mayoría por el petróleo, carbón, flores, café y confecciones. Este mercado representa a 300 millones de personas ávidas por bienes y servicios y con un ingreso per cápita anual de más de 47000 dólares según información de SCRIBD.COM.⁷²
- La Unión Europea es el segundo socio comercial para Colombia como anteriormente se menciona, según el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz Granados⁷³ en el 2011 las transacciones fueron por U\$16 mil 340 millones, con un crecimiento de 54,4%; mientras que la IED en Colombia ascendió a U\$1.020 millones, con un crecimiento de 245%, los productos primarios colombianos participan en este mercado con el 85,8% y las manufacturas con el 14,2% de acuerdo con el grafico 2, así mismo la Unión Europea participa en el total de las exportaciones colombianas con el 15,3% según información obtenida de PORTAFOLIO. CO.⁷⁴

2.2 INDICADORES DE COMPETITIVIDAD COMERCIAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA PARA CON LA UE

En este punto se tiene en cuenta algunos indicadores como son el coeficiente de apertura de exportaciones que según el DNP (Departamento Nacional de Planeación), “estima el porcentaje de la producción que se exporta y refleja la tendencia de la competitividad comercial de cada sector Su aumento muestra que las exportaciones, expresadas en valor, crecen a un mayor ritmo que la producción”.⁷⁵ El coeficiente de apertura importadora según el DNP mide la proporción del mercado doméstico que se abastece con importaciones. Su aumento muestra que las importaciones crecen a un ritmo mayor que el consumo aparente, lo que podría significar una pérdida de participación en el mercado interno y una menor competitividad de los productores nacionales frente a los respectivos productos extranjeros.⁷⁶ Es de anotar que para el coeficiente de

⁷¹ http://www.productosdecolombia.com/main/guia/tlc_paises_libre_comercio_colombia.asp

⁷² <http://es.scribd.com/chinavegac/d/81538866-EL-Primer-Socio-Comercial-de-Colombia-Son-Los-Estados-Unidos>

⁷³ http://www.cronicadelquindio.com/noticia-completa-titulo-breves_economicas-seccion-Econ%C3%B3micas-nota-47378.htm

⁷⁴ <http://www.portafolio.co/opinion/estomudo-europeo>

⁷⁵ <http://www.dnp.gov.co/Programas/DesarrolloEmpresarial/ComercioExterioreInversi%C3%B3nExtranjera/Estad%C3%A9sticas.aspx>

⁷⁶ IBID

apertura de exportación el valor variará entre 0% y 100%; mientras más alto sea, significa que la vocación exportadora del país es mayor, es decir, que la mayor parte de la producción se destina al mercado externo, mientras que cuando este valor sea más cercano a cero, se entenderá lo contrario.⁷⁷ Para el caso del coeficiente de apertura de importación el valor varía entre el 0% y 100% aplicando el principio anterior pero de manera inversa que para el caso es para las importaciones

Por último la Balanza Comercial Relativa (BCR) según AGRONET (Red de Información y Comunicación del Sector Agropecuario), “permite identificar países importadores netos, los cuales representan posibles mercados potenciales, o bien, permite identificar países exportadores netos para el abastecimiento de productos o descartarlos como posibles mercados. Permite una medición del grado de ventaja o desventaja comparativa existente y su evolución en el tiempo”.⁷⁸ Ahora cuando el indicador de BCR está entre -1 y 0 indica la fuerza de la naturaleza importadora del país, siendo el -1 el valor extremo en donde el país importa todo el producto y no exporta nada, cuando no está en el valor extremo, hay una cantidad mayor de importación a lo que se exporta, si el valor del indicador es cero, indica que el país está exportando la misma cantidad de producto que importa también puede ser que el país esté produciendo la cantidad que consume internamente.⁷⁹ Cuando el valor del indicador está entre 0 y 1, indica que las exportaciones del producto son mayores que las importaciones. Cuando el valor es igual a 1, el país se encuentra exportando pero no importando cantidades significativas del producto. Cuando el indicador de BCR para un producto está en el rango de 0 y 1, se dice que el país es un exportador neto del producto.⁸⁰ De acuerdo con lo anteriormente expuesto ahora se presenta la siguiente tabla donde se muestran los anteriores indicadores de competitividad internacional:

⁷⁷<http://www.agroecuador.com/HTML/angendaInter/estcebollazanahoria/Anexos%20Cebolla%20y%20Zanahoria.pdf>

⁷⁸http://www.agronet.gov.co/www/reportescrys/detalle_reportes/20051118151651_45%20Balanza_Comercial_Relativa.pdf

⁷⁹http://www.agronet.gov.co/www/reportescrys/detalle_reportes/20051118151651_45%20Balanza_Comercial_Relativa.pdf

⁸⁰http://www.agronet.gov.co/www/reportescrys/detalle_reportes/20051118151651_45%20Balanza_Comercial_Relativa.pdf

Tabla 4. Indicadores de competitividad de Colombia para con la UE

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE COLOMBIA PARA CON LA UE					
COEFICIENTE DE PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES	2008	2009	2010	2011	PROMEDIO
	SECTOR PRIMARIOS	0,06%	0,04%	0,03%	0,04%
SECTOR INDUSTRIAL	2,43%	2,40%	2,15%	2,48%	2,37%
COEFICIENTE DE PENETRACIÓN DE DE EXPORTACIONES	2008	2009	2010	2011	PROMEDIO
	SECTOR PRIMARIOS	1,67%	1,79%	1,56%	2,44%
SECTOR INDUSTRIAL	0,29%	0,19%	0,18%	0,24%	0,22%
BALANZA COMERCIAL RELATIVA	-0,02	-0,0008	-0,04	0,11	0,0123

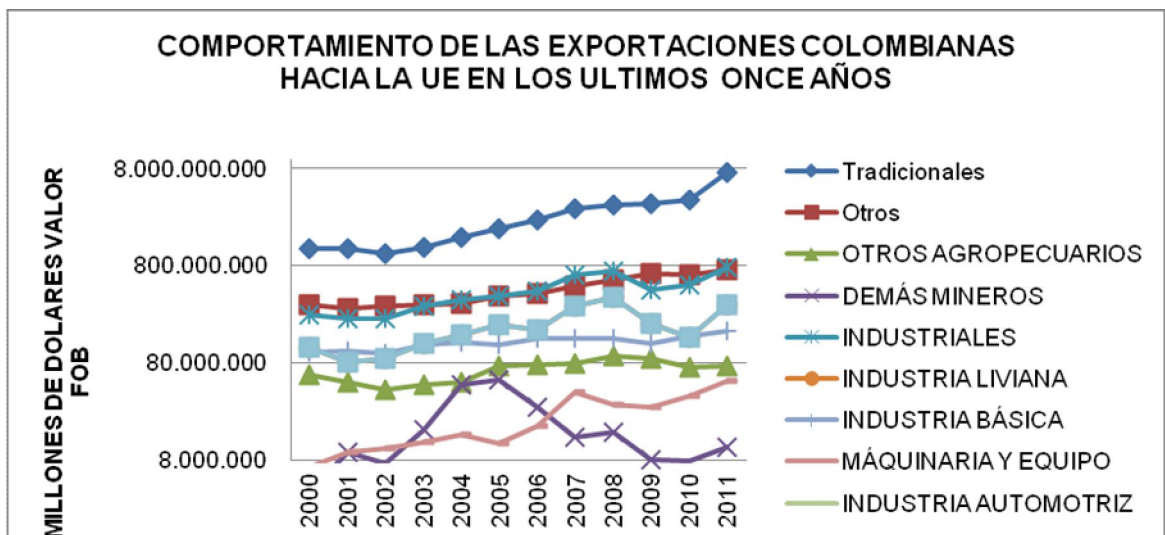
FUENTE: MINCOMERCIO- BANCO MUNDIAL

De acuerdo con la anterior tabla se observa que el coeficiente de apertura importadora del sector primario es en promedio del 0,04% donde este porcentaje está muy cerca al 0% es decir, que este sector importa una mínima parte de este sector del mercado Europeo, en comparación al sector industrial esta vocación es mucho más alta donde el promedio de este sector es del 2,37% siendo el 2011 el porcentaje más alto seguido del 2008, 2009 y 2010. Para el coeficiente de apertura exportadora del sector primario el promedio se encuentra en el 1,87% este valor no está cerca del 0% lo que quiere decir que la mayor parte de la producción se destina al mercado externo o Europeo siendo el año 2011 el más significativo, ahora el coeficiente de apertura exportadora del sector industrial presenta un promedio del 0,22% valor muy cercano al 0% lo que significa que este sector tiene una mínima participación en las exportaciones colombianas hacia la UE donde para el año 2008 las exportaciones fueron un poco más representativas que en los demás años. Por último la balanza comercial relativa presenta un promedio del 0,0123 donde este valor se aleja del cero (0) lo cual indica que las exportaciones son mayores a las importaciones, es decir según los resultados de la Tabla 4, sólo a partir del año 2011, Colombia alcanzó un nivel de exportador neto con respecto a la UE, porque entre 2008-2010 los valores de la BCR fueron menores de cero

2.3 CARACTERIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UNIÓN EUROPEA EN LOS ÚLTIMOS ONCE AÑOS

Según el Banco de la República⁸¹ las exportaciones son todos los bienes y servicios que se producen en el país y que se venden y envían a clientes de otros países. Todo aumento de las exportaciones favorece a la balanza de pagos haciéndola positiva, lo cual se traduce en un incremento del producto bruto interno que es una variable importante que mide el crecimiento del país. Ahora la caracterización de las exportaciones indica cuales son los productos o sectores en los cuales un país participa con sus exportaciones en este caso Colombia hacia el mercado Europeo (ver Anexo C), esta información se encuentra presente en la siguiente grafica:

Gráfica 4. Comportamiento de las exportaciones colombianas hacia la EU en los últimos años



Fuente: Cálculos de los autores con datos de MINCOMERCIO

De acuerdo a la grafica se observa que los productos TRADICIONALES (Café, Carbón, Derivados del petróleo, Ferróníquel y Petróleo), sobresalen frente a los demás según información de Mincomercio,⁸² estos productos presentan un crecimiento del 511,4% (2000- 2011), los productos denominados OTROS (Banano, Esmeralda y Flores), presentaron un crecimiento del 130,1% (2000-2011), los y los INDUSTRIALES con una crecimiento del 209% (2000- 2011), es importante mencionar que este último sector abarca los siguientes sectores a la vez:

⁸¹ <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm>

⁸² <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10422>

- AGROINDUSTRIALES: (Azúcar, Demás Agroindustriales, Franja Agroindustriales y Productos del Café), con una variación del 175,1% (2000- 2011).
- INDUSTRIA LIVIANA (Calzado, Confecciones, Demás industria liviana, Editoriales, Jabones, Cosméticos, otros, Manufacturas de cuero y Productos plásticos), tiene una crecimiento del 64,6% (2000- 2011).
- INDUSTRIA BÁSICA (Metalúrgica, Papel y Química Básica), con el 832,3% de crecimiento (2000- 2011).
- MAQUINARIA Y EQUIPO con el 652,5% de crecimiento (2000- 2011).
- INDUSTRIA AUTOMOTRIZ con una crecimiento del 47,3% (2000- 2011).

Estos cuatro primeros sectores anteriormente mencionados se constituyen como una parte significativa en el comercio con la UE representando una fuente de divisas importante para el país.

Por último tenemos a los DEMÁS MINEROS y DEMÁS PRODUCTOS con un crecimiento del 188,2% (2000- 2011) y 1007,1% (2000- 2011) respectivamente. Es de aclarar que las variaciones de esto dos sectores es mayor a los tres principales sectores, lo cual obedece a su crecimiento monetario el cual si bien creció, no es lo suficientemente alto como para estar entre los cuatro primeros.

Así mismo es de destacar los esfuerzos que el gobierno está realizando según el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz Granados⁸³ este año las exportaciones no tradicionales estarán alrededor de \$15.000 millones y la meta es que para el 2014, éstas sumen más de US\$30.000 millones, como parte de la estrategia de triplicar la oferta exportable con valor agregado, permitiendo así una mayor diversificación de las exportaciones colombianas las cuales se ven concentradas como se evidencio anteriormente en los productos tradicionales. Entonces el proceso de internacionalización en términos del desarrollo económico tiene sentido si el país logra dinamizar y diversificar las exportaciones de no tener claro este objetivo y de no alcanzarlo el proceso habrá fracasado (Acosta).⁸⁴

Ahora es importante saber entonces cual ha sido el crecimiento de los sectores anteriormente mencionados pero para los años 2009, 2010 y 2011, pues estos periodos representan los años en los que Colombia ha sido beneficiada del SGP PLUS, ya que a partir de diciembre del 2008 Colombia fue incluida como

⁸³ <http://www.dinero.com/negocios/articulo/exportaciones-union-europea-triplicaran/135984>

⁸⁴ Jaime Acosta, "Las exportaciones de Colombia y del mundo: tendencias y rupturas. Reflexiones para una estrategia exportadora de largo plazo", publicado en el libro Integración, desarrollo económico y competitividad: A. Puyana, A. Scott, A. Aguilar, R. Bouzas, M. Fairbanks, J. Sebastián y J. Acosta, compilado por Jaime Acosta y editado por el Creset con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior, la CAF, el IFI, Colciencias y la Fundación Santillana para Iberoamérica. El libro corresponde a las memorias del I Seminario de Prospectiva Internacional celebrado en Santa fé de Bogotá los días 4 y 5 de noviembre de 1993

beneficiaria de las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea. De esto se hará referencia a continuación:

2.3.1 Caracterización de la Oferta Exportable de Colombia para con la UE en los tres últimos años. La información que se obtuvo para este tema fue suministrada por MINCOMERCIO⁸⁵, y a continuación se presenta:

Tabla 5. Exportaciones colombianas de los principales sectores hacia la UE

EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE LOS PRINCIPALES SECTORES HACIA LA UE EN MILLONES DE DOLARES VALOR FOB						
	2009	2010	2011	PARTICIPACIÓN%	VARIACIÓN % 2009- 2010	VARIACIÓN% 2010- 2011
TOTAL EXPORTADO A LA UE	4.699	5.019	8.868	100		
TRADICIONALES	3.485	3.774	7.266	81,9	8,3	92,5
OTROS*	657	645	733	8,3	-1,8	13,6
INDUSTRIALES**	459	517	781	8,8	12,6	51,1

Fuente: Cálculos de los autores con datos de MINCOMERCIO

*Otros incluyen, Banano, Esmeralda y Flores

** Industriales incluyen Agroindustriales, Industria liviana, Industria básica, maquinaria y equipo e Industria automotriz

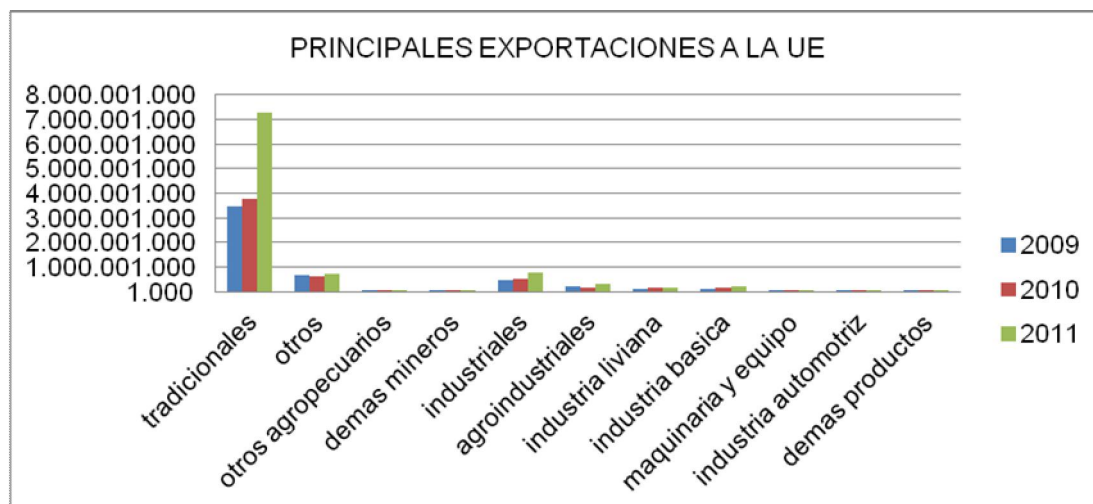
De acuerdo a la información presentada en la tabla 5 se observa que los productos TRADICIONALES, INDUSTRIALES, OTROS (Banano, Esmeralda y Flores) y estos sectores tienen una mayor participación en el total exportaciones colombianas a Europa, del 99%. Aspecto que deja en claro que estos sectores están jugando un papel importante en el comercio con la UE, siendo el sector tradicional el más representativo concentrando más las exportaciones hacia este bloque económico.

Es importante destacar que otros sectores están teniendo una participación en las exportaciones colombianas, a la UE, esto indica una clara señal de diversificación lo cual hace que la economía colombiana vaya en crecimiento de otros sectores que no sean los tradicionales o primarios, como se evidencia la participación del sector industrial y del sector agroindustrial, este último permitiendo una tecnificación en la producción agrícola, con una participación en el total de las exportaciones colombianas a la UE del 8.8% y el 3,6% respectivamente.

En la gráfica 5 se pueden identificar los valores más destacados de las exportaciones colombianas, según tipo de sectores productivos y años.

⁸⁵ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10425>

Gráfica 5. Principales exportaciones de Colombia a la UE



Fuente: Cálculos de los autores con datos de MINCOMERCIO

2.3.2 Análisis Comparativo de las Variaciones Porcentuales antes y después del SGP Plus para Colombia de los principales sectores

Es importante ahora realizar una comparación de las variaciones porcentuales de los principales sectores los cuales se habían indicado anteriormente, donde se analizara la participación antes y después del SGP PLUS, a continuación se presenta la siguiente tabla:

Tabla 6. Crecimiento promedio aritmética de los principales sectores de exportación a la UE antes y después del SGP PLUS

CRECIMIENTO PROMEDIO ARITMÉTICA DE LOS PRINCIPALES SECTORES DE EXPORTACIÓN A LA UE ANTES Y DESPUÉS DEL SGP PLUS		
	CRECIMIENTO % 2000-2008 ANTES DEL SGP PLUS	CRECIMIENTO % 2009-2011 DESPUÉS DEL SGP PLUS
TRADICIONALES	20,6	36,2
OTROS*	9,1	3,9
INDUSTRIALES**	6,2	-4,8
DEMÁS MINEROS	25,7	17,7
DEMÁS PRODUCTOS	79,1	5,1

Fuente: Cálculos de los autores con datos de MINCOMERCIO

*Otros incluyen, Banano, Esmeralda y Flores

** Industriales incluye Agroindustriales, Industria liviana, Industria básica, maquinaria y equipo e Industria automotriz

La información en la tabla indica que los sectores TRADICIONALES, después del SGP PLUS, presentan un crecimiento promedio aritmético mayor lo que indica un mejor aprovechamiento de este sector. Los otros dos sectores como son OTROS (Banano, Esmeralda y Flores) e INDUSTRIAL, estos sectores presentan un crecimiento menor después del SGP PLUS en comparación a los periodos antes del SGP PLUS, pero su crecimiento es representativo aunque solo sean para los tres años periodo que lleva en vigencia el SGP PLUS en Colombia, no obstante el sector INDUSTRIAL presenta una disminución en su variación promedio aritmética este aun se sigue ubicando entre los cuatro primeros ya que a nivel monetario su participación le permite ubicarse en este ranking.

2.4 COMERCIO BILATERAL COLOMBIA CON LA UNIÓN EUROPEA

La balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país, entonces sus resultados pueden ser de déficit cuando una cantidad es menor a otra con la cual se compara, por lo tanto podemos decir que hay déficit comercial cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa y por el contrario, de superávit comercial implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes que importa.⁸⁶

Teniendo en cuenta la definición anterior de balanza comercial se procede a presentar la información pertinente a la balanza comercial de Colombia con respecto a la Unión Europea desde el 2000 hasta el 2011. A continuación se presenta la tabla 7:

Tabla 7. Balanza Comercial de Colombia (enero - diciembre) para con la Unión Europea en millones de dólares

BALANZA COMERCIAL DE COLOMBIA PARA CON LA UNION EUROPEA EN MILLONES DE DOLARES VALOR FOB											
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
-	-355	-105	-169	150	69	67	552	-239	-210	-397	1.706
17.112											

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN

La información anterior indica que la balanza comercial de Colombia con respecto a la UE, ha presentado superávit, en los periodos comprendidos del 2004, 2005, 2006, 2007 y 2011, para este ultimo año el saldo de la balanza fue positivo para Colombia como se puede observar en US\$1.706,3 millones debido a las grandes ventas de carbón (49,2%) y petróleo y sus derivados (20,2%), este último que

⁸⁶ <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm>

incrementó su participación en un 663,2% respecto al 2010.⁸⁷ Lo anterior ha permitido que el comercio bilateral se haya equilibrado paulatinamente.

Igualmente se observa la presencia de déficit comercial para los periodos comprendidos entre el 2000, 2001, 2002, 2003, 2008, 2009 y 2010, los tres últimos años de déficit comercial según la delegación de la UE en Colombia⁸⁸ se puede explicar por la desaceleración de la Economía mundial y la caída de los precios de Commodities como materias primas y alimentos que hizo de estos productos presentasen una disminución en su demanda por parte de la Unión Europea.

El Sistema de Preferencias Generalizadas plus, desde el 2005 con la renovación de este mismo (2006-2015) el esquema ofrece acceso al mercado comunitario con el arancel cero o casi cero para más de 7200 productos, ampliando el acceso de sectores como la agricultura y la pesca, y favoreciendo las exportaciones andinas. El SPG PLUS es compatible con las reglas de la OMC, lo que 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, estas preferencias han permitido que el 22.6 por ciento de los productos de Colombia ingresan a la UE con arancel cero o un arancel muy bajo; algunos productos que se destacan por haber alcanzado valores superiores a un millón de dólares (flores, atún, aceite de palma, extractos de café, frutas, cueros y pieles, lencería, ropa interior, tabaco, calzado, cacao, plátano hortaliza, peces ornamentales, alimentos para perros y gatos, bolsos de mano, jugos de frutas, entre otros), estos productos son beneficiados del SGP Plus con cero arancel, esto explica sin duda el éxito en la exportación de estos bienes.⁸⁹

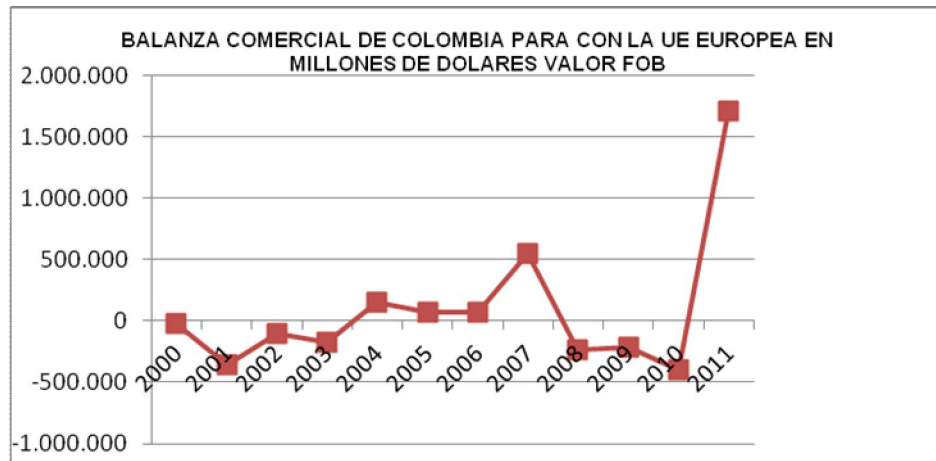
Todo lo anterior se ilustra en la siguiente grafica:

⁸⁷ UNIÓN EUROPEA PERFIL ECONÓMICO - COMERCIAL RELACIONES COMERCIALES, DE INVERSIÓN Y TURISMO COLOMBIA – UNIÓN EUROPEA, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO COLOMBIA (Bogotá, D. C., 29 de febrero de 2012) Formato PDF Pág. 4

⁸⁸ http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm#relaciones

⁸⁹ http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm#relaciones

Gráfica 6. Balanza comercial de Colombia con la Unión Europea en millones de dólares valor fob (2000-2011)



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN

2.5. PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS QUE TIENEN UNA VENTAJA COMPETITIVA EN EL MERCADO DE LA UE

Ventajas competitivas son ventajas que posee una empresa ante otras empresas del mismo sector o mercado, que le permite destacar o sobresalir ante ellas, y tener una posición competitiva en el sector o mercado. Estas variables se pueden dar en diferentes aspectos de la empresa, por ejemplo, puede haber ventaja competitiva en el producto, en la marca, en el servicio al cliente, en los costos, en la tecnología, en el personal, en la logística, en la infraestructura, en la ubicación, etc.⁹⁰ Lo importante de estas ventajas es primero identificarlas para después explotarlas, para el caso de Colombia con respecto a la Unión Europea, se tiene como fuente los estudios realizados por (Reina y Oviedo),⁹¹ y que está plasmado en la siguiente tabla:

⁹⁰ <http://www.crecenegocios.com/ventajas-competitivas/>

⁹¹ Mauricio Reina y Sandra Oviedo de FREDRICH EBERT STIFTUNG EN COLOMBIA FESCOL, cuyo trabajo se titula Colombia y el TLC con la Unión Europea 2011. Formato PDF

Tabla 8. Sectores Productivos en los que la Unión Europea tiene vocación importadora y Colombia es competitiva, según el IVCR

Capítulo CUCI V3 (Revisión 3)	III UE27	IVCR Colombia
Corriente eléctrica	1,65	1,13
Productos animales y vegetales en bruto, n.e.p.	1,47	11,07
Café, té, cacao, especias y sus preparados	1,39	10,40
Carne y preparados de carne	1,35	2,10
Legumbres y frutas	1,34	2,27
Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón	1,32	1,41
Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería; preparados de tocador y para pulir y limpiar	1,25	1,81
productos y preparados comestibles diversos	1,19	1,02
Plásticos en formas no primarias	1,18	1,11
Materias tintóreas, curtientes y colorantes	1,16	1,30
Azúcares, preparados de azúcar y miel	1,05	6,62

Fuente: Cálculos de los autores (Reina y Oviedo), con datos de UN COMTRADE

Es importante aclarar primero que es el IVCR (El Índice de Ventaja Comparativa Revelada), que según el Consejo Regional de Competitividad⁹² compara la participación de las exportaciones de un sector económico de la región con la de ese mismo sector en las exportaciones mundiales, si es superior a 1 el sector es competitivo y tiene una oportunidad de participar en el mercado.

Ahora según la tabla 8, los sectores que sobresalen son los agropecuarios tales como: productos animales y vegetales en bruto; café, té, cacao, especias y sus preparados; carne y preparados de carne; verduras y frutas. Entre los sectores agroindustriales están: los productos y preparados comestibles diversos; azúcares y preparados de azúcar y miel. Por último los sectores manufactureros entre los que se encuentran: el papel, cartón y sus productos; productos de perfumería, tocador y limpieza; plásticos en formas no primarias; cueros y sus productos. Estos sectores y a la vez sus productos presentan un IVCR mayor a 1 lo cual les permite tener una ventaja comparativa y ser competitivos aspecto que representa una clara oportunidad de estos productos en el mercado Europeo y que podrían ampliar más su oferta exportable y contribuir aun mas con la balanza comercial de Colombia.

⁹²<http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/efectos%20del%20tlc%20sobre%20la%20economia%20regional.pdf>

Es de aclarar que los productos presentes en la tabla 5 no todos se exportan mas sin embargo presentarían una oportunidad en el mercado Europeo por ejemplo la corriente eléctrica.

2.6 CARACTERÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UNIÓN EUROPEA EN LOS ÚLTIMOS ONCE AÑOS

A continuación se presenta la siguiente tabla que muestra las exportaciones colombianas hacia la UE:

Tabla 9. Exportaciones colombianas hacia la Unión Europea en millones de dólares

EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UNION EUROPEA EN MILLONES DE DOLARES												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EXPORTACIONES	1.823	1.766	165	1.917	2.359	2.825	3.340	4.383	4.790	4.699	5.019	8.868

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN

De acuerdo con la información anterior se tiene que las exportaciones colombianas a la UE presentaron un crecimiento en los últimos once años del 386,4%. Ahora la variación promedio aritmética de estas exportaciones fue del 18,1% (2000- 2008) y del 29,6% (2009- 2011). Lo anterior deja ver a simple vista que en un periodo de tres años del SGP PLUS para Colombia su crecimiento de las exportaciones es mayor a los periodos antes de este sistema de preferencias, entonces es claro que este sistema de preferencias otorgado por este bloque económico a influenciado de manera positiva en el flujo comercial de Colombia al generar mayores ingresos (divisas), de acuerdo con un informe del Ministerio de Industria y Comercio,⁹³ aproximadamente el 69% del total de las exportaciones colombianas a la UE están totalmente liberadas por NMF o SGP General, entre ellas: carbón, café y ferroníquel (exportaciones tradicionales). De igual forma, aproximadamente el 13,5% de las exportaciones colombianas a la UE se benefician del SGP Plus, casi todas con cero arancel y el 17,5% restante se encuentra gravado. Lo anterior permite concluir que los productos colombianos tienen una gran ventaja al estar cobijados por tres regímenes como se indico en la grafica 1 y que ahora se vuelve a ratificar, si bien el SGP PLUS es un complemento mas para gozar de unas preferencias comerciales lo cual le permite al país contribuir con la balanza comercial como anteriormente se menciono y contribuir con el PIB lo cual se traduce en un crecimiento económico para el país. Es de recordar que el SGP PLUS es un sistema de preferencias que es aplicado de manera preferencial sin reciprocidad cuando un país ofrece acceso a las

⁹³ EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS, SGP, DE LA UNIÓN EUROPEA Y EL SGP PLUS Ministerio de Industria y Comercio 2012

exportaciones procedentes de otro país en este caso Colombia, en condiciones más favorables de las que establece el arancel en vigor sin solicitar el acceso recíproco o mutuo a los mercados del país exportador.

2.6.1 Principales Exportaciones de Colombia hacia la UE

La siguiente tabla expone los principales productos exportados de Colombia hacia la UE:

Tabla 10. Principales veinte productos exportados por Colombia hacia la Unión Europea US \$ Fob

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR COLOMBIA HACIA LA UNIÓN EUROPEA US \$ FOB						
						%
Subpartida arancelaria	2009	2010	2011	2011		
Total exportado	4.698.726.151.6	5.019.132.084.3	8.867.640.993.7	100.00%		
1 2701120010 Hullas térmicas	2.502.262.812.5	2.468.802.677.9	4.213.888.127.3	47.5%		
2 2709000000 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	219.107.058.6	207.948.712.7	1.586.707.668.6	17.9%		
3 0901119000 Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar	432.769.895.0	481.798.966.6	791.368.475.8	8.9%		
4 0803001200 Bananas o plátanos frescos del tipo "cavendish valery"	538.819.879.0	494.280.182.2	591.632.398.3	6.7%		
5 7202600000 Ferroníquel	252.878.078.0	339.079.780.7	318.888.251.5	3.6%		
6 2710119200 Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas	54.706.457.3	71.376.205.4	133.298.320.6	1.5%		
7 2704001000 Coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados	5.370.630.6	83.269.621.9	115.177.765.6	1.3%		
8 322901000 Pigmentos (incluido el polvo y las laminillas metálicas) dispersos e	0.0	46.485.353.2	97.464.724.0	1.1%		
9 151110000 Aceite de palma en bruto	60.762.125.0	11.281.873.7	93.971.139.3	1.1%		
10 1513211000 Aceites de almendra de palma y sus fracciones, en bruto.	5.209.519.3	15.776.198.2	49.216.921.0	0.6%		
11 2101110010 Café soluble liofilizado, con granulometría de 2.0 – 3.00mm	40.530.576.8	37.191.540.8	47.115.311.3	0.5%		

Tabla 10 (continuación)

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR COLOMBIA HACIA LA UNIÓN EUROPEA US \$FOB						
Subpartida arancelaria			2009	2010	2011	% 2011
12	0603129000	Los demás claveles frescos, cortados para ramos o adornos.	40.904.099.99	52.589.006.9	45.914.669.3	0.5%
13	2710192200	Fuelois (fuel)	0.0	79.196.645.6	43.471.148.2	0.5%
14	7404000010	Desperdicios y desechos, de cobre, con contenido en peso igual o	3.384.169.2	24.181.611.9	45.914.669.3	0.5%
15	2701120090	Las demás hullas bituminosas	16.114.466.8	41.993.352.4	32.769.862.7	0.4%
16	0603110000	Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos	22.347.468.1	32.221.298.7	31.756.251.6	0.4%
17	0810905000	Uchuvas (uvillas) (physalis peruviana) frescas	23.392.756.4	21.044.073.6	25.928.797.0	0.3%
18	4104110000	Cueros y pieles, curtidos de bobino (incluido el búfalo) o de equino,	10.053.615.4	20.464.527.6	25.715.005.1	0.3%
19	2710192100	Gasoil (gasóleo)	0.0	0.0	24.233.173.0	0.3%
20	7204210000	Desperdicios y desechos de acero inoxidable	6.320.016.7	18.107.438.5	19.289.476.8	0.2%
SUBTOTAL 20 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR COLOMBIA			4.234.933.624.7	4.547.089.068.4	8.326.263.758.8	93.9%

Fuente: DANE-DIAN Mincomercio

Como se puede observar los principales productos están concentrados en el sector primario y/o de extracción. Además los siete primeros productos suman el 91,8% del total de las ventas al mercado Europeo.

En 2011 las exportaciones colombianas a la UE se ubicaron en US\$8.867 millones, con un incremento del 76,7% respecto del año anterior (2010). Los principales productos exportados fueron carbón 49,2%; petróleo y derivados 20,2%; café 8,9%; banano 6,9%; ferroníquel 3,6%; productos de la química básica 1,7% y flores 1,3%.⁹⁴

En la tabla anterior se tiene como bienes industriales exportados bajo el SGP PLUS los siguientes: cueros y pieles curtidos de bovino (incluido el búfalo) o de

⁹⁴ Formato PDF Unión Europea Perfil Económico - Comercial Relaciones Comerciales, De Inversión Y Turismo Colombia – Unión Europea Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia (Bogotá, D. C., 29 de febrero de 2012)

equino y pigmentos (incluidos el polvo y las láminas metálicas), estos dos productos participan con el 1,4% en el total de las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea. La variación porcentual para el 2009- 2010 de los cueros y pieles es del 103,6% y para pigmentos no se tiene una variación ya que para el 2009 su participación es cero. La variación entre el 2010- 2011 para los pigmentos fue del 109,8% y para los cueros y las pieles es del 25,7%. Para los productos industriales exportados bajo el SGP PLUS se tienen los siguientes: Café soluble liofilizado con granulometría de 2.0- 3.0 mm, cuya variación es del -8,2% 2009- 2010 y del 26,7% 2010- 2011 y su participación en el total de las exportaciones de Colombia hacia este bloque económico es del 0,5%, Los demás claveles frescos cortados para ramos o adornos presentan un crecimiento del 28,6% 2009- 2010 y del -12,7% y su participación en el total de las exportaciones a la UE es del 0,4% por último se tiene las Rosas frescas cortadas para ramos o adornos cuyo crecimiento es del 44,2% 2009- 2010 y del -1,4% y su participación en el total de las exportaciones Colombianas a este bloque económico es del 0,3%.

En síntesis los productos industriales dentro de los veinte principales productos exportados a la UE tan solo dos aparecen en este ranking indicando una pobre diversificación en este sector, además su participación en el total de las exportaciones es muy mínima aunque su variación sea alta de un año a otro a causa de su aumento monetario el cual no se ubica dentro de los siete productos principales, todo esto indica que este sector aun no tiene el suficiente peso o significancia en el sector INDUSTRIAL. Para el caso del sector AGROINDUSTRIAL se tiene que el único producto que presenta un crecimiento en el 2010 y 2011 fue el Café soluble liofilizado y los demás productos de este sector presentan un decrecimiento para el 2010 y 2011 que confirma el poco aprovechamiento del SGP PLUS para este sector, además de la poca o efímera participación de este sector entre los veinte principales productos exportados a la UE.

Ahora los principales compradores de productos colombianos de la UE fueron, en su orden: “Holanda (28,5%), España (19,4%), Reino Unido (13,5%), Italia (8,4%) y Bélgica (7,0%). Las ventas colombianas al mercado del bloque europeo para el año de análisis, participaron con el 15,6% del total exportado al mundo (US\$56.953,5 millones)”.⁹⁵

⁹⁵ Formato PDF UNIÓN EUROPEA PERFIL ECONÓMICO - COMERCIAL RELACIONES COMERCIALES, DE INVERSIÓN Y TURISMO COLOMBIA – UNIÓN EUROPEA Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia (Bogotá, D. C., 29 de febrero de 2012)

2.6.2 El Arancel en los principales productos exportados por Colombia a la UE. El arancel según Gestiopoli⁹⁶ es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país. Ahora el tener un arancel cero según Vanguardia.Com⁹⁷ se tendrían unos beneficios para el caso de los empresarios podrán aprovechar esta oportunidad para incrementar su inventario de materias primas a un precio mucho más bajo, situación que se verá reflejada en la reducción de los costos de producción, así mismo aquellos empresarios que exportan podrán ingresar su producto a un precio más bajo en el mercado destino, a lo anterior se suma el bajo precio del dólar o el Euro, que hará mucho más provechoso este beneficio. Lo anterior hace necesario entonces conocer qué principales productos para el caso de Colombia son beneficiados con un arancel cero gracias al SGP PLUS información que se presenta a continuación:

Tabla 5. Principales productos exportados por Colombia a la UE bajo el SGP Plus

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR COLOMBIA A LA UE BAJO EL SGP PLUS			
SUBPARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTOS	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
2701120010	Hullas térmicas	0%	0%
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	0%	0%
0901119	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	0%	0%
08030012	Bananas o plátanos frescos del tipo "cavendish valery".	136 EUR/1000 KG ARANCEL ESPECIFICO	136 EUR/1000 KG ARANCEL ESPECIFICO
7202600000	Ferróniquel.	0%	0%
2710119200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas.	4,70%	0%
2704001000	Coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados	0%	0%
4104110000	cueros y pieles curtidos de bovino (incluido el búfalo) o de equino	0%	0%
3212901000	pigmentos (incluidos el polvo y las laminas metálicas)	6,50%	0%
2101110000	Café soluble liofilizado con granulometría de 2.0- 3.0 mm	9%	0%
060311	Rosas frescas cortadas para ramos o adornos	12%	0%
060312	Los demás claveles frescos cortados para ramos o adornos	12%	0%

Fuente: DANE- DIAN- MINCOMERCIO- TARIC

De acuerdo a la información suministra en la tabla anterior se observa que los productos principalmente exportados por Colombia bajo el esquema del SGP PLUS, están gravados con arancel cero, con excepción del banano con un arancel específico de 136 EUR/TON, al igual que para los terceros países. Los carburorreactores tipo gasolina para reactores y turbinas está gravado para

⁹⁶ <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/arancel.htm>

⁹⁷ <http://www.vanguardia.com/historico/43573-los-beneficios-del-arancel-cero>

terceros países con el 4,7%, mientras que para el SGP PLUS no paga arancel. Ello demuestra que el apalancamiento que tiene un importador europeo cuando compra uno de estos siete productos de nuestro país.

En relación con los productos industriales como es el caso de cueros y pieles curtidos de bovino (incluido el búfalo) o de equino, se observa que tanto para los terceros países como en el SGP PLUS no se paga arancel. Por último los pigmentos (incluidos el polvo y las láminas metálicas) para los terceros países se paga un arancel del 6,50% pero para los países pertenecientes al SGP PLUS no se paga arancel. En relación con los tres últimos productos AGROINDUSTRIALES, que aparecen en la tabla 8 se observa que se acogen al beneficio del SGP PLUS, con un arancel de entrada a la UE del 0%, contrastando esto con el arancel que pagara si no existiera este sistema general de preferencias y cuya tarifa para terceros países se entre el 9% y 12%.

2.7 OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

Los productos colombianos al ser exportados a la UE, se encuentran con barreras de acceso al mercado en relación a medidas Fito y zoo sanitarias, condiciones de marcado y etiquetado, vistos buenos, estándares de fabricación, normas de origen etc. A continuación se presenta una síntesis de este tipo de medidas:

2.7.1 Salud y Seguridad. Europa ha implementado altos niveles de protección para sus habitantes en relación a este punto, por ello la UE ha establecido leyes e impuestos y estándares que toda mercancía debe cumplir para su ingreso como son:⁹⁸

- Productos manufacturados marca CE: Muchos productos fabricados y enviados al mercado de la UE, tiene que presentar una marca de conformidad cuyas siglas son CE (conformidad europea), y ellas reflejan que las mercancías cumplen con la normativa legal de la UE, e impuesta al productor en relación a requisitos a salubridad, seguridad y medio ambiente.

⁹⁸ Cómo exportar a la Unión Europea Guía práctica para PyMEs en Centroamérica y Panamá Banco Interamericano de Desarrollo Sector de Integración y Comercio NOTAS TÉCNICAS # BID-TN-111 Marzo de 2010 Formato PDF Pág. 81

2.7.2 Productos Alimenticios. Medidas sanitarias y fitosanitarias, con el objeto de garantizar la protección de la salud y de la vida humana, animal y vegetal, se han desarrollado medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), la UE es conocida por tener exigencias altas en los estándares de estas medidas, para asegurar la salud y seguridad de sus ciudadanos, la mayor parte de esta legislación ha sido armonizada en un 90%.⁹⁹ Todos los productos alimenticios que se exporte a la UE deben cumplir ciertos requisitos de la ley de alimentos de la Unión Europea.

2.7.3 Etiquetado y Embalaje de Productos. Como para los productos alimenticios como los no alimenticios existen una cantidad de requisitos de etiqueta y embalaje de la UE, la mayoría de los requisitos de etiqueta son obligatorios para los alimentos, el objetivo de esta etiqueta presentación y publicidad de los productos alimenticios no es solo garantizar la salud de quien los consume sino que disponga también de información sobre contenido y composición del producto.¹⁰⁰

2.7.4 Ambiente. Al adquirir conciencia de cuidar el ambiente ha inducido a los consumidores Europeos y a los productores industriales a comprar productos que no dañen el medio ambiente, por ello en este mercado se tienen los estándares ambientales más altos del mundo, el enfoque es hacia el cambio climático, la biodiversidad la contaminación y la conservación de los recursos naturales por ello existen requisitos normativos cuyo fin es asegurar el desarrollo sostenible que deben tener en cuenta los exportadores para ingresar al mercado Europeo como son:¹⁰¹

- Medidas obligatorias para reutilizar o reciclar material de empaque
- Requisitos para sustancias peligrosas
- Requisitos para manejar sustancias químicas

En relación con las normas de origen a pesar de que en los últimos reglamentos se han bajado el nivel de exigencia de cumplimiento aun persisten requisitos de orígenes no muy fáciles de cumplir y de entender lo que se espera que cambie cuando se firme TLC con Europa.

En síntesis existen requisitos generales que se deben aplicar para poder exportar, entre ellos: documentos aduaneros obligatorios, requisitos específicos aplicables según el tipo de producto, así como gravámenes interiores, derechos de exportación, certificados de origen y reglas de origen que se deben cumplir, entre otros.

⁹⁹ Cómo exportar a la Unión Europea Guía práctica para PyMEs en Centroamérica y Panamá Banco Interamericano de Desarrollo Sector de Integración y Comercio NOTAS TÉCNICAS # BID-TN-111 Marzo de 2010 Formato PDF Pág. 87

¹⁰⁰ *Ibíd.*, Pág. 96

¹⁰¹ *Ibíd.*, Pág. 97

3. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LOS PRINCIPALES RENGLONES PRODUCTIVOS HACIA EL MERCADO DE LA UE EN CONDICIONES DE CLASIFICAR AL SGP PLUS.

3.1 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR AGRÍCOLA

En este sector Colombia es el noveno proveedor de frutas exóticas del mundo. Sus exportaciones han presentado en los últimos tres años un crecimiento principalmente en uchuva, tomate de árbol, tamarindo y granadilla. Los principales destinos de las exportaciones de estos productos son: Países Bajos, Alemania, Bélgica. Por preferencia en el consumo, se paso de tener acceso de 233 millones de consumidores en 2002 a 1.200 millones de consumidores en 2010, según PROEXPORT COLOMBIA¹⁰².

Este sector tiene oportunidad en el mercado Europeo según un estudio realizado por PROEXPORT¹⁰³ y la Cámara de Comercio de Bogotá,¹⁰⁴ en este estudio se identifica algunos productos que tendrían aceptación en algunos países Europeos y que a continuación se presentan en la tabla 12.

Tabla 6. Oferta exportable del sector agrícola

SECTOR AGRÍCOLA			
ALEMANIA- REINO UNIDO- ESPAÑA- FRANCIA			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
080440000	Aguacate (REINO UNIDO- ALEMANIA- FRANCIA)	precio unitario 81.59 EurUP / 100 kg	0%
0807 20	Papaya (FRANCIA)	0%	0%
0810 90 20	Tamarindo (REINO UNIDO)	0%	0%
0808309090	Mandarinas (REINO UNIDO)	16.00 %	0%
0808309090	Peras (REINO UNIDO)	2.50 % MIN 1.00 EUR / 100 kg precio unitario 108.05 EurUP / 100 kg	0%
0810907530	Granadillas (REINO UNIDO)	8,80%	0%
0810907590	Uchuvas, gulupas y tomate de árbol (REINO UNIDO)	8.80 %	0%
08093010	Nectarines (REINO UNIDO)	17.60 % precio unitario 169.84 EurUP / 100 kg	0%
0808 10 80 90	Manzanas (REINO UNIDO)	precios de entrada contingentes arancelarios de 696000 Kilógramo	precios de entrada contingentes arancelarios de 696000 Kilógramo

¹⁰² <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/agroindustria/agricola>

¹⁰³ IBID

¹⁰⁴ <http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=93&conID=9121>

Tabla 12 (continuación)

SECTOR AGRÍCOLA			
ALEMANIA- REINO UNIDO- ESPAÑA- FRANCIA			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
0805100000	Naranjas (REINO UNIDO)	3.20 % precio unitario 48.04 EurUP / 100 kg precio de entrada	0%
0807110000	Sandías (REINO UNIDO- ALEMANIA Y FRANCIA)	8.80 % precio unitario 38.51 EurUP / 100 kg	0%
08039010	Banano (REINO UNIDO-ALEMANIA- ESPAÑA Y FRANCIA)	precio unitario 136.00 EUR / 1000 kg	precio unitario 136.00 EUR / 1000 kg
0804 10 00 30	Dátiles (ALEMANIA Y FRANCIA)	7,70%	0%
0804 20 10	Higos (ALEMANIA Y FRANCIA)	5,60%	0%
0804 30 00 90	Piñas (ALEMANIA Y FRANCIA)	5.80 % precio unitario 56.58 EurUP / 100 kg	0
08045000	Mangos, mangostinos y guayabas (REINO UNIDO- ALEMANIA Y FRANCIA)	0%	0%
0902 20 00 10	Te aromatizado (REINO UNIDO Y ALEMANIA)	0%	0%
0902 10 00 90	CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS (FRANCIA)	3,20	0%
0906 11	Canela (FRANCIA)	0%	0%
0904 12	Pimienta (REINO UNIDO Y ALEMANIA)	4%	0%
0905 20	Vainilla triturada (ALEMANIA)	6%	0%
0908 11	Nuez moscada (REINO UNIDO)	0%	0%
0910	Jengibre (REINO UNIDO- ALEMANIA Y FRANCIA)	0%	0%
0910 20	Azafrán (REINO UNIDO- ALEMANIA Y FRANCIA)	8,50%	0%
0910 30	Cúrcuma (REINO UNIDO- ALEMANIA Y FRANCIA)	0%	0%
0910 99 10	tomillo(REINO UNIDO- ALEMANIA Y FRANCIA)	0%	0%
0910 99 50	Hojas de laurel (REINO UNIDO- ALEMANIA Y FRANCIA))	7%	0%
0910 91 05	Curri (REINO UNIDO Y ALEMANIA)	0%	0%
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, (REINO UNIDO- ALEMANIA Y FRANCIA)	0%	0%

Fuente: PROEXPORT – DIAN – TARIC- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

La anterior información se observa que si bien algunos productos agrícolas tienen una oportunidad en la UE, la mayoría presenta una ventaja al no pagar arancel gracias al SGP PLUS, a excepción del banano el cual presenta un precio unitario de 136.00 EUR / 1000 kg y en el caso de las manzanas se aplica un precio de entrada y un contingente arancelario que delimita la exportación de este producto hacia este bloque económico.

Es de anotar que el banano se encuentra entre los principales productos tradicionales que se exportan a la UE, donde este producto participa según la tabla 10 con el 6,7% del total de las exportaciones a la Unión Europea. A pesar que este producto no se encuentra beneficiado con el SGP PLUS, sus exportaciones son parte importante de la oferta exportable de Colombia. Este producto entonces es de esperarse que con el Acuerdo Comercial con Europa mejore aun más sus exportaciones con este bloque económico al no existir precios unitarios o haya una disminución de estos.

Es importante mencionar los esfuerzos que Colombia ha realizado para promover el sector de frutas exóticas según PROEXPORT,¹⁰⁵ participando en Europa en la feria Fruit Logistic siendo la quinta vez en la cual se ha asistido. En esta feria asisten más de 50 mil personas y la más importante del sector a nivel mundial, es el escenario ideal para la presentación de nuevos productos, acercarse a nuevos mercados y conocer las tendencias internacionales en la materia, en este evento Colombia ha presentado su oferta de productos como son la uchuva, gulupa, granadilla, pitahaya, tomate de árbol, maracuyá, baby banana, mangostino. Papaya, melón, piña, plátanos, limones y aguacate hass; tubérculos como yuca, ñame y cuatro variedades de hierbas aromáticas: albahaca, menta, cebollín y estragón. Así mismo Proexport Colombia apoya a los empresarios a desarrollar una estrategia de posicionamiento de las frutas colombianas asociada a la forma de consumos de las mismas en el mercado Europeo. En este último aspecto se tiene en estos eventos a un chef especializado que preparará productos con las frutas y/o tubérculos colombianos para enseñar los hábitos de consumo de las mismas. Es de anotar que el consumidor Europeo valora el alto contenido nutricional de estos productos, así como los beneficios que brindan a la salud.

Gracias a la participación en estos eventos Colombia ha exportado frutas tropicales, como piñas, bananos, papaya, melón, curuba, chirimoya y frambuesas a Europa. Entre enero y noviembre de 2010 esas exportaciones ascendieron a 5,6 millones de dólares, aspecto explicado por la presidenta de Proexport, María Claudia Lacouture.¹⁰⁶ Las empresas colombianas participantes en este mercado según la presidenta de Proexport se encuentran que son: Naturale (Caro y Cía.); Frutales Las Lajas, Santana Fruits, C.I. Hass Colombia, Comercializadora

¹⁰⁵ <http://www.redescolombia.org/content/frutas-ex%C3%B3ticas-tropicales-y-tub%C3%A9rculos-de-colombia-a-fruit-logistic-2011>

¹⁰⁶ http://economia.terra.com.co/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201102081453_TRC_79522625

Internacional Frutireyes, Interfresh fruits, Wolf & Wolf, Inverfruits, Country Fruits y Garden Herbs.

Por último es importante indicar que el sector de las frutas está jugando un papel importante los productos orgánicos y es Suiza uno de los tantos mercados interesados por este tipo de productos, si bien Colombia es representativa en el mercado de las frutas todavía no está certificada por la Unión Europea en productos orgánicos según Miriam Garcia Ferrer jefe de la sección comercial de la delegación de la Unión Europea en Colombia,¹⁰⁷ aspecto que hace difícil la comercialización de estos productos orgánicos y que en Europa tiene una gran aceptación. Entonces esto le significaría a Colombia un nuevo mercado bajo este concepto en el cual debe participar.

3.2 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR DE AGROINDUSTRIA

Según PROEXPORT¹⁰⁸ y la Cámara de Comercio de Bogotá¹⁰⁹ en este sector Colombia tiene fortalezas en la producción de frituras en especial de papas y plátano, derivados de almidón de yuca y una gran oferta de manís y snacks para microondas. Las empresas Colombianas tienen facilidad de fabricar para marcas de terceros y de desarrollar productos a la medida de cada cliente. Además las empresas productoras de harinas precocidas de maíz, trigo y yuca producen tanto en presentaciones para el canal detallista como institucional. Estas empresas cuentan con tecnología de punta que les da la capacidad de innovación y desarrollo de producto, los productos que se destacan son galletas tipo sandwich, waffer, tostadas y masas de pan congelado. Por último en el sector de las frutas y hortalizas procesadas la oferta está enfocada en pulpas de fruta, salsas, congelados, conservas, preparados, liofilizados y deshidratados, predominante para el uso industrial. Para el caso específico de las pulpas, existe disponibilidad en sabores exóticos como maracuyá y mango.

Colombia está considerada como el productor mundial del café más suave según información de PROEXPPORT,¹¹⁰ las condiciones climáticas, el suelo, la precipitación y la altitud permiten que el país tenga cosechas durante todo el año, convirtiéndose en el mayor productor de esta variedad de café, además existe un gremio cafetero el cual se ha organizado con el fin de regular y mejorar las prácticas en el cultivo del café. Los cultivos de Cafés especiales de alta diferenciación que por su origen, forma de cultivo y beneficio tienen características PREMIUM con mayor acidez que ofrece un sabor mucho más suave, mejor

¹⁰⁷ Programa de formación en asuntos transversales de la política comercial colombiana auspiciado por Asistencia Técnica al Comercio en Colombia- Ministerio de Comercio Industria y Turismo- Universidad Externado de Colombia, Cartagena 14, 15 de junio de 2012 Hotel Holiday Inn Morros.

¹⁰⁸ <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/agroindustria/agricola>

¹⁰⁹ <http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=93&conID=9121>

¹¹⁰ <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/agroindustria/agricola>

calidad de la infusión y aroma más intenso. Así mismo las empresas colombianas cuentan con certificaciones USDA Organic, BCS OKO GARANTIE, Organic Production Methods JAS, UTZ CERTIFIED, entre otras.

A continuación se presenta la tabla 13, en la cual se indica los principales productos Agroindustriales que tendrían una aceptación en algunos países Europeos.

Tabla 7. Sector Agroindustrial España, Reino Unido y Francia			
SECTOR AGROINDUSTRIAL			
ESPAÑA- REINO UNIDO- FRANCIA			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
19053219	galletas tipo sandwich, waffer (ESPAÑA)	contenido de la mercancía 9.00 % + EA(1) MAX 24.20 % +ADSZ(1)	contenido de la mercancía 0 % + EA(1) MAX 24.20 % +ADSZ(1)
1704 90 10	Confitería (REINO UNIDO)	13,40%	0%
1104 30 90	Cereales (REINO UNIDO)	precio unitario 75.00 EUR / 1000 kg	0%
2005 20 20	Papas en rodajas finas, fritas, incluso saladas o aromatizadas, en envases herméticamente cerrados, idóneos para su consumo inmediato (ESPAÑA Y REINO UNIDO)	14,10%	0%
2005 80 00 90	Demás hortalizas para snacks (ESPAÑA Y REINO UNIDO)	5.10 % + 9.40 EUR / 100 kg/net eda	0 % + 9.40 EUR / 100 kg/net eda
2008 11 91 10	Maní tostado (ESPAÑA)	11,20%	0%
22084039	Ron oscuro (ESPAÑA)	0.60 EUR / % vol./hl + 3.20 EUR / hl	0%
190110	Preparaciones para la alimentación infantil (ESPAÑA)	7.60 % + EA(1)	0 % + EA(1)
2101 20 20	Extractos, esencias y concentrados a base de té o de yerba mate (ESPAÑA Y FRANCIA)	6%	0%
2103200000	salsas	10,20 %	0%
2007 99 97 80	Pulpas de frutas (ESPAÑA Y REINO UNIDO)	24%	0%
1104 30 90	Cereales (ESPAÑA Y REINO UNIDO)	precio unitario 75.00 EUR / 1000 kg	0%
19054090	Tostadas	contenido de la mercancía 9.70 % + EA(1)	contenido de la mercancía 0 % + EA(1)
190590 90	Los demás productos de panadería (ESPAÑA Y REINO UNIDO)	contenido de la mercancía 9.00 % + EA(1) MAX 20.70 % +ADFM(1)	contenido de la mercancía 0 % + EA(1) MAX 20.70 % +ADFM(1)
2101110090	Cafés Especiales (REINO UNIDO) café instantáneo	9.00 %	0%
2008 11 91 10	Maní tostado (REINO UNIDO)	11,20%	0%
08134095	Frutas deshidratadas	2,40%	0%
2101 11	Canela y flores de canelero	9%	0%

Fuente: PROEXPORT – DIAN – TARIC- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

Así mismo se presenta la tabla 14, en la cual se indica los principales productos Agroindustriales que tendrían una aceptación en Suiza.

Tabla 8. Sector agroindustrial Suiza

SUIZA			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
3203 00 90	Ingredientes naturales para cosméticos (materiales colorantes de origen animal)	6.50 %	0%
32030010	Ingredientes naturales para cosméticos (materias colorantes de origen vegetal)	0%	0%
1211908590	Ingredientes naturales para cosméticos (materias primas vegetales)		
130190	Ingredientes naturales para cosméticos (EXTRACTOS VEGETALES)	0%	0%
33019090	Ingredientes naturales para cosméticos (ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES)	3%	0%
15089090	Ingredientes naturales para cosméticos (GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES)	9,60%	0%
0510001000	Ingredientes para Productos farmacéuticos de origen animal	0%	0%
1211 90 85 90	Ingredientes para Productos farmacéuticos de origen vegetal	0%	0%
2104 10 00 90	Preparaciones alimenticias (para sopas, potajes o caldos)	11,50%	0%
2106 90 92 60	Demás preparaciones alimenticias	12,80%	0%
2101 11	Extractos y concentrados de café	9%	0%

Fuente: PROEXPORT – DIAN – TARIC- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

Este sector presenta en su mayoría unas ventajas a nivel arancelario al tener un arancel cero, facilitando aun más su comercialización en el mercado Europeo. Aunque no en todos los productos se presenta estas ventajas como se observa para el caso de galletas tipo sandwich, waffer, Tostadas, Demás hortalizas para snack Y los demás productos de panadería, donde se aplica una tarifa al contenido de la mercancía esto deja en claro de que si estos productos presentan o tienen una oportunidad en la UE no la tienen a nivel arancelario lo cual podría incidir en su comercialización en el mercado europeo.

Según una publicación de DINERO.COM,¹¹¹ Colombia ha contado desde siempre con una amplia diversidad en materia agroindustrial pero solo hasta hace poco ha empezado a sacarle provecho en los mercados internacionales. Es de mencionar que para los agricultores pequeños es muy difícil llegar a los mercados europeos, porque existen muchas exigencias en términos de calidad, volumen y empaque. Para este problema entonces ya se han empezado a darse grandes pasos en este sentido donde la sinergia entre el sector público y el sector privado ha permitido que los agricultores se certifiquen con normas internacionales y diversifiquen la capacidad productiva y exportable de sus productos agrícolas y agroindustriales. Tal es el caso de la Corporación Colombia Internacional, CCI, que desde hace más de algunos años viene liderando el proceso de homologación del Global Gap para Colombia y el proyecto Mega modelo empresarial de gestión agroindustrial que es una estrategia de desarrollo económico para la región Bogotá

¹¹¹ <http://www.dinero.com/comercio-externo/edicion-impres/a/articulo/agroindustria-nuevas-oportunidades/61350>

Cundinamarca y que ya quiere ser replicada en otros departamentos de Colombia. De esta manera, la agroindustria colombiana espera seguir conquistando los grandes espacios que existen para diversificar sus exportaciones.

A estos esfuerzos por sacar adelante el sector agroindustrial se suma la macro rueda agroindustrial de Proexport¹¹², 19 y 20 de junio, donde empresarios colombianos participaron en cerca de 2.000 citas con compradores internacionales de 39 países con expectativas de negocios por US\$ 80 millones. Los empresarios colombianos ofrecieron productos como: café; derivados de cacao; confites; snacks; azúcar, frutas y hortalizas frescas y procesadas; conservas; lácteos y sus derivados; y otros alimentos procesados.

El objetivo de esta macro rueda según PROEXPORT¹¹³, es mantener la imagen de Colombia como país exportador de alimentos de buena calidad, con precios competitivos y sabores tropicales, allí participan compradores de Austria, Alemania, Antillas Holandesas, Australia, Brasil, Bolivia, Canadá, Chile, China, Corea Sur, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Emiratos Árabes, España, Estados Unidos, Francia, Guatemala, Haití, Holanda, Honduras, India, México, Noruega, Portugal, Puerto Rico, Panamá, Perú, Polonia, Qatar, Reino Unido, República Dominicana, Rusia, Singapur, Suecia, Trinidad y Tobago, Turquía y Uruguay.

3.3 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR DE FLORES Y PLANTAS VIVAS

Colombia posee más de 40 años de experiencia exportadora en este sector, además es el segundo exportador de flores del mundo después de Holanda según información de FINAGRO (Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario),¹¹⁴ además el país cuenta con una oferta de variedades como rosas, claveles, astromelias, crisantemos, pompones, hortensias, anturios, heliconias, follajes, entre otros. Este es un sector con alto impacto social, pues genera más de 120.000 empleos directos y vincula alrededor del 25% de la mano de obra rural femenina y también involucra programas de sostenibilidad medioambiental.

La siguiente tabla presenta información acerca de las oportunidades que tendría este sector en los países Europeos y que a continuación se muestra, tabla 15.

¹¹² <http://www.revistaalimentos.com.co/news/1100/443/Macrorueda-agroindustrial-US-80-millones-en-negocios.htm>

¹¹³ *Ibíd.*

¹¹⁴

http://www.finagro.com.co/html/i_portals/index.php?p_origin=internal&p_name=content&p_id=MI-267&p_options=#COLOMBIA

Tabla 9. Sector Flores y Plantas vivas.

SECTOR FLORES Y PLANTAS VIVAS			
ALEMANIA - REINO UNIDO			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAÍSES	SGP PLUS
0603900000	Oportunidad Flores Exóticas	➤ 10%	➤ 0%

Fuente: PROEXPORT – DIAN – TARIC- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

Este sector presenta oportunidades no solo a nivel comercial sino también en lo concerniente a tener un arancel cero gracias al SGP PLUS, aspecto que facilita la comercialización de este producto en el mercado Europeo.

Así mismo se han realizado según PROEXPORT,¹¹⁵ visitas a Moscú para participar en Flowers Expo 2011, una de las más importantes ferias especializadas con el objetivo de abrir nuevas oportunidades de negocios en Rusia, República Checa, Kazajistán y Polonia. La participación en esta feria le permitió al país que los empresarios ofertar sus productos sino reunirse con los principales compradores de Asia Central y Europa Oriental, así como productores y vendedores de flores y plantas vivas de otros países, desarrolladores, productores y vendedores de maquinaria y equipo tecnológico para el sector, así como con prestadores de servicios logísticos y también conocerán la actualidad en el desarrollo de productos de las empresas floricultoras y clases magistrales sobre arreglos florales, tendencias y nuevas tecnologías. Colombia conto por primera vez con la participación de una empresa de flores preservadas, líder en la producción de este tipo de productos los cuales, a través de un proceso de conservación, mantienen su apariencia natural y se extiende su vida útil mediante procesos químicos. Estos aspectos hacen del sector de flores y plantas vivas se fortalezcan y sean cada día más competitivos en el mercado internacional gracias a la innovación en los procesos productivos.

Lo anterior le ha permitido a este sector participar en eventos importantes como fue la adornación desde la catedral de San Nicolás de Estocolmo y el Palacio Real sueco con motivo del matrimonio de la princesa heredera Victoria de Suecia y el empresario Daniel Westling, que se celebro en ese país europeo con ilustres invitados de todo el mundo y transmisión de televisión en directo. Más de 40.000 flores colombianas adornaron la boda, que fue una verdadera fiesta nacional. Todo esto fue posible porque la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (Asocolflores) envió todas estas flores a Estocolmo gracias al apoyo de Proexport y como estrategia de posicionamiento que bajo la marca certificada "Colombia Tierra de Flores" lidera el gremio floricultor para contribuir a cambiar la imagen de

¹¹⁵ <http://www.proexport.com.co/noticias/floricultores-colombianos-la-conquista-del-mercado-de-europa-oriental>

Colombia en los mercados internacionales.¹¹⁶ Según Augusto Solano¹¹⁷, presidente de Asocolflores la participación de este sector en eventos importantes sirve para posicionar el nombre de las flores colombianas y lograr que el consumidor reafirme su imagen de Colombia como un país líder en producción de flores de alta calidad.

Es de anotar que durante los últimos años Colombia se ha consolidado como el segundo productor de flores del planeta. Su variedad, belleza y calidad las han convertido en las más apetecidas a nivel internacional y hoy adornan los eventos más importantes del mundo. Proexport está decidido a apoyar a los floricultores colombianos y seguirá comprometido con el sector para, por medio de programas de diversificación de mercados, participar en ferias, misiones comerciales y divulgación internacional, lograr seguir promocionando a Colombia como un país con flores de la mejor calidad, según lo indicó Alberto Lora, gerente de Agroindustria de Proexport.¹¹⁸

3.4 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR ACUICOLA Y PESQUERO

De acuerdo con FINAGRO,¹¹⁹ Colombia es un país tropical con temperaturas estables, posee todos los pisos térmicos y una vasta red fluvial que recorre todo el país. Tiene una superficie continental de 1 441 748 km² y posee costas sobre el océano Pacífico (1 300 km) y el océano Atlántico (1 600 km). Posee una gran cantidad de cuencas hidrográficas que lo posicionan en un lugar destacado en recursos hídricos en el mundo. Ostenta una de las mayores diversidades de peces del planeta y una alta biodiversidad de organismos hidrobiológicos, al igual que aguas dulces, salobres y marinas y terrenos aptos que le otorgan un gran potencial para el desarrollo de la acuicultura.

La piscicultura colombiana según PROEXPORT,¹²⁰ está representada por el cultivo de dos especies: tilapia (*Oreochromis sp*) y trucha arco iris (*Oncorhynchus mykiss*) que reúne múltiples actividades económicas relacionadas que van desde la producción de alevinos hasta el levante y engorde de estos, además existe en Colombia la infraestructura suficiente y necesaria para la fabricación de alimentos concentrados lo que da un valor agregado a esta cadena.

¹¹⁶ <http://www.momentoempresarial.net/noticias/un-sueno-real-con-flores-colombianas>

¹¹⁷ Ibíd.

¹¹⁸ <http://www.momentoempresarial.net/noticias/un-sueno-real-con-flores-colombianas>

¹¹⁹

http://www.finagro.com.co/html/i_portals/index.php?p_origin=internal&p_name=content&p_id=MI-255&p_options=#mundo

¹²⁰ <http://www.colombiatrader.com.co/oportunidades/sectores/sector-agroindustria/acuicola-y-pesquero>

De acuerdo con la FAO¹²¹, la pesca industrial en Colombia genera empleo en plantas procesadoras, empresas comercializadoras y en la flota pesquera dedicada a las pesquerías de atún, camarón de aguas someras y de aguas profundas, pesca blanca, caracol, langosta, pequeños pelágicos y barcos con permiso polivalente. Para el año 2001 se estimaron 28.485 fuentes directas de trabajo en estas actividades; de ellas, un 30% son personal de nómina y 70% a destajo porque laboran en las plantas de proceso. La pesca artesanal marina y continental es la actividad cuya generación de empleo es más compleja de cuantificar debido a que la mayoría de pescadores alternan la actividad con la agricultura, minería, comercio y construcción, debido a la disminución de las capturas en el medio natural y por el entorno socio-económico que la condiciona. Sin embargo, en el año 2001 se estimaron 66 000 fuentes de trabajo por este concepto. Por último la acuicultura genera cerca de 26.700 fuentes de trabajo.

La siguiente tabla presenta información correspondiente a las oportunidades que presentarían en el mercado europeo algunos productos de este sector según estudios realizados por PROEXPORT, y que a continuación se indican:

Tabla 10. Sector Acuícola y Pesquero

SECTOR ACUÍCOLA Y PESQUERO			
ALEMANIA			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
0301991100	tilapia (<i>Oreochromis</i> sp)	➤ 2%	➤ 0%
0302118010	trucha arco iris (<i>Oncorhynchus mykiss</i>)	➤ 12%	➤ 0%
1604191010	Preparaciones y conservas de Trucha.	➤ 7%	➤ 0%
0304 3100	filetes de tilapia frescos y congelados, conservas	➤ 9%	➤ 0%
0306169990	camarones, tanto de cultivo como salvajes	➤ 12%	➤ 3,60%

Fuente: PROEXPORT – DIAN - TARIC

En este sector se observa que la mayoría de productos presentan un arancel cero para el mercado de Alemania gracias al SGP PLUS, excepto para los camarones que presenta un arancel que si bien es menor en comparación a los terceros países ofrece una ventaja por así decirlo con respecto a este impuesto.

De acuerdo con las estadísticas del ministerio de Agricultura,¹²² el sector pesquero y acuícola colombiano produce 170 mil toneladas, en promedio al año. En Colombia, en los últimos 5 años, en promedio se registra una producción pesquera anual de 96.342 toneladas y acuícola de 73.659 toneladas. Las especies que se exportan son en primer lugar el camarón marino que tiene como destino los Estados Unidos, Europa y Japón, en segundo lugar se encuentran las truchas que

¹²¹ http://www.fao.org/fishery/countrysector/FI-CP_CO/es

¹²² <http://www.vanguardia.com/economia/nacional/132319-aunap-inicia-funciones-en-enero-de-2012>

son exportadas a Estados Unidos y Europa. Generalmente el producto se exporta fresco como en el caso de los camarones y entero o en corte mariposa fresco o congelado para las truchas. Las tilapias, se exportan hacia Estados Unidos, en forma de filete fresco y entero congelado según un informe de la FAO.¹²³

Actualmente las prioridades de investigación en acuicultura se determinan a través de la conformación de una agenda única de investigación liderada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, quien toma la información directamente en las regiones con la participación de los productores, gremios y entidades, en donde se detectan las necesidades de investigación. El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en conjunto con el Fondo Colombiano de Investigaciones Científicas y Proyectos Especiales COLCIENCIAS realizan las convocatorias de las investigaciones y por medio de Fondos Concursables se financia la investigación requerida, a estas convocatorias acceden centros de investigación, universidades, entidades o gremios que demuestren capacidad para realizarlas. Algunas de ellas se realizan en conjunto con los productores en sus granjas. Igualmente se puede utilizar la infraestructura de las estaciones piscícolas que tiene el Gobierno Nacional o los centros de investigación privados.¹²⁴

Así mismo el sector productor privado ha conformado asociaciones gremiales en diferentes regiones del país, reconocidas por el Gobierno Nacional y que son consideradas para la fijación de las políticas, toma de decisiones, concertación de las medidas y normas que se adopten para el desarrollo, administración y control de la actividad. Igualmente son apoyadas por el Gobierno Nacional y Regional a través de la Política Nacional de Cadenas Productivas y de Investigación y Desarrollo Tecnológico A través de ella, en cada una de sus regiones, pueden acceder a la asignación de recursos para la realización de programas de investigación o innovación tecnológica del sector. Como también contribuir a la solución integral de su problemática, con la participación de todos los eslabones de la cadena de producción de la acuicultura.¹²⁵ Todos estos esfuerzos que se han realizado buscan incrementar la productividad de este sector así como su competitividad a través de la innovación e inversión en ciencia y tecnología, aspectos que hacen de este sector se convierta con el paso del tiempo en uno de los más representativos de la oferta exportable del país.

¹²³ http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_colombia/es#tcN900BF

¹²⁴ http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_colombia/es#tcN900BF

¹²⁵ *Ibid.*

3.5 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR DE MANUFACTURAS

Las oportunidades en este sector según PROEXPORT,¹²⁶ y la Cámara de Comercio de Bogotá¹²⁷ se concentran en los artículos de dotación para el hogar, oficina, hoteles y hospitales, la variedad y constante necesidad de estos elementos son una gran posibilidad de negocio; el sector presenta una oferta amplia, con posibilidad de adaptación a sus necesidades y de trabajar conjuntamente en busca de la satisfacción de sus requerimientos. La siguiente tabla expone que productos del sector de manufacturas presentarían oportunidades en el mercado Europeo de acuerdo con PROEXPORT y la Cámara de Comercio de Bogotá:

Tabla 11. Sector de manufacturas

SECTOR DE MANUFACTURAS			
ALEMANIA- ESPAÑA- REINO UNIDO			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
7015 90	Cristalería (ALEMANIA)	3%	0%
4201000090	Artículos y accesorios para mascotas (ESPAÑA)	2,70%	0%
330430	Esmaltes (ESPAÑA)	0%	0%
9405 20 50	Lámparas eléctricas (ALEMANIA)	3,70%	0%
9403 10 58	Muebles de metal de oficina (ALEMANIA)	0%	0%
9403 30 19	Muebles de madera de oficina (ALEMANIA)	0%	0%
6904900000	Cerámicas en: baldosines de pared y de piso, cristalizado y de porcelana (ALEMANIA)	2%	0%
330491	Cosméticos (ALEMANIA- ESPAÑA Y REINO UNIDO)	0%	0%
33030010	Perfumes (ALEMANIA- ESPAÑA Y REINO UNIDO)	0%	0%
330610	pasta de diente (ALEMANIA- ESPAÑA Y REINO UNIDO)	0%	0%
330620	hilo dental (ALEMANIA- ESPAÑA Y REINO UNIDO)	4%	0%
330690	demás productos de aseo bucal (ALEMANIA- ESPAÑA Y REINO UNIDO)	0%	0%
330710	Preparaciones para afeitar o para antes o después del afeitado (ALEMANIA- ESPAÑA Y REINO UNIDO)	6,50%	0%
252310	Cemento (ALEMANIA)	1,70%	0%
252210	Cal (ALEMANIA)	1,70%	0%
252010	Yeso (ALEMANIA)	0%	0%
340130	Productos y preparaciones orgánicas tenso activos para el lavado de la piel, líquidos o en crema, acondicionados para la venta al por menor, aunque contengan jabón (ALEMANIA)	4%	0%
691090	fregaderos, lavamanos, inodoros y demás (ALEMANIA)	7%	0%
3917 40 00 99	tubos plástico (ALEMANIA)	6,5%	0%
6302600000	Toallas (ESPAÑA)	12%	0%
6114	Uniformes (ESPAÑA)	12%	0%
6107	Pijamas (ESPAÑA)	12%	0%
6302210029	Ropa de cama (ESPAÑA)	12%	0%

Fuente: PROEXPORT – DIAN – TARIC- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

¹²⁶ <http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/manufacturas/articulos-de-dotacion>

¹²⁷ <http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=93&conID=9121>

De acuerdo con la anterior información se observa que en este sector todos los productos presentan un arancel cero gracias al SGP PLUS y a la NMF. Esto deja en claro que este mercado representa para Colombia una gran oportunidad no solo a nivel comercial sino también a nivel de aduanas aspecto que favorece la inserción de estos productos en el mercado Europeo.

De acuerdo con la firma ASD Consultores Ltd,¹²⁸ se tiene que gracias a los acuerdos comerciales que ha suscrito Colombia y a su posición geográfica, el país se ha convertido en un centro de producción, distribución y de exportaciones para los mercados de Suramérica, Norteamérica y Europa. Las manufacturas entran a formar una parte fundamental de este proceso, debido al potencial de mercado que Colombia ofrece como país manufacturero en aspectos como:¹²⁹

- Las exportaciones totales entre 2002 y 2007 se duplicaron, pasando de 12 mil millones a 30 mil millones de dólares.
- Para el año 2010, los tratados de Libre Comercio han permitido un mayor acceso a mercados preferenciales de más de 1.200 millones de consumidores.
- En comparación con otros países desarrollados y en vía de desarrollo, la mano de obra colombiana ofrece competitividad a nivel salarial.
- Colombia ocupa la décima posición en credibilidad de los gerentes y la decimoprimera en espíritu empresarial de los mismos.
- Colombia es líder en reformas para facilitar los negocios según el Banco Mundial, escalando 13 posiciones con respecto al año anterior.
- Siemens S.A.: planta de alta tecnología donde se fabricarán motores, transformadores y prótesis auditivas. Inversión por USD 46 millones y 215 empleos generados

Lo anterior se convierte en una clara oportunidad para los sectores como son el Automotriz, Cosméticos y Productos de Aseo, Materiales de Construcción y Textil y Confección, según ASD Consultores Ltd. Estos sectores como se vienen mencionando anteriormente hacen parte de las oportunidades que tienen estos mismos en el mercado europeo y que se exponen en la tabla 11 excepto el ultimo que es el de textil y confecciones del cual se habla más adelante pero que igual se ve reflejado como una clara oportunidad que el país tiene.

¹²⁸ <http://www.asdconsultoresltda.com/inversionextranjera.html>

¹²⁹ *Ibid.*

3.6 OFERTA EXPORTABLE DE COLOMBIA EN EL SECTOR DE PRENDAS DE VESTIR

Colombia es el tercer productor en el mundo de ropa íntima, según estudios realizados por PROEXPORT¹³⁰ se ha posicionado en los últimos años con éxito en nichos “premium” en trajes de baño y gracias a las adecuadas soluciones para “sourcing” o servicios de paquete completo para pantalonera en tela de índigo y prendas superiores en tejido de punto, marcas de renombre mundial han realizado su producción en nuestro país. Los diseñadores colombianos de moda han presentado sus colecciones con éxito en las pasarelas y semanas de la moda más importantes del mundo, marcando tendencia, mostrando propuestas, y diferenciándose gracias a la inclusión en sus diseños de técnicas y materiales tradicionales y artesanales.

A continuación se presenta la siguiente tabla que indica las oportunidades que tiene este sector en algunos países Europeos:

Tabla 12. Sector prendas de vestir

SECTOR PRENDAS DE VESTIR			
ALEMANIA			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
6103 49 00 99	pantalones Jeans	12%	0%
6108210000	Ropa Interior Femenina	12%	0%
ESPAÑA			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
61124990	Vestidos de Baño	12%	0%
61112090	Ropa Infantil	12%	0%
REINO UNIDO			
PARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	TERCEROS PAISES	SGP PLUS
61112090	Ropa Infantil	12%	0%
6107110000	Ropa Interior Masculina	12%	0%

Fuente: PROEXPORT – DIAN – TARIC

Este sector presenta un arancel cero en todas las prendas de vestir gracias al SGP PLUS. Esto indica que el mercado europeo ofrece unas oportunidades ya sea a nivel comercial y tributario que pueden ser aprovechadas. Es de anotar que Colombia es reconocida internacionalmente como un país que presenta grandes

¹³⁰ <http://www.colombiatrading.com.co/oportunidades/sectores/prendas-de-vestir/confecciones>

fortalezas en el negocio de los textiles y las confecciones, representando un importante porcentaje del PIB manufacturero 8% y un 3% del PIB nacional.¹³¹

Según un informe de INEXMODA¹³² (Instituto para la exportación y la moda), la producción Colombiana de ropa interior y beachwear ha logrado un importante reconocimiento en el ámbito internacional por su calidad y diseño. En Europa Mediterránea, la alta demanda de ropa interior en líneas como la casual, la sofisticada y la romántica; así como, en beachwear, las líneas: casual, brasileña y sofisticada; abren un abanico de oportunidades para los empresarios colombianos al constituir un mercado por conocer y explorar. Oportunidades que se potencializan, a propósito del respaldo de los países de la Unión Europea al tratado de libre comercio con Colombia y Perú. En España, Sur de Francia, Italia y Grecia se identificaron intenciones de compra manifestadas por distribuidores y compradores internacionales para estas categorías que, en caso de adaptar al gusto europeo aspectos como el patronaje, (El patronaje industrial es una técnica de creación de patrones utilizada profesionalmente en la cual utilizando una única medida , por ejemplo la medida de pecho, se puede realizar mediante fórmulas todo el patrón de una prenda), las colecciones, los precios de venta y las tendencias, los empresarios colombianos tienen un nicho por explotar.

Un estudio de oportunidades de negocio que las firmas Beagle y Werner International realizaron para INEXMODA,¹³³ en el marco del proyecto Plataforma de Innovación para el sector textil confección, con el fin de ofrecer herramientas de competitividad y de acceso a mercados para el Sistema Moda de Colombia. En él se habla además, de la categoría de jeans premium (prendas de moda y jeans clásicos o básicos) como producto que puede adecuarse a los estándares requeridos para competir en el mercado europeo. Si bien, en el caso de ropa íntima y de baño, es necesario lograr altos estándares en los acabados y los materiales, éstos pueden tener gran aceptación, teniendo en cuenta que el 70% de los distribuidores europeos contactados en el estudio, afirmaron estar dispuestos a trabajar con proveedores de productos colombianos. En síntesis se tiene que hay un reconocimiento que tiene el país en Europa en prendas de vestir y la aceptación de los distribuidores europeos de trabajar con proveedores colombianos esto muestran aun más el grado de aceptación que tiene este sector en este mercado, a esto se suma el interés de hacer crecer aun mas este sector con la realización de estudios que permitan el desarrollo de la innovación con el fin de hacerlo más competitivo el sector de prendas de vestir, todo esto hace que este sector sea prometedor en el futuro y que amplíe aun más la oferta exportable del país.

¹³¹ http://www.crediseguro.com.co/dmdocuments/INFORME_SECTOR_TEXTIL_Marzo_2010.pdf

¹³² <http://www.inexmoda.org.co/ModaColombianaseabreaotrosmercados/tabid/6219/Default.aspx>

¹³³ Ibid.

3.7 DESARROLLO E INVERSIÓN EN EL SECTOR AGRÍCOLA DE COLOMBIA

El sector agropecuario ha sido una de los principales motores del desarrollo económico colombiano “con un aporte del 9% al PIB, una contribución del 21% en las exportaciones, una generación del 19% al empleo total del país y un enorme potencial sustentado en ventajas competitivas y comparativas”.¹³⁴ El sector agropecuario en Colombia es un escenario de gran atractivo mundial para la inversión extranjera directa.

En su condición de país tropical, ubicado en plena zona ecuatorial, el territorio nacional se beneficia de una luminosidad permanente durante todo el año. De igual forma, cuenta con una gran variedad de pisos térmicos que van desde los nevados hasta las extensas sabanas de la Orinoquía al oriente y del Caribe al norte del país y la disponibilidad de recursos hídricos en Colombia es cerca de 45.402 metros cúbicos per cápita año, el país se ubica sobre el promedio en Sur América y muy por encima de otras regiones como Norte América, Europa y Asia.¹³⁵

Como resultado de lo anterior el país ha presentado una producción agropecuaria diversificada y creciente. “Del total de la producción agrícola colombiana durante 2009 (26 millones de toneladas) el 66% perteneció a cultivos permanentes (17,1 millones de toneladas), mientras que el 34% restante (8,9 millones de toneladas) a cultivos transitorios ejemplo: arroz, papa, hortalizas, etc. Al interior de los cultivos permanentes se destaca la caña con la mayor producción, con una participación del 23% (4 millones de toneladas), seguido por frutales con el 22% (3,7 millones de toneladas) y plátano con el 19% (3,2 millones de toneladas)”¹³⁶.

Es de recordar que Colombia, es uno de los países con mayor potencial de expansión de tierras para uso agrícola en el mundo. “Este potencial de crecimiento según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural se estima en 10 millones de hectáreas, dentro de las que se encuentran áreas no aprovechadas y otras que tradicionalmente han sido utilizadas sin atender criterios de vocación productiva. Así mismo tan sólo el 3% del territorio nacional es usado bajo fines agrícolas, el 48.7% está cubierto por bosques naturales y colonizados y el 34% por actividades pecuarias (en su mayoría pastos dedicados a la ganadería bovina extensiva)”.¹³⁷

¹³⁴ Sector Agroindustrial Colombiano, Alejandro Vélez, Andrés Campos y Soulange Córdoba Ramírez, *invierta en Colombia trabajo compromiso ingenio Volumen I No. I Diciembre de 2010* formato PDF Pág. 4

¹³⁵ | Sector Agroindustrial Colombiano, Alejandro Vélez, Andrés Campos y Soulange Córdoba Ramírez, *invierta en Colombia trabajo compromiso ingenio Volumen I No. I Diciembre de 2010* formato PDF Pág. 4 y Pág. 7

¹³⁶ *Ibíd.* Pág. 5

¹³⁷ Sector Agroindustrial Colombiano, Alejandro Vélez, Andrés Campos y Soulange Córdoba Ramírez, *invierta en Colombia trabajo compromiso ingenio Volumen I No. I Diciembre de 2010* formato PDF Pág. 6

Así mismo las características anteriores hacen que Colombia ocupe un ranking competitivo a nivel mundial de América Latina y que a continuación se presenta:

Tabla 13. Ranking Exportaciones Agrícolas Colombianas en el mundo y América Latina en toneladas

Producto	Ranking mundial	Toneladas	Ranking América Latina
Café verde	3	637.4	2
Plátano	3	109.4	3
Banano	4	1.639.833	3
Aceite de Palma	5	315.6	1
Azúcar refinado	7	546.5	2
Fríjol seco	8	57.9	2
Fécula de yuca	9	650.0	3
Dulces de azúcar y confitería	10	134.1	2
Extracto de café	15	15.7	4
Mezclas y masas de panadería	16	19.7	1
Harina de maíz	20	6.8	7

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO por sus siglas en inglés)

Como se puede observa Colombia tiene unas posiciones prestigiosas a nivel de Latino América en las exportaciones, ocupando en su mayoría los cuatro primeros puestos en este ranking excepto para la harina de maíz con el séptimo lugar pero aun así no está muy lejos de los cinco primeros. Esto indica que el país es competitivo en este mercado Latino Americano favoreciendo así sus exportaciones. Ahora a nivel del ranking mundial las exportaciones colombianas agrícolas presentan que cuatro productos se ubican entre los cinco primeros, además el ranking permite distinguir que no hay una gran brecha con los demás productos exportados ya que estos llegan como mínimo hasta el puesto 20, este ranking comparado con el anterior es diferente claro esta porque se está hablando de la participación de las exportaciones colombianas a nivel mundial la posición en este ranking, aunque la ubicación en la mayoría de los productos agrícolas no es demasiado lejana al no ocupar los últimos lugares en lo que respecta a los productos expuestos anteriormente en la tabla 16, esto indica que estos mismos son competitivos en este ranking lo cual hace que el país tenga una carta de presentación en el mercado agrícola a nivel internacional incluso en el mercado Europeo.

3.7.1 Metas de Producción Agrícola. Para promover la diversificación de este sector, el Gobierno Nacional ha venido desarrollando una agenda de negociaciones para avanzar en el proceso de inserción en la economía mundial. En los últimos años se han concluido negociaciones comerciales con Mercosur, Estados Unidos, el Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), Chile, Canadá, los países del EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio por sus siglas en inglés, compuesta por Suiza, Islandia, Noruega y Liechtenstein) y la Unión Europea.¹³⁸

Para aprovechar estos tratados los sectores público y privado desarrollaron conjuntamente la Apuesta Exportadora Agropecuaria (Estrategia de mediano y largo plazo que hace parte del proceso de inserción de la economía colombiana a los mercados mundiales). En ella se identificaron los productos de mayor potencial exportador, las regiones aptas para su desarrollo y se diseñaron los instrumentos para su implementación, la meta es incrementar en 2,8 millones de hectáreas el área sembrada para el año 2020. Para esto se identificaron los productos de mayor potencial exportador, la meta es incrementar en 2,8 millones de hectáreas el área sembrada para el año 2020.

Lo anteriormente expuesto se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 14. Metas en áreas cultivadas en Colombia 2006 y 2020, en millones de hectáreas.

Productos	2006	2020	Incremento
Tardío Rendimiento / 1	433	1.425	991
Frutas / 2	83	167	84
Hortalizas / 3	17	56	38
Exportables potencial / 4	96	164	67
Exportables Tradicional / 5	1.001	939	-61
Etanol (yuca y caña)	40	215	175
Forestal comercial	220	1.429	1.208
Total Apuesta Exportadora	1.893	4.398	2.504
Otros cultivos	2.895	3.198	302
TOTAL CULTIVOS	4.789	7.597	2.807

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) – Apuesta Exportadora Agropecuaria

1. Tardío rendimiento: palma, cacao, caucho, macadamia y marañón.
2. Frutas: pitahaya, mango, bananito, lima Tahití, feijoa, aguacate, uchuva, piña, maracuyá, lulo, mora, granadilla y tomate de árbol.
3. Hortalizas: ají, espárrago, cebolla bulbo, brócoli, coliflor, lechugas gourmet y alcachofa.
4. Exportables potencial: tabaco, algodón y papa amarilla.
5. Exportable tradicional: café, flores, azúcar, plátano y banao

¹³⁸ Sector Agroindustrial Colombiano, Alejandro Vélez, Andrés Campos y Soulange Córdoba Ramírez, inviata en Colombia trabajo compromiso ingenio Volumen I No. I Diciembre de 2010 formato PDF Pág. 10

La información anterior indica que el incremento en la producción en algunos de estos sectores le permitiría al país ampliar aun más su oferta exportable por concepto de estos mismos y convertirse el país en uno de los socios estratégicos en la suministración de productos agrícolas para el mercado internacional como para el mercado de la UE. Todo esto se traduciría en un crecimiento económico y a la vez del PIB.

Dentro de este conjunto de productos anteriormente mencionados en la tabla 20, es importante destacar algunos como el cacao, el etanol, el aceite de palma y algunas frutas y hortalizas, los cuales por ser productos tropicales y contar con unas ventajas relativas (producir a un precio menor), son los llamados a diversificar y liderar la producción agrícola del país, algunas características de estos productos se encuentra a continuación:¹³⁹

- En etanol, la meta es pasar de una producción cercana a los 800 mil litros diarios a 3,8 millones en 2020.
- En cacao, el país está haciendo un gran esfuerzo por incrementar la producción, no sólo por las necesidades internas del producto ante la alta demanda de la industria, sino porque en este bien las oportunidades de exportación para el país son enormes. Hoy Colombia es el noveno productor mundial de cacao con una participación mínima en el comercio internacional.
- En algunas frutas y hortalizas, hay un gran potencial agrícola y agroindustrial. Aunque las exportaciones de estos productos presentan un buen comportamiento, países con características y proceso productivos similares participan activamente en el comercio mundial de estos bienes con valor agregado.

3.8 DESARROLLO E INVERSIÓN EN EL SECTOR AGROINDUSTRIALES DE COLOMBIA

En este sector el Programa de Transformación Productiva sustentado en una alianza público privada, “el Gobierno Nacional pretende impulsar el desarrollo del país apostándole a la transformación de 4 sectores agropecuarios (Carne bovina); Chocolatería, confitería y materias primas anexas; Palma, aceites y grasas; y Camaronicultura) con miras a convertirlos en jugadores de talla mundial”.¹⁴⁰ Estos productos presentan las siguientes características para su desarrollo:¹⁴¹

¹³⁹ Sector Agroindustrial Colombiano, Alejandro Vélez, Andrés Campos y Soulange Córdoba Ramírez, *invierta en Colombia trabajo compromiso ingenio* Volumen I No. I Diciembre de 2010 formato PDF Pág. 11

¹⁴⁰ <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/agroindustria.html>

¹⁴¹ *Ibid.*

- Colombia cuenta con el cuarto hato ganadero más grande de América Latina con un inventario bovino de 26,9 millones de cabezas en 2008. El Brahman colombiano, ideal para la producción de carne en condiciones tropicales, se destaca por tener la genética de la más alta calidad en el mundo.
- Cacao Colombiano fino de sabor y aroma, categoría que alberga sólo el 5% del grano mundialmente comercializado según la Organización Internacional del Cacao.
- Tasa de rendimiento de cacao de las más altas entre los principales cultivadores de latino America (LATAM) (0.55 ton/ha) acompañada de la mayor productividad de azúcar por hectárea en el mundo (4.6 ton/ha año).
- En Camaronicultura el litoral Caribe (1.700 kilómetros) ofrece la posibilidad de adelantar proyectos que no degraden el ecosistema como manglares y ensenadas.
- El centro de investigación del sector de camarones, CENIACUA, es uno de los más avanzados a nivel mundial y ha logrado posicionar a Colombia como un centro de genética de camarón.

Los aspectos anteriores muestran las ventajas que presentan estos productos que se buscan volverlos participes de manera activa en el mercado internacional y en especial al mercado de la Unión Europea lo cual sería una clara señal de diversificación de la oferta exportable de Colombia hacia este bloque económico aprovechando las ventajas competitivas y comparativas que ofrece el país.

3.9 INCENTIVOS AL SECTOR AGRÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL

Estos incentivos buscan promover aun más la producción agrícola para esto el estado colombiano ha desarrollado los siguientes organismos para este fin:¹⁴²

- Agro Ingreso Seguro (AIS) es el programa de apoyo al productor vía crédito, capital de inversión y en menor escala, pagos directos para almacenamiento y otros servicios (Ley 1133 de abril de 2007).
- Banco Agrario: Servicios bancarios para el sector rural, financia actividades agrícolas, pecuarias, forestales y agroindustriales con auspicio estatal.
- Fondo Agropecuario de Garantías (FAG): Cuando se solicita un crédito agropecuario, la entidad bancaria requiere garantías para respaldar las obligaciones. si usted no cuenta con ellas o son insuficientes, el Fondo Agropecuario de Garantías FAG respalda ante las entidades bancarias dichas obligaciones.

¹⁴² <http://www.minagricultura.gov.co/inicio/default.aspx>

- **FINAGRO:** fue creado por la Ley 16 de 1990 y nació de la necesidad del sector agropecuario y rural de contar con un Sistema Nacional de Crédito Agropecuario y tener una entidad autónoma y especializada en el manejo de los recursos de crédito dispersos en varios organismos que los asignaban como una variante complementaria de la política macro económica, de la Junta Monetaria hoy Junta Directiva del Banco de la República.
- **Seguro Agropecuario:** Ampara la inversión de los productores contra riesgos climáticos como lluvias, heladas, fuertes vientos, inundaciones, deslizamientos, sequías etc. El gobierno Nacional otorga un subsidio entre 30% y 60% sobre el valor de la prima que los productores adquieran a través del sistema asegurador colombiano.
- **Zonas Francas Unipresarias Agroindustriales:** Estas zonas están diseñadas para que una sola empresa solicite la declaratoria de zona franca en el área donde se va a instalar el proceso productivo, sus beneficios son:
 - No se causan ni pagan tributos aduaneros (IVA y ARANCEL)
 - Reconocimiento de origen en el marco de los acuerdos comerciales
 - Posibilidad de venta en el mercado local
 - Exención de IVA por materias primas o bienes importados desde el territorio aduanero nacional

Los Incentivos tributarios existentes para el sector agrícola en Colombia son:

- Exención del Impuesto a la Renta para Cultivos de Tardío Rendimiento. Entre el 2004 y 2014 los nuevos cultivos como cacao, caucho, palma, cítricos y frutales están exentos del impuesto a la renta líquida por un plazo de 10 años contados a partir del inicio de la producción.
- El sistema especial de importación y exportación Plan Vallejo, es un mecanismo mediante el cual se otorgan exenciones del pago del Arancel y el IVA o su diferimiento, para la importación de insumos, materias primas y bienes de capital. Para solicitar el Plan Vallejo es necesario que la producción sea exportada total o parcialmente.

3.10 DESARROLLO E INVERSIÓN EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE COLOMBIA

De acuerdo con Daniel Mitchell¹⁴³ el país ha dado pasos sustanciales en los últimos años para mejora del sector INDUSTRIAL, en aspectos como: (1) ha mejorado considerablemente la situación de seguridad y orden público, (2) se ha generado un clima de negocios propicio y atractivo para la inversión local y extranjera, (3) se han incrementado las coberturas en educación y salud, (4) se ha avanzado en la agenda comercial, (5) ha aumentado el uso y difusión de las tecnologías de la información y comunicaciones, y (6) se ha dado un rápido desarrollo del sistema financiero.

Por otra parte, en términos de desarrollo empresarial, los avances también han sido notorios. Las empresas industriales están mejorando su competitividad, invirtiendo en innovación, desarrollando proyectos de inversión, conquistando los mercados internacionales, buscando aprovechar las ventanas que abren los tratados de libre comercio, y fortaleciendo sus alianzas con el sector público y la academia. Un buen ejemplo que ilustra lo anterior, es la tasa de inversión del país que se ubica hoy en día en el 28,5% del PIB, y que constituye la cifra más alta de los últimos treinta años.¹⁴⁴

En materia de innovación, también las empresas industriales han alcanzado importantes logros. Primero, lo obtienen por el aumento en la participación de sectores clasificados como intensivos en tecnología e innovación; entre ellos, los productos químicos, los equipos de transporte, la maquinaria, los aparatos eléctricos y la petroquímica. Y segundo, por el desarrollo de productos sofisticados en sectores tradicionales, como los bienes con alto valor nutricional en el sector de alimentos, los cosméticos y productos de aseo basados en el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad, o el mayor enfoque de la industria textil en la moda y los productos de vanguardia. Prueba de lo anterior es que de las 54 actividades industriales clasificadas como intensivo en capital de alta tecnología y mano de obra calificada, el 60% corresponde a actividades que en la última década han aumentando significativamente su participación en la producción industrial colombiana. En contraposición, se encuentra que de los 34 sectores intensivos en mano de obra no calificada y con menor desarrollo tecnológico, cerca del 68% corresponde a actividades que han perdido participación durante este mismo período.¹⁴⁵

¹⁴³ Dirección de Estudios Económicos, Departamento Nacional de Planeación. El autor agradece los aportes y comentarios de la Andi y sus Cámaras Sectoriales, Fenavi, Asoleche, Asocaña, Carvajal Espacios, Ecopetrol, Acoplásticos, y Camacol 2011

¹⁴⁴ BALANCE SECTOR INDUSTRIAL 2011 Resumen ejecutivo Departamento Nacional de Planeación formato PDF Pág. 3

¹⁴⁵ *Ibíd.* Pág. 3

Es importante mencionar que la cadena textil, las sustancias químicas, el sector de cosméticos y productos de aseo, y los productos metalúrgicos también han tenido un comportamiento destacable, entre otras razones, debido al repunte en las exportaciones, las estrategias de comercialización y generación de valor de las empresas.¹⁴⁶ Estos sectores como se ha mencionado anteriormente y que se indican en las tablas 17 y 18, estos tienen una oportunidad de ser exportados hacia este bloque económico aspecto que se refuerza con lo que hasta aquí se menciona. Todo lo anteriormente mencionado hasta aquí de las características del sector INDUSTRIAL han hecho que este mismo tenga un crecimiento en las exportaciones colombianas a Europa en los últimos tres años (periodos de vigencia del SGP PLUS para Colombia), del 12,6% (2009- 2010) y del 51,1% (2010- 2011), cuyos valores son de 459 millones de dólares, 517 millones de dólares y 781 millones de dólares 2009, 2010 y 2011 respectivamente como se puede observar en la tabla 5.

En síntesis este sector se está convirtiendo poco a poco en un sector estratégico para el crecimiento y desarrollo del país, debido al valor agregado que se le puede dar a las materias primas, aspecto que juega un papel importante si se quiere ser competitivo en el mercado internacional y en especial al mercado de la Unión Europea.

¹⁴⁶ BALANCE SECTOR INDUSTRIAL 2011 Resumen ejecutivo Departamento Nacional de Planeación formato PDF Pág. 3

4 FORTALEZAS, DEBILIDADES Y APROVECHAMIENTO DEL SGP PLUS Y LAS PERSPECTIVAS PARA UN MAYOR BENEFICIO.

Es importante aclarar que el TLC con Europa se trata, realmente, de un Acuerdo de Asociación, es decir que tiene mayor alcance que un Tratado de Libre Comercio (TLC), porque involucra tres componentes: diálogo político, programas de cooperación y libre comercio. Sin embargo, para efectos prácticos se denomina Acuerdo Comercial. El elemento esencial del Acuerdo son los Derechos Humanos especialmente por las condiciones impuestas a Colombia desde hace años por ser un tema sensible en el concierto internacional.

4.1 ANÁLISIS COMPARATIVO DEL SGP PLUS Y EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UE

Colombia decidió negociar el TLC con la UE para lograr un mayor crecimiento y desarrollo económico mediante una relación comercial preferencial y permanente con un actor fundamental en la economía mundial, que le permita al país acrecentar el comercio de bienes y servicios mediante la eliminación de las barreras, así como fomentar las inversiones recíprocas.

Teniendo en cuenta que el SGP PLUS, ofrece ventajas preferenciales las cuales están vigentes hasta el 2015 que son unilaterales y con un horizonte en el tiempo el acuerdo comercial que firmara Colombia con la UE será por un término indefinido lo queda seguridad a los empresarios en sus negocios. A continuación se presenta una comparación general entre el SGP PLUS y el TLC con la UE:

Tabla 21. Matriz dofa en caso de firmar un TLC con Europa y dejar atrás el SGP PLUS

Matriz dofa en caso de firmar un TLC con Europa y dejar atrás el SGP PLUS	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Vigencia Indefinida en el tiempo al pasar a un TLC • Las partes son Socios (Preferencias otorgadas en Igualdad de condiciones) • No se deben ratificar Convenios (Excepto Laborales, Ambientales y de Derechos Humanos) • Flexibilidad de Normas de Origen para productos industriales • Acumulación en origen con países con los cuales la UE tiene TLC s 	<ul style="list-style-type: none"> • Si no se firma el TLC la vigencia del SGP PLUS irá hasta 2015 • Preferencias otorgadas en forma UNILATERAL • Se deben ratificar 27 convenios • Normas de Origen para productos industriales restrictivas • No hay acumulación de origen para terceros países • No existe negociación en servicios

firmados	
<ul style="list-style-type: none"> • Capítulo de Servicios 	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Diversificación de la Oferta exportable al permitirse la acumulación de origen con terceros países y flexibilizarse la normas de origen de productos industriales • Profundizar la importación y exportación de servicios • Promover el incremento de la Inversión Extranjera Directa • Relación equitativa de mutuo beneficio 	<ul style="list-style-type: none"> • Terminación del SGP PLUS ya que las preferencias son un regalo unilateral • Aprovechamiento de las preferencias por parte de otros países que tienen TLCs firmados con la UE • Riesgos en materia de comercio por estar sometido a renovación cada tres años el SGP PLUS , lo que no ofrece una relación estable y participativa con Europa • No existencia de Confianza de Europa y Colombia para invertir

Fuente: Ministerio de comercio, industria y turismo El ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea 2012.

Como se puede observar en el cuadro anterior la firma del acuerdo comercial con la UE traerá grandes ventajas las cuales analizaremos con más detalle a lo largo de este capítulo.

Las preferencias otorgadas bajo este Sistema (SGP PLUS), efectivamente han contribuido con la dinámica de las relaciones comerciales de Colombia con la Unión Europea, sin embargo, el hecho que la vigencia de las preferencias esté sujeta a la ratificación e implementación de ciertas convenciones y que deba ser renovada cada tres años, no permite establecer una relación estable y participativa con el bloque europeo, en la que las empresas europeas construyan una percepción de confianza para promover inversión extranjera directa, ni construir posiciones políticas comunes ante diversos organismos internacionales, ni en suma, construir una relación equitativa de mutuo beneficio.¹⁴⁷

Con la suscripción del acuerdo de asociación, Colombia ya no tendría que ratificar las diversas convenciones, ni mucho menos renovar el acceso a las preferencias cada tres años pues el acuerdo no tiene un término fijo de vigencia, lo que ciertamente contribuiría aún más no solo con la intensificación comercial, sino con el volumen de inversión extranjera directa hacia el territorio nacional.

En el ámbito de los productos industriales el acuerdo prevé una desgravación asimétrica a favor de Colombia. De las exportaciones de Colombia a la Unión Europea, 99,9% tendrán libre acceso a ese mercado desde la entrada en vigencia

¹⁴⁷ RAMÍREZ CUBILLOS, Ana María Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario facultad de relaciones internacionales Importancia del acuerdo de asociación que se negocia con la unión europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas Bogotá d.c., 2010 Formato PDF Pág. 3

del acuerdo comercial, esto significa buenas oportunidades para productos en los que Colombia tiene ventaja comparativa como las manufacturas de papel, cuero y sus productos, agroindustria y productos de plástico, entre otros.¹⁴⁸

4.2 LA IMPORTANCIA DEL ACUERDO COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA PARA COLOMBIA

La importancia de este Acuerdo para Colombia radica en lograr una relación preferencial y permanente con un actor clave en la economía mundial, pues es el primer importador mundial de bienes (USD 2.301.000 millones) y servicios (USD 618.000 millones), y es nuestro segundo socio comercial con USD 4.700 millones en exportaciones y USD 5.100 en importaciones en el 2009.¹⁴⁹

Además, su PIB (producto interno bruto) per cápita es cercano a los 32 mil dólares, es decir, cuatro veces el de Colombia, lo cual da una idea de la capacidad de compra de sus habitantes y sus 27 Estados miembros generaron el 30% de la producción mundial.¹⁵⁰

También la UE es el segundo socio comercial de Colombia después de los EEUU y desplazando a Venezuela. Así mismo la UE ha sido uno de los mayores generadores de inversión extranjera directa en los últimos años, información que se expone en la siguiente tabla:

Tabla 15. Acumulado IED en Colombia según Acuerdo Comercial 2001 - 2010
Millones de US\$

Acuerdo / Región	Acumulado	% Participación
NAFTA	11.242.1	37.1%
Unión Europea	8.138.2	26.9%
Cuenca del Pacífico Latinoamericano	3.286.9	10.9%
G-3	1.803.6	6.0%
MERCOSUR	968.2	3.2%
EFTA	367.6	1.2%
CARICOM	210.2	0.7%
CAN	121.4	0.4%

¹⁴⁸ REINA Mauricio y OVIEDO De FREDRICH Sandra. EBERT STIFTUNG EN COLOMBIA FESCOL, cuyo trabajo se titula Colombia y el TLC con la Unión Europea 2011. Formato PDF Pág. 6

¹⁴⁹ Ministerio de comercio, industria y turismo El ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea Formato PDF Pág. 3

¹⁵⁰ Ibíd. pág. 3

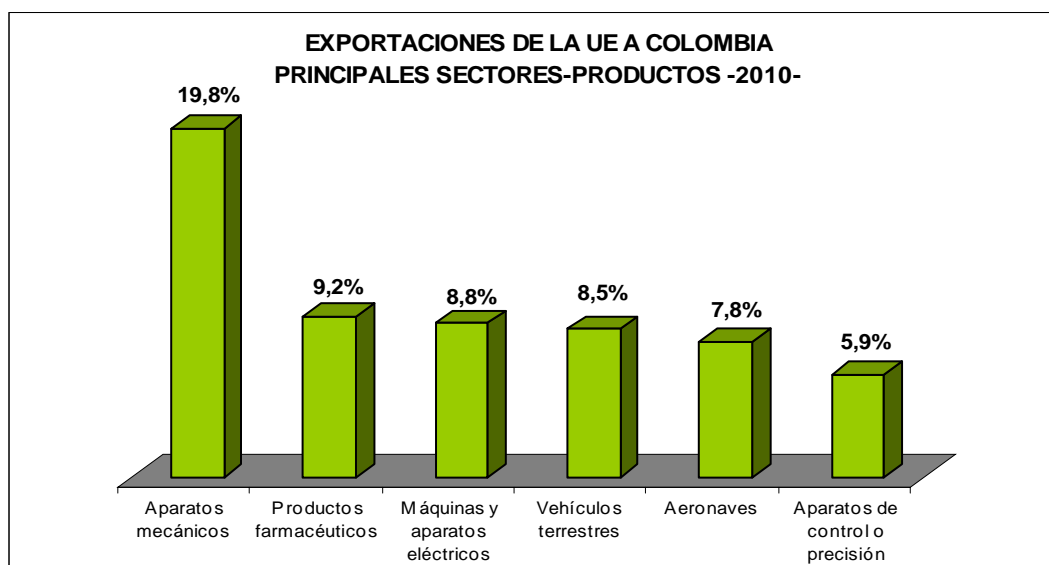
Mercado Común Centroamericano	68.4	0.2%
Triángulo del Norte de Centroamérica	10.9	0.0%

Fuente: Banco de la República

Como se puede observar en la tabla 22 la UE es el segundo inversionista en Colombia; de acuerdo con MICOMERCIO,¹⁵¹ el flujo acumulado de inversión proveniente de los países miembros de la Unión Europea en Colombia entre los años 2001 al 2010 ascendió a US\$8.138 millones, lo que significó una participación del 26,9% del acumulado de la inversión extranjera directa en Colombia. Con el Acuerdo, los flujos de inversión entre la UE y Colombia se promoverán, dados los compromisos de estabilidad, transparencia y protección de las inversiones.

4.2.1 Importaciones de Colombia desde la UE. La UE es proveedor de productos de alto valor agregado para el sector productivo colombiano, del total vendido, €3.910 millones, los productos industriales la siguiente grafica expone algunos sectores que se exportan a Colombia:

Gráfica 7. Exportaciones de la UE a Colombia principales sectores productos 2010



Fuente: Presentación en power point Doctora Miriam García Ferrer consejero comercial delegación de la Unión Europea en Colombia conferencia "La apuesta de la UE por Colombia Oportunidades del TLC" 15 de junio del 2012 Cartagena

¹⁵¹ Ministerio de comercio, industria y turismo El ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea Formato PDF Pág. 3

Como puede observarse, Colombia recibe de la UE casi el 20% representado en aparatos mecánicos o bienes de Capital, casi un 10% en productos farmacéuticos y alrededor del 9% de máquinas y aparatos eléctricos y entre un 6% y un 8,5% de vehículos, aeronaves, y aparatos de precisión lo que refleja que el sector agrícola se reciben pocas mercancías.

Es de anotar que con la firma del Acuerdo Comercial de Colombia y la UE según (Reina y Oviedo)¹⁵² los sectores donde se podrían concentrar la mayor expansión de importaciones de Colombia de la Unión Europea sobresalen la maquinaria, los equipos, los vehículos de diversa índole, los productos químicos, y el hierro y el acero. Así mismo aparecen algunos sectores en los que podría haber comercio intra industrial, pues Colombia también tiene ventaja comparativa en ellos: productos de perfumería, tocador y limpieza; plásticos en formas no primarias; cueros y sus productos; y papel, cartón y sus productos.

4.2.2 Exportaciones de Colombia hacia la UE. Como se observa en el capítulo dos tabla 5, Colombia exporta hacia la UE bienes de poco valor agregado es decir del sector agrícola o de extracción minera en un porcentaje cercano al 90% igualmente en la tabla 5 del segundo capítulo de la presente investigación.

Retomando la información vertida en el segundo capítulo se tiene que los principales destinos de los bienes exportados a la UE son los siguientes: “Holanda (28,5%), España (19,4%), Reino Unido (13,5%), Italia (8,4%) y Bélgica (7,0%)”.¹⁵³

Como es ya sabido Colombia es un exportador neto de materias primas y productos derivados de los recursos naturales según estudios realizados por (Alvares y Bermúdez),¹⁵⁴ los altos precios de estos bienes en los últimos años han servido de excusa para profundizar el carácter primario y atrasado de nuestra estructura productiva. Los países desarrollados, en cambio, se encuentran dentro del grupo de los productores de bienes de alta tecnología, con mayor participación en el mercado mundial. El 78% del comercio de estas naciones corresponde a bienes manufacturados, del cual Colombia no participa.

El crecimiento de las ventas de productos primarios es lo que explica el dinamismo de las exportaciones colombianas, impulsado por las necesidades de materias primas de la industria manufacturera de las potencias, Estados Unidos,

¹⁵² Mauricio Reina y Sandra Oviedo de Friedrich Ebert Stiftung en Colombia Fescol, cuyo trabajo se titula Colombia y el TLC con la Unión Europea 2011. Formato PDF Pág. 1

¹⁵³ Formato PDF Unión Europea Perfil Económico - Comercial Relaciones Comerciales, De Inversión Y Turismo Colombia – Unión Europea Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia (Bogotá, D. C., 29 de febrero de 2012)

¹⁵⁴ Álvarez, Martha y Bermúdez, Marco Aurelio. La estructura de las exportaciones colombianas: con necesidad de cambio. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de Estudios Económicos. OEE-10. Noviembre 2010.

Unión Europea, Japón y China, entre otras. De esta forma, Colombia es un proveedor de materias primas en una relación comercial en que las economías poderosas se quedan con el valor agregado y Colombia sin sus riquezas naturales. Un juego de 1 = 0, como lo explica Aurelio Suárez, donde lo que unos ganan lo pierden otros, y en este juego Colombia es un perdedor.¹⁵⁵

De lo anterior se haría la pregunta ¿por qué no se exporta nada mas que no sea del sector primario a la Unión Europea? por la sencilla razón de que no producimos nada más que lo actualmente exportado, según (Alvares y Bermúdez),¹⁵⁶ no es por falta de un TLC, sino por la ausencia de un modelo dirigido hacia el desarrollo productivo del país. Así mismo la UE cuenta con un mercado abierto para productos no agrícolas, el promedio de aranceles para productos manufacturados es inferior al 4%. Pero las definiciones sobre regulaciones, restricciones y requerimientos especiales (Barreras no arancelarias), son supremamente precisas y claras en términos de proteger a los consumidores y productores europeos. Mientras no se pongan en riesgo desde el punto de vista sanitario y en términos de ingresos, no habría impedimentos para el ingreso de mercancía y por la ausencia de un modelo dirigido hacia el desarrollo productivo del país. En todo caso, cuando sus multinacionales se ven afectadas, estas medidas son utilizadas en forma arbitraria como mecanismo de defensa del mercado interno. La seguridad alimentaria, por ejemplo, es una prioridad en la agenda política europea y un objetivo transversal que debe ser integrado en la totalidad de las políticas comunitarias. Para ello exigen que los exportadores que pretendan ubicar sus productos en la UE cumplan con el requisito de trazabilidad, que permita rastrear la mercancía en todas las etapas de producción, transformación y distribución, si no, sencillamente no entran en la zona europea todos estos aspectos inciden en la participación de las exportaciones colombianas hacia este bloque económico las cuales no son tan diversificadas como lo indica la grafica 2 con una mayor participación en el sector primario como se ha venido mencionando anteriormente:

¹⁵⁵ Tito H Pérez, Mario Alejandro Valencia Comercio Exterior y atraso en la producción el TLC entre Colombia y la Unión Europea, Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio Bogotá Enero de 2011

¹⁵⁶ Álvarez, Martha y Bermúdez, Marco Aurelio. La estructura de las exportaciones colombianas: con necesidad

de cambio. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de Estudios Económicos. OEE-10. Noviembre 2010.

Tabla 16. Principales productos que importa la Unión Europea, 2008

Tipo de productos	% participación de importaciones de la UE	Colombia como porcentaje de las importaciones totales de la UE
Combustible y lubricantes	28.7	0.61
Equipos, maquinaria y transporte	26.7	0.0089
Misceláneas manufacturadas	12.7	0.09
Bienes manufacturados	11.5	0.01
Productos químicos	8.2	0.059
alimentos y animales vivos	4.8	1.48

Fuente: Eurostat: EU import, by product grouping. Y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Comercio de Colombia con la Unión Europea. Oficina de Estudios Económicos

4.2.3 Razones para la firma de un Acuerdo Comercial con la UE. Son muchas las ventajas que Colombia obtiene con este Acuerdo Comercial según MINCOMERCIO¹⁵⁷ estas son tener nuevas y mayores oportunidades de mercado, poder establecer nuevos vínculos en las cadenas de producción y suministro; tener la posibilidad de establecer alianzas productivas y comerciales; contar con más clientes y más consumidores; poder ofrecer mejores condiciones para atraer inversionistas y, por supuesto, brindarle al consumidor colombiano mayores opciones para sus compras y mejores precios. Los consumidores colombianos y nuestras empresas también se beneficiarán de la eliminación gradual de los aranceles en Colombia para materias primas, insumos, bienes intermedios, así como bienes de consumo final, y se favorecerán de una provisión más competitiva en varios sectores de servicios. Así mismo de acuerdo con la Doctora Miriam García Ferrer consejera comercial delegación de la Unión Europea en Colombia¹⁵⁸ las razones que se tienen para la firma de este Acuerdo Comercial se resumen en los siguientes puntos:

1. Decisión Política, compartimos valores como la democracia, respeto a los derechos humanos, observancia de las convenciones laborales internacionales, libre comercio, etc.
2. Lograr mayor crecimiento y desarrollo económico mediante una relación comercial preferencial y permanente

¹⁵⁷ Ministerio de comercio, industria y turismo El ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea Formato PDF Pág. 3

¹⁵⁸ Conferencia “La apuesta de la UE por Colombia oportunidades del TLC”, Miriam García Ferrer consejera comercial delegación de la Unión Europea en Colombia junio 15 de 2012 Cartagena

3. Pasar de un régimen preferencial unilateral y temporal a un régimen bilateral estable
4. Diversificar productos y exportar productos de mayor valor agregado
5. En Colombia, se espera un crecimiento del 1.3 % del PIB, en el largo plazo¹⁵⁹

4.3 CONTENIDO DEL ACUERDO COMERCIAL

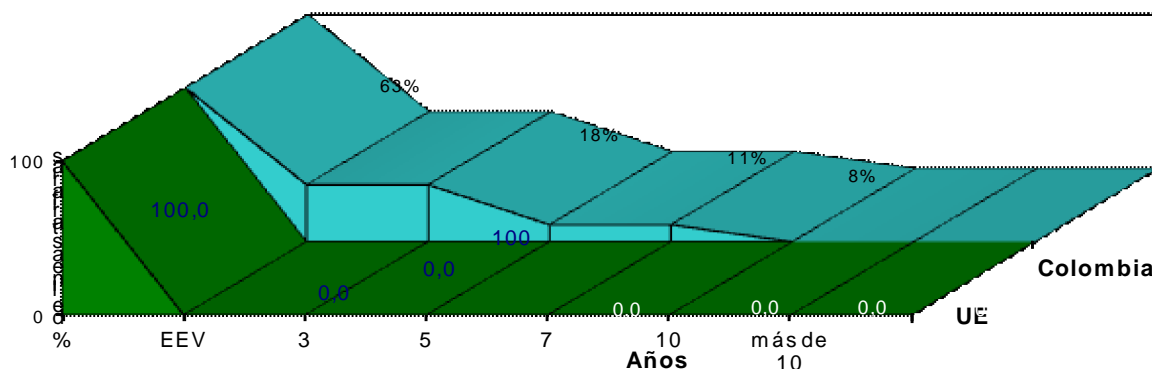
La liberalización negociada en el Acuerdo Comercial según (Reina y Oviedo)¹⁶⁰ arrojó buenas oportunidades para los productos exportables de Colombia y mecanismos de protección razonables para los sectores vulnerables. Entre los sectores agropecuarios colombianos que mayores beneficios específicos derivan de la liberalización sobresalen banano, azúcar, carne de bovino, flores, café y sus productos, aceite de palma, tabaco, frutas y hortalizas. Sectores sensibles como el arroz, el maíz, la carne de cerdo y la avicultura no serán objeto de liberalización. En las oleaginosas, la liberalización que ofrece Colombia a la Unión Europea es parcial, y en el sector de lácteos haría un proceso de liberalización en plazos de hasta 15 años.

Es de anotar que la liberalización arancelaria de productos industriales y pesca colombianos en diez años se tendrá una liberalización del 100% esta desgravación será gradual como se observa en la siguiente gráfica:

¹⁵⁹ Evaluación del Impacto sobre la sostenibilidad del comercio entre la UE y los Países Andinos
Un proyecto financiado por la DG de Comercio de la Comisión Europea Resumen del Informe Final 2009 formato PDF Pág. 19

¹⁶⁰ Mauricio Reina y Sandra Oviedo de Fredrich Ebert Stiftung en Colombia Fescol, cuyo trabajo se titula Colombia y el TLC con la Unión Europea 2011. Formato PDF Pág. 1

Gráfica 8. Liberalización arancelaria productos industriales y pesca

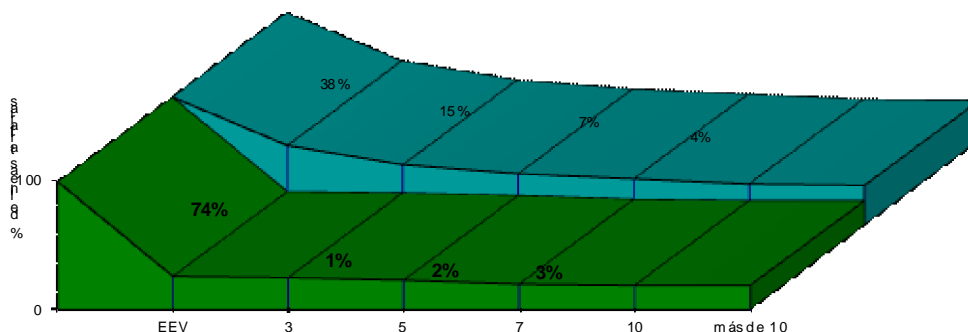


Fuente: Presentación en power point Doctora Miriam García Ferrer consejero comercial delegación de la Unión Europea en Colombia conferencia "La apuesta de la UE por Colombia Oportunidades del TLC" 15 de junio del 2012 Cartagena

Como se observa en la grafica 8 la desgravación de los productos industriales y de pesca en la UE es del 100% al momento de iniciado el Acuerdo comercial. Como se puede observar este bloque económico en comparación con Colombia es el que liberaliza estos sectores ofreciendo una amplia oportunidad a los productos colombianos de acceder al mercado Europeo.

La liberalización de los productos agrícolas colombianos será del 64% en diez años, esto, porque algunos productos no son objeto de liberalización, tales como el arroz, el maíz, la carne de cerdo y la avicultura; para el sector lácteo el plazo de liberalización es de 15 años. Así mismo esta desgravación será gradual como se muestra en la grafica 9, partiendo de un 38% con reducciones menores en períodos siguientes.

Gráfica 9. Liberalización arancelaria productos agrícolas



Fuente: Presentación en power point Doctora Miriam García Ferrer consejero comercial delegación de la Unión Europea en Colombia conferencia "La apuesta de la UE por Colombia Oportunidades del TLC" 15 de junio del 2012 Cartagena

Como se observa en la gráfica 9 los productos agrícolas de la UE se desgravaron en un 80% en diez años siendo este bloque en comparación a Colombia el que más liberaliza su mercado ofreciendo una más amplia oportunidad a los productos colombianos de acceder al mercado Europeo.

4.3.1 Acceso al mercado. El proceso de negociación entre Colombia y la UE abarcó un total de 14 capítulos, siendo el más importante el de acceso a mercados que incluye la desgravación arancelaria para bienes agrícolas e industriales, también se negociaron los capítulos de Asistencia Técnica y Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales; Solución de Controversias; Asuntos Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible; Propiedad Intelectual; Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico; Competencia, Compras Públicas; Aduanas y Facilitación al Comercio, Defensa Comercial; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Obstáculos Técnicos al Comercio; y Reglas de Origen.¹⁶¹

Es importante anotar que en la negociación se excluyeron la carne de cerdo, avicultura, maíz y arroz. En síntesis en relación con el acceso al mercado se puede resumir este capítulo con las siguientes ventajas que obtuvo Colombia en la negociación:

- Eliminación gradual y asimétrica de aranceles
- Bienes industriales y pesca: liberalización inmediata
- Agricultura: mejor acceso que SPG PLUS
- Posibilidad de continuar Plan Vallejo y Zonas Francas

¹⁶¹ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

4.3.2 Especificidad del mercado europeo. Existen dos principales características del mercado Europeo que son:

- Armonización: La mayoría de los requisitos de acceso para alimentos, tienen una sola regla que se aplica en todos los Estados miembros. Textiles y calzado: una sola regla en todos (etiquetado, sustancias peligrosas)
- Libre circulación de mercancías: una vez importado, el producto colombiano puede circular libremente en todo la UE

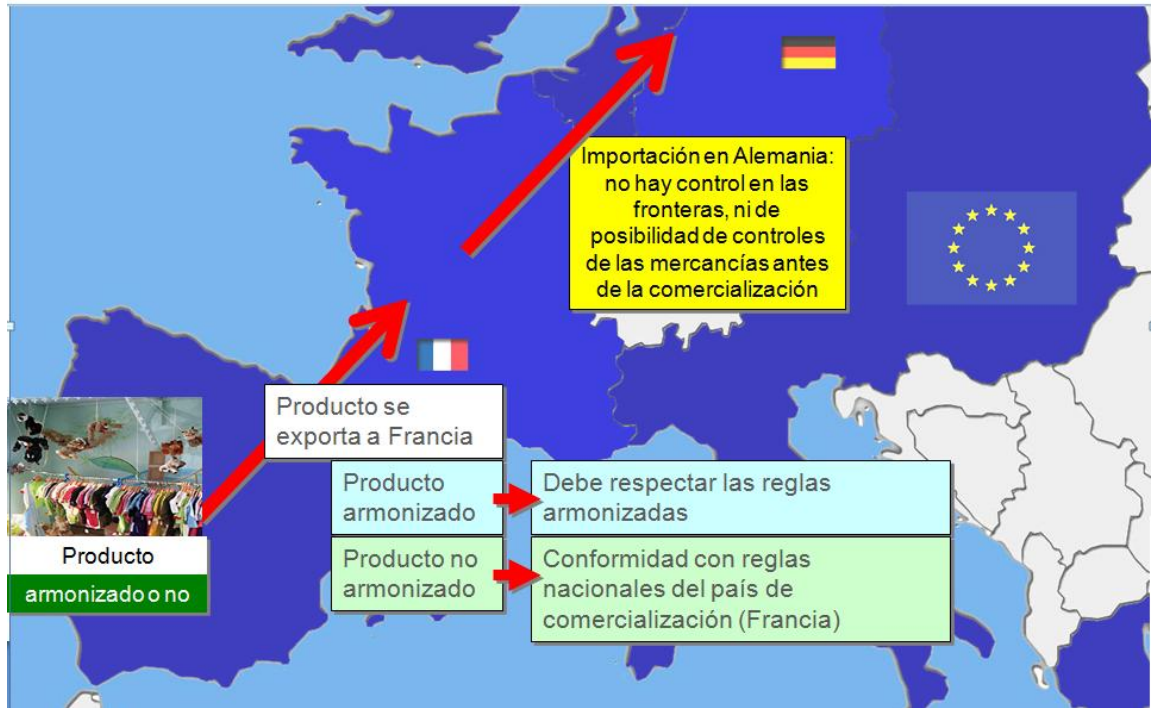
En relación con la primera característica es importante comentar la facilidad de libre circulación que tendrán los productos exportados dentro del mercado único de la Unión Europea aun no estando armonizados en relación con restricciones, requisitos, vistos buenos, etiquetaje, marcaje, etc., lo anterior basado en el precepto legal denominado Principio de Reconocimiento Mutuo, que se define de acuerdo con el Centro de Estudios y Documentación Europea de la Universidad de Santiago de Compostela (USC),¹⁶² como el principio que garantiza la libre circulación de mercancías y servicios sin que sea necesario armonizar las legislaciones. Implica que la venta de un producto legalmente fabricado en un Estado miembro no puede estar prohibida en otro Estado miembro, aunque las condiciones técnicas o cualitativas difieran de las impuestas a los propios productos. Existe una única excepción: en caso de interés general (protección de la salud, los consumidores o el medio ambiente) se aplican condiciones estrictas.¹⁶³

Para una mayor ilustración del principio anterior se presenta la grafica 10 de un producto de una confección colombiana el cual se exporta a Francia se puede presentar dos consideraciones que el producto este armonizado o no si esta armonizado este mismo debe respetar las reglas de armonización generales de la Unión Europea la cual le permite a este producto de confección ingresar a Francia y después a los demás países que integran a la UE sin ningún contratiempo ejemplo Alemania, pero si el producto no está armonizado en este caso en Francia este mismo debe cumplir con los requisitos en este país y después las confecciones colombianas pueden ingresar en este país y luego a Alemania u otros países de la UE, sin tener el problema de cumplir con otros requisitos de acceso en los demás países de este bloque económico.

¹⁶² <http://www.usc.es/es/servizos/cede/librecirculacionmercancias/reconocimientomutuo.html>

¹⁶³ <http://www.usc.es/es/servizos/cede/librecirculacionmercancias/reconocimientomutuo.html>.

Gráfica 10. Principio de reconocimiento mutuo de la UE



Fuente: Presentación en power point Doctora Miriam García Ferrer consejero comercial delegación de la Unión Europea en Colombia conferencia "La apuesta de la UE por Colombia Oportunidades del TLC" 15 de junio del 2012 Cartagena

4.3.3 Preferencias y acceso al mercado en el sector agropecuario otorgadas por Europa a Colombia. El resultado de la negociación para Colombia en el sector agropecuario puede considerarse positivo, ya que se eliminarán los subsidios a la exportación y los productos de nuestro país recibirán ventajas arancelarias y de normas de origen que se resumen en la tabla 24 entre las que se destacan lo relacionado con el azúcar y los productos con azúcar con un contingente libre de arancel los cuales crecerán el 3% cada año. El Etanol y Biodiesel, las flores, café, aceite de palma, frutas y hortalizas y el tabaco están libres de arancel. El sector lácteo Colombia tiene un plazo de 15 años para liberalizar ciertos productos de este sector y se presenta un contingente de importaciones de libre arancel para algunos productos como son yogur, leche condensada, suero mantequilla, etc., todos estos productos pueden ingresar a Colombia bajo este mecanismo. Para el banano se tiene un arancel específico actual de € 176 por tonelada el cual se reducirá desde € 148 hasta llegar a € 75 por tonelada en 2020.

Tabla 17. Beneficios arancelarios y normas de origen otorgados a Colombia en el sector agropecuario

Beneficios arancelarios y normas de origen otorgados a Colombia en el sector agropecuario		
PRODUCTO	VENTAJA ARANCELARIA	NORMA DE ORIGEN
Azucar	Colombia contará con un contingente libre de arancel para 62.000 toneladas con crecimiento del 3% anual. Para el sector azucarero esta oportunidad es valiosa, toda vez que hoy las posibilidades de ingreso a ese mercado son mínimas por los altos aranceles	Adicionalmente, se pactó una norma de origen en la que el azúcar deber ser elaborado a partir de la extracción de caña de azúcar cultivada y cosechada, en el país.
Productos con Azucar	Colombia contará con un contingente libre de arancel para 20.000 toneladas con crecimiento de 3% anual, lo cual generará oportunidades importantes en productos con alto valor agregado.	
Etanol y Biodiesel	libre acceso inmediato	
Flores	Gracias al Acuerdo, este producto contará inmediatamente con acceso libre de manera permanente.	Uno de los grandes avances fue haber logrado que en las normas de origen se permita importar el material genético de terceros países para después exportar el producto final a la UE con tratamiento preferencial, lo cual era una prioridad para el sector floricultor nacional.
Café	Se logró libre arancel para el café tostado y para las preparaciones de café.	Se pactó una norma de origen general mediante la cual se considerará originario todo café tostado en grano, solo si este ha sido cultivado y cosechado en los países parte de este acuerdo. La UE contará con un cupo reducido de 100 toneladas para café tostado de la variedad arábica con una norma de origen flexible.
Aceite de palma	Se consiguió libre acceso para el aceite crudo y para el refinado	En el sector de oleaginosas, se pactó una regla de origen en la que se otorgará preferencia arancelaria a aquellos aceites vegetales y animales y mezclas refinadas, a partir de aceites en bruto originarios, como era el interés de Colombia.
Frutas y hortalizas	Se beneficiarán con acceso inmediato libre de aranceles en su gran mayoría, y en algunos otros casos habrá condiciones favorables de acceso al mercado frente a terceros.	En cuanto a las normas de origen, las frutas y hortalizas tendrán que ser totalmente obtenidas, y para las preparaciones de las mismas, 50% tendrán que ser originarias.
Tabaco	Colombia logró libre acceso sin aranceles donde el sector espera en los próximos 7 años exportar más de USD 100 millones, mientras que los países competidores tendrán que pagar € 56 por cada 100 Kg netos.	Para el tabaco y los cigarrillos, se pactó una norma de origen con exigencia de 70% de materiales originarios.

Tabla 24 (continuación)

Beneficios arancelarios y normas de origen otorgados a Colombia en el sector agropecuario		
PRODUCTO	VENTAJA ARANCELARIA	NORMA DE ORIGEN

<p>Lácteos</p>	<p>Para este sector se logró, por parte de Colombia, una desgravación que atenderá las particularidades de dicha actividad productiva. Por ejemplo, se dispondrá de unos plazos adecuados de desgravación (hasta 15 años, igual que con Estados Unidos),(Leche en polvo descremada y queso maduro) con unos contingentes de libre acceso que representan cantidades reducidas en comparación con la producción nacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contingente para yogur, leche condensada, suero mantequilla • EXCLUIDO: leche líquida y nata, mantequilla y otras grasas, queso fresco y requesón
<p>Banano</p>	<p>Sin duda, este producto también tendrá la posibilidad de expandirse en el mercado europeo. El arancel actual en la UE de € 176 por tonelada se reducirá desde € 148 hasta llegar a € 75 por tonelada en 2020. Esta situación brindará un acceso preferencial frente a otros socios que sólo verán reducido el arancel hasta € 114 por tonelada, en virtud del acuerdo recientemente logrado en el ámbito de la OMC.</p> <p>Se estima que la concesión adicional que tendrá el banano tiene un valor cercano en aranceles no pagados de € 13,6 millones en el primer año de entrada en vigor del Acuerdo.</p> <p>De otra parte, se tendrá una cláusula NMF que obliga a la UE a extender a Colombia cualquier arancel más favorable que otorgue a un grupo de países (Brasil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Venezuela u otros andinos). El mecanismo de estabilización o salvaguardia será temporal, y se diseñó de tal forma que no limite el crecimiento esperado de las exportaciones colombianas.</p>

Fuente: MINCOMERCIO 100 preguntas del acuerdo comercial con la UE

4.3.4 Preferencias y acceso al mercado en el sector agropecuario otorgadas por Colombia a Europa. La Unión Europea tendrá preferencias y mayor acceso al mercado colombiano para lácteos, jamones, licores (whisky, vinos y vodka), entre otros. Para productos complementarios como aceite de oliva, trigo y cebada, Colombia ofreció acceso libre e inmediato a las exportaciones de la UE.

Ante la controversia generada con la negociación del sector lácteo expresado por la presidencia del gremio « Y es que desde el apresurado cierre de este tratado, a comienzos de 2010, Fedegán protestó por las condiciones inequitativas pactadas a espaldas del gremio ganadero y del propio Ministerio de Agricultura. El equipo negociador cedió a las pretensiones europeas, cuyo único interés ofensivo era el acceso preferencial al mercado colombiano. Se desconocieron la reciprocidad y las asimetrías entre el sector lácteo europeo, con subvenciones casi ilimitadas, en

contraste con el colombiano, con 46% de informalidad, atomización, baja productividad, costos de producción altos y baja rentabilidad”¹⁶⁴

Como ya se indicó, se dispondrá de plazos de desgravación hasta de 15 años. Además, el contingente de leche en polvo descremada de 4.000 toneladas otorgado por Colombia, no alcanza a representar 0,5% de la producción de leche líquida actual. Adicionalmente, y a diferencia de lo pactado con EE.UU, se tiene la aplicación de una salvaguardia que se activa al alcanzarse 120% del nivel de contingente, lo cual en la práctica, durante el periodo de eliminación de aranceles, ofrece un acceso controlado en la forma de contingentes cerrados.

La aplicación de la salvaguardia será por 12 años, aún para los productos con desgravaciones menores a 10 años, y para los productos con desgravaciones a 15 años, como la leche en polvo descremada, los quesos y la leche maternizada, la salvaguardia aplica por dos años adicionales, es decir 17. Además, se logró que la Unión Europea se comprometiera a eliminar los subsidios a las exportaciones para estos productos desde el inicio del Acuerdo, y a otorgar cooperación a Colombia para que las empresas de este sector ganen competitividad.

En materia de cooperación que le permite al sector lácteo ganar competitividad hubo compromisos puntuales por parte de España, en lo que tiene que ver con la cooperación para sistemas de producción y mejoramiento de técnicas que permitan avanzar en productividad y diversificación. En este punto, se asumió la responsabilidad de promover la organización de los pequeños y medianos productores. La Comisión Europea ofreció, igualmente, cooperación para incrementar la competitividad a través de asistencia técnica y apoyo a las Pymes.

Adicionalmente, Colombia y la UE expidieron una Declaración Presidencial conjunta, que señala que durante la implementación del Acuerdo, se monitoreará el impacto de las disposiciones del mismo, para el desarrollo del sector lácteo, con miras a adoptar las medidas y ajustes apropiados, en caso de ser necesario. Así mismo la comisión Europea contribuye con el mejoramiento de la productividad y competitividad del sector lácteo colombiano con 30 millones de euros en 7 años.¹⁶⁵

El Gobierno Nacional viene trabajando en otros frentes que, en efecto, ayudan al sector ante cualquier amenaza. Por ejemplo, se sigue trabajando en el CONPES lácteo, para el período 2010-2020, en productividad, competitividad y política sanitaria. Los documentos de política buscan definir los lineamientos para promover la mejora de competitividad del sector lácteo, en preparación a la

¹⁶⁴ <http://www.eluniversal.com.co/columna/por-un-tlc-con-ue-equitativo>

¹⁶⁵ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia ABC DEL ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA Formato PDF Pág. 5

competencia en el mercado nacional, como consecuencia de la creciente internacionalización de la economía colombiana.¹⁶⁶

Las propuestas concretas para mejorar la cadena láctea se traducen en acciones que tienen como objetivo desarrollar el mercado de insumos agropecuarios que permita disminuir los índices de costos de quienes participan en la producción de leche; establecer un plan de mejoramiento genético y fomentar alternativas de alimentación, que permitan elevar el nivel de proteína de la leche y aumentar la productividad por hectárea, en los próximos 10 años. Todo lo anterior se refuerza con el Programa de Transformación Productiva, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en el que lácteos forma parte de los sectores que desarrollan planes de negocios para convertirse en jugadores de talla mundial.

El caso de la carne de bovino también preocupa al gremio y su situación en el Acuerdo de Asociación con la UE se ilustra de la siguiente manera:

Tabla 18. Concesiones a la carne de bovino

CONCESIONES OTORGADAS	CONCESIONES RECIBIDAS	ACCESO REAL
Carne de bovino: Contingente de 1.867 Ton para vísceras despojos, con arancel intracuota que se desgrava en 10 años.	Carne de bovino: Contingente sin arancel de 5.600 Ton en carne deshuesada. El contingente crece 560 ton cada año	Colombia no cuenta con acceso sanitario a Europa. Desde el primer día de vigencia del Acuerdo los productos europeos pueden ingresar a Colombia

Fuente: FEDEGAN Proyectos Navarra oportunidades y retos del sector cárnico colombiano

En relación con el sector floricultor a pesar de haber obtenido libre acceso a la entrada en vigor del acuerdo comercial de Colombia con la UE, se puede observar que no todo es color de rosa por las dificultades que ha tenido este sector en materia de revaluación y en aspectos o exigencias que tiene la UE con las flores que está muy bien descrito por (Ramírez).¹⁶⁷ Como se sabe, el sector floricultor colombiano atraviesa por una difícil situación económica, marcada por pérdidas crecientes de los productores, que en buena medida se explican por la evolución reciente de la tasa de cambio y la consiguiente revaluación del peso. No obstante, esta no es la única razón por la que este sector ha sufrido pérdidas; según información consultada de la Asociación Colombiana de exportadores de flores – ASOCOLFLORES, el sector también presenta serios problemas relacionados con:

¹⁶⁶ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia ABC DEL ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA Formato PDF Pág. 5

¹⁶⁷ RAMÍREZ CUBILLOS Ana María. Importancia del acuerdo de asociación que se negocia con la Unión Europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas. Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, facultad de relaciones internacionales Bogotá D.C., 2010 Pág. 35

- La imposición de restricciones de carácter ambiental y social por parte del mercado europeo y japonés. La imposición de estas barreras se origina en: i) el impacto negativo sobre el medioambiente por la utilización de ciertos insumos y, ii) las condiciones de contratación de mano de obra.¹⁶⁸
- Baja utilización de cambio técnico y poca investigación y desarrollo de nuevas variedades y técnicas de producción a nivel nacional.
- Lo anterior lleva a que los requerimientos de innovación de la producción nacional dependan de las importaciones de esquejes- trozo de tallo verde que se siembra para multiplicar la planta que son desarrollados por competidores tales como Holanda e Israel, quienes realizan grandes inversiones en investigación y desarrollo.
- La dependencia al desarrollo de variedades por otros productores internacionales, hacen que las flores de Colombia no sean un producto diferenciado en el mercado, por lo cual compiten en el mercado de Estados Unidos con flores producidas en países como Holanda, Ecuador, México y Costa Rica. Adicionalmente, este hecho no permite obtener un mayor valor agregado.¹⁶⁹

Por otro lado, uno de los mayores problemas que presenta la producción nacional es la falta de investigación para el desarrollo de nuevas especies y la introducción de tecnología que solo es producida por países como Holanda; pues bien, cuando se hablaba en páginas anteriores, acerca de la importancia de la inversión extranjera en nuestro país, no solo se traduce en generación de empleo, por ejemplo, también se traduce en transferencia de tecnología. El hecho que la empresa alemana Siemens, establezca una planta de producción en el territorio nacional, proyecto que, de hecho ya se está llevando a cabo, significa que podremos tener acceso directo a lo mejor de la tecnología alemana puntualmente, mejorando los procesos y la calidad de varios de nuestros productos.¹⁷⁰ De hecho, en la actualidad por lo menos en el sector floricultor, varias empresas colombianas compran esquejes a empresas alemanas, las cuales se han caracterizado por ser productoras intensivas de los mismos.

4.3.5 Preferencias y acceso al mercado en el sector industrial otorgadas por Europa a Colombia

¹⁶⁸ En Europa, las ONG presionan a los floricultores para permitir la conformación de sindicatos en los cultivos. Frente a estas presiones, Colombia ha desarrollado un sello denominado "FLOR VERDE" que garantiza la idoneidad del producto y las buenas condiciones socio-económicas de contratación de mano de obra.

¹⁶⁹ Ver Tenjo. "Comportamiento reciente (2000-2005) del sector floricultor colombiano".

¹⁷⁰ Ramírez Cubillos Ana María. Importancia del acuerdo de asociación que se negocia con la unión europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas. Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario facultad de relaciones internacionales Bogotá D.C., 2010 Formato PDF Pág. 36

En relación con los bienes industriales incluyendo la pesca, las exportaciones colombianas tendrán libre acceso sin aranceles a la Unión Europea en un 99.9% desde la entrada en vigencia del acuerdo, a continuación se presenta la tabla 23 para ilustrar la negociación en el sector industrial y sus beneficios para Colombia en algunos sectores, sobre todo en lo relativo a la flexibilización en materia de normas de origen de una gran cantidad de productos que antes tenían una norma restrictiva en el SGP PLUS.

Tabla 19. Beneficios arancelarios y normas de origen otorgados a Colombia en el sector industrial

PRODUCTO	DESGRAVACION ARANCELARIA	NORMA DE ORIGEN
Petro química y plásticos	Cero arancel Se pactó un cupo de 15.000 toneladas anuales para productos laminados de plástico, el cual podrá ser aumentado cuando se utilice 75% del monto mencionado.	Se logró incorporar una norma más flexible que la vigente actualmente bajo el SGP para todos los productos de la cadena.
Textiles	Todas las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea, de los capítulos 50 al 60, tejidos que hoy tienen aranceles desde 0,0%; 2,0%; 2,9%; hasta 7,5% y 8,0%, quedarán totalmente libres de arancel, una vez entre en vigencia el Acuerdo.	A manera transversal, para textiles se pactó una regla que permite la importación de fibras de terceros países, pero el hilado tiene que ser elaborado en las Partes. Colombia logró, además, obtener flexibilidades para la importación de hilados elastoméricos e hilados entorchados de terceros países
Confecciones	Los productores podrán importar tanto el nylon como el elastómero de terceros países, que permitirán exportar hasta un total de 605 toneladas anuales de las confecciones mencionadas, y que representan 20 veces lo que se exporta hoy a la UE en estos productos. Estos montos podrán ser incrementados si se alcanza una utilización de 75%. De igual modo, todas las exportaciones colombianas hacia la UE de los capítulos 61 al 63, que corresponde a prendas y textiles confeccionados, que actualmente tienen aranceles desde 6,3%; 6,5%; 6,9%; hasta 10,0%, quedarán totalmente libres de arancel, cuando se ponga en marcha el Acuerdo.	Colombia logró obtener una regla que permite importar los hilados de terceros países, pero la tela debe ser elaborada en las Partes. Esto aplica de manera general, excepto para los productos “tejidos a forma”. Para estos últimos, Colombia logró flexibilidades adicionales en los principales productos de exportación colombianos “tejidos a forma” como medias, fajas, panties, entre otros.

Fuente: MINCOMERCIO 100 preguntas del acuerdo comercial con la UE

Como se puede observar en la tabla 26 el beneficio que consigue el sector industrial con la negociación del tratado de asociación con la UE fue que los productos como la Petroquímica y plásticos tienen cero arancel pero los productos plásticos tienen un contingente arancelario, estos dos productos tienen una norma de origen más flexible aspecto que hace más fácil su comercialización en el

mercado Europeo. Los textiles presentan un arancel cero para los capítulos 50 y 60 además este sector permite la importación de terceros países de fibras e hilados y la confecciones tienen un contingente arancelario que crecerá anualmente, pero los capítulos 61 y 63 tienen un arancel cero, en materia de normas de origen se tiene que se puede importar de terceros países los hilados pero no los tejidos a forma.

4.3.5 Preferencias y acceso al mercado en el sector industrial otorgadas por Colombia a Europa. Colombia eliminará gradualmente los aranceles para los bienes importados de la UE: 65% de las importaciones a la entrada en vigencia del Acuerdo, 20% a 5 años y el resto entre 7 y 10 años como se menciono anteriormente en la grafica 8.

4.4 NORMAS DE ORIGEN

En relación con las normas de origen se redujeron a solo dos criterios principales para determinarlo, es decir, totalmente obtenidos o transformación suficiente, como ejemplos se tiene los camarones, café tostado en grano, pasta de cacao, frutas y hortalizas, flores, tabaco y cigarrillos.

En lo que respecta al tema de acumulación de origen se permite dicha acumulación con países pertenecientes a la CAN y con bloques que hayan firmado TLC con la UE como es el caso de CA (Centro América) y México.

4.5 OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

El acuerdo plantea el objetivo de facilitar acceso efectivo y eliminar obstáculos innecesarios y también se tuvo en cuenta todo lo relacionado con el acuerdo de obstáculos técnicos al comercio de la OMC y mas temas como son:¹⁷¹

- transparencia y procedimientos notificación
- uso normas internacionales como base
- promover aceptación de resultados emitidos por instituciones reconocidas bajo acuerdo multilateral de acreditación o mediante acuerdos privados entre instituciones de certificación
- marcaje y etiquetado

4.6 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Estas medidas representan el Derecho soberano de las Partes a proporcionar nivel de protección de salud sin que constituyan obstáculos injustificados al comercio, se tuvo como referencia la aplicación del Acuerdo OMC, se

¹⁷¹ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

reconocieron las asimetrías otorgando un tratamiento especial y diferenciado y generando compromisos para que se facilite acceso a UE, se crea el comité ad hoc para resolver problemas durante su implementación, se promueve la colaboración (control, inspección, aprobación).

En Colombia las entidades encargadas en el tema serán el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). Hasta ahora se tiene autorización por la UE para productos como: pescado, intestinos, gelatina. En materia de Asistencia técnica se identificaran proyectos para seguir mejorando el estatus sanitario de producción agroalimentaria.

En normas técnicas la UE, impone: Control de Calidad a la Importación (Concal), Inspección Sanitaria de Importación (Sanim), Inspección Fitosanitaria (Fitin), Inspección Veterinaria de Importación (Veter), Convención Internacional que regula el comercio de Especies de Flora y Fauna en vías de extinción (Cites). Dice el Ministerio de Comercio de Colombia que “a pesar de la liberación del comercio, el acceso al mercado europeo puede hacerse más difícil debido a la rápida proliferación de reglamentación en el área de seguridad, salud, calidad y medio ambiente. La nueva reglamentación tiene grandes repercusiones en las posibilidades de venta de los productos de los países en desarrollo y países en transición, en el mercado de la UE.¹⁷²

Dentro de estas reglamentaciones se encuentran: 1) la Marca de la CE; 2) La Responsabilidad del producto; 3) ISO 9000: 4) Reglamentación relativa al Medio Ambiente y 5) Etiquetado de Comercio Justo.¹⁷³ Los exportadores que deseen entrar al mercado Europeo, deben estar actualizados en los estrictos y cada vez mayores requerimientos de calidad por parte de la Unión Europea.

4.7 DEFENSA COMERCIAL

Este capítulo constituye el marco jurídico transparente para hacer frente al comercio desleal, en este sentido, el Acuerdo establece mecanismos como medidas antidumping, subvención y derechos compensatorios, medidas de salvaguardia multilateral y una cláusula de salvaguardia bilateral por aumento de importaciones que causan o amenazan con causar daño a la producción nacional.

4.8 COMPETENCIA

El objetivo en relación con el tema de la competencia es evitar efectos de conductas anticompetitivas sobre comercio e inversión, aquí en este capítulo se

¹⁷² Guía para exportar a España. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia. Diciembre 2008.

¹⁷³ *Ibíd.*

incluyen materias como acuerdos restrictivos, cárteles, abusos posición dominante, fusiones; subvenciones y empresas públicas y monopolios.

4.9 COMPRAS PÚBLICAS

El capítulo de compras públicas permite el acceso a recursos manejados por administraciones públicas y ello incluye procedimientos transparentes y abiertos en igualdad de condiciones y la no discriminación, también permite el acceso a todos los niveles.

El Acuerdo excluye:¹⁷⁴

- Adquisición o arrendamiento de tierras.
- Servicios de agencias fiscales o de depósito.
- Contratos de empleo público.

De acuerdo con (Ramírez),¹⁷⁵ en promedio, cerca del 90% del sector empresarial en América Latina, específicamente en los casos de estudio México, Chile y Colombia- está conformada por pequeñas y medianas empresas Pymes. En el caso de Colombia las micro, pequeñas y medianas empresas son, un gran motor de la economía, sumando el 99% de las empresas del país, generando el 63% del empleo y el 37% de la producción.¹⁷⁶

Tenemos entonces en Latinoamérica, especialmente en Colombia una base de Producción bastante amplia, pero con muy bajo nivel de competitividad en el mercado externo y graves problemas denotados a continuación:¹⁷⁷

- Poca calificación de la M.O.
- Buena parte de los microempresarios pertenece al sector informal.
- Reducido acceso a la capacitación.
- Retraso en acceso a las tecnologías de información y comunicaciones.

- Asociaciones muy débiles.

- Falta de planeación a largo plazo.

- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.

¹⁷⁴ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

¹⁷⁵ Ramírez Cubillos, Ana María Universidad colegio mayor de nuestra señora del rosario facultad de relaciones internacionales Importancia del acuerdo de asociación que se negocia con la unión europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas Bogotá D.C., 2010 Formato PDF Pág. 40

¹⁷⁶ *Ibíd.* Pág. 40

¹⁷⁷ *Ibíd.* Pág. 42

- Escasas relaciones económicas con otros sectores productivos y deficientes relaciones productivas intersectoriales entre unidades de distinto tamaño
- Poca diversificación de funciones.
- Falta de formación gerencial y escasa o nula capacidad administrativa.
- Escasa o nula competitividad en el ámbito internacional.
- Ausencia de normas de calidad.

Todo este escenario en Latinoamérica contrasta con uno en Europa, que si bien posee características básicas similares a las nuestras, aspectos como el acceso a la tecnología, los subsidios, el apoyo en investigación, entre otros, hacen al sector empresarial europeo, ciertamente más competitivo que el Latinoamericano, lo que a fin de cuentas es la razón causante de diversas fricciones entre las partes al momento de participar conjuntamente en licitaciones otorgadas por alguno de los gobierno participantes.

Es importante también mencionar que las PYMES (Pequeñas y mediana empresas) colombianas, tienen fuertes diferencias con las PYMES europeas en aspectos como:¹⁷⁸

- A diferencia de las latinoamericanas, las pymes europeas cuentan con muy buenos niveles capacitación, mejores niveles salariales y mayores garantías de contratación y protección para el empleado.
- Poseen importantes acceso a adelantos tecnológicos y continuo apoyo en investigación y desarrollo de tecnologías de información y comunicaciones.
- El nivel de asociación entre las pymes, así como las garantías sindicales en Europa son mucho mayores a las existentes en Latinoamérica.
- Exigentes requerimientos en normas de calidad, aspecto que unido al acceso a tecnología genera un mayor nivel de competitividad.

Independientemente si se refiere al sector de la micro, pequeña, o mediana empresa, es evidente que el sector empresarial europeo tiene muchas más ventajas que las que el sector colombiano lo que efectivamente ha conducido a que en el tema de compras públicas por lo menos en América Latina, los europeos

¹⁷⁸ RAMÍREZ CUBILLOS, Ana María Universidad colegio mayor de nuestra señora del rosario facultad de relaciones internacionales Importancia del acuerdo de asociación que se negocia con la unión europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas Bogotá D.C., 2010 Formato PDF Pág. 43

tengan cada vez más injerencia. Esto conduciría a grandes asimetrías competitivas que nos dejarían por fuera de diversos procesos licitatorios en nuestro propio país, sino además en los de la misma Unión Europea como anteriormente se menciona.

En virtud de lo anterior, Colombia debe ser consciente de los riesgos que la firma del acuerdo implica en ciertos aspectos, pero al mismo tiempo debe aprovechar las ventajas comparativas y competitivas que a su favor tiene, así como, la transferencia de tecnología e inyección de capital que el acuerdo tiene previsto en la negociación, esto implica la intensificación de la inversión extranjera.

De lo anterior, podríamos decir que Colombia efectivamente posee una ventaja comparativa en términos de mano de obra; según algunas fuentes consultadas, aún cuando el precio de la mano de obra entre México, Chile, Perú y Venezuela, ha tenido fuertes fluctuaciones a lo largo de la década de los 90's y principios del presente siglo, hoy se ha establecido que la mano de obra colombiana, por lo menos, respecto a la chilena es cerca de un 4% más barata.¹⁷⁹ Este sería un factor determinante para la Unión Europea a la hora de decidir establecer una planta de producción en Latinoamérica, por citar algún ejemplo.

Ahora la mayor ventaja competitiva que tiene Colombia a nivel mundial es la biodiversidad, según El Universal,¹⁸⁰ el país es el 1% del planeta y tiene un 10% de biodiversidad, muchos de estos elementos sólo se encuentran en este país. Es necesario entonces conservarla, conocerla y utilizarla, lo primero, porque si no tenemos el recurso, no podemos utilizarla. Conocerla, porque si no tenemos el conocimiento científico y tecnológico no podemos aprovecharla y agregar valor. Usarla, porque no se trata sólo de protegerla, sino también de que sea un gran elemento en sectores como el de la industria farmacéutica y cosméticos, que se está volviendo un negocio grande. Hoy en día, temas como el del carbón, que visto a mediano plazo, es uno de los mercados grandes que puede haber y Colombia es uno de los países que debe ir preparándose para ser competitivo en este mercado. Otra ventaja privilegiada es la ubicación geográfica del país, gracias al acceso a dos mares el Pacífico y el Atlántico, lo cual constituye una ventaja que no sólo le otorga una inserción privilegiada en los mercados más importantes del mundo, sino que le ofrece una buena cantidad de recursos explotables (la pesca).¹⁸¹

4.10 SERVICIOS, INVERSIONES Y MOVIMIENTOS DE CAPITAL

¹⁷⁹ RAMÍREZ CUBILLOS, Ana María Universidad colegio mayor de nuestra señora del rosario facultad de relaciones internacionales Importancia del acuerdo de asociación que se negocia con la unión europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas Bogotá d.c., 2010 Formato PDF Pág. 46

¹⁸⁰<http://www.eluniversal.com.co/cartagena/ambiente/%E2%80%9Cla-biodiversidad-es-la-mayor-ventaja-competitiva-que-tiene-colombia-frente-al-mu>

¹⁸¹http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0121-50512006000100008&script=sci_arttext

Este capítulo permite un entorno estable para inversores con la liberalización progresiva establecimiento y comercio de servicios (financieros, profesionales, transporte marítimo, telecomunicaciones), respeto al mecanismo de Trato Nacional y facilita estancia temporal proveedores servicios y visita breve de negocios, además de lo anterior se pretende liberalizar pagos corrientes y movimientos capital.

4.11 PROPIEDAD INTELECTUAL

Aquí se plasma el balance entre derechos de titulares e intereses del público (educación, salud, investigación, acceso información) por ello se negociaron temas como:¹⁸²

- Patentes, copyright, diseño industrial, marcas
- Indicaciones geográficas
- Protección a la biodiversidad

Con relación a este tema es importante comentar que Colombia solo registró una denominación de origen o indicación geográfica referida a La Cholupa (*Passiflora maliformis* L) del Huila, que es una fruta autóctona del departamento del Huila en el sur de Colombia. Solo se cultiva en un área del norte del departamento del Huila. Su sabor y aroma son atributos vinculados directamente a las condiciones edafológicas, climáticas y demás factores naturales de su área de producción, así como a los factores humanos involucrados (conocimientos ancestrales).

Su sabor es complejo, con acidez viva y con un post-gusto vibrante en el paladar.

Su aroma es característico y extraordinario, persistente y atractivo. Su reconocimiento como producto agroalimentario es local y nacional (particularmente en la región andina). Es demandado en otras regiones de Colombia y en el exterior por el “mercado de nostalgia”. Es un activo rural y constituye patrimonio territorial que cobra realce por su distinción y reconocimiento.

Lo solicitud de protección de la Denominación de Origen fue hecha por el Gobierno Departamental del Huila durante el año 2007 invocando el derecho colectivo y la naturaleza pública del bien. El reconocimiento para la protección de la DO fue efectuado por la Superintendencia de Industria y Comercio mediante Resolución N°. 43536 de 2007.¹⁸³

4.12 SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

¹⁸² <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

¹⁸³ <http://www.huila.gov.co/documentos/P/Protecci%C3%B3n%20de%20denominaci%C3%B3n%20de%20origen%20de%20cholupa%20del%20Huila.pdf>

Es un mecanismo de solución de diferencias durante aplicación del Acuerdo y tiene dos componentes que velan por resolver controversias que son el comité de comercio y las Consultas entre las partes y si es necesario el procedimiento arbitral.

4.13 COOPERACIÓN

Asistencia técnica y fortalecimiento de las capacidades comerciales para promover fortalecimiento de las instituciones nacionales y la infraestructura técnica, equipamiento y capacitación de recursos humanos, además de facilitar la participación en organismos internacionales relevantes y en último fomentar relaciones entre entidades de normalización, reglamentación técnica, evaluación de conformidad, acreditación, metrología.

En este punto es de considerarse aspectos como la lucha contra la droga, el respeto de los derechos humanos y la protección de la biodiversidad son parte de los temas fundamentales que ha manejado la política exterior colombiana en los últimos años, de acuerdo con información de la Delegación de la Unión Europea¹⁸⁴ la prioridad se ha centrado en la búsqueda del apoyo internacional al establecimiento de una base sólida y duradera en materia de paz, para esto, el Gobierno colombiano ha recibido el apoyo reiterado de la comunidad internacional y particularmente de la Unión Europea. Esta política de la UE se materializa en el reciente plan de apoyo a Colombia, aprobado por la Comisión Europea como soporte a los esfuerzos de paz emprendidos por el Gobierno colombiano. El paquete de ayuda otorga 105 millones de euros que se sumarían a las ayudas bilaterales que puedan dar los Estados miembros de la UE en un futuro con el acuerdo comercial con Colombia. En la propuesta de financiación de la Comisión se contemplan dos componentes principales:¹⁸⁵

- Un total de 105 millones de euros durante el período 2000-2006, asignado a las siguientes áreas: desarrollo social y económico y lucha contra la pobreza, desarrollo alternativo, a la reforma del sector judicial y a la promoción de los derechos humanos.
- Apoyo a una serie de proyectos que se decidirán en función de la demanda en ámbitos como: ayudas de urgencia canalizadas a través del departamento de ayuda humanitaria de la Unión Europea -Echo- (en especial para asistir a las personas desplazadas dentro del país), co-financiación de ONG, protección del medio ambiente y de los bosques tropicales. En el pasado Colombia ha recibido una media de 10,5 millones de euros por año de ayuda de la Comisión Europea en estos ámbitos, que recibirán respaldo adicional en los próximos años.

¹⁸⁴ http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm

¹⁸⁵ *Ibid.*

De esta forma la Unión Europea crea, según sus propios procedimientos, un programa europeo de envergadura que contribuya a apoyar los esfuerzos pacificadores que realiza en Colombia. Ofrece su cooperación logística o financiera a los proyectos negociados con las partes, teniendo en cuenta los programas llevados a cabo por el resto de la comunidad internacional. Para el año 2010, se observa que la Unión Europea es el principal donante en Materia de Cooperación con una cifra que asciende a los 37 millones de Euros. Estos montos se distribuyen en tres ejes básicos de cooperación consecuentes con la Política de la Relaciones Exteriores de la UE con países terceros; 70 % destinado a programas de paz y estabilidad, 20% al fortalecimiento del Estado de Derecho, Justicia y Derechos Humanos y el 10 % restante para temas de Productividad, Competitividad y Comercio.¹⁸⁶

4.14 DESARROLLO SOSTENIBLE

Comercio e inversiones de la mano de legislación ambiental y laboral con un compromiso aplicación efectiva de leyes nacionales laborales y los principios OIT y también la aplicación efectiva de acuerdos multilaterales sobre medio ambiente con la participación sociedad civil.

4.15 OPORTUNIDADES PARA COLOMBIA

El país con la firma del Acuerdo comercial con la UE se espera que obtenga beneficios, al entrar en vigor, en el corto, mediano y largo plazo de:¹⁸⁷

1. Acceso a un mercado de más 500 millones de consumidores y a la economía más grande del mundo
2. Reducción y eliminación de aranceles y barreras arancelarias y no arancelarias, mejores precios y mayores opciones para productores y consumidores
3. Transferencia de Tecnología de empresas que llegan a Colombia
4. Impacto en empleo y valor de la cadena productiva.
5. Iguales condiciones con competidores de México y Chile que ya gozan de Acuerdos de Asociación (con un capítulo comercial)
6. Mejor acceso para los proveedores colombianos de servicios
7. Un entorno más transparente para las inversiones

4.16 EL ACUERDO COMERCIAL Y SUS BENEFICIOS PARA LA UE

En este aspecto sobresalen aspectos como son los siguientes:¹⁸⁸

1. Abrirá oportunidades de mercado a nuevas industrias claves de UE
2. (automóviles y sus piezas, productos químicos, productos farmacéuticos)

¹⁸⁶ http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm

¹⁸⁷ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

¹⁸⁸ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

3. Disciplinas más allá del marco multilateral
4. Promoción internacional de mejores prácticas convenidas, entorno transparente, no discriminatorio y previsible para los inversores
5. Acuerdo abierto a otros países de la CAN

A continuación se presenta la siguiente grafica la cual indica el cronograma de ratificación del *acuerdo* comercial:

Gráfica 11. Cronograma de ratificación



Fuente: Presentación en power point Doctora Miriam García Ferrer consejero comercial delegación de la Unión Europea en Colombia conferencia "La apuesta de la UE por Colombia Oportunidades del TLC" 15 de junio del 2012 Cartagena

El 26 de Junio de 2012 El ministro de Comercio Industria y Turismo Sergio Díaz-Granados, y el Comisario de Comercio de la Comisión Europea, Karel De Gucht, firmaron en Bruselas (Bélgica), el Acuerdo de Asociación entre Colombia y la Unión Europea, considerado como el segundo hito más importante de la agenda comercial en la historia colombiana.¹⁸⁹

En síntesis teniendo en cuenta lo planteado en el objetivo central de este capítulo las perspectivas que tiene Colombia con la entrada en vigor de Acuerdo Comercial con Europa se pueden resumir en:

¹⁸⁹ <http://www.tlc.gov.co/boletin>

- El Acuerdo Comercial es el punto más importante de la agenda entre la UE y Colombia y constituye un desafío para ambas partes.
- Hay que mirar más a Europa, en donde existen afinidad de valores e intereses comunes.
- Para Colombia el Acuerdo Comercial es una gran oportunidad de desarrollo y crecimiento de su economía potenciando el desarrollo de las regiones.
- Existe una agenda ampliada con temas de mayor interés en las relaciones bilaterales y que posiciona a Colombia como un país de oportunidades.

Lo anterior lo ratifica Javier Solana ex representante de la OTAN (La Organización del Tratado del Atlántico Norte) y la UE, cuando escribe En su artículo “Europa, Colombia y el papel del libre comercio” en el New York Times manifestando: “la liberalización del comercio entre la Unión Europea y Colombia y Perú, permitirá crear más oportunidades, más empleos y un futuro mejor para los mismos. Y dentro de ese propósito, destaco el papel de los representantes directos de los países de Europa, los cuales deben asegurar que el Acuerdo tenga en cuenta los principios esenciales de la viabilidad económica, así como la justicia social, derechos humanos y laborales y la sostenibilidad ambiental.”¹⁹⁰

Y lo ratificó la canciller Alemana Ángela Merkel en un visita reciente del presidente del Perú a Alemania, cuando solicitó que entre rápidamente en vigor el acuerdo comercial entre la Unión Europea, Perú y Colombia.: "Especialmente con la situación económica difícil en algunos países europeos, un acuerdo de libre comercio con Colombia y Perú es un buen signo para estimular el crecimiento. Y por eso somos muy favorables para que entre rápidamente en vigor"¹⁹¹

¹⁹⁰ <https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3462&dPrint=1>

¹⁹¹ http://www.eltiempo.com/economia/internacional/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-11937023.html

5. CONCLUSIONES

EL Sistema General de Preferencias Mas (SGP PLUS) es un mecanismo unilateral y temporal de apoyo en materia de preferencias arancelarias que se otorga a los países en vías de desarrollo, otorgado a condición de la suscripción de veintisiete convenios internacionales sobre temas como los laborales, ambientales, derechos humanos, discriminación racial y contra la mujer, contra la tortura, a favor de los derechos de los niños, etc. Para Colombia el beneficio de este sistema fue a partir de diciembre de 2008, este régimen ha permitido que el 22.6 por ciento¹⁹² de los productos Colombianos que ingresan a la UE tenga un arancel cero o un arancel muy bajo permitiéndole al país tener una participación importante en el mercado de la UE bajo este régimen. Entre los productos colombianos que se destacan por haber ingresado en el mercado europeo con cero arancel y haber alcanzado valores superiores a un millón de dólares se encuentran: Flores, camarón, atún, aceite de palma, extractos de café, frutas, cueros y pieles, lencería, ropa interior, tabaco, calzado, cacao y banano.

El flujo comercial de Colombia para con la UE presenta una mayor participación del sector primario, donde los sectores tradicionales y otros representan más del 90% del total exportado; así mismo el crecimiento de las exportaciones de este sector después del SGP PLUS es mayor a los demás sectores. Es claro entonces que el sector primario es la primera fuente de ingresos de divisas procedentes del mercado europeo y que este mismo sector, constituye el canal de mayor aprovechamiento del SG PLUS por Colombia. En la Tabla 27 se ilustra la anterior situación y la más alta tasa de crecimiento de las exportaciones tradicionales en el periodo 2009-2011 de vigencia del SGP-Plus.

Tabla 27: Participación del flujo comercial de Colombia en el mercado de la UE en millones de dólares valor fob

PARTICIPACIÓN DEL FLUJO COMERCIAL DE COLOMBIA EN EL MERCADO DE LA UE EN MILLONES DE DOLARES VALOR FOB						
	2009	2010	2011	PARTICIPACIÓN %	CRECIMIENTO % 2000- 2008 ANTES DEL SGP PLUS	CRECIMIENTO % 2009- 2011 DESPUES DEL SGP PLUS
TOTAL EXPORTADO A LA UE	4.699	5.019	8.868	100		
TRADICIONALES	3.485	3.774	7.266	81,9	20,6	36,2
OTROS*	657	645	733	8,3	9,1	3,9
INDUSTRIALES**	459	517	781	8,8	6,2	-4,8

Fuente: Cálculos de los autores con datos de MINCOMERCIO

*Otros incluyen, Banano, Esmeralda y Flores

** Industriales incluyen Agroindustriales, Industria liviana, Industria básica, maquinaria y equipo e Industria automotriz

¹⁹² http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm

El país es un exportador neto de materias primas y productos derivados de los recursos naturales hacia la UE basado en las ventajas comparativas resultantes de la biodiversidad y su ubicación geográfica. Los anteriores aspectos representan las principales fuentes de la oferta exportable de los sectores productivos de Colombia hacia la UE; también es importante el atractivo que ofrece la relativa abundancia de mano de obra para captar la inversión extranjera procedente de Europa.

Los sectores agrícola, agroindustrial, flores y plantas vivas, sector acuícola y pesquero, pueden consolidar y obtener grandes oportunidades en el mercado de la UE, no sólo a través del SGP Plus sino con el acuerdo comercial y de asociación que está en proceso de ratificación. Existen también interesantes posibilidades de diversificación de las exportaciones colombianas en sectores como manufacturas y prendas de vestir, donde la incorporación de valor agregado es cada vez más sofisticado o la utilización con mayor intensidad del conocimiento, aspectos claves para pasar de exportaciones originadas en el sector primario a exportaciones procedentes de sectores secundario e incluso terciario.

Sólo a partir del año 2011, Colombia alcanzó un nivel de exportador neto con respecto a la UE, porque entre 2008-2011 los valores de la BCR fueron menores de cero. El coeficiente de penetración de exportaciones de productos primarios de Colombia con relación a la UE, ha estado alrededor del 2%, en cambio de productos industriales ha sido menor de 1%. Al calcular el coeficiente de penetración importaciones de Colombia-UE para los años 2008-2011, se encuentra que es más alto para el sector industrial que para el sector primario, ratificándose con esto, que el sector primario es quien ha contribuido más al valor positivo de la Balanza Comercial Relativa o competitividad del país con la UE.

El Acuerdo Comercial en proceso de ratificación con la UE, permite a Colombia establecer nuevos espacios en las relaciones económicas y comerciales, entre estos la mayor flexibilidad en las normas de origen y acumulación con otros países con que la UE tiene acuerdos comerciales, tal es el caso de México y Centroamérica. De igual forma la inclusión del comercio de servicios y que los niveles de liberación comercial o preferencias serán en forma indefinida, aunque en forma recíproca para las partes.

En la tabla 28 se sintetizan las diferencias principales que se pueden destacar en las condiciones de preferencias entre el SGP Plus y el Acuerdo Comercial o TLC.

Tabla 28: Cuadro comparativo del SGP PLUS y del acuerdo comercial con la UE

CUADRO COMPARATIVO DEL SGP PLUS Y DEL ACUERDO COMERCIAL CON LA UE	
SGP PLUS	ACUERDO COMERCIAL CON LA UE
El acceso al mercado de la UE estará vigentes hasta el 2015	Las preferencias son otorgadas de manera indefinida
Preferencias otorgadas de manera unilateral	Preferencias son otorgadas en igualdad de condiciones. Es decir las partes se consideran socios
Para acceder al SGP PLUS se deben ratificar 27 convenios internacionales	No aplica excepto para los derechos humanos, laborales y ambientales
Las normas de origen para productos industriales son restrictivas	Flexibilización de las normas de origen para los productos industriales
No permite acumulación en materia de origen para con terceros países	Se permite acumulación con países que la UE haya firmado TLCs ejemplo México y Centro América
No se contempla negociación de servicios	El acuerdo comercial tiene un capítulo de servicio.

Fuente: Ministerio de comercio, industria y turismo El ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea 2012.

Lo anterior permite inferir que el Acuerdo Comercial con la UE presenta en comparación con el SGP PLUS, un mayor grado de beneficio, lo que deja claro que el país tiene un futuro prometedor en lo que respecta al comercio de bienes y servicios con este bloque económico, diseñando estrategias y mecanismos adecuados que permitan superar varios aspectos de la desigualdad en las condiciones de desarrollo. Se estima que los efectos sobre el crecimiento económico del acuerdo comercial con la UE represente un incremento del PIB colombiano en 1,3% anual.¹⁹³

La escala de liberación arancelaria acordada en el acuerdo comercial, presenta porcentajes favorables a Colombia con respecto a la UE, por ejemplo en cuanto a bienes industriales y pesca Colombia empieza la liberación con un 63% y sólo a los 10 años alcanza la liberación total, en cambio la UE ofrece liberación del 100% desde la entrada en vigencia del tratado o acuerdo.

Con respecto a los productos agrícolas, la liberalización de los productos agrícolas colombianos será gradual partiendo del 38% hasta el 64% en diez años, esto, porque algunos productos no son objeto de liberalización, tales como el arroz, el maíz, la carne de cerdo y la avicultura; para el sector lácteo el plazo de liberalización es de 15 años. En cambio los productos agrícolas de la UE se desgravaran en un 80% en diez años. Sin embargo es importante destacar que esta liberación arancelaria no se convierte de inmediato en un real acceso al mercado de la UE, debido a las dificultades para superar los obstáculos técnicos al comercio, que implican, el marcaje y etiquetado, transparencia y procedimientos de notificación, normas internacionales, al igual que las medidas fitosanitarias.

¹⁹³ Evaluación del Impacto sobre la sostenibilidad del comercio entre la UE y los Países Andinos
Un proyecto financiado por la DG de Comercio de la Comisión Europea Resumen del Informe Final 2009
formato PDF Pág. 19

BIBLIOGRAFÍA

MEDIOS MAGNÉTICOS

Acosta Jaime, "Las exportaciones de Colombia y del mundo: tendencias y rupturas. Reflexiones para una estrategia exportadora de largo plazo", publicado en el libro Integración, desarrollo económico y competitividad: A. Puyana, A. Scott, A. Aguilar, R. Bouzas, M. Fairbanks, J. Sebastián y J. Acosta, compilado por Jaime Acosta y editado por el Creset con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior, la CAF, el IFI, Colciencias y la Fundación Santillana para Iberoamérica. El libro corresponde a las memorias del I Seminario de Prospectiva Internacional celebrado en Santa fé de Bogotá los días 4 y 5 de noviembre de 1993

Álvarez, Martha y Bermúdez, Marco Aurelio. *La estructura de las exportaciones colombianas: con necesidad de cambio*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de Estudios Económicos. OEE-10. Noviembre 2010.

Alejandro Vélez, Andrés Campos y Soulangé Córdoba Ramírez, *invierta en Colombia trabajo compromiso ingenio Volumen I No. I Diciembre de 2010*

Balance sector industrial 2011 Resumen ejecutivo Departamento Nacional de Planeación

Comunidad Europea, Evaluación del Régimen SGP Droga Concedido por la Unión Europea a los países Andinos SG/di 661 17 de septiembre de 2004

Cómo exportar a la Unión Europea Guía práctica para PyMEs en Centroamérica y Panamá Banco Interamericano de Desarrollo Sector de Integración y Comercio NOTAS TÉCNICAS # BID-TN-111 Marzo de 2010

Comunidad Andina Unión Europea análisis de Regímenes y Aspectos Aduaneros SG/di 653 24 de agosto de 2004.

Comunidad Andina Secretaria General, El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), de la Unión Europea para los países Andinos SG/di 911 16 de diciembre de 2008.

Comunidad Europea, Normas de Origen del Sistema de Preferencias Generalizadas de la Noviembre de 2003.

García Ferrer consejera comercial delegación de la Unión Europea en Colombia Conferencia "La apuesta de la UE por Colombia oportunidades del TLC", Miriam junio 15 de 2012 Cartagena

Convocada en Ginebra por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo, y congregada en dicha ciudad el 10 de junio de 1930 en su decimocuarta reunión

Diario Oficial de la Unión Europea (*Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*) Reglamento (CE) relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas No 980/2005 DEL CONSEJO de 27 de junio de 2005.

Diario Oficial de la Unión Europea L 289/II/1942, ACTA FINAL

Dirección de Estudios Económicos, Departamento Nacional de Planeación. El autor agradece los aportes y comentarios de la Andi y sus Cámaras Sectoriales, Fenavi, Asoleche, Asocaña, Carvajal Espacios, Ecopetrol, Acoplásticos, y Camacol 2011

Documento elaborado por Comex y Procomer ¿Cómo exportar a la unión europea? Actualizado a enero de 2007.

Dirección General de Comercio, El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG Comisión Europea. Formato PDF.

En la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social COM (2005) las "Orientaciones de cara al futuro de las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales". Final de fecha 16 de marzo de 2005.

Evaluación del Impacto sobre la sostenibilidad del comercio entre la UE y los Países Andinos Un proyecto financiado por la DG de Comercio de la Comisión Europea Resumen del Informe Final 2009

Gobierno de Chile - Comité de fomento de la micro y pequeña empresa. "Pequeñas empresas, un gran sector". (Marzo de 2003).

Informaciones procedentes de instituciones y órganos de la unión europea comisión informe de la comisión de conformidad con el artículo 28, apartado 3, del reglamento (ce) no 980/2005 del consejo, de 27 de junio de 2005, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas (2008/c 66/01).

Tenjo. "Comportamiento reciente del sector floricultor colombiano" (2000-2005).

La lista del Anexo II del Reglamento (CE) N° 980/2005, referida a los productos incluidos en los regímenes SGP y SGP+, fue sustituida por el Reglamento (CE) N° 606/2007.

La Ampliación de la UE Nuevas Oportunidades y Amenazas Para Colombia, policy paper 15 Bogotá Colombia mayo del 2005.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Colombia, *Guía para exportar a España* diciembre 2008.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo, ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea 2009.

Ministerio de Comercio Industria y Turismo Política comercial de la Unión Europea 2009.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo República de Colombia Acuerdo Comercial con la UE – Documento explicativo Mayo 2010.

Ministerio de Industria y Comercio, El Sistema Generalizado de Preferencias, SGP, de la Unión Europea y el SGP PLUS 2012

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación selección de temas relacionados con las negociaciones de la OMC Sobre Agricultura, Roma 2002.

Pérez Tito H, Valencia Mario Alejandro Comercio Exterior y atraso en la producción el TLC entre Colombia y la Unión Europea, Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio Bogotá Enero de 2011

Programa de formación en asuntos transversales de la política comercial colombiana auspiciado por Asistencia Técnica al Comercio en Colombia- Ministerio de Comercio Industria y Turismo- Universidad Externado de Colombia, Hotel Holiday Inn Morros Cartagena 14, 15 de junio de 2012.

Ramírez cubillos Ana maría Importancia del acuerdo de asociación que se negocia con la unión europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas, universidad colegio mayor de nuestra señora del rosario Facultad de relaciones internacionales Bogotá dic. 2010.

Reina Mauricio y Oviedo Sandra Colombia y el TLC con la Unión Europea, de Fredrich Ebert Stiftung En Colombia Fescol 2011.

Tangermann Stefan. Instituto de Economía Agraria Universidad de Göttingen. Futuro de los Acuerdos Comerciales Preferenciales para los Países en Desarrollo y la Actual Ronda de Negociaciones de la OMC sobre la Agricultura, Roma 2002.

Secretaria general de la CAN, Evaluación del régimen SGP droga concedido por la unión europea a los países andinos comunidad andina sg/di 661 17 de septiembre de 2004.

Secretaria General de la CAN, El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Unión Europea el Régimen Para los Países Andinos Comunidad Andina SG/di 911 16 de diciembre de 2008.

Unión Europea, Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo Colombia Unión Europea Perfil Económico Comercial Relaciones Comerciales, De Inversión Y Turismo Colombia (Bogotá, D. C., 29 de febrero de 2012).

Web site oficial-Asesores en Compañía. "Importancia de las pymes en Colombia". Consulta electrónica

NETGRAFIA

<http://www.asdconsultoresltda.com/inversionextranjera.html>

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm>

<http://es.banterminator.org/content/view/full/146>

http://www.botschaft-kolumbien.de/paginasnoticias/ECONOM%CDA_76.htm

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Or%C3%ADgenes-De-Los-Sistemas-Generalizados-De/3398369.html>

http://www.businesscol.com/productos/glosarios/comercio_exterior/glossary.php?word=PREFERENCIA%20ARANCELARIA

<http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=93&conID=9121>

<http://www.ccicolombia.com/clientes/ccci/pdf/Resultados.pdf>

<http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/manufacturas/articulos-de-dotacion>

<http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/prendas-de-vestir/confecciones>

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/4628/lcl1229e.pdf>

<http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/agroindustria/agricola>

<http://www.colombiatrade.com.co/oportunidades/sectores/sector-agroindustria/acuicola-y-pesquero>

<http://www.contralacorrupcion.org/?p=14>

<http://www.crecenegocios.com/ventajas-competitivas/>

http://www.crediseguro.com.co/dmdocuments/INFORME_SECTOR_TEXTIL_Marzo_2010.pdf

http://www.cronicadelquindio.com/noticia-completa-titulo-breves_economicas-seccion-Econ%C3%B3micas-nota-47378.htm

http://webs.chasque.net/~rapaluy1/Comunicados/Comunicado_Estocolmo.html
www.derechoshumanos.net/normativa/normas/onu/torturas/1984-Convencion-Proteccion-contra-tortura-y-otros-tratos-cruelles-inhumanos-o-degradantes.htm#a27

<http://www.dinero.com/negocios/articulo/tres-anos-beneficios-para-exportaciones-ue/72000>

<http://www.dinero.com/negocios/articulo/exportaciones-union-europea-triplicaran/135984>

<http://www.dinero.com/comercio-exterior/edicion-impresa/articulo/agroindustria-nuevas-oportunidades/61350>

http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_libre_comercio

http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm

http://eeas.europa.eu/delegations/chile/eu_chile/trade_relation/index_es.htm

http://eeas.europa.eu/delegations/chile/eu_chile/trade_relation/index_es.htm

http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/governance_es.htm

http://economia.terra.com.co/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201102081453_TRC_79522625

<http://www.elespectador.com/economia/articulo-315746-exportaciones-colombianas-paises-de-can-crecen-12>

<http://es.scribd.com/chinavegac/d/81538866-EL-Primer-Socio-Comercial-de-Colombia-Son-Los-Estados-Unidos>

http://www.eltiempo.com/economia/internacional/ARTICULO-WEB-NEW_NOTA_INTERIOR-11937023.html

<http://www.eluniversal.com.co/columna/por-un-tlc-con-ue-equitativo>

<http://www.eluniversal.com.co/cartagena/ambiente/%E2%80%9Cla-biodiversidad-es-la-mayor-ventaja-competitiva-que-tiene-colombia-frente-al-mu>

http://exporthelp.europa.eu/index_es.html WWW, mayo 10 de 2012

http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm

http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_colombia/political_relations/index_es.htm#relaciones

http://europa.eu/legislation_summaries/customs/l11003_es.htm

http://europa.eu/legislation_summaries/development/african_caribbean_pacific_states/r12101_es.htm

http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/agricultural_policy_es.htm

http://www.embajada-colombia.de/paginas/noticias_home/c_noticia294_home.htm

http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11020_es.htm

<http://www.setem.cat/CD-ROM/idioma/setem/mo/mo020106e.pdf>

<http://www.fao.org/docrep/004/Y2732S/y2732s04.htm#TopOfPage>, mayo 16 de 2011

http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_colombia/es#tcN900BF

http://www.fao.org/fishery/countrysector/FI-CP_CO/es

<http://www.fao.org/docrep/008/y5136s/y5136s0e.htm>

http://www.finagro.com.co/html/i_portals/index.php?p_origin=internal&p_name=content&p_id=MI-267&p_options=#COLOMBIA

http://www.finagro.com.co/html/i_portals/index.php?p_origin=internal&p_name=content&p_id=MI-255&p_options=#mundo

<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/arancel.htm>

http://www.hchr.org.co/documentoseinformes/documentos/html/pactos/conven_98_oit_derecho_sindicacion.html

<http://www.huila.gov.co/documentos/P/Protecci%C3%B3n%20de%20denominaci%C3%B3n%20de%20origen%20de%20cholupa%20del%20Huila.pdf>

http://www.icesi.edu.co/blogs/articulos_elpais/

<http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/agroindustria.html>

<http://www.inexmoda.org.co/ModaColombianaseabreaotrosmercados/tabid/6219/Default.aspx>

<http://www.intrade.org/politica-comercial/aranceles/exenciones-y-reducciones-arancelarias/contingentes-arancelarios>

<http://www.infomascota.com/legislacion/general/177-convenio-sobre-el-comercio-internacional-de-especies-amenazadas-de-fauna-y-flora-silvestre>

<http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convds.pl?C138>

<http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convds.pl?C182>

<http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convds.pl?C111>

<http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convds.pl?C087>

<http://www.momentoempresarial.net/noticias/un-sueno-real-con-flores-colombianas>

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/home.asp>, mayo 25 de 2011

<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3462&dPrint=1>

<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10422>

<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=3405>

<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=10158>

<http://www.minagricultura.gov.co/inicio/default.aspx>

<http://www2.ohchr.org/spanish/law/remuneracion.htm>

<http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-7718310>

<http://www.portafolio.co/opinion/estornudo-europeo>

<http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/efectos%20del%20tlc%20sobre%20la%20economia%20regional.pdf>

http://www.productosdecolombia.com/main/guia/tlc_paises_libre_comercio_colombia.asp

<http://www.proexport.com.co/>, abril 27 de 2011

<http://www.proexport.com.co/noticias/floricultores-colombianos-la-conquista-del-mercado-de-europa-oriental>

<http://www.redescolombia.org/content/frutas-ex%C3%B3ticas-tropicales-y-tub%C3%A9rculos-de-colombia-a-fruit-logistic-2011>

<http://www.redge.org.pe/sites/default/files/200806%20Nota2%20Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias.pdf>

<http://www.revistaalimentos.com.co/news/1100/443/Macrorueda-agroindustrial-US-80-millones-en-negocios.htm>

<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=149105>
<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/1248/1/BI%2015CP.pdf>

http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0121-50512006000100008&script=sci_arttext

http://www.sice.oas.org/dictionary/IN_s.asp#IN

<http://www.tlc.gov.co/boletin>

<http://www.unperiodico.unal.edu.co/dper/article/tlc-entre-colombia-y-la-ue-mas-retorica-que-realidad.html>

<http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intlItemID=2309&lang=3>, junio 6 de 2011

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intlItemID=2309&lang=3>

<http://www.usc.es/es/servizos/cede/librecirculacionmercancias/reconocimientomutuo.html>

http://cd3.uniandes.edu.co/sistema_derechos_humanos/sistemas_principales/sistema_universal/documentos/tratados/convenio_sobre_la_abolicion_del_trabajo_forzoso

<http://www.vanguardia.com/historico/43573-los-beneficios-del-arancel-cero>

<http://www.vanguardia.com/economia/nacional/132319-aunap-inicia-funciones-en-enero-de-2012>

<http://websiex.dian.gov.co/>, junio 1 de 2011

http://es.wikipedia.org/wiki/Erga_omnes

http://es.wikipedia.org/wiki/Pacto_Internacional_de_Derechos_Civiles_y_Pol%C3%ADticos

http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#fAgreement

http://es.wikipedia.org/wiki/Pacto_Internacional_de_Derechos_Econ%C3%B3micos,_Sociales_y_Culturales

http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_sobre_la_eliminaci%C3%B3n_de_todas_las_formas_de_discriminaci%C3%B3n_contra_la_mujer

http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_sobre_los_Derechos_del_Ni%C3%B1o

http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_para_la_Preveni%C3%B3n_y_la_Sancionamiento_del_Delito_de_Genocidio

http://es.wikipedia.org/wiki/Crimen_de_apartheid

http://es.wikipedia.org/wiki/Protocolo_de_Montreal

http://es.wikipedia.org/wiki/Convenio_sobre_la_Diversidad_Biol%C3%B3gica

http://es.wikipedia.org/wiki/Convenio_de_Basilea_sobre_el_control_de_los_movimientos_transfronterizos_de_los_desechos_peligrosos_y_su_eliminaci%C3%B3n

http://es.wikipedia.org/wiki/Protocolo_de_Kioto_sobre_el_cambio_clim%C3%A1tico

http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_%C3%9Anica_sobre_Estupefacientes

http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_sobre_sustancias_psicotr%C3%B3picas

<http://www.youtube.com/watch?v=7npDLhDVB8w&feature=related>

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acuerdo de libre comercio (TLC): consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.¹⁹⁴

Acumulación regional: Disposición que permite que insumos importados provenientes de otro país miembro del área de libre comercio sean considerados como originarios al determinar el origen de la mercancía que los incorpora.¹⁹⁵

Arancel mixto: Un arancel que combina aranceles *ad valorem* y específicos.¹⁹⁶

Contingente arancelario: Se trata de una cantidad de mercancía que puede importarse, dentro de un plazo de tiempo, exenta o reducida de derechos arancelarios, con el objetivo de completar una escasez o necesidad de dicha mercancía, o bien, por causa de los convenios internacionales.¹⁹⁷

Contingentes arancelarios: Sistema de protección comercial mediante el cual un arancel más bajo es impuesto sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía dada y un arancel mayor se impone a las importaciones que exceden esas cantidades. El tamaño de la cuota es normalmente definido por el gobierno sobre una base periódica, por ejemplo, anualmente.¹⁹⁸

Derechos ad valorem: Es un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión.¹⁹⁹

Derechos Específicos: Es el arancel que se impone en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada. Por ejemplo, \$100 por tonelada métrica de la mercancía.²⁰⁰

Desarrollo sostenible: El desarrollo sostenible es un proceso que tiene por objeto conciliar el desarrollo económico con la protección de los equilibrios sociales y medioambientales.²⁰¹

¹⁹⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_libre_comercio

¹⁹⁵ Ibid

¹⁹⁶ Ibid.

¹⁹⁷ <http://www.intrade.org/politica-comercial/aranceles/exenciones-y-reducciones-arancelarias/contingentes-arancelarios>

¹⁹⁸ Ibid

¹⁹⁹ http://www.sice.oas.org/dictionary/IN_s.asp#IN

²⁰⁰ http://www.sice.oas.org/dictionary/IN_s.asp#IN

²⁰¹ http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/governance_es.htm

El arancel aduanero común: es el arancel exterior aplicado a los productos importados en la Unión Europea (UE).²⁰²

Erga omnes: es una locución latina, que significa "respecto de todos" o "frente a todos", utilizada en derecho para referirse a la aplicabilidad de una norma, un acto o un contrato. Significa que aquél se aplica a todos los sujetos, en contraposición con las normas *inter partes* (entre las partes) que sólo aplican a aquellas personas que concurren a su celebración.²⁰³

Gobernanza: El objetivo consiste en adoptar nuevas formas de gobernanza que acerquen más la Unión a los ciudadanos europeos, la hagan más eficaz, refuercen la democracia en Europa y consoliden la legitimidad de sus instituciones. La Unión debe emprender una reforma a fin de colmar el déficit democrático de sus instituciones. Esta gobernanza debería residir en la formulación y aplicación de políticas públicas más eficaces y coherentes que establezcan vínculos entre las organizaciones de la sociedad civil y las instituciones europeas. Supone igualmente una mejora de la calidad de la legislación europea, su eficacia y su simplicidad.²⁰⁴

Libro verde: Los Libros Verdes son documentos publicados por la Comisión Europea cuyo objetivo es estimular una reflexión a nivel europeo sobre un tema concreto. Los Libros Verdes invitan a las partes interesadas (organismos y particulares) a participar en un proceso de consulta y debate sobre las propuestas que presentan, y pueden dar origen a desarrollos legislativos que se reflejan en Libros Blancos.²⁰⁵

Medidas anti dumping: Medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su "valor normal" (generalmente, el precio del producto en el mercado interno del país exportador), cuando las importaciones objeto de dumping causen daño a una producción nacional del territorio de la parte contratante importadora.²⁰⁶

Medidas de salvaguardia: Medida aplicable en frontera, generalmente de naturaleza arancelaria, impuesta temporalmente sobre aquellos bienes que causan o amenazan causar daño grave a una industria nacional que produce una mercancía idéntica o similar. Su objetivo es proporcionar tiempo a la industria afectada para que efectúe un proceso de ajuste. Se impone normalmente después de una investigación en el país importador, investigación que procura determinar si

²⁰² Ibid.

²⁰³ http://es.wikipedia.org/wiki/Erga_omnes

²⁰⁴ Ibid.

²⁰⁵ Ibid.

²⁰⁶ http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#fAgreement

el daño grave o amenaza de daño son causados a la industria nacional como resultado de un aumento súbito de las importaciones.²⁰⁷

Nación más favorecida (NMF): Este principio, contenido en acuerdos de comercio e inversión, asegura que no haya discriminación entre extranjeros. Garantiza que los inversionistas extranjeros y sus inversiones (aquellos de otro país miembro del acuerdo de comercio o inversión) reciban un trato no menos favorable del que se otorgue a otros inversionistas extranjeros y sus inversiones²⁰⁸

Nomenclatura combinada: La nomenclatura combinada es la nomenclatura arancelaria y estadística de la Unión aduanera.²⁰⁹

Normas de origen: certificar que una mercancía es originaria de un país miembro de un área de libre comercio.²¹⁰

Política agrícola común (PAC): Según el artículo 33 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, su objetivo es asegurar al consumidor europeo suministros a precios razonables y garantizar una retribución equitativa a los agricultores, especialmente gracias a la organización común de los mercados agrícolas.²¹¹

Preferencia arancelaria: Reducción o eliminación de los impuestos de importación, concedida por un país a otro en el marco de un acuerdo.²¹²

Productos Similares O Directamente Competitivos: ha sido definido en grupos especiales como aquellos productos que cuenten con características y uso final iguales o parecidos. Esto dio origen a un debate acerca de los Métodos de Producción y Procedimiento (MPP). La OMC le permite a los países adoptar medidas de comercio que regulen las características de los productos o de los procesos relacionados y los métodos de producción, pero no permite restricciones de comercio sobre la base MPP no relacionados (o sea, MPP no relacionados con las características del producto como la calidad o la inocuidad de un producto).²¹³

²⁰⁷ http://www.sice.oas.org/dictionary/IN_s.asp#IN

²⁰⁸ Ibid.

²⁰⁹ http://europa.eu/legislation_summaries/customs/l11003_es.htm

²¹⁰ http://www.sice.oas.org/dictionary/IN_s.asp#IN

²¹¹ http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/agricultural_policy_es.htm

²¹² http://www.businesscol.com/productos/glosarios/comercio_exterior/glossary.php?word=PREFERENCIA%20ARANCELARIA

²¹³ <http://www.fao.org/docrep/008/y5136s/y5136s0e.htm>

ANEXOS

ANEXO A

Los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) son un grupo de 78 países entre los que se encuentran:

África: Angola, Benín, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde+, Camerún, Chad, Comoras*, Congo, Eritrea*, Etiopía+, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial*, Kenia, Lesoto, Liberia*, Madagascar, Malawi, Mali, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, República Centroafricana, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe*, Senegal, Seychelles+, Sierra Leona, Somalia*, Suazilandia, Sudáfrica□, Sudán+, Tanzania, Togo, Uganda, Yibuti, Zaire, Zambia, Zimbabue.²¹⁴

Caribe: Antigua y Barbuda, Bahamas*, Barbados, Belice, Cuba**, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, San Kitts e Nevis, San Vicente y Las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tobago.²¹⁵

Pacífico: Estados federados de Micronesia*, Fiyi, Islas Cook*, Islas Marshall*, Islas Salomón, Kiribati*, Nauru*, Niue*, Palau*, Papúa y Nueva Guinea*, Samoa Occidental+, Tonga+, Tuvalu*, Vanuatu+.²¹⁶

+: Países con el estatuto de observadores en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Todos ellos han solicitado la adhesión a la misma, excepto Etiopía y Cabo Verde.

*: Estados que no son miembros ni observadores en la OMC.

□: En 1997, Sudáfrica se adhirió al Cuarto Convenio de Lomé. Pero, sin participar de las preferencias comerciales no recíprocas, ni de los sistemas STABEX y SYSMIN. En relación a los recursos del 8º FED, sólo se ha beneficiado de forma muy restringida.

** : Desde el año 2000, Cuba pertenece al grupo ACP, si bien no forma parte del Acuerdo de Cotonú.

²¹⁴ <http://www.setem.cat/CD-ROM/idioma/setem/mo/mo020106e.pdf>

²¹⁵ Ibid.

²¹⁶ Ibid.

ANEXO B. PARTE A

Convenios de la ONU y la OIT referentes a los derechos Humanos y de los trabajadores.

1. Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos: Es un tratado multilateral general que reconoce Derechos civiles y políticos y establece mecanismos para su protección y garantía. Fue adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas mediante la Resolución 2200 A (XXI), de 16 de diciembre de 1966. Entró en vigor el 23 de marzo de 1976.²¹⁷
2. Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales: Es un tratado multilateral general que reconoce Derechos económicos, sociales y culturales y establece mecanismos para su protección y garantía. Fue adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas mediante la Resolución 2200A (XXI), de 16 de diciembre de 1966 y entró en vigor el 3 de enero de 1976. Se compromete a las partes a trabajar para la concesión de los derechos económicos, sociales y culturales de las personas, incluidos los derechos laborales y los derechos a la salud, la educación y un nivel de vida adecuado. A fecha del mes diciembre de 2008, el Pacto tiene 160 partes.²¹⁸
3. Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial Fue adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 21 de diciembre de 1965, y entró en vigor el 4 de enero de 1969, luego de alcanzado el número de ratificaciones necesario.²¹⁹ La cual busca la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial.
4. Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer: Fue aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas finalmente la aprobó el 18 de diciembre de 1979.²²⁰ La Convención tiene como objetivo eliminar efectivamente todas las formas de discriminación contra la mujer, obligando a los estados a reformar las leyes vigentes a tal fin.
5. Convenio para la prevención de la tortura y de las penas o tratos inhumanos o degradantes: Adoptada y abierta a la firma, ratificación y adhesión por la Asamblea General en su resolución 39/46, de 10 de diciembre de 1984, entrada en vigor el 26 de junio de 1987, de conformidad con el artículo 27.1 de

²¹⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Pacto_Internacional_de_Derechos_Civiles_y_Pol%C3%ADticos

²¹⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Pacto_Internacional_de_Derechos_Econ%C3%B3micos,_Sociales_y_Culturales

²¹⁹ <http://www.youtube.com/watch?v=7npDLhDVB8w&feature=related>

²²⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_sobre_la_eliminaci%C3%B3n_de_todas_lasformas_de_discriminaci%C3%B3n_contra_la_mujer

las naciones unidas.²²¹ La cual expone que, de conformidad con los principios proclamados en la Carta de las Naciones Unidas, el reconocimiento de los derechos iguales e inalienables de todos los miembros de la familia humana es la base de la libertad, la justicia y la paz en el mundo.

6. Convención sobre los Derechos del Niño: Fue adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 20 de noviembre de 1989.²²² Donde los estados firmantes reconocen los derechos del niño, este convenio reconoce a los niños como sujetos de derecho, pero convierte a los adultos en sujetos de responsabilidades.
7. Convención para la Prevención y la Sanción del Delito de Genocidio: Fue adoptada por la resolución 260 de la Asamblea General del 9 de diciembre de 1948, entró en vigor el 12 de enero de 1951.²²³ En ella, se reconoce el genocidio como un delito perseguible por el derecho internacional, además de definirse dicho delito de genocidio.
8. Convenio relativo a la edad mínima de admisión al empleo (No 138): Su entrada en vigor fue el 19 de junio de 1976 en Ginebra.²²⁴ Uno de los métodos más efectivos para lograr que los niños no comiencen a trabajar demasiado temprano es establecer la edad en que legalmente pueden incorporarse al empleo o a trabajar.
9. Convenio relativo a la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y la acción inmediata para su eliminación (No 182). Entrada en vigor: 19 de noviembre de 2000 en Ginebra, donde se expone que el trabajo infantil es un problema de inmensas proporciones y de ámbito mundial. Tras realizar estudios exhaustivos en esta materia, la OIT llegó a la conclusión de que era necesario mejorar los Convenios sobre trabajo infantil existentes. El Convenio núm. 182 ayudó a despertar un interés internacional respecto de la urgencia de actuar para eliminar las peores formas de trabajo infantil prioritariamente y sin perder de vista el objetivo a largo plazo de la abolición efectiva de todo el trabajo infantil.²²⁵
10. Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso (No 105): Entra en vigor el 17 de enero de 1959 en Ginebra de conformidad con el artículo 4 de la Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo, Después de haber tomado nota de que la Convención sobre la esclavitud, 1926, establece

²²¹<http://www.derechoshumanos.net/normativa/normas/onu/torturas/1984-Convencion-Proteccion-contratortura-y-otros-tratos-cruels-inhumanos-o-degradantes.htm#a27>

²²²http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_sobre_los_Derechos_del_Ni%C3%B1o

²²³http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_para_la_Prevenci%C3%B3n_y_la_Sanci%C3%B3n_del_Delito_de_Genocidio

²²⁴<http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convds.pl?C138>

²²⁵<http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convds.pl?C182>

que deberán tomarse todas las medidas necesarias para evitar que el trabajo obligatorio o forzoso pueda dar lugar a condiciones análogas a la esclavitud y de que la Convención suplementaria sobre la abolición de la esclavitud, la trata de esclavos y las instituciones y prácticas análogas a la esclavitud, y se prevé la completa abolición de la servidumbre por deudas y la servidumbre de la gleba.²²⁶

11. Convenio relativo al trabajo forzoso u obligatorio (No 29): Convocada en Ginebra por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo, y congregada en dicha ciudad el 10 de junio de 1930 en su decimocuarta reunión. Todo Miembro de la Organización Internacional del Trabajo que ratifique el presente Convenio se obliga a suprimir, lo más pronto posible, el empleo del trabajo forzoso u obligatorio en todas sus formas.²²⁷
12. Convenio relativo a la igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor (No 100): El cual Garantiza la aplicación a todos los trabajadores del principio de igualdad de remuneración entre la mano de obra masculina y la mano de obra femenina por un trabajo de igual valor, fue adoptado el 29 de junio de 1951 por la Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo en su trigésima cuarta reunión y *entrada en vigor* el 23 de mayo de 1953, de conformidad con el artículo 6 de la OIT.²²⁸
13. Convenio relativo a la discriminación en materia de empleo y ocupación (No 111): Fecha de entrada en vigor el 15 de junio de 1960 en Ginebra la cual, considera que todos los seres humanos, sin distinción de raza, credo o sexo, tienen derecho a perseguir su bienestar material y su desarrollo espiritual en condiciones de libertad y dignidad, de seguridad económica y en igualdad de oportunidades, y Considerando además que la discriminación constituye una violación de los derechos enunciados por la Declaración Universal de los Derechos Humanos.²²⁹
14. Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación (No 87): Fecha de entrada en vigor el 04 de julio de 1950 San Francisco, la Organización Internacional del Trabajo enuncia que los medios susceptibles de mejorar las condiciones de trabajo y de garantizar la paz, donde el principio de la libertad de asociación sindical es importante para este fin.²³⁰

²²⁶ http://cd3.uniandes.edu.co/sistema_derechos_humanos/sistemas_principales/sistema_universal/documentos/tratados/convenio_sobre_la_abolicion_del_trabajo_forzoso

²²⁷ Formato PDF Convocada en Ginebra por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo, y congregada en dicha ciudad el 10 de junio de 1930 en su decimocuarta reunión;

²²⁸ <http://www2.ohchr.org/spanish/law/remuneracion.htm>

²²⁹ <http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convds.pl?C111>

²³⁰ <http://www.ilo.org/ilolex/cgi-lex/convds.pl?C087>

15. Convenio relativo a la aplicación de los principios del derecho de sindicación y de negociación colectiva (No 98): Adoptado el 1 de julio de 1949 por la Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo y entra en vigor el 18 de julio de 1951, de conformidad con el artículo 8 de la OIT, la cual contempla que los trabajadores deberán gozar de adecuada protección contra todo acto de discriminación tendiente a menoscabar la libertad sindical en relación con su empleo.²³¹
16. Convención Internacional sobre la Represión y el Castigo del Crimen de Apartheid : El 30 de noviembre de 1973, la Asamblea General de las Naciones Unidas inició la firma y ratificación de la *Convención Internacional sobre la Represión y el Castigo del Crimen de Apartheid*, esta convención definió el crimen de apartheid como actos inhumanos cometidos con el propósito de establecer y mantener la dominación de un grupo racial de personas sobre cualquier otro grupo racial de personas y de oprimirlo sistemáticamente.²³²

PARTE B

Convenios referentes al medio ambiente y los principios de gobernanza

17. Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono: Es un tratado internacional diseñado para proteger la capa de ozono reduciendo la producción y el consumo de numerosas sustancias que se ha estudiado que reaccionan con el ozono y se cree que son responsables por el agotamiento de la capa de ozono. El acuerdo fue negociado en 1987 y entró en vigor el 1º de enero de 1989.²³³
18. Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación: Se negoció el Convenio de Basilea, bajo los auspicios del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, fue aprobado en 1989 y entró en vigor en 1992.²³⁴ Su objetivo es proteger el medio ambiente y la salud humana contra los efectos nocivos derivados de la generación, el manejo, los movimientos transfronterizos y la eliminación de los desechos peligrosos y otros desechos.
19. Convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes: Entra en vigor el 17 de mayo de 2004, este compromete a los gobiernos a eliminar la producción y emisión en el ambiente de estos productos químicos, el Convenio

²³¹http://www.hchr.org.co/documentoseinformes/documentos/html/pactos/conven_98_oit_derecho_sindicacion.html

²³² http://es.wikipedia.org/wiki/Crimen_de_apartheid

²³³ http://es.wikipedia.org/wiki/Protocolo_de_Montreal

²³⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Convenio_de_Basilea_sobre_el_control_de_los_movimientos_transfronterizos_de_los_desechos_peligrosos_y_su Eliminaci%C3%B3n

de Estocolmo aportará un gran beneficio a la salud humana y al medio ambiente.²³⁵

20. Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres: Este convenio regula el comercio de especies amenazadas de fauna y flora silvestres y persigue preservar la conservación de las especies mediante el control de su comercio y fue firmado en Washington el 3 de marzo de 1973 por 21 países y entró en vigor en 1975.²³⁶
21. Convenio sobre la Diversidad Biológica: El 22 de diciembre de 2010, las Naciones Unidas declararon el período de 2011 hasta 2020 como la Década global de la Diversidad Biológica, la directriz de este convenio es la conservación de la biodiversidad, el uso sostenible de sus componentes y la participación justa y equitativa de los beneficios resultantes de la utilización de estos recursos.²³⁷
22. Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología: Es un acuerdo diseñado para regular el comercio internacional, el manejo y el uso de los organismos genéticamente modificados, el protocolo se adoptó en enero de 2000 y entró en vigor el 11 de septiembre de 2003.²³⁸
23. Protocolo de Kioto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático: El protocolo fue inicialmente adoptado el 11 de diciembre de 1997 en Kioto, Japón pero no entró en vigor hasta el 16 de febrero de 2005, tiene por objetivo reducir las emisiones de seis gases de efecto invernadero que causan el calentamiento global: dióxido de carbono (CO₂), gas metano (CH₄) y óxido nitroso (N₂O), además de tres gases industriales fluorados: Hidrofluorocarbonos (HFC), Perfluorocarbonos (PFC) y Hexafluoruro de azufre (SF₆), en un porcentaje aproximado de al menos un 5%, dentro del periodo que va desde el año 2008 al 2012.²³⁹
24. Convención única de las Naciones Unidas sobre estupefacientes (1961): La Convención única sobre estupefacientes, firmada el 30 de marzo de 1961 en Nueva York, es el tratado internacional contra la manufactura y el tráfico ilícito de drogas estupefacientes que conforma el fundamento del régimen global de control de drogas.²⁴⁰

²³⁵ http://webs.chasque.net/~rapaluy1/Comunicados/Comunicado_Estocolmo.html

²³⁶ <http://www.infomascota.com/legislacion/general/177-convenio-sobre-el-comercio-internacional-de-especies-amenazadas-de-fauna-y-flora-silvestre>

²³⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Convenio_sobre_la_Diversidad_Biol%C3%B3gica

²³⁸ <http://es.banterminator.org/content/view/full/146>

²³⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Protocolo_de_Kioto_sobre_el_cambio_clim%C3%A1tico

²⁴⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_%C3%9Anica_sobre_Estupefacientes

25. Convenio de las Naciones Unidas sobre sustancias psicotrópicas (1971): Entró en vigencia el 16 de agosto de 1976, es un tratado internacional de la Organización de las Naciones Unidas para el control de las drogas psicotrópicas tales como las anfetaminas, los barbitúricos y las psicodélicas.²⁴¹
26. Convención de las Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias psicotrópicas (1988): Este tratado, firmado en 1988, regula los químicos precursores para el control de drogas, realizado por la Convención Unica (firmada el 30 de marzo de 1961 en Nueva York, es el tratado internacional contra la manufactura y el tráfico ilícito de drogas estupefacientes que conforma el fundamento del régimen global de control de drogas), y la Convención sobre Sustancias psicotrópicas anteriormente expuesta, también fortalece las previsiones en contra del lavado de dinero y otros crímenes relacionados con drogas.²⁴²
27. Convención de México de las Naciones Unidas contra la corrupción: Se realizó en Mérida, Yucatán, la Conferencia Política de Alto Nivel, donde los países miembros de las Naciones Unidas firmaron la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (UNCAC), también conocida como Convención de Mérida. La UNCAC entro en vigor el 14 de diciembre de 2005, las principales disposiciones de esta Convención establecen el deber de los Estados Parte de formular, aplicar y mantener políticas contra la corrupción que promuevan la participación de la sociedad y reflejen los principios del imperio de la Ley, la debida gestión de los asuntos y los bienes públicos, la integridad, la transparencia y la obligación de rendir cuentas a la ciudadanía.²⁴³

²⁴¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Convenci%C3%B3n_sobre_sustancias_psicotr%C3%B3picas

²⁴² IBID

²⁴³ <http://www.contralacorrupcion.org/?p=14>

ANEXO C. EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UE EN LOS ÚLTIMOS ONCE AÑOS

EXPORTACIONES COLOMBIANAS HACIA LA UE EN LOS ÚLTIMOS ONCE AÑOS EN MILLONES DE PESOS														
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	VARIACIÓN % 2000- 2011	VARIACIÓN % 2000- 2008
	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC	ENE- DIC		
TRADICIONALES	11884 46244	11853 99409	10583 50617	12234 52414	15696 55388	19147 61222	23810 96089	31347 40707	33909 74135	34856 55781	37748 79440	72665 70634	511,43	185,33
OTROS	31867 9666	29154 4263	31278 6726	31945 0675	33052 2154	38761 5824	41159 1214	50239 6224	58052 8402	65675 7419	64545 5267	73330 9777	130,11	82,17
OTROS AGROPECUARIOS	60102 835	50743 840	42979 629	48635 998	51269 420,6	74535 685	76767 971,5	78983 862,1	93735 437,9	88422 667,4	73566 157,5	75724 633	25,99	55,96
DEMÁS MINEROS	37497 50	96996 40	74111 17	16546 986	48125 169,9	53518 222,3	28215 227,1	13817 890,4	15526 396,2	82340 33,87	78885 07,75	10805 169	188,16	314,06
INDUSTRIALES	25281 4240	22847 2477	23263 7185	30870 2251	35895 1528	39448 0414	44092 9066	65269 3645	70887 6010	45956 9611	51710 0350	78113 0875	208,98	180,39
AGROINDUSTRIALES	11485 5951	80665 141	87996 387	12741 6266	15557 3817	19785 2422	17802 1150	31281 5171	38018 5481	20622 2330	14641 2933	31596 8417	175,10	231,01
INDUSTRIA LIVIANA	10380 6609	10776 1290	10185 2497	12504 7068	13015 1836	12301 2062	14493 9467	14510 6655	14169 0794	12551 1873	14989 8184	17086 1034	64,60	36,49
INDUSTRIA BÁSICA	25789 610	29839 313	31617 061	43217 704	56123 592,2	60914 706,3	98263 179,2	15351 9116	15553 2739	97935 845,7	18267 5045	24044 5120	832,33	503,08
MÁQUINARIA Y EQUIPO	68638 43	97783 38	10740 512	12489 208	14745 227,9	11805 812,5	17888 995,4	39877 778,4	29753 741,6	28207 068,3	36396 311,9	51648 812,2	652,48	333,48517 1
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	14982 27	42839 5	43072 8	53200 5	23570 55,29	89541 1,5	18162 74,12	13749 24,38	17132 54	16924 93,7	17178 75,61	22074 91,19	47,34	14,352
DEMÁS PRODUCTOS	9024	98102	12170	12667	15094	18316	14902	29241	73269	86640	24236	99906	1007,12	711,95
			9	9	2,31	8,6	93,68	4,07	,96	,42	2,09	,7		

Fuente: Cálculos de los autores con datos de MINCOMERCIO

