



**ANÁLISIS COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE COLOMBIA Y LA
UNIÓN EUROPEA**

Autores

SANTIAGO FELIPE ANGOLA MONTEALEGRE

DANIELA IZQUIERDO MONTOYA

PROYECTO DE GRADO

Tutor

FABIÁN ANDRÉS MEJÍA ESPINAL

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CALI, NOVIEMBRE DE 2016

**ANÁLISIS COMERCIAL DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE COLOMBIA Y LA
UNIÓN EUROPEA**

Autores

SANTIAGO FELIPE ANGOLA MONTEALEGRE

DANIELA IZQUIERDO MONTOYA

PROYECTO DE GRADO

Tutor

FABIÁN ANDRÉS MEJÍA ESPINAL

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CALI, NOVIEMBRE DE 2016

CONTENIDO

1.	RESUMEN	5
2.	ABSTRACT	5
3.	PALABRAS CLAVE.....	6
4.	INTRODUCCIÓN	6
5.	ANTECEDENTES	7
6.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
7.	PREGUNTA DEL PROBLEMA	11
8.	OBJETIVOS	11
8.1.	Objetivo General	11
8.2.	Objetivos Específicos.....	11
9.	JUSTIFICACIÓN.....	12
9.1.	Acuerdos Vigentes:.....	12
9.2.	Acuerdos en Negociación:.....	12
10.	MARCO TEÓRICO.....	13
10.1.	TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	13
10.1.1.	Teoría Mercantilista	13
10.1.2.	Teoría de la Ventaja Absoluta	13
10.1.3.	Teoría de la Ventaja Comparativa	14
10.1.4.	Modelo de Hecksher – Ohlin	14
10.1.5.	Modelo de Competencia Monopolística.....	15
10.1.6.	Modelo de Dumping Recíproco.....	15
10.1.7.	Teoría de la Globalización	16
10.2.	TEORIAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN.....	16
10.2.1.	PERSPECTIVA ECONÓMICA	16
10.2.2.	PERSPECTIVA DE PROCESO.....	18
10.3.	TEORIAS ORIENTADAS A LA INTERNACIONALIZACION DE PYMES	20
10.3.1.	Teoría de redes.....	20
11.	BALANZA COMERCIALES, INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL	21
11.1.	Crecimiento Económico	23
11.2.	COLOMBIA BALANZA COMERCIAL ANUAL	24
12.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	25

13.	DESCRIBIR LAS GENERALIDADES FINALES DEL ACUERDO COMERCIAL.....	26
14.	OBJETIVO II: COMPORTAMIENTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL.....	32
15.	OBJETIVO III: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA A LA UNIÓN EUROPEA.....	43
16.	RECOMENDACIONES	46
17.	CONCLUSIONES	48
18.	BIBLIOGRAFÍA.....	50

1. RESUMEN

La presente investigación se basa primordialmente en el análisis comercial del acuerdo de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea, que tiene por objetivo proporcionar información acerca de las cláusulas específicas en materia de comercio de bienes, servicios y flujos de capital.

La investigación se distribuye en tres objetivos que facilitan el análisis del contexto, en la primera parte se resaltan las características generales que se trataron dentro de toda la negociación que consto de 10 rondas de negociación donde se establecen los parámetros que rigen el acuerdo tratando temas procesos comerciales aranceles, desarrollo sostenible, mercados vulnerables, transparencia, etc. Igualmente se establecieron como tratar las controversias que se presenten si hay alguna discordancia entre las partes. En la segunda parte se analiza gráficamente los datos del comportamiento del intercambio comercial de las partes involucradas. Por último se identifica los productos y sectores potenciales para los procesos de importación y exportación entre Colombia y la Comunidad Europea con énfasis en el Valle del Cauca.

2. ABSTRACT

This research is based primarily on the commercial analysis of the free trade agreement between Colombia and the European Union, which aims to provide information about the terms specific on trade in goods, services and capital flows.

The research is divided into three objectives that facilitate the analysis of the context, in the first part highlighted the General characteristics discussed within all the negotiation that I had 10 rounds of negotiation which sets the parameters that govern the agreement issues business processes tariffs, sustainable development, vulnerable markets, transparency, etc. Also settled how to treat disputes that arise if there is any disagreement between the parties. In the second part is analyzes graphically the data of the behavior of the exchange commercial of the parts involved. Finally identifies the products and potential sectors for the importation and exportation process between Colombia and the European Union, emphasizing in Valle del Cauca.

3. PALABRAS CLAVE

- Tratado de Libre Comercio
- Relaciones Bilaterales
- Comunidad Europea
- Comercio Internacional
- Sector Potencial
- Importación
- Exportación
- Free Trade Agreement
- Bilateral Relations
- European Union
- International trade
- Potential industry
- Imports
- Exports

4. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se basa primordialmente en el análisis comercial del acuerdo de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea, que tiene por objetivo proporcionar información acerca de las cláusulas específicas en materia de comercio de bienes, servicios y flujos de capital que busca el desarrollo y crecimiento económico de ambos países por medio de los beneficios de comerciales de ambos mercados, la generación de empleos, eliminación de las barreras arancelarias y fortalecimiento en las relaciones internacionales. Para ello se hace un análisis objetivo, basado en hechos y datos de cómo ha afectado la relación preferencial entre un país en crecimiento como lo es Colombia y el mayor bloque económico del mundo.

La investigación se distribuye en tres objetivos que facilitan el análisis del contexto, en la primera parte se resaltan las características generales que se trataron dentro de toda la negociación que consto de 10 rondas de negociación donde se establecen los parámetros que rigen el acuerdo tratando temas procesos comerciales aranceles, desarrollo sostenible, mercados vulnerables, transparencia, etc. Igualmente se establecieron como tratar las controversias que se presenten si hay alguna discordancia entre las partes.

En la segunda parte se analiza gráficamente los datos del comportamiento del intercambio comercial de las partes involucradas, para esto se hizo énfasis en el antes y después de haber entrado en vigencia el acuerdo para así observar el desarrollo del comercio entre Colombia y la Unión Europea, identificando los principales productos y servicios demandados por Colombia e igualmente por Unión Europea caracterizando los principales socios comerciales para Colombia , también observando el impacto que han tenido en las

balanzas comerciales de cada una de las partes, mostrando cómo ha evolucionado la relación de las relaciones comerciales de las partes.

Por último se identifica los productos y sectores potenciales para los procesos de importación y exportación entre Colombia y la Comunidad Europea con énfasis en el Valle del Cauca mostrando el impacto que el tratado tiene sobre las empresas del Valle del Cauca igualmente cuales son los productos que aprovechan los beneficios que trae el acuerdo bilateral.

5. ANTECEDENTES

En investigaciones pasadas se pudo observar como los tratados de libre comercio con diferentes naciones actuaban como una opción para explotar el potencial que ofrecía Colombia en los diferentes sectores que la economía ejerce una gran participación nacional e internacional.

Según los trabajos realizados se puede analizar como la oferta de las importaciones realizadas con las partes involucradas en los tratados generan un gran impacto tanto al mercado nacional como a los mercados internacionales, dado que su principal cualidad es la alta competitividad y los bajos precios que ofrecen sin descuidar la calidad de los productos, también la economía internacional se benefician por la incursión de nuevos productos a sus mercados. Se pudo observar el cómo se analizan los diferentes aspectos que requieren fortalecimiento y la manera en que la política económica del estado afronta la situación y ayuda a alcanzar esos fortalecimientos. Los análisis realizados buscan identificar productos y servicios que son más demandados y como las empresas colombianas pueden tener la oportunidad de exportar hacia otros países. En las investigaciones se reflejan un aspecto social sobre las familias de los pequeños productores y el impacto que genera las grandes industrias y la incursión a grandes mercados.

Para los señores Carlos Andrés Garcés y Claudia Hincapié en la investigación del Impacto del Acuerdo Comercial entre Colombia y Estados Unidos en las empresas exportadores vallecaucanas de los sectores textil y calzado se puede apreciar el aporte que hace el valle del cauca en la composición del producto interno bruto, la balanza comercial de EEUU y

como las pequeñas y grandes empresas (PYMES) son los principales impulsores de la actividad económica.¹

Por otro lado, en el análisis del impacto de un eventual tratado de libre comercio entre Colombia y Japón se basó en como la economía colombiana estableció una simbiosis con la economía japonesa puesto que las principales exportaciones hacia el país asiático son los minerales 8.9%, el café 66.5%, las flores 9.6% y productos agrícolas 7.5% en general en donde su participación es evidentemente en el sector primario y el mercado japonés se constituye de un gran impulso en el sector secundario el cual consolida su base económica y se entabla una necesidad en el ciclo de producción y en el intercambio de productos para ambos mercados.²

De igual forma en el análisis de la competitividad del sub sector lechero de los pequeños y medianos productores frente al TLC con la unión europea, realizado por Ana maría Pérez Jiménez, Cindy Stefania García Franco y Cindy Vanessa herrera mora de la universidad del rosario se observa un análisis más interno, dado que se enfoca en las falencias y beneficios que trae la apertura económica al sector lechero y como esto afecta la economía colombiana.³

En el proyecto de Luis Alejandro Galindo y diego armando jurado de la universidad Icesi que se basa en un proyecto similar al que se está realizando en un enfoque más interno donde muestra las principales exportaciones e importaciones antes de firmarse el tratado de libre comercio y como afectaba los diferentes sectores de la economía colombiana y europea.

Como se evidencia, cada análisis de los proyectos se basa en diferentes métodos de identificación los cuales muestran como Colombia ha expandido no solo su mercado sino su manera de cómo manejar operaciones de análisis de diversos mercados internacionales lo que puede contribuir en el análisis del TLC entre Colombia y la unión europea dado que cada uno aporta metodologías de implementación desde diferentes puntos de vista, puesto que uno se basa en un análisis más general de un tratado de libre comercio y el crecimiento económico colombiano, otro muestra cómo afecta internamente a Colombia y a un sector en especial las falencias y beneficios de un tratado económico, también expone las

¹ (Garcés & Hincapié, 2012)

² (Londoño & Recio, 2013)

³ (Perez, García, & Herrera, 2015)

fortalezas de los productos comerciables de Colombia y las estrategias para suplir la demanda de los sectores económicos menos productivos y por último el análisis del TLC entre la unión Europea y Colombia contribuye al estudio del proyecto, puesto que mostraría un análisis de un antes y un después de un tratado de libre comercio consolidado.

6. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad, Unión Europea representa uno de los más grandes mercados de consumo a nivel global gracias a su vasta proporción poblacional, la cual asciende a los 508,3 millones de habitantes; La producción de bienes y servicios de la Unión Europea alcanzó, en el 2014, los 18,51 billones de dólares, 59.72 mil billones de pesos colombianos. De igual manera, esta comunidad es un gran mercado potencial para productos colombianos puesto que su PIB per cápita, datos del 2014, fue cercano a los 35.718 dólares, 115'262.000 de pesos colombianos.⁴

Actualmente, la Unión Europea ocupa el primer lugar en el mundo en compra y venta de servicios llegando a los 784.286 millones de dólares y 644.360 millones de dólares respectivamente.

La Unión Europea es el segundo socio comercial más importante de la Comunidad Andina puesto que representa 14% del total del comercio exterior de ésta; específicamente, para Colombia en el 2013, la U.E. significó el 14.2% de sus ventas al mundo, donde los países que más demandaron productos colombianos fueron Alemania, Rumania, Irlanda, Austria, Lituania, Dinamarca, Bélgica, Italia y Portugal. En este mismo año, los sectores que incrementaron sus exportaciones hacia la U.E. fueron el de textiles, metales y sus manufacturas, maquinaria eléctrica, cueros y productos, papel y sus manufacturas.⁵

Las ventajas que ofrece el acuerdo comercial de Colombia con la Unión Europea radican en que se podrían tener nuevas y crecientes oportunidades de mercado dado la demanda

⁴ (www.Datosmacro.com, s.f.)

⁵ (PROCOLOMBIA, s.f.)

creciente por la población de esta comunidad, lo que proporcionaría más clientes y consumidores; de igual manera, Colombia puede establecer y reforzar nuevos vínculos en las cadenas de producción y suministro, ampliando la cantidad de proveedores potenciales de materias primas o complementos para las cadenas de abastecimiento que necesitan cada vez más participación mundial; también, mejorando el panorama colombiano en cuanto a infraestructura y confianza, se podrían ofrecer mejores condiciones para atraer inversionistas.

Así mismo, las empresas y los consumidores colombianos se beneficiarán, gracias a la eliminación gradual de aranceles para Colombia y para productos extranjeros, con mayores opciones de compras de insumos, bienes intermedios y bienes de consumos finales con precios muy favorables.

Firmando el acuerdo con la Unión Europea, Colombia entra en el gran reto de mejorar su situación interna para lograr establecer una pauta de creciente competitividad ante la inminente internacionalización del mercado. Uno de los más grandes impactos será para la zona del Valle del Cauca debido a que es uno de los mayores corredores comerciales del país, teniendo en cuenta que posee el puerto de Buenaventura, transitan alrededor de 4,7 millones de toneladas de carga en importaciones y exportaciones. Igualmente, Colombia debe enfocarse a la prestación de servicios, en lo cual la U.E. representa una fuerte demanda al ser los más grandes importadores de servicios a nivel global.⁶

Dado esto es muy importante observar el crecimiento comercial que tiene Colombia antes y después de firmar el acuerdo, evidenciar que oportunidades ha generado para la economía, que sectores ha favorecido y desfavorecido, el crecimiento en exportaciones e importaciones (aumento de variedades, precios y calidad) y como ha favorecido a los empresario (disminución en aranceles, relaciones preferenciales etc.) y a los consumidores y así exponer como la economía colombiana se ha favorecido en el contexto comercial con vigencia del tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea

⁶ (ElPais.com.co, 2013)

7. PREGUNTA DEL PROBLEMA

De acuerdo al planteamiento del problema anterior, teniendo en cuenta la capacidad productiva, económica, comercial y de infraestructura colombianas, y dada su situación interna actual, la gran pregunta por abordar sería ¿realmente Colombia está tomando provecho del Tratado de Libre Comercio firmado con la Unión Europea?

8. OBJETIVOS

8.1. Objetivo General

Analizar el contexto comercial entre Colombia y la Comunidad Europea desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio.

8.2. Objetivos Específicos

- Describir las generalidades finales del acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea.
- Conocer el comportamiento de intercambio comercial (productos y países) de Colombia y la Comunidad Europea dos (2) años previos a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio y después de entrada en vigencia el acuerdo.
- Identificar los productos y sectores potenciales para los procesos de exportación entre Colombia y la Comunidad Europea con énfasis en el Valle del Cauca.

9. JUSTIFICACIÓN

Mediante la elaboración de este proyecto de investigación se tiene como principal objetivo analizar las principales fortalezas y debilidades que trae consigo el tratado de libre comercio entre Colombia y la Comunidad Europea, para esto se analizan varios sectores de la economía antes y después de entrar en vigencia el acuerdo de libre comercio que hayan generado gran impacto comercial dentro del país, mostrando cómo la economía colombiana ha ido evolucionando con el fortalecimiento de los sectores económicos provenientes del acuerdo, producto de aspectos legales, incentivos para mejoramiento y competitividad de empresas exportadoras, ampliando el conocimiento que se tiene del comercio exterior en el departamento del valle del cauca.

Para el desarrollo de lo anterior, Colombia ha establecido en los últimos años tratados de libre comercio con diferentes países y bloques comerciales, a continuación se mencionarán algunos tratados que ya han entrado en vigencia y otros acuerdos en negociación:

9.1. Acuerdos Vigentes:

Acuerdo de Libre comercio Colombia – Estados AELC (vigente con Suiza y Liechtenstein desde 2010 y con Noruega e Islandia desde el 2014).

Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos (suscrito en el 2006 y vigente desde el 2012).

Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y Canadá (suscrito en el 2008 y vigente desde el 2011).

Acuerdo Comercial Colombia – Unión Europea (firmado en el 2012, tiene aplicación provisional desde el 2013).

9.2. Acuerdos en Negociación:

Acuerdo Comercial Colombia – Turquía (negociaciones en curso desde el 2011).

Acuerdo de Asociación Económica Colombia – Japón (inicio de estudios comerciales en el 2012).

10. MARCO TEÓRICO

10.1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1.1. Teoría Mercantilista

El movimiento mercantilista, originado en Europa a mediados del siglo XVI y XVII, se basaba en que el comercio internacional debería estar basado únicamente en exportaciones de una nación a otra, de tal manera que las potencias comerciales se enriquecieran a partir de balanzas comerciales positivas con los demás países. La acumulación de oro y plata era la más importante fuente de riqueza de los países, lo cual le otorgaba poder económico y político a los más ricos frente a los menos fluentes.

La participación directa del Estado en el ámbito del comercio internacional implicaba la abundancia de gravámenes a las importaciones. Con esto también se limitaba en la mayor medida posible el movimiento de capital entre países y dificultaba en gran manera la movilidad de la mano de obra. Así, la producción de bienes debía limitarse solamente a los parámetros de política de desarrollo económico que el Estado estipulara.

De esta manera, el proteccionismo comercial por parte de los Gobiernos se afianzaba en barreras fiscales o arancelarias para incrementar el precio del bien extranjero en el país local, con el fin ulterior de reducir la demanda interna de bienes extranjeros.

10.1.2. Teoría de la Ventaja Absoluta

El Economista escocés, Adam Smith (1723 – 1790), realizó su aporte al comercio internacional desde el planteamiento de la ventaja absoluta de los países donde expuso que, bajo el libre comercio, un país podría especializarse en los bienes en los cuales fuera más eficiente produciéndolos, es decir que el país el cual necesite menos requerimientos para producir un bien será el que producirá y exportará ese bien; en ese mismo sentido, el país debería importar aquellos bienes en los que sea poco eficiente produciendo.

Así bien, el comercio estaría soportado por la división internacional del trabajo (especialización) lo cual permitiría una mayor eficiencia y producción mundial. Sin embargo, quedaba la pregunta ¿qué sucedería si un país fuese ineficiente en la producción de cualquier bien?

10.1.3. Teoría de la Ventaja Comparativa

Como una discusión planteada con la teoría de la ventaja absoluta, el economista inglés David Ricardo plantea que si un país es ineficiente en la producción de cualquier bien, este aún podría especializarse en la producción de un bien para exportar y comerciar con otro país que se especializara en la producción de otro bien, con el fin de generar comercio mutuamente beneficioso.

Este mecanismo de comercio funcionaría siempre y cuando el país menos eficiente se concentrara en producir y exportar solamente el bien cuyo costo relativo de requerimientos del mismo en términos del otro fuese el más bajo, y debería importar el bien cuyo costo relativo de requerimientos en términos del otro bien fuese el más alto.

Con lo anterior, se lograría que los países se especializaran en la producción de un solo bien, en el que fuesen relativamente más eficientes, y se beneficiaran del comercio gracias a que podrían consumir un mayor número de bienes, teniendo en cuenta que el factor trabajo no sufriría alteraciones.

10.1.4. Modelo de Heckscher – Ohlin

Para abordar el modelo de H-O, es importante tener en cuenta los siguientes supuestos: dentro del mercado de los factores Tierra (T) y Trabajo (L) existe competencia perfecta; la intensidad factorial de los bienes no cambia de un país a otro; la cantidad de factores de producción es fija para cada país; las dotaciones factoriales entre sectores son distintas; y los factores tienen movilidad entre sectores mas no entre países.

Dados los anteriores supuestos, el teorema de H-O propone que un país va a exportar el bien que utilice de manera intensiva el factor del que se encuentre relativamente mejor dotado, e importará el bien que utilice de manera intensiva el factor relativamente escaso.

Teniendo en cuenta el modelo de H-O se han desarrollado otras tesis alternativas que son:

- El Teorema de *igualación de precio de los factores*, en el cual bajo el libre comercio, el precio de los productos y el precio de los factores tienden a converger a uno global (con comercio).
- El *teorema de Stolper-Samuelson*, bajo el cual un aumento del precio relativo de uno de los dos bienes, aumenta la retribución real del factor que se utiliza de manera intensiva para producir ese bien, disminuyendo la retribución real del otro factor.

- El *teorema de Rybczynski* postula que si los precios de los bienes se mantienen constantes, ante un aumento en la dotación de un factor, la producción del bien que utiliza de manera relativa e intensivamente ese factor aumenta más que proporcionalmente, o que causaría una disminución pronunciada en la producción del otro bien.

10.1.5. Modelo de Competencia Monopolística

Este modelo desarrollado por Krugman (1979), trabaja bajo dos supuestos:

- Deben existir economías de escalas internas en las firmas, de tal manera que al aumentar el gasto en los factores, la cantidad producida debe incrementarse en un porcentaje mayor; lo anterior causa que los costes medios de producir cada unidad disminuyan a medida que crece la producción; la anterior situación se denota que los altos costos fijos de las firmas se distribuyen en la producción a medida que esta se incrementa.
- Los consumidores prefieren elegir entre variedades de productos en vez de consumir solamente un bien.

Teniendo en cuenta estos dos supuestos, cuando los países se abren al comercio, los consumidores van a percibir que tienen más variedades de productos para consumir a un precio más bajo, a razón de que los costes medios de producción han caído por el abastecimiento de una demanda más amplia por parte de firmas locales y extranjeras.

10.1.6. Modelo de Dumping Recíproco

Dentro de este modelo de *dumping*, las empresas fijan un precio en el mercado internacional, para los bienes que exporta, más alto que el precio de los mismos bienes en el mercado nacional. Es importante tener en cuenta que dentro de este modelo, para el movimiento internacional de productos existen costos de transporte.

Luego, suponiendo dos firmas oligopólicas, una en el país extranjero y otra en el país local, las cuales tienen las mismas estructuras de costos y sus consumidores tienen las mismas preferencias, estas firmas tendrán el incentivo de invadir el mercado contrario reduciendo su producción en el país donde se encuentre (aumentando el precio del bien), con el fin de producir más para el mercado extranjero y vender su producto a un precio más bajo persiguiendo un ingreso marginal relevante más alto en el país extranjero.

Esto genera comercio puesto que los consumidores de cada país percibirán más productos importados a precios más bajos aun así las firmas pierdan beneficios. Esta medida de *dumping recíproco* es beneficiosa si los costos de transporte son bajos, dado que el productor perderá poco comparado al excedente del consumidor.

10.1.7. Teoría de la Globalización

La globalización fue utilizada por Theodore Levitt para explicar las transformaciones económicas que sufrió el mundo desde la década del 60. Sostenía que la globalización es un proceso de interconexión e interdependencia de todos los países del mundo, por medio del cual se unifican sociedades, economías, culturas, acuerdos de política, y a su vez produce mutaciones sociales, económicas y políticas que dan como resultado un *mercado global*.

En últimas, la globalización es un concepto que describe los cambios por los que han pasado las naciones y la economía mundial que resultan en aumentos del comercio internacional y el intercambio de culturas.

10.2. TEORIAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

10.2.1. PERSPECTIVA ECONÓMICA

10.2.1.1. Teoría de la Organización Industrial

Esta teoría, propuesta por Kindleberger (1969) y Hymer (1976), sugiere que las firmas que tienen como finalidad la ubicación de su infraestructura de producción en un país extranjero, deben tener ventaja competitiva exclusiva generada por medio de tecnología, la producción, la organización, la comercialización, etc. De esta manera, podrían unirse a la competitividad de las empresas locales en sus propios mercados, en los cuales la ventaja competitiva de la empresa extranjera entrante obligaría a las demás a asumir el costo de no poseer dicha ventaja.

10.2.1.2. Teoría de la Internacionalización

Surge a partir de estudios realizados por Buckley y Casson (1976). Su planteamiento central se basa en que las firmas multinacionales se consideran como un mecanismo alternativo al

mercado que sirven para formalizar actividades de valor transfronterizas. Por esto, existen dos condiciones para que las empresas realicen inversión directa en el extranjero:

- Incentivos y ventajas para ubicar las actividades productivas en el exterior, donde se relaciona la comparación del costo de producir una unidad del bien en el mercado local y exportar el producto, con el costo de producir esa unidad del bien en el país extranjero teniendo en cuenta costo de factores de producción, costos de transporte y aranceles, proteccionismo, economías de escala, etc.
- Debe ser más eficiente el offshoring que el outsourcing o las franquicias para la empresa.

10.2.1.3. Paradigma ecléctico de Dunning

Esta teoría, propuesta por Dunning (1983), da razón de que la decisión de las empresas de entrar a los mercados internacionales se toma de manera racional, teniendo en cuenta los análisis de costos y ventajas de producir en el extranjero. Dunning basa sus estudios tomando en cuenta el hecho de que las empresas consideran como importante las ventajas específicas de la empresa, la propensión a internacionalizar mercados exteriores y qué tan atractivos esos mercados para la producción.

Las cuatro condiciones que se deben dar para que una empresa elija explotar sus ventajas competitivas en el exterior son:

- La firma debe tener ventaja propia frente a las firmas extranjeras, en el país extranjero.
- Si la firma que tiene esa ventaja propia le es más rentable aprovecharla misma en vez de vender o alquilar a otra firma en otro país.
- Debe ser rentable para la empresa realizar el offshoring, dependiendo del qué tan atractivo sea en cuanto a su dotación específica de factores no transferibles (de carácter extrafronterizo).
- La decisión de inversión directa en el extranjero de una firma debe ser acorde a lo establecida en su política de largo plazo.

10.2.2. PERSPECTIVA DE PROCESO

10.2.2.1. Modelo de Uppsala

El modelo de la Escuela Nórdica (Modelo de Uppsala) busca predecir que a medida que las firmas adquieren experiencia en actividades realizadas dentro del mercado extranjero, estas van a decidir incrementar los recursos destinados al dicho país extranjero. De igual manera, al volverse más representativas las operaciones internacionales, las empresas también incrementarán sus actividades en el exterior.

Los autores que han hecho intervención en el modelo describen cuatro etapas generales de desarrollo, cuyo conjunto se denomina como Cadena de Establecimiento; estas son:

1. Actividades esporádicas o no regulares de exportación.
2. Exportaciones a través de representantes independientes.
3. Establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero.
4. Establecimiento de unidades productivas en el país extranjero.

Estas cuatro etapas se ven influenciadas por un concepto introducido en el modelo, este concepto es el de la “distancia psicológica” la cual indica que la entrada de las firmas a países extranjeros se produciría por la proximidad psicológica de ese mercado extranjero, entendiendo esta proximidad como las diferencias lingüísticas, culturales, políticas, educativas o de desarrollo industrial, que facilitan u obstaculizan los flujos de información entre la empresa y el mercado.

10.2.2.2. Modelo de Innovación

Los autores de este modelo afirman que la internacionalización es un proceso de innovación empresarial, el cual impulsará a las pequeñas y medianas empresas para dar el paso hacia el mercado desconocido internacional. Las decisiones de innovación e internacionalización son determinaciones creativas y deliberadas, tomadas bajo incertidumbre y llevadas a cabo dentro de unos límites impuestos por el mercado y la capacidad de producción de las firmas.

Este modelo propone etapas de desarrollo de la actividad internacional de una compañía:

1. Mercado Domestico
2. Preexportadora
3. Exportadora experimental

4. Exportadora Activa
5. Exportadora Comprometida.

10.2.2.3. Modelo de Ciclo de Vida del Producto

Este modelo, propuesto por el economista estadounidense Raymond Vernon (1966), elimina la falta de realidad de la teoría de la ventaja comparativa e introduce aspectos como la innovación del producto, los efectos de las economías a escala, y la incertidumbre inherente a los negocios internacionales.

Dentro del modelo de Vernon, la unidad de estudio es la empresa, específicamente en la toma de decisión de donde localizará su producción en el extranjero. De igual manera, el ciclo de vida del producto sirve para explicar que las firmas realizarán en el país de origen sus primeras operaciones que generan valor agregado a sus activos. Luego, el producto comenzará a exportarse a otros países gracias a una combinación entre ventajas comparativas e innovación. Los países seleccionados para la exportación del producto serán aquellos cuyos patrones de demanda sean muy parecidos al país de origen. Para abarcar tanto la demanda local y extranjera, las empresas buscan necesariamente las economías de escalas para la minimización de costes de producción.

Las cuatro etapas de actividad del Ciclo de Vida del Producto son:

1. Introducción. El producto es fabricado y comercializado en el país donde fue desarrollado.
2. Crecimiento. Se orientan las exportaciones hacia países industrializados-
3. Madurez. La fabricación de producto se desvía hacia países con mano de obra más barata. El producto se ha estandarizado.
4. Declive. La fabricación abandona el país de origen puesto que la demanda ahí es casi inexistente.

10.2.2.4. Modelo de Jordi Canals

Este modelo, propuesto por el economista Jordi Canals (1994), afirma que la decisión de una empresa para entrar en mercados extranjeros, resulta estar motivada por supuestos acerca del grado actual o futuro de globalización del sector correspondiente.

El grado de globalización de un sector puede ser acelerado por tres distintos grupos de factores:

- Fuerzas económicas, que comprenden las economías de escala, la tecnología, las finanzas, barreras arancelarias, infraestructura y costos de transporte.
- Fuerzas de Mercado, que comprenden la convergencia de las necesidades, los consumidores internacionales, los canales de distribución y la publicidad.
- Estrategias Empresariales, que comprenden los juegos competitivos y el seguir a un líder.

El proceso secuencial que siguen las empresas, el cual aumenta gradualmente el nivel de compromiso y tiene las siguientes etapas:

1. Inicio. Esta etapa es de exportación pasiva y normalmente el ritmo de internacionalización es lento.
2. Desarrollo. La firma comienza a tener exportaciones activas y alianzas. El proceso de internacionalización cada vez es más acelerado y se evalúa como ingresar al mercado externo mediante el contacto o transacciones con empresas externas.
3. Consolidación. En esta etapa ya la empresa tiene exportaciones mucho más activas, cuenta con alianzas internacionales e inversiones directas. Se consolidan las actividades internacionales para estabilizar las exportaciones o aumentar la inversión extranjera directa.

10.3. TEORIAS ORIENTADAS A LA INTERNACIONALIZACION DE PYMES

10.3.1. Teoría de redes

Se encuentra conformada por un grupo de teorías que explican el proceso de internacionalización como un desarrollo lógico de las redes organizativas y sociales de las firmas. Según esta teoría, la entrada a mercados exteriores se puede tomar como función de las interacciones interorganizativas continuas entre las empresas locales y sus redes internacionales, lo cual dicta que las oportunidades internacionales de las firmas locales están dadas por sus miembros de la red de contactos internacionales. Igualmente, otros trabajos demuestran que los viajes al exterior y los movimientos migratorios son factores que estimulan la adquisición de oportunidades en el mercado exterior.

Tener la posibilidad de una red de contactos que generen oportunidades en el exterior depende del tamaño de la red y de la diversidad de la misma; por esto, las empresas que diversifican pueden aprovechar mucho más las oportunidades para explotar beneficios gracias a la multitud de lazos establecidos en sus redes.

De acuerdo al enfoque de la teoría de redes, la necesidad de penetrar mercados extranjeros esta explicada por la interacción de la firma y la red externa; la propensión a explotar oportunidades empresariales estará limitada por la calidad de la información que proporcionen los miembros de la red.

La evolución de las relaciones de negocios por medio de las redes de contacto internacionales se da de diferentes formas, las cuales son:

1. Se crean las relaciones con socios en países que son nuevos para las empresas internacionalizadas. (Extensiones internacionales).
2. Se incrementa el compromiso en las redes ya establecidas (penetra).
3. Se integran las posiciones que se tienen en las redes entre diferentes países.

11. BALANZA COMERCIALES, INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL.

En las últimas décadas se han desarrollado en Colombia conceptos de integración económica o comercial, de colaboración y cooperación con las diferentes economías del mundo, esto para garantizar el crecimiento económico del país, el bienestar social, y esencialmente para ser competente ante un mundo globalizado. Se puede decir que la integración económica es un proceso el cual, mediante acuerdos, buscan eliminar los obstáculos comerciales y permitir la libre circulación de bienes y servicios, además de la reducción en costos de transporte, establecer políticas que permitan el desarrollo económico-social y disminuir los riesgos a la hora de comercializar. En la actualidad existen diferentes modelos de integración, algunos solo incluyen concisiones unilaterales (como la Atpdea), otros conllevan mayores beneficios como las uniones aduaneras.

Colombia cuenta con los siguientes acuerdos comerciales:

Acuerdos Multilaterales:	Miembros de la OMC (30 de abril del 1995)
Uniones Aduaneras:	Comunidad Andina (26 de mayo del 1969)
Acuerdos de Libre Comercio:	Alianza del Pacifico (10 de febrero del 2014), Unión Europea (26 de junio del 2012), AELC Asociación Europea de Libre Comercio (25 de noviembre del 2008), Canadá (21 de noviembre del 2008), Triangulo del norte El Salvador, Guatemala y Honduras (9 de agosto del 2007), Aladi, Chile (27 de noviembre del 2006), Estados Unidos (22 de noviembre del 2006), México (13 de junio de 1994)
Acuerdo Preferenciales:	Venezuela (28 de noviembre del 2011)
	Colombia-Ecuador-Venezuela -MERCARSUR (18 de octubre del 2004)
	CARICOM (24 de julio 1994)
	Panamá (9 de julio de 1993)
	Costa Rica (2 de marzo de 1993)
	Nicaragua (2 de marzo de 1984)

Fuente SICE

Los acuerdos multilaterales se realizan entre dos o más países que desean regular el comercio entre las naciones involucradas sin discriminación, Colombia actualmente participa como miembro de la OMC. Por lo general con el acuerdo multilateral busca reducir la barreras comerciales, lo que conlleva a un aumento del grado de integración entre los países involucrados.

Dentro de la unión aduanera se encuentra la Comunidad andina, esta ofrece protección externa común, es un acuerdo en la que pueden intervenir más de dos países para eliminar barreras arancelarias y otras restricciones al comercio, pero manteniendo un arancel en común para países terceros

En los mercados comunes se encuentran el mercado común del sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina de Naciones (CAN), mercado común centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM), los cuales permiten la libertad de movilidad de factores

de producción, este tipo de integración se caracteriza por la pérdida de soberanía nacional dadas las políticas fiscales y monetarias que estas optan para garantizar la estabilidad económica dentro de los países involucrados.

Los acuerdos preferenciales es una de las formas más sencillas de integración económica, debido a que se basan solo en acuerdos firmados para facilitar el comercio (que generalmente otorgan ventajas arancelarias y comerciales).

Por otro lado los acuerdos de libre comercio ofrecen la eliminación en su totalidad de las barreras al comercio que existen entre los países involucrados, pero a diferencia de la unión aduanera esta mantiene las tarifas arancelarias propias a los países terceros. De los acuerdos de libre comercio de Colombia se puede destacar el TLC con los Estados Unidos y el de la Unión Europea, que son los más contribuyentes en el área comercial.

Las integraciones económicas no solo sobrellevan beneficios económicos, también ayudan a mejorar las relaciones políticas y evitar futuros conflictos, agregarle mayor peso al crecimiento económico (mayores fuentes de trabajo, aumentos salariales, disminución de las migraciones, inversión en investigación y desarrollo etc.), asimismo mejorar la capacidad de negociación del país.

11.1. Crecimiento Económico

Colombia en los últimos años se ha convertido en una de las principales economías de Latinoamérica, gracias a su participación al mercado global, su capacidad exportadora ha aumentado potencialmente, poniendo en la mira al país para generar nuevas relaciones comerciales (en la última década Colombia ha exportado 5.5 más veces que en la década de los noventa).⁷ A través de la historia económica colombiana, el principal destino de las exportaciones era para el país de los Estados Unidos (por lo general el 32.3% de la producción colombiana es para los Estados Unidos)⁸, por otro lado la unión europea es uno de los primordiales destinos de las exportaciones a nivel global, evidenciando el potencial comercial que es este bloque económico, demostrando que aunque los empresarios

⁷ (Simoes, s.f.)

⁸ (Simoes, s.f.)

colombianos exportan menos de la mitad a Europa que a los Estados Unidos, estos pueden aumentar en mayor proporción las exportaciones hacia la Unión Europea.

11.2. COLOMBIA BALANZA COMERCIAL ANUAL

Tabla 1. Balanza Comercial de Colombia Anual.

Colombia, balanza comercial anual			
2005 - 2016^{P*}			
Millones de dólares FOB			
Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2005	21.190	19.799	1.392
2006	24.391	24.534	-143
2007	29.991	30.816	-824
2008	37.626	37.152	473
2009	32.846	31.181	1.665
2010	39.713	38.154	1.559
2011	56.915	51.556	5.358
2012	60.125	56.102	4.023
2013	58.824	56.620	2.203
2014	54.795	61.088	-6.292,5
2015	35.691	51.598	-15.907
2016*	1.840	3.362	-1.521

Fuente : DIAN, DANE. Cálculos: DANE

Colombia dentro del ranking económico de mayor exportación en el mundo está en el puesto 53⁹, por encima de Perú, Ecuador y Panamá, lo que recalca el crecimiento que ha obtenido en los últimos años, aumentando las exportaciones de petróleo crudo, briquetas de carbón, refinado de petróleo, oro y café, que se destacan por tener mayor peso dentro de la balanza comercial. Como se muestra en la Tabla 1 del 2008 al 2013 el país tiene un superávit que oscila entre los 1.000 y 5.000 millones de dólares FOB, pero en los últimos 3 años se ha visto afectada la balanza comercial debido a un aumento de las importaciones que primordialmente son productos secundarios (aviones, automóviles, repuestos, computadores etc.) y una disminución de las exportaciones que se vieron afectadas por la disminución de los precios del petróleo evidenciándose en la balanza comercial.

⁹ (Simoes, s.f.)

Tabla 2. Balanza comercial de Colombia en relación a otros grupos económicos.

Colombia, balanza comercial según grupos económicos 1995 - 2016 ^a							
Millones de dólares FOB							
Origen	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Total balanza comercial¹	1.559,4	5.358,4	4.023,0	2.203,3	-6.293,0	-15.907,3	-1.521,3
Grupos comerciales							
Aladi	-2.129,7	-2.184,3	-1.278,8	368,7	152,9	-195,2	-146,6
Comunidad Andina	1.245,0	1.258,9	1.393,1	1.185,7	628,5	658,5	-1,7
MERCOSUR	-1.329,4	-1.528,3	-1.399,7	-277,7	0,7	-390,3	-59,7
Unión Europea	-354,9	1.785,3	2.096,3	1.678,0	982,5	-1.960,8	-185,9

Fuente : DAN, DANE. Cálculos: DANE

Nota: La balanza para la Unión Europea corresponde a los 28 países integrantes actualmente.

Los principales destinos de exportaciones e importaciones Colombianas son Estados Unidos, China, Sur América y La Unión Europea. Como se muestra en la balanza Colombia ha aprovechado en mayor parte los acuerdos de TLC que se firmaron alrededor del 2005 y el 2010, reflejando los superávits de la época, pero dada la situación el acuerdo comercial con la unión europea no está haciendo aprovechada en su totalidad. En el momento en el que entro en vigencia el acuerdo de libre comercio (entre agosto del 2012 y julio del 2013) presento un incremento en sus exportaciones tanto como en sus importaciones en el primer años de vigencia, pero debido a la caída de exportaciones en los sectores de manufactura, combustibles, bienes agropecuarios, y especialmente en los productos petroleros la balanza comercial de Colombia en los últimos tres años no ha presentado valores positivos. Lo que refleja que el país no ha sabido aprovechar lo suficiente el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea.¹⁰

12. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el análisis del acuerdo comercial se utilizara el método cuantitativo descriptivo, ya que se analizara diferentes situaciones y contextos para detallar el funcionamiento del acuerdo también, se buscara describir características específicas de los diferentes mercados, teniendo en cuenta que se recolectara datos que medirán y evaluara el desempeño del acuerdo para los dos países, que servirán para proporcionar una visión de cómo se ha desarrollado el acuerdo bilateral

¹⁰ (Dinero.com, 2014)

13. DESCRIBIR LAS GENERALIDADES FINALES DEL ACUERDO COMERCIAL.

En el siguiente cuadro se describen las generalidades que se trataron durante las 10 rondas de negociación del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia, el cual busca mejorar las relaciones bilaterales tanto políticas como comerciales, dentro del acuerdo se explican temas como comercio de mercancías, servicios y establecimientos, pagos corrientes y movimientos de capital, contratación pública, propiedad intelectual y soluciones de controversias en donde se expone como se va a proceder dentro del acuerdo en cuanto a la eliminación gradual de las barreras, las disposiciones generales, creación subcomités reguladores, marco reglamentario etc.

Tabla 3. Generalidades finales del acuerdo comercial.

TITULO	CAPITULO	DESCRIPCION
TITULO I - Disposiciones Iniciales	1. Elementos Esenciales	Es parte esencial del Acuerdo respetar los Derechos Humanos, lo cual implica que dentro del acuerdo es importante el desarme y la no proliferación de armas de destrucción masiva. Los objetivos de este Acuerdo es la eliminación gradual de las barreras comerciales. En cuanto a las relaciones comerciales, el Acuerdo no debe afectar de forma negativa los países involucrados. Respecto al cumplimiento de las reglas del Acuerdo, la solución de tensiones se dará por medio de negociaciones predeterminadas.
	2. Disposiciones Generales	
	3. Definiciones de Aplicación General	
TITULO II - Disposiciones Institucionales		Las partes conformarán un Comité de Comercio, con su respectivo representante, donde se organizará la Agenda y se delegarán sus funciones (Supervisión y Evaluación). Las decisiones tomadas por el comité serán por Consenso. El comité tendrá la potestad de establecer subcomités para delegar tareas de desempeño.
TITULO III - Comercio de Mercancías	1. Acceso a los mercados de mercancías	Liberalización de mercancías de manera gradual entre las partes. Las mercancías se clasificarán según la nomenclatura establecida en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. El gobierno deberá favorecer a los productos importados, pero no más que a los nacionales. La eliminación de aranceles sobre las mercancías será gradual. Ninguna de las partes podrá aumentar los aranceles o establecer uno nuevo a partir de los ya establecidos, una vez establecida una reducción unilateral. Los impuestos a la importación o a la exportación deben ser aproximados a los costos de los servicios prestados. Las Empresas Comerciales del Estado no deberían actuar de modo que obstaculicen el comercio. Las mercancías agrícolas contarán con medidas de Salvaguarda. Colombia podrá aplicar el Sistema Andino de Franjas de Precios, la UE podrá aplicar el Sistema de Precios de Entrada. El subcomité de acceso a los mercados promueve y evalúa el comercio de las partes involucradas. Respecto a las medidas de defensa comercial, estas se deben ajustar a las normas establecidas por la OMC (Acuerdo de Normas de Origen). Las medidas de Salvaguarda Bilateral se podrán ejercer en situaciones específicas según lo requieran las partes. En cuanto a las Aduanas y procedimientos comerciales serán establecidos por cada parte teniendo en cuenta la facilidad, la transparencia y eficiencia de cada procedimiento, tanto para exportadores como importadores. La Gestión de Riesgo será organizada por cada una de las partes tanto para exportación como para importación. Cada parte deberá promover la aplicación del concepto de Operador Económico Autorizado. Las partes aseguran la libertad de tránsito dentro de su territorio por las zonas más seguras. Las partes deben velar por simplificar los procesos aduaneros para facilitar el comercio. El subcomité de Aduana facilitará el comercio y las Reglas de Origen. Los reglamentos técnicos que utilizarán ambas partes deberán estar sujetos al Reglamento Técnico Internacional; cuando se incumpla un reglamento técnico, se deberá notificar a la parte que detenga la mercancía. Cada parte debe informar acerca del control de mercancía en la frontera. Cada parte debe proveer y exigir información acerca de la mercancía que será ingresada o sacada de su respectivo territorio. Cada parte deberá velar por el mejoramiento de sus instituciones, infraestructura, etc, para el aprovechamiento del Acuerdo. Las partes deberán tener medidas Sanitarias y Fitosanitarias de tal manera de que no constituyan un obstáculo al comercio entre las partes, estas deberán estar alineadas con las MSF de la OMC. Las partes deben informar cuales son los establecimientos que cumplen con las exigencias de importación de organismos pluricelulares vivos. Respecto a la Circulación de mercancías, las partes andinas signatarias no podrán otorgar un trato menos favorable entre sí frente al trato con la Unión Europea. Cada parte debe velar por la adecuada circulación de la mercancía dentro de su respectivo territorio.
	2. Medidas de defensa comercial	
	3. Aduanas y Facilitación al comercio	
	4. Obstáculos técnicos al comercio	
	5. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	
	6. Circulación de Mercancía	
	7. Excepciones	

TITULO IV - Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico	1. Disposiciones Generales.	Teniendo en cuenta la definición de Establecimiento, las partes deberán reglamentar las medidas que afectan los establecimientos de comercio, y deberán otorgar un trato favorable para las partes del Acuerdo. Las medidas en cuestión serán el número total de establecimientos, las limitaciones en las transacciones o activos y en el número total de operaciones o cantidades producidas. Respecto al suministro Transfronterizo de Servicios, las medidas que deberán aplicar las partes deberán tener en cuenta el tiempo y el objeto de la estancia, el número de personas que entrarán al país, aplicando específicamente a personas Físicas en calidad de Practicantes con grado universitario, vendedores de servicios prestados a las empresas, proveedores de servicios contractuales, profesionales independientes y personas en visitas breves de negocios. Cada parte deberá alentar a las asociaciones profesionales de su territorio a presentar recomendaciones al Comité de Comercio de cuales son las potenciales organizaciones que pueden ser autorizadas, certificadas y licenciadas para la prestación de servicios. Los Servicios Postales y de Mensajería, los Servicios de Informática, los servicios de Telecomunicación, los servicios financieros están sujetos también a las disposiciones generales objetadas para Establecimientos, Servicios Transfronterizos y Personas Físicas. La licencia Individual se exigirá para los servicios que se encuentren dentro del ámbito de Servicio Universal. Las partes deberán conformar las autoridades reguladoras de Servicios. Respecto al comercio electrónico, este será visto como un suministro de servicio, y las partes deberán establecer normas tales que se ajusten a las Normas Internacionales.
	2. Establecimiento	
	3. Suministro Transfronterizo de Servicios	
	4. Presencia Temporal de Personas Físicas con Fines de Negocios	
	5. Marco Reglamentario	
	6. Comercio Electrónico	
	7. Excepciones	
TITULO V - Pagos Corrientes y Movimiento de Capital.		Las partes deberán operar en Moneda convertible según lo expuesto por el Fondo Monetario Internacional. Colombia podrá adoptar medidas de salvaguarda siempre y cuando afecte su política cambiaria o política monetaria por un período no mayor a un año, prorrogable según razones justificadas.
TITULO VI - Contratación Pública.		Medidas Reglamentarias de la Contratación Pública, teniendo en cuenta su definición y la valoración de los contratos, el tiempo y si es de mercancía o servicio. Las entidades contratantes deben realizar contrataciones públicas de manera transparente e imparcial con el fin de evitar conflictos. Si la contratación pública se realiza por medio de sistemas electrónicos, se debe utilizar el sistema de tecnología y programas informáticos acordados. Las entidades contratantes deben proporcionar el plazo suficiente para que las empresas participantes presenten las ofertas y solicitudes adecuadas. Las partes deben proporcionar facilidad a las PYMES de participar en las contrataciones públicas. El Subcomité de Contratación Pública tiene como finalidad facilitar los procesos de contratación pública.

TITULO VII - Propiedad Intelectual	1. Disposiciones Generales.	Las partes deben promover la producción y la comercialización de productos innovadores y creativos, teniendo en cuenta la observancia y la protección de los derechos intelectuales en virtud del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual con el Comercio de la OMC. Los acuerdos de Propiedad Intelectual son vigilados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Dentro de los acuerdos de protección de la PI se incluye la protección contra la competencia desleal. Ninguna de las partes puede abusar de lo acordado sobre los ADPIC, de manera injustificable. Cada parte podrá establecer libremente el régimen de agotamiento del derecho de propiedad intelectual. Las partes deben tener en cuenta la biodiversidad, sus componentes e innovaciones de las comunidades indígenas, además tendrán en cuenta la soberanía en sus recursos naturales y accesos a los recursos genéticos. Las partes deben establecer su propio sistema de registro de Marcas y cooperarán con el propósito de proteger a las marcas que son notoriamente conocidas. Las partes velarán por la protección de las implicaciones sobre las indicaciones geográficas, esto no afectará los derechos reconocidos por las partes a otros países en acuerdos de libre comercio. Los derechos del autor de una obra literaria o artística se extenderán durante la vida del autor y 70 años después de su muerte, según lo acordado en el Convenio de Berna. Las partes deben buscar adherirse al Acta de Ginebra del Acuerdo de la Haya al Registro Internacional de Dibujos y Modelos Industriales. El titular de un diseño registrado tiene derecho a exigir lo que le parezca pertinente, de lo contrario tendrá derecho a imponer acciones legales. Las partes deben facilitar la investigación, innovación, actividades de desarrollo tecnológico, transferencia y difusión de tecnología dirigidas a empresas, instituciones gubernamentales, universidades, centros de investigación y centros tecnológicos; de igual manera deben alentar la participación de entidades en el desarrollo de la ciencia.
	2. Protección de la Biodiversidad y el conocimiento tradicional	
	3. Disposiciones Relacionadas con derechos de Propiedad Intelectual	
	4. Observancia de los derechos de Propiedad Intelectual	
	5. Transferencia de Tecnología	
	6. Cooperación	
TITULO VIII - COMPETENCIA		Las Partes deberán aplicar sus respectivas políticas y leyes de competencia con el fin de promover la libre competencia y tener control sobre las prácticas anticompetitivas. Las autoridades designadas para la vigilancia de la competencia deben hacer efectivas las aplicaciones de las políticas y legislaciones de competencia de las partes. Este acuerdo no inhibe el hecho de que las partes opten por mantener sus propios monopolios públicos o privados, no obstante, deben mantener regulados los monopolios con el fin de que no se obstruya el funcionamiento del mercado.
TITULO IX - COMERCIO Y DESARROLLO SOSTENIBLE		Las partes reafirmarán su compromiso con el desarrollo sostenible para el bienestar de las generaciones presentes y futuras, por esto se acuerda la promoción del comercio internacional a modo de contribuir al desarrollo sostenible y trabajar para integrar y reflejar este objetivo en su relación comercial. Cada parte es soberana de establecer sus propias políticas para promover el desarrollo sostenible pero dentro de las normas y acuerdos internacionales. Las partes deben conservar y administrar los recursos forestales y pesqueros con el fin de proteger la biodiversidad. Respecto al cambio climático, las partes reconocen que se debe cooperar en respuesta internacional efectiva y apropiada según el marco del Protocolo de Kyoto. Las partes deben promover la materia de igualdad dentro de las condiciones de trabajo con el fin de eliminar cualquier discriminación tanto trabajadores nacionales como trabajadores migrantes.

TITULO X - TRANSPARENCIA Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS		Cada parte garantizará sus medidas de aplicación general, incluyendo leyes, reglamentos, decisiones judiciales y procedimientos, con el fin de promover la transparencia en el acuerdo de los procesos administrativos. Las partes no están obligadas a revelar información confidencial de manera que se pueda lesionar el interés público.
TITULO XI - EXCEPCIONES GENERALES		El Acuerdo no afectará los derechos y obligaciones de una parte en virtud de cualquier convenio de tributación entre estados miembros tanto de la UE o la CAN. Si una de las dos partes experimente graves dificultades o amenazas a su balanza de pagos podrá adoptar o mantener medidas restrictivas respecto al comercio de mercancías, servicios y establecimiento, donde se incluyan pagos y transferencias relativas a las transacciones.
TITULO XII - SOLUCIONES DE CONTROVERSIAS	1. Objetivos, ámbito de aplicación y definiciones	Las partes deberán solicitar consultas por medio de una solicitud a la otra parte y con copia al Comité de Comercio; la otra parte deberá responder la solicitud 10 días después de recibida, y en caso de urgencia se responderá en 5 días. Las consultas se llevarán a cabo y se considerarán concluidas dentro de un plazo de 30 días luego de haber sido recibida la solicitud. Una parte que no sea parte de las consultas y esté interesada en participar, puede solicitar su participación en ellas mediante un escrito a las partes consultantes con copia al Comité de Comercio, podrá participar a menos que una de las partes se oponga. La parte reclamante podrá solicitar el establecimiento de un grupo arbitral cuando la otra parte no responda a la solicitud, cuando no se cumplen los plazos o no se solucionan las controversias. Cuando se haya realizado el laudo del grupo arbitral, cada parte tendrá 30 días a partir de la fecha de recepción del laudo para la solución de este. Si el laudo no se llegase a cumplir por alguna parte, la otra parte podrá solicitar una compensación, la cual será temporal y no eximirá a la parte reclamada de cumplir la obligación con el laudo. Si se llega a un mutuo acuerdo, las partes podrán suspender o dar por terminados los procedimientos ante un grupo arbitral en cualquier momento mediante una notificación escrita al grupo arbitral con copia al Comité de Comercio. Los procedimientos de solicitud de controversias se regirán por las reglas de solicitud de controversias estipulada por el Comité de Comercio.
	2. Consultas	
	3. Procedimientos para solución de controversias	
	4. Disposiciones Generales	
TITULO XIII - ASISTENCIA TÉCNICA Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES COMERCIALES.		La cooperación para contribuir a la implementación y el aprovechamiento del Acuerdo será desarrollada en el marco jurídico e institucional que regula las relaciones de cooperación entre las partes. Respecto a la cooperación, las partes generarán iniciativas para mejorar y crear nuevas oportunidades de comercio e inversión con el fin de fomentar la competitividad e innovación; promover el desarrollo de las MIPYMES, el comercio justo y equitativo; y el fortalecimiento de las instituciones. El Comité de Comercio supervisará e impulsará los principales aspectos de la cooperación.
TITULO XIV - DISPOSICIONES FINALES.		La Unión Europea notificará a los países Andinos signatarios sobre cualquier solicitud de adhesión de un tercer país a la UE. Los países Andinos podrán examinar el efecto de dicha adhesión al Acuerdo, además el Comité de Comercio evaluará las condiciones de dicha acción. Cualquier país miembro de la CAN que no sea Parte del acuerdo cuando entre en vigor, podrá adherirse al Acuerdo según las condiciones de negociación que proponga la UE quien velará por la preservación del acuerdo. Nada en el acuerdo se interpretará en sentido de conferir derechos o imponer obligaciones a personas diferentes a los derechos y obligaciones creados en las Partes en virtud del Derecho Internacional Público.

El cuadro anterior define las reglas de juego del acuerdo comercial entre la unión europea y Colombia que abarco un total de 14 capítulos dándole mayor importancia al acceso a los mercados y degradación de los impuestos arancelarios, donde se enfatiza en el crecimiento económico y la generación de empleo por medio del aprovechamiento de la expansión de los mercados. Igualmente se describe dentro del acuerdo la protección a diferentes mercados vulnerables colombianos, la transparencia con que contarán procesos, el comercio por medio del desarrollo sostenible para para garantizar el bienestar de las generaciones presentes y futuras, del mismo modo la propiedad intelectual dentro del cual se enfatiza la importancia de la biodiversidad e igualmente sobre la soberanía colombiana de sus recursos naturales.

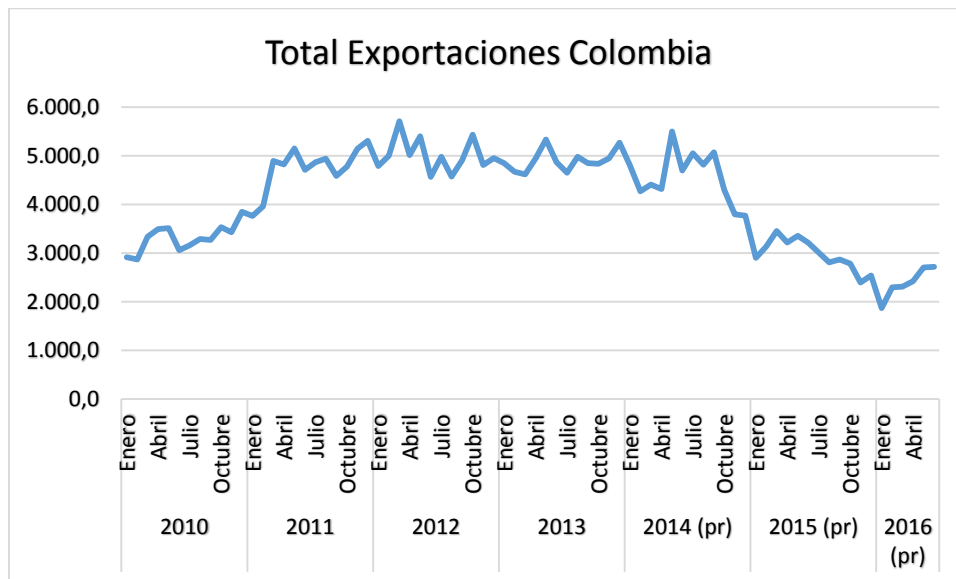
Así mismo, se establecen parámetros que rigen la materia de las controversias entre las partes vinculadas en el acuerdo, donde se plantean el tiempo para enviar la solicitud a la otra parte y al comité de comercio que es el agente regulador de controversias y los tiempos de respuesta de la otra parte.

En conclusión durante la negociación del acuerdo de libre comercio se dejaron muy claros los puntos y en que si lo que planean con este acuerdo comercial es aumentar el crecimiento económico de ambos países aumentando la inversión, disminuyendo el desempleo aumentando la productividad y mejorando la eficiencia de los procesos comerciales de ambos países.

14.OBJETIVO II: COMPORTAMIENTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL

En la siguiente serie de estadísticas por gráficos se podrán observar las evoluciones de los diferentes mecanismos de medición del comercio internacional tanto de Colombia como de la Unión Europea tales como el total de las exportaciones, las importaciones, la balanza comercial y el flujo de capital; las fechas de comparación serán entre los años 2010 al 2015, con el fin de, como se muestra en los objetivos de este estudio, abarcar la línea de tiempo previo y posterior a la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre comercio entre la UE y Colombia.

Ilustración 1. Grafica de las Exportaciones totales de Colombia años 2010 – 2016



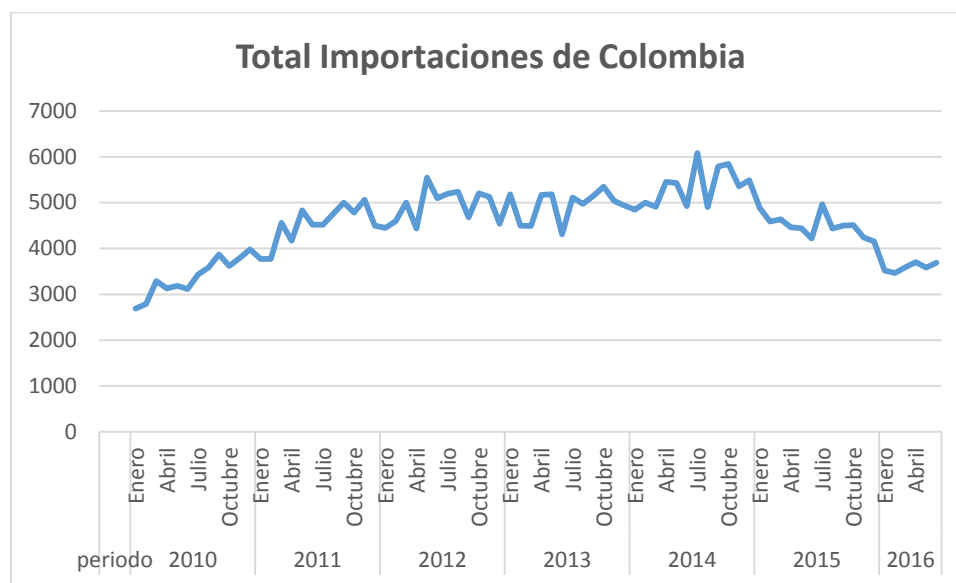
Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Las exportaciones representan los bienes y servicios que una vez producidos en el país, son vendidos a clientes que se encuentran ubicados en el exterior; reportes de exportaciones superiores a las importaciones es un indicador de buena salud productiva en el país local.

La ilustración 1 muestra la variación del total de las exportaciones de Colombia entre los años 2010 y lo corrido del año 2016, medidas en millones de dólares FOB; para los años 2010 hasta principios de 2012 se puede observar que Colombia tuvo su máximo nivel de exportaciones cercanas a los seis mil millones de dólares donde del 2010 al 2011 hubo un aumento del 43.3% y del 2011 al 2012 aumento en un 5%. Durante estos años, las exportaciones se impulsaron por las ventas de combustibles, aceites minerales y sus productos subyacentes, aprovechándose también el precio del barril de petróleo, que para ese entonces se cotizaba por un valor entre los 90 y 100 dólares por barril; de igual manera, los productos No minero energéticos fueron soporte clave para las exportaciones. Para estos años, a beneficio de los exportadores, la tasa de cambio era de aproximadamente \$1.945 pesos por dólar.

A partir del año 2013 en adelante, las exportaciones colombianas presentaron disminuciones con una reducción en promedio del 5%, aunque con una leve recuperación a principios del 2014 jalonadas por el crecimiento de las ventas de productos no minero energéticos; para el año 2015 las exportaciones presentan una gran caída gracias al desplome de la demanda y precios del petróleo y sus derivados, además de los productos de la minería, lo que llevaron a las ventas a presentar un mínimo para finales del mismo año donde fueron aproximadamente de dos mil millones de dólares el total de exportaciones con una variación del -35.6% respecto al año anterior.

Ilustración 2. Importaciones Totales de Colombia en los años 2010 a 2016.



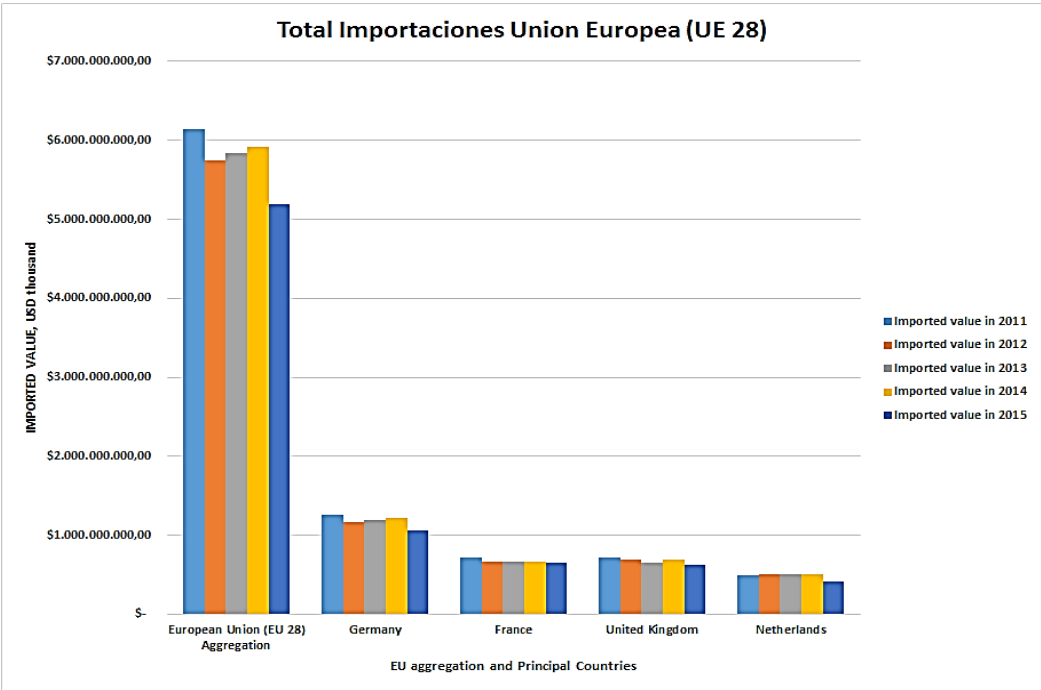
Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

Las importaciones representan a los bienes y servicios elaborados por productores situados en el exterior, los cuales son comprados por un país local; una lectura de importaciones inferior a las exportaciones es un indicador de regulación comercial positivo para el país, gracias a que es un componente que genera déficit en la Balanza comercial en un país, y por tanto repercute en su Producto Interno Bruto.

La Ilustración 2 muestra el total de importaciones de Colombia durante los años 2010 hasta principios del año 2016, medidas en millones de dólares CIF. Se observa que las importaciones vienen un incremento gradual desde el año 2010 hasta el año 2012, donde la fluctuación de las importaciones se estanca en los niveles de los cinco mil millones de dólares, donde la participación más grande de productos importados viene impulsada por las compras de vehículos y sus partes, calderas, máquinas y sus partes. El crecimiento de las importaciones colombianas durante estos periodos 2010 al 2011 fue aproximadamente del 34%. Para el año 2012, las compras tuvieron un crecimiento cercano al 7,3% con el repunte de la demanda de combustibles y productos de la industria extractiva, al igual que de manufacturas. A mediados del año 2014, las importaciones colombianas tienen un

máximo de alrededor de seis mil millones de dólares, época a partir de la cual comienzan a decrecer las importaciones hasta llegar a un mínimo cercano a los tres mil quinientos millones para principios del año 2016 con un decrecimiento del 15.6% en el periodo del 2014 al 2015.

Ilustración 3. Importaciones Totales de la Unión Europea en los años 2011 a 2015.

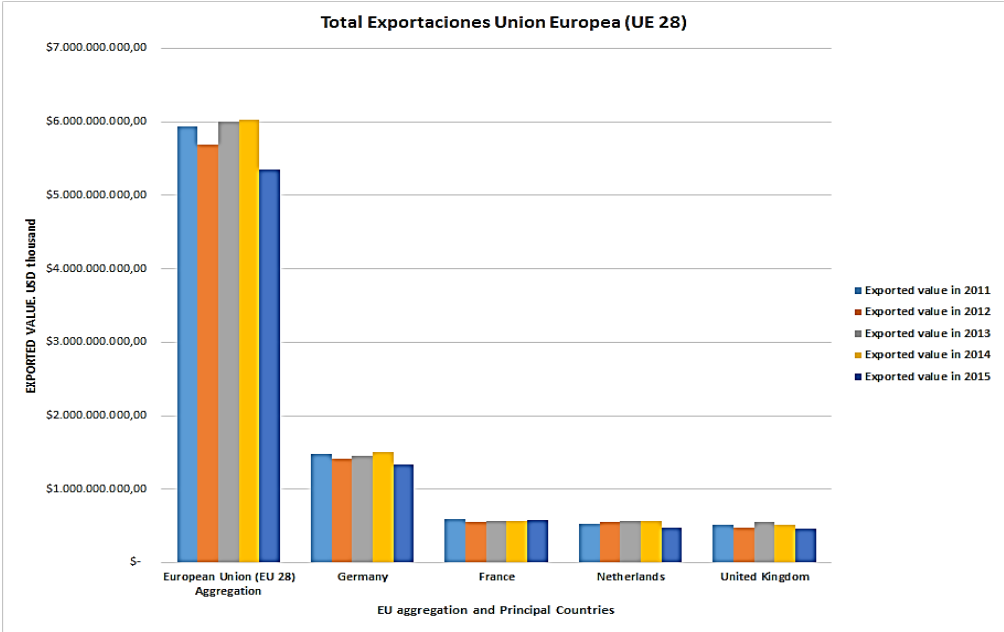


Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on UN COMTRADE statistics, 2015.

La ilustración 3 muestra el total de importaciones de la Unión Europea, como un agregado, y los principales países miembros importadores, como lo son Alemania, Francia, Reino Unido y Holanda, donde Alemania, gracias a su estabilidad económica, es el principal país importador. El año que tuvo el máximo nivel de exportaciones de la UE fue el año 2011 con valores superiores a los seiscientos mil millones de dólares, para luego tener una corrección a la baja en el siguiente año (2012) hasta llegar cerca de los quinientos setenta mil millones de dólares; en los períodos subsiguientes, 2013 y 2014, las importaciones de la Unión Europea presentaron variaciones al alza hasta llegar a un nivel cercano a los quinientos

noventa mil millones de dólares; el mínimo del total de las importaciones de la Unión Europea se presenta en el año 2015 con un nivel cercano a los quinientos diez mil millones de dólares.

Ilustración 4. Exportaciones Totales de la Unión Europea en los años 2011 al 2015.

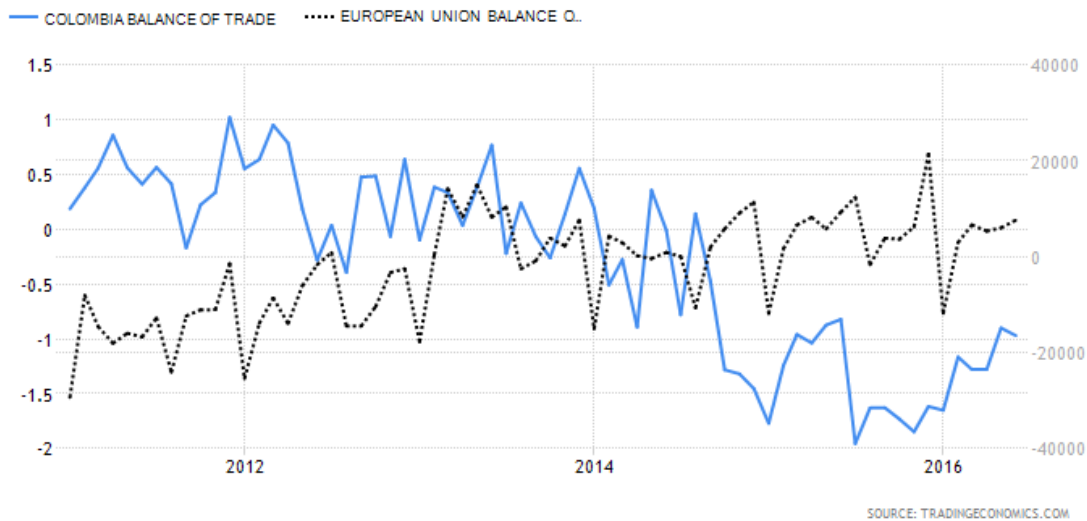


Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on UN COMTRADE statistics, 2015.

La ilustración 4 contiene el agregado del total de las exportaciones de la Unión Europea, además de los principales países miembros exportadores, como lo son Alemania, Francia, Holanda y el Reino Unido, de los cuales la Nación que más exporta hacia el mundo es Alemania. Del agregado principal se puede observar que para el año 2011 las exportaciones totales fueron equivalentes casi a seiscientos mil millones de dólares; para el año siguiente, las exportaciones tuvieron una leve disminución casi hasta niveles de los quinientos ochenta mil millones de dólares. Para el año 2013, las exportaciones de la Unión Europea crecieron hasta los seiscientos mil millones de dólares, y luego para el 2014, a pesar de ser el nivel máximo de exportaciones con un poco más de los 600 mil millones USD, presentaron un crecimiento muy bajo respectivo al año anterior. Para el año 2015 se

presenta el mínimo de exportaciones de la UE llegando a valores inferiores a los quinientos cincuenta mil millones USD.

Ilustración 5. Comparación de la Balanza Comercial de Colombia y la Unión Europea años 2011 al 2016.



Fuente: TRADINGECONOMICS.COM – Balance of Trade

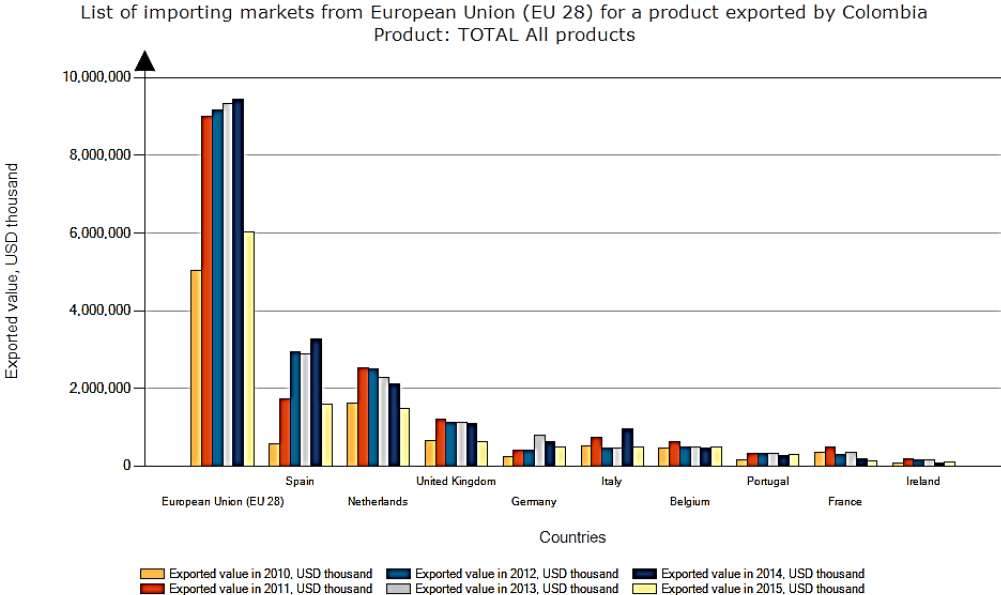
La balanza comercial de los países muestra la diferencia neta entre las ventas y las compras de cada nación, es decir, es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones; este es un indicador de la situación del comercio internacional de un país, donde una lectura positiva de sus resultados, al ser una rúbrica del Producto Interno Bruto, indica que el país está en buenas condiciones comerciales y productivas.

La ilustración 5 muestra la comparación de la balanza comercial de Colombia y la Unión Europea, donde se puede evidenciar como a mediados del 2011 y principios del 2012 la Balanza comercial de Colombia presentaba resultados muy positivos gracias a la estabilidad macroeconómica que gozaba el país en dicho momento; hacia el año 2013, la balanza colombiana sufrió descensos debido al deterioro de los términos de intercambio por la leve, pero continua, devaluación del peso colombiano frente a las divisas. En comparación, la Balanza comercial de la UE partir del año 2011 ha venido presentando

resultados crecientes, aunque todavía negativos, el punto de partida de este incremento paulatino en la Balanza comercial de la Zona Euro fue la crisis que sufrió la Unión gracias a los grandes déficit fiscales y privados de naciones como Grecia y España, las cuales empujaban la economía hacia un declive, sin embargo, gracias a políticas implementadas por Alemania, Francia y Reino Unido se pudo lograr combatir la recesión escalando la Balanza Comercial hacia los años 2013 y 2014.

Para Colombia, se mostraron resultados positivos para los años 2014 pero en declive; para los años 2015 en adelante, la Balanza comercial colombiana mostró descensos hasta llegar a sus mínimos a finales del año 2015 y comienzos del 2016, esto debido al duro golpe que proporcionó a la economía colombiana los bajos precios del crudo y sus derivados, además de la pronunciada devaluación del peso colombiano frente al dólar. La Balanza comercial de la UE, en cambio, presentó datos positivos para los años subsiguientes al 2014, gracias a la mejora en los términos de intercambio de la Comunidad, la valorización del Euro, y su incrementada producción para poder suplir y abarcar más mercados internacionales en sus ventas de bienes y servicios.

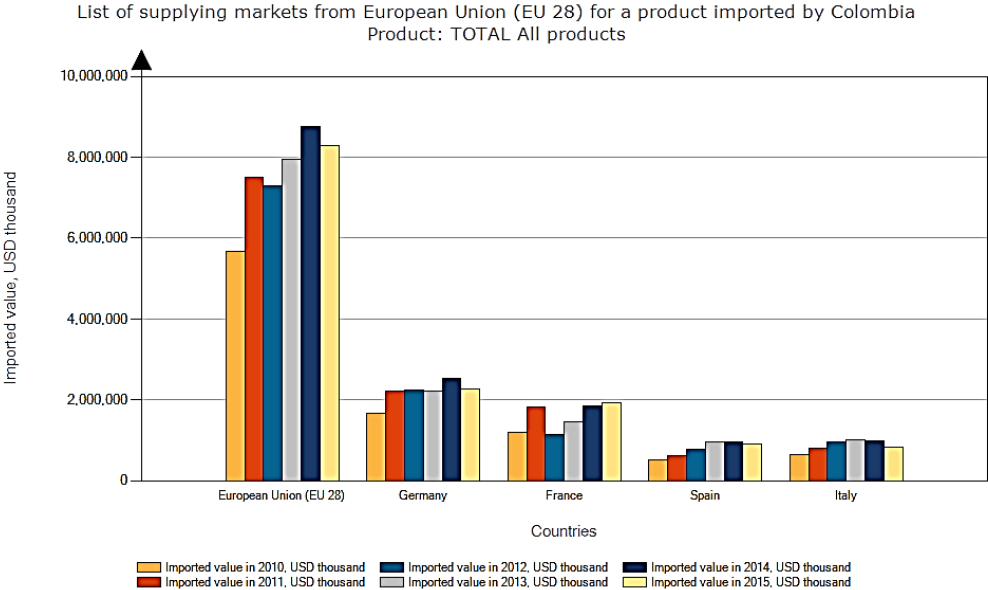
Ilustración 6. Principales países de la Unión Europea que importan desde Colombia años 2011 a 2015.



Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on Latin American Integration Association (LAIA) statistics since January, 2015.

En la ilustración 6 muestra el total de importaciones de la Unión Europea desde Colombia, donde se puede apreciar los principales mercados en el que Colombia tiene mayor participación, entre ellos se encuentran España, Holanda, Gran Bretaña, Alemania, Italia, Bélgica, Portugal, Francia e Irlanda. De los cuales España, Holanda y Gran Bretaña tiene un porcentaje del total de importaciones del 64,8%. También se puede observar como desde el 2010 las exportaciones por parte de Colombia a la Unión Europea han estado aumentado hasta el 2014, donde estas empezaron a decaer en todos los países, mostrándose en el total de importaciones una disminución aproximadamente de tres mil millones de dólares para el año 2015.

Ilustración 7. Principales países de la Unión Europea exportadores hacia Colombia años 2010 al 2015.

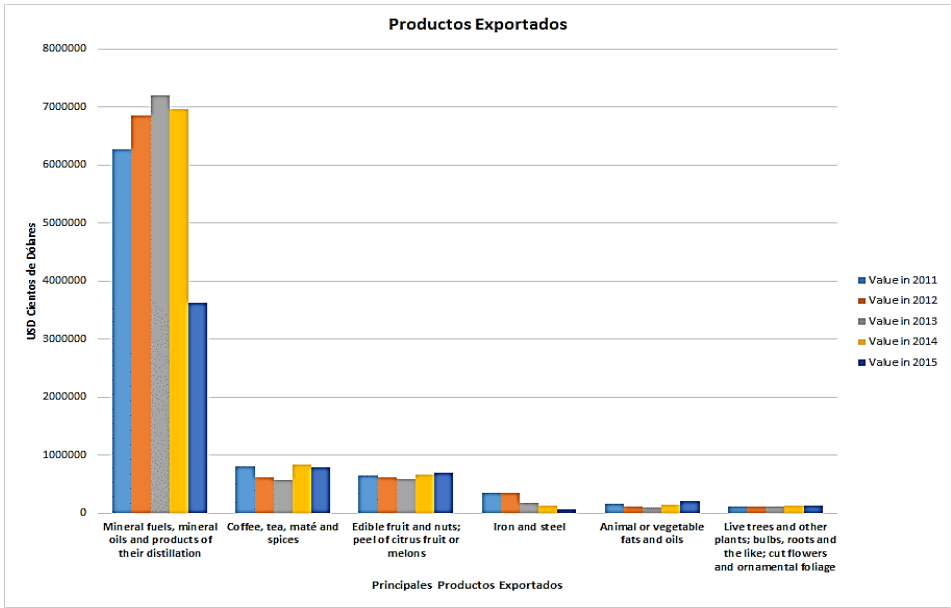


Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on Latin American Integration Association (LAIA) statistics since January, 2015.

En la ilustración 7 se puede observar el total de las exportaciones de países de la Unión Europea hacia Colombia desde el años 2010 hasta el 2015, en donde se aprecia los principales países exportadores hacia Colombia son Alemania, Francia, España e Italia donde juntos estos países representa el 73,5% (teniendo Alemania el 30% de participación)

de las exportaciones totales de la Unión Europea a Colombia. Asimismo muestra como en estos últimos 5 años las exportaciones hacia Colombia han ido aumentando, pero en el 2015 las exportaciones decayeron en un promedio de 1.6 puntos porcentuales.

Ilustración 8. Principales productos exportados por Colombia hacia la Unión Europea años 2011 a 2015.

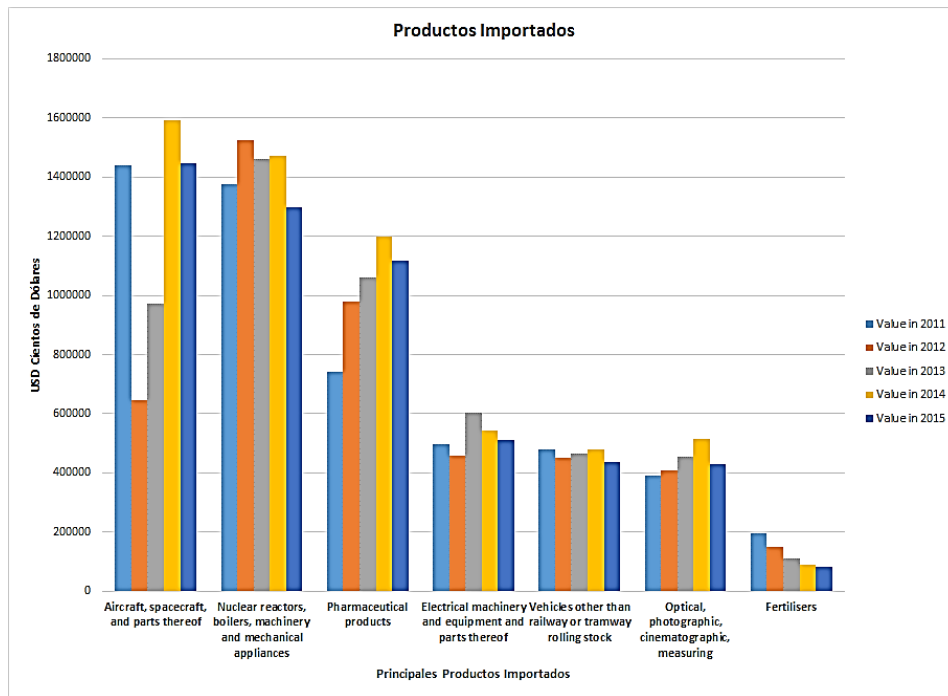


Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on Latin American Integration Association (LAIA) statistics since January, 2015.

La unión Europea después de los Estado Unidos es el mayor socio comercial de Colombia, como se observa en la ilustración 8 – las exportaciones colombianas hacia la UE están concentradas principalmente en petróleo, minerales (carbón principalmente) y productos destilados. Estas representa aproximadamente un 69% de las exportaciones en los años del 2011 al 2014, a partir del 2015 estas exportaciones tradicionales tuvieron un disminución aproximadamente de trescientos mil millones de dólares afectando gravemente la económica colombiana, dado el valor y el volumen que tienen estas exportaciones. Otros productos que exportan café que también tiene peso dentro de la balanza comercial son las materias primas como la bebidas (café, té) alimentos (frutas) y productos manufacturados que

algunos se vieron afectados con las medidas inflacionarias que adoptó el país para poder sobrellevar el desplome de la tasa cambiaria

Ilustración 9. Principales productos importados por Colombia producidos por la Unión Europea años 2011 al 2015.



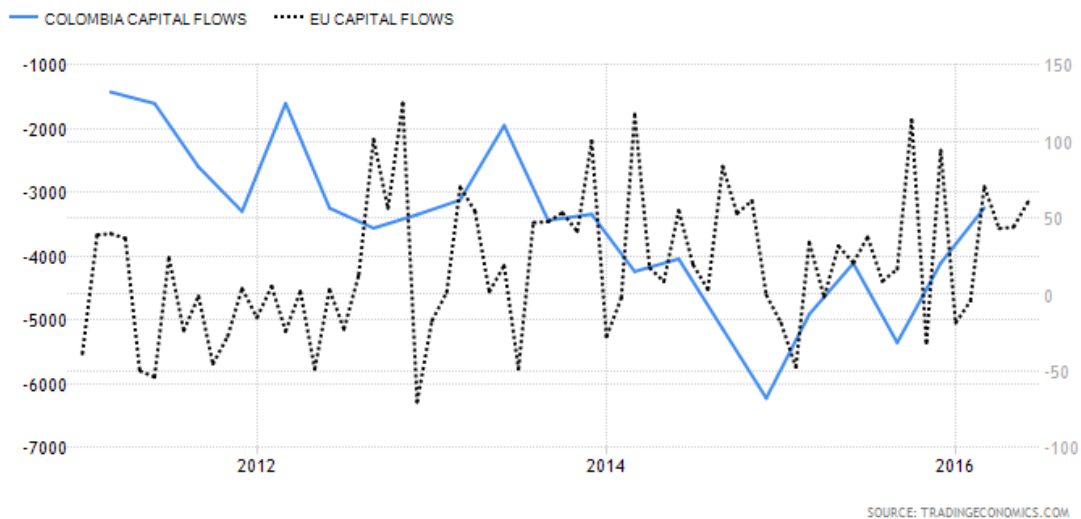
Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on Latin American Integration Association (LAIA) statistics since January, 2015.

En la ilustración 9 se muestran los principales productos importados por Colombia que son producidos por países de la Unión Europea.

Los países dentro de la UE antes del acuerdo no consideraban a Colombia como un mercado en potencia lo cual a partir de entrar en vigencia el acuerdo como se muestra en el gráfico anterior a partir del 2013 las importaciones por parte de la UE aumentaron drásticamente en el territorio colombiano. En el gráfico se puede observar que las principales importaciones por parte de la UE son principalmente máquinas y aparatos mecánicos como aeronaves, astronaves (también incluyen partes), reactores nucleares, productos farmacéuticos, automóviles y partes y demás aparatos eléctricos, sin embargo

para el 2015 estas importaciones disminuyeron un 15.6% (total de todas la importaciones colombianas) en relación al 2014, esto es debido esencialmente a la depreciación de la tasa de cambio colombiana donde se han visto afectado todos los sectores económicos.

Ilustración 10. Comparación del Flujo de Capital entre Colombia y la Unión Europea años 2011 al 2016.



Fuente: TRADINGECONOMICS.COM – Capital Flows

Los Flujos de Capital representan las inversiones que los países hacen en el mundo, y gracias a los acuerdos internacionales y la paridad, es posible realizar inversión directa casi en la mayoría de los países. Una lectura positiva del flujo de capital de un país indica que el país local ha captado mayor cantidad de inversión extranjera, más que de la que el país local ha invertido en el exterior.

En la ilustración 10 se muestra el comparativo entre el Flujo de Capital de Colombia y de la Unión Europea.

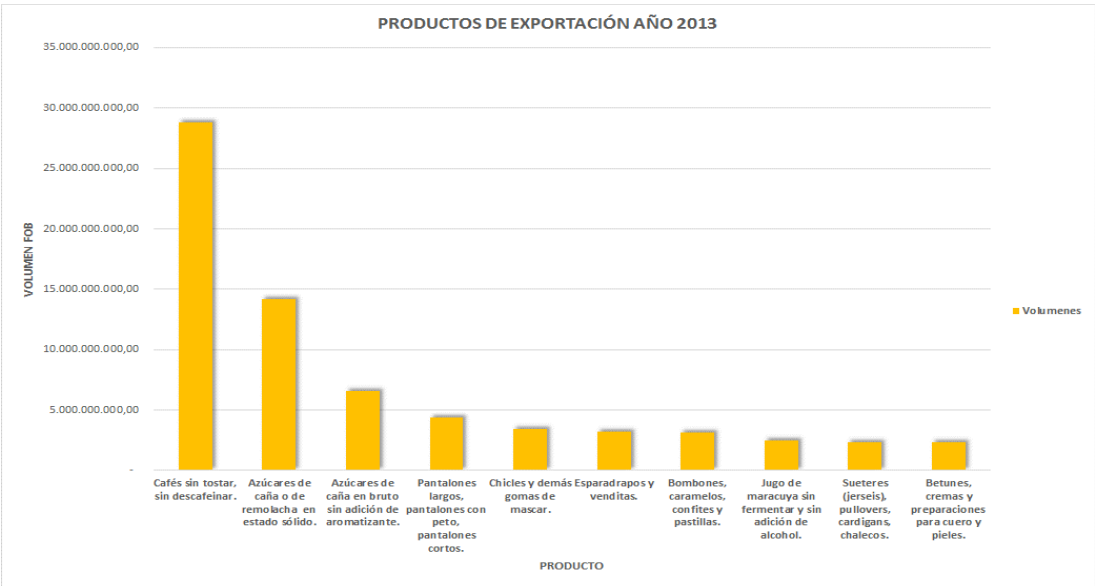
Cabe aclarar que ambos, tanto la Unión Europea como Colombia, presentan resultados negativos de flujos de capital, sin embargo Colombia presenta los valores más cercanos a ser positivos a lo largo de los años de análisis; para los años 2011 y 2012, Colombia presentó variaciones en su flujo de capital tanto al alza como a la baja, dado la salida y entrada de capital extranjero en el país, esto debido a la financiación de nuevos proyectos y empresas extranjeras nuevas; para los años 2014 en adelante, se presentan los datos

más negativos de flujos de capital, representado en el panorama positivo que ofrece el país para la llegada de nuevas empresas del extranjero gracias a las noticias positivas del Proceso de Paz que se adelantaba en Colombia.

Respecto a los flujos de capital de la Unión Europea, se observa que sus variaciones presentan grandes cambios, algunos tan acentuados como los cambios cercanos al cero de los años 2013 y 2014, donde los Asiáticos como China y Japon, además de Estados Unidos, destinaron capital para la inversión en activos europeos dado el atractivo que estos tienen para el mercado internacional; los mínimos presentados en el años 2013, 2015 y principios de 2016 se destacan gracias a la compras de filiales de empresas, por parte de entes europeos, establecidas en el exterior.

15.OBJETIVO III: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA A LA UNIÓN EUROPEA.

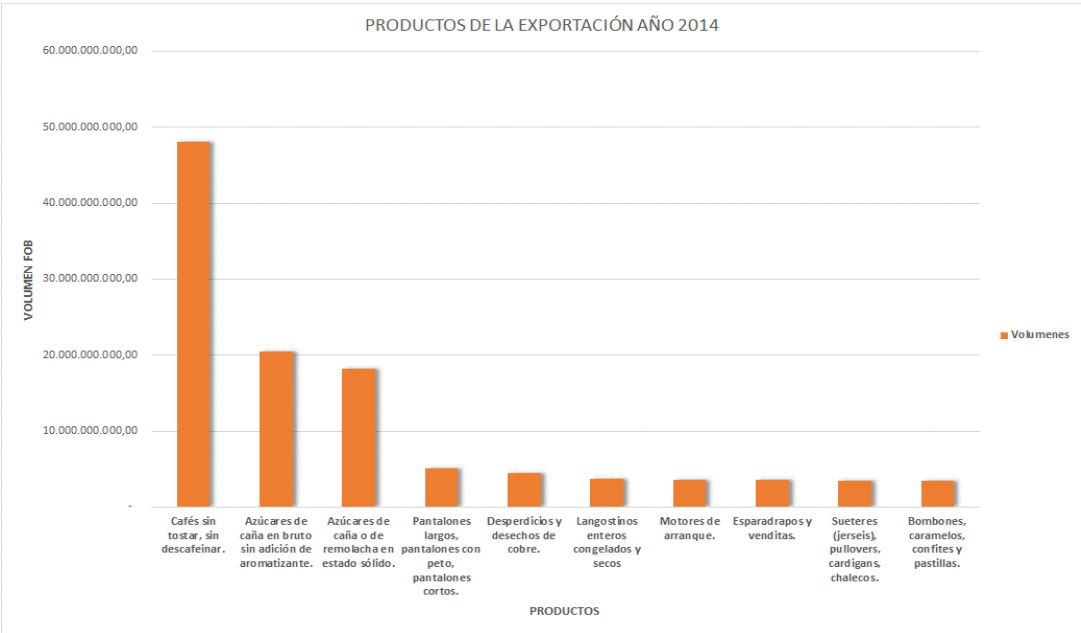
Ilustración 11.Principales productos de exportación desde el Valle del Cauca hacia la Unión Europea en el año 2013.



Fuente: Legiscomex.com

En la anterior ilustración (se observan los principales artículos producidos en el Valle del Cauca y son comercializados con la Unión Europea; producto que tiene la mayor participación en ventas en el exterior, alrededor de un 30% del total y 28 mil millones de pesos (FOB), es el café sin tostar, sin descafeinar; seguido de los Azúcares de caña o de remolacha en estado sólido, equivalentes aproximadamente a un 15% y 14 mil millones de pesos (FOB), los otros Azúcares de caña en bruto sin adición de aromatizante tienen el tercer lugar de los productos más exportados por el Valle del Cauca con una participación del 7% del volumen total de exportaciones hacia la Unión Europea.

Ilustración 12. Principales productos de exportación desde el Valle del Cauca hacia la Unión Europea en el año 2014

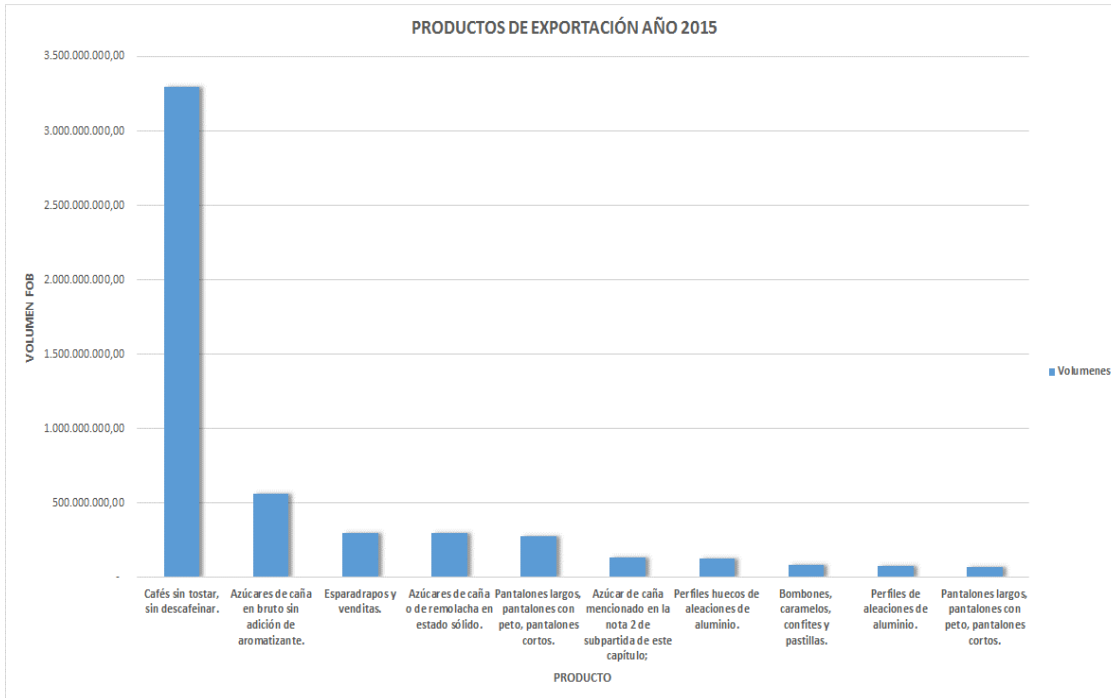


Fuente: Legiscomex.com

La ilustración 12 muestra los principales productos de exportación del Valle del Cauca hacia la Unión Europea en el año 2014. Al igual que en el año 2013, el Café sin tostar es el producto que más volumen de ventas en el exterior tiene, más de 48 mil millones de pesos (FOB) se exportaron hacia la Zona Euro en el año 2014, aproximadamente un 32% del total. Luego, los Azúcares de Caña en Bruto y los Azúcares de caña o de remolacha, con una cifra superior a los 20,4 mil millones de pesos (FOB) y los 18,2 mil millones de pesos (FOB) respectivamente, son el segundo y tercer producto, que más se comercializa con la Unión Europea, el cual se atribuye el 14% y el 12% respectivamente del total de las ventas. Para

este año, se exportaron en mayor cantidad otros productos que estaban rezagados en el año 2013, tales como los desperdicios y desechos del cobre, los langostinos y los Motores de Arranque.

Ilustración 13. Principales productos de exportación desde el Valle del Cauca hacia la Unión Europea en el año 2015



Fuente: Legiscomex.com

En la ilustración 13 se presentan los diez principales productos del Valle del Cauca que son vendidos a la Unión Europea en el año 2015. De nuevo, como en los dos años anteriores analizados, el Café sin tostar presenta la mayor cantidad de ventas equivalentes a los 3,2 billones de pesos (FOB), el volumen más alto de todos los 3 años, y cercanas al 60,15% del total de las ventas a la Zona Euro. Los Azúcares de caña fueron el segundo producto que más se exportó hacia el exterior en el 2015, el volumen de ventas fue de 565 millones de pesos (FOB), mucho menos que los años anteriores, y aproximadamente el 10% del total de las exportaciones. Para este año, los Espadrapos y venditas ascendieron al tercer lugar en ventas a la Zona Euro con 300 millones de pesos (FOB), casi un 6% del total de las exportaciones.

16. RECOMENDACIONES

La relación entre Colombia y la Unión Europea no fue afectada de manera significativa con la salida del Reino Unido tras la victoria referendo (Brexit), analizando la composición del comercio exterior del país, las exportaciones de Colombia hacia el Reino Unido solo representa un 2% del total de envíos (DANE), siendo Europa el segundo socio comercial de Colombia con un total del 17% de las exportaciones totales. Sin embargo con la victoria del referendo se puede presentar problemas por el lado de la Unión Europea, debido a que el Reino Unido era una pieza fundamental comercial y diplomáticamente del bloque económico, por lo que representara grandes repercusiones para ambas partes, igualmente para el comercio internacional.

Dada las repercusiones que pueden presentar la Unión Europea y el Reino Unido tras la victoria del Brexit, el Reino Unido ha empezado a mejorar las relaciones comerciales con las economías en crecimiento, en donde Colombia representa un papel fundamental para ellos, dado que Colombia es la cuarta economía más grande de América Latina. El Reino Unido busca invertir en estas economías (siendo también el tercer inversionista extranjero más grande de Colombia en la última década), para afianzar las relaciones bilaterales. Tras la visita del Presidente Santos con la primera ministra Theresa May dejó en claro que la relación comercial entre ellos beneficia a ambas partes por un lado Gran Bretaña construyendo bases sólidas con otros mercados preparándose para dejar la Unión Europea y por el lado Colombiano con la nueva alianza en el sector de petróleo y gas (que ha venido presentando bajas con la desvalorización del peso colombiano) financiando y estimulando la inversión en proyectos de servicios sanitarios rurales y energías renovables, e igualmente con el acuerdo tributario trascendental que brinda mayor seguridad para las empresas y empleados de ambos países, buscando que ambas partes aprovechen las oportunidades que brindan sus mercados.

Tras los resultados electorales Estadounidenses del pasado martes ocho de noviembre en las cuales salió victorioso el candidato Republicano y Empresario Donald Trump, donde la estrecha relación política, económica y militar que ha mantenido históricamente el estado Colombiano con los Estados Unidos de América prima la incertidumbre, debido a que si hubiera llegado a ganar Hilary Clinton del partido Demócrata que impulsa los acuerdos comerciales con el Estado Colombiano, siento también participe de promover la aprobación

del tratado de libre comercio de ambas naciones que se firmó en el 2010, siendo la candidata parte fundamental de incrementar las relaciones comerciales entre Colombia y EEUU. Por otro lado la relación con el empresario y futuro presidente de los Estados Unidos es casi inexistente, pero debido a las posiciones expresadas durante su campaña, son motivos de preocupación para el Estado colombiano, dado que los Estados Unidos es el mayor socio comercial de Colombia. Es recomendable para el Gobierno Colombiano estrechar más las relaciones con la Unión Europea y el Reino Unido, así mismo con otras economías, dada la situación de incertidumbre política y económica que se va a presentar en los cuatro años de mandato del Presidente Donald Trump.

Finalmente, el Valle del Cauca debería optar por diversificar los productos que comercializa con la Unión Europea, y ahora posiblemente el Reino Unido por aparte, dado que es un mercado que tiene constante crecimiento y un gran poder adquisitivo; dentro de los artículos que debería tener bajo constante monitoreo comercial deberían ser una mayor participación en ventas de los Azúcares de Caña, los caramelos y confites, los jabones y productos tensoactivos, y los papeles y derivados de los cartones; se podrían gestionar e implementar políticas que contribuyan al impulso de los sectores no minero energéticos.

17. CONCLUSIONES

En general en las 10 rondas de negociación del tratado se precisaron de manera concreta las cláusulas del acuerdo, definiendo de manera clara que el principal objetivo del acuerdo es mejorar las relaciones entre los involucrados y específicamente fomentar el crecimiento comercial de ambas partes, teniendo en cuenta que para Colombia como país en crecimiento debe proteger ciertos sectores vulnerables, que pueden verse afectados por industrias desarrolladas del bloque económico, promulgando la igualdad y transparencias dentro del acuerdo comercial.

Los resultados del análisis de la balanza comercial de ambos países muestra que al principio de haberse firmado el acuerdo de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea se observaron los beneficios que estos traían especialmente para Colombia donde pudo explotar más su producción para satisfacer el mercado más grande del mundo, convirtiéndose la Unión Europea en el segundo socio comercial del país Colombiano, sin embargo a pesar del auge comercial, el país colombiano no estaba preparado para el duro golpe que proporcionó la baja del petróleo y sus derivados (por su dependencia de este) en la economía colombiana reflejándose también con la devaluación del peso colombiano, en consecuencia en los últimos años no se ha visto reflejada el aprovechamiento del acuerdo por el déficit comercial Colombiano, teniendo en cuenta que el requisito fundamental del acuerdo de libre comercio era lograr un mayor crecimiento económico para ambas partes.

Analizando la ventaja comparativa en las exportaciones de Colombia para la Unión Europea se observa que el país mostraba mayor crecimiento en los sectores agropecuarios (café, té, cacao, especias, carne, verduras, frutas, etc.) y agroindustriales (azúcar, papel, cartón, comestibles diversos, etc) en comparación con la Unión Europea, el cual sus principales exportaciones hacia Colombia son maquinaria, equipos, vehículos, productos químicos, hierro y acero, observando que no se puede presentar comercio intra-industrial debido a que el país colombiano se especializa en la producción y comercialización de materias primas (tercermundistas) en comparación de los países que conforman la unión Europea que tienen mayor desarrollado en los sectores de industria y servicio, dando a Colombia la posibilidad de aumentar su producción de materias primas convirtiéndose en un socio clave para la Unión Europea.

En cuanto a la inversión extranjera, basándose en el análisis hecho con los flujos de capital, es posible concluir que la Unión Europea, no solamente por ser la unidad comercial más grande del mundo sino porque busca aprovechar cada oportunidad de negocio y crecimiento en los mercados emergentes, presenta grandes montos de inversión en el exterior para los tres años consecutivos 2012, 2013 y 2014. El impacto que esta lectura tiene dentro de la economía Colombiana se ve reflejada en las variaciones más cercanas al terreno positivo del flujo de capital de Colombia para los años ya mencionados. Esto muestra que Colombia es un país el cual es atractivo para recibir inversión extranjera, gracias a que es una economía que tiene acelerado crecimiento y es un país que goza de uno de los ambientes macroeconómicos más estables de Latinoamérica.

En cuanto al Valle del Cauca, los principales productos que son exportados hacia la Comunidad Europea son el Café tostado, que durante los años 2013 al 2015 ha tenido la mayor participación en volumen de ventas con un constante crecimiento; los Azúcares de caña en bruto o de remolacha en estado sólido son los productos que se alternan también como los principales en exportación, y también representan sectores que tienen un potencial de crecimiento hacia los mercados demandantes de materias primas; como derivados de los azúcares, los confites y también hacen parte de los principales artículos que el Valle del Cauca le vende a la Zona Euro, esto gracias a que este departamento se le reconoce por sus producción en grandes volúmenes y por su alta calidad.

18. BIBLIOGRAFÍA

Barbosa, C. V. (24 de 6 de 2016). ¿Le debería importar a Colombia lo que pase en Europa tras el Brexit? *EL ESPECTADOR*.

Cosoy, N. (10 de 11 de 2016). Qué significa la victoria de Donald Trump para Colombia, principal aliado y receptor de ayuda de EE.UU. en América Latina. *BBC MUNDO*. Obtenido de BBC MUNDO.

DINERO. (2016). Exportaciones, otro dolor de cabeza de la economía colombiana. *Revista Dinero*.

Dinero.com. (1 de 7 de 2014). *Crecieron las exportaciones colombianas*. Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/exportaciones-colombia-noviembre/190343>

Direct, E. (2015). *Unión Europea*.

EL ESPECTADOR. (20 de FEBRERO de 2013). En 2012 las importaciones colombianas crecieron 7,2%. *EL ESPECTADOR*.

EL ESPECTADOR. (21 de Abril de 2015). Colombia se abre paso en el mundo con sus exportaciones no minero-energéticas. *EL ESPECTADOR*.

EIPais.com.co. (27 de 06 de 2013). Puerto de Buenaventura movió el mayor número de importaciones del país. *El País*.

Embaja Británica. (2 de 11 de 2016). *GOV.UK*. Obtenido de GOV.UK: <https://www.gov.uk/government/world-location-news/343114.es-419>

Garcés, C. A., & Hincapié, C. M. (2012). *ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS VALLECAUCANAS DE LOS SECTORES TEXTIL Y CALZADO*. Cali.

Londoño, L. I., & Recio, V. M. (2013). *ANÁLISIS DEL IMPACTO DE UN EVENTUAL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y JAPÓN*. Cali.

Perez, A. M., García, C. S., & Herrera, C. V. (2015). *ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL SUB SECTOR LECHERO DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES FRENTE AL TLC CON LA UNION EUROPEA*. Bogotá D.C.

PORTAFOLIO. (2012). En el 2011 las importaciones crecieron 34,4%. *PORTAFOLIO*.

PORTAFOLIO. (2014). Colombia registró superávit comercial de US\$2.199,8 millones. *PORTAFOLIO*.

PORTAFOLIO. (2015). Exportaciones no minero-energéticas a EE. UU. crecieron 7,5%. *PORTAFOLIO*.

PROCOLOMBIA. (s.f.). *Unión Europea PROCOLOMBIA*. Obtenido de <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/manufactura-y-prendas-de-vestir/manufacturas-de-cuero>

SEMANA. (2012). La crisis en la zona euro se agrava y puede empeorar sin medidas inmediatas. *SEMANA*.

Simoës, A. (s.f.). *Observatory of Economic Complexity*. Obtenido de OEC: <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/col/>

tlc.gov.co. (s.f.). *Acuerdos Comerciales y de Inversion*. Obtenido de Acuerdos Comerciales y de Inversion: <http://www.tlc.gov.co/>

Turismo, M. d. (8 de Junio de 2012). Sectores no minero energéticos contribuyeron a incrementar las exportaciones. *Publicaciones MinTurismo*.

www.Datosmacro.com. (s.f.). Obtenido de <http://www.datosmacro.com/pib/zona-euro>