



**ANÁLISIS ECONÓMICO DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
COLOMBIA CON LA UNIÓN
EUROPEA**

JUAN DAVID DOMINGUEZ

ANDRÉS FELIPE CARO SERNA

CARLOS ANDRÉS TABARES DEVIA

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2017

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE COLOMBIA CON LA UNIÓN EUROPEA

JUAN DAVID DOMINGUEZ

ANDRÉS FELIPE CARO SERNA

CARLOS ANDRÉS TABARES DEVIA

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:
Profesional en negocios internacionales

Director (a):

Ricardo Duque Zapata

Arquitecto Constructor

Especialista en Construcción Sostenible

Especialista en Interventoría de Obras

Línea de Investigación:

Negocios y relaciones internacionales

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín, Colombia

2017

Agradecimientos

Quiero agradecer a Dios en primer lugar por darme la oportunidad de formarme y poder culminar una etapa de mi vida que me ha dejado muchas enseñanzas y me ha hecho crecer académica y personalmente, agradecer también a mi familia que siempre ha estado conmigo en toda mi etapa de formación y me ha dado los medios para poder llegar hasta donde estoy ahora y alcanzar mis metas, también quiero agradecer a mi equipo de trabajo ya que gracias a ellos hemos podido hacer esta investigación de la mejor manera y hemos aprendido junto con ella, y por último agradecer a nuestro asesor Ricardo Duque quien ha sido fundamental en el trabajo y junto con su experiencia hemos alcanzado los logros propuestos.

Carlos Andrés Tabares Devia

Agradezco especialmente a mi familia porque me han apoyado y motivado a culminar mi proceso formativo académico, además a todos los docentes quienes con paciencia han logrado transmitir parte de sus conocimientos y experiencias que han sido fundamentales como base del conocimiento en el ejercicio laboral, y además para alimentar y concluir este trabajo.

Juan David Domínguez Quintero

Con el presente quiero agradecerle a los maestros de mi vida (mi familia), quienes me han apoyado a lo largo de esta carrera, también quiero agradecer a mi tía que me ha apoyado mucho a lo largo de la carrera, es a ustedes a quienes va dedicado este logro tan importante para mí, y por ultimo quiero agradecerle a todos los maestros con los que he tenido la oportunidad de compartir y aprender de cada uno de ellos.

Andrés Felipe Caro Serna

Resumen

En la investigación se aborda sobre el tratado de libre comercio entre Colombia y la unión europea, el cual entra en aplicación desde el 01 de agosto de 2013. Se busca analizar qué implicaciones económicas ha significado el acuerdo para Colombia, consecuente con lo anterior en este trabajo no se analizan todos los aspectos negociados en el TLC como la propiedad intelectual o solución de controversias, en cambio sí se detallan indicadores económicos como exportaciones de bienes y servicios, importaciones e inversión extranjera directa en Colombia, con el uso de datos estadísticos se describen los comportamientos económicos y se analiza la situación coyuntural que vive Colombia, un país que ha concentrado su oferta exportadora en hidrocarburos y se ve fuertemente afectado cuando el precio internacional del petróleo disminuye.

Cuatro años después de la firma del TLC se observa en este trabajo como las exportaciones Colombianas hacia La Unión Europea han disminuido pero este hecho se debe principalmente por la reducción en las cifras del sector minero-energético, pero si se analizan otros sectores como el agropecuario o agroindustrial se puede dar cuenta de que las exportaciones han aumentado aunque ha sido en general con productos exportados tradicionalmente. Hoy en día las mayores barreras para las empresas no son arancelarias y se requieren de certificaciones internacionales que permitan el ingreso de productos con los estándares esperados por el mercado. Las importaciones Europeas estuvieron en aumento hasta el 2016, principalmente ingresan a Colombia Maquinaria y bienes de capital que permite en el mediano y largo plazo mejorar los procesos y costos de la industria nacional para ser más competitiva internacionalmente.

Es necesario hacer un análisis de como el desarrollo de un acuerdo de integración afecta la economía de un país, especialmente teniendo en cuenta que Colombia ha realizado una apertura económica acelerada con la firma de gran cantidad de acuerdos en los últimos años y debe revisarse si esta política económica favorece o no el desarrollo económico del país.

Palabras clave:

- Tratado de libre comercio
- Unión Europea
- Certificaciones ambientales
- Barreras no arancelarias

Abstract

This investigation is about the Free Trade Agreement between Colombia and the European Union, which got in application the last 01 of august 2013. It seeks to analyze what kind of economic implications has meant the agreement for Colombia, taking this into account, this work does not analyze all aspects negotiated in the FTA as intellectual property or dispute resolution, instead it does detail economic indicators such as exports of goods and services, imports and foreign direct investment in Colombia, with the use of statistical data it is described Economics behavior and analyzes the current situation in Colombia, a country that has concentrated its export offer in hydrocarbons and is strongly affected when the international price of oil decreases.

Four years after the signing of the FTA, it is observed in this investigation how Colombian exports to the European Union have declined but this fact is mainly due to the reduction in the trade of the mining-energy sector, but if other sectors such as agriculture are analyzed it can be realize that the exports have increased although it has been in general with products exported traditionally. Today the biggest barriers for companies are not in tariffs, and international certifications are required to allow the entry of products with the standards expected by the market. European imports were increasing until 2016, Colombia is entering mainly machinery and capital goods that allows in the medium and long term to improve the processes and costs of domestic industry to be more competitive internationally.

It is necessary to analyze how the development of an integration agreement affects the economy of a country, especially considering that Colombia has made an accelerated

economic opening with the signing of a large number of agreements in recent years and should be reviewed if this Economic policy favors or not the economic development of the country.

Keywords:

- Free trade agreement
- European Union
- Environmental certifications
- Non tariffs barriers

CONTENIDO

1	FORMULACIÓN DEL PROYECTO.....	5
1.1	Antecedentes	5
1.1.1	Estado del Arte	7
1.2	Planteamiento del Problema	10
1.2.1	Situación problema o diagnostico	10
1.2.2	Formulación del Problema.....	10
1.2.3	Consecuencias del Problema	11
1.3	Justificación	11
1.4	Objetivos.....	12
1.4.1	Objetivo general	12
1.4.2	Objetivos específicos.....	12
1.5	Marco metodológico	12
1.5.1	Método.....	12
1.5.2	Metodología.....	13
1.6	Alcance	13
2	Ejecución del proyecto	14
2.1	Marco teórico	14
2.2	Análisis de la información	16
2.2.1	Balanza comercial.....	16
2.3	Análisis del TLC Perú-UE.....	31
2.4	Certificaciones y procedimientos legales.....	36
2.4.1	Sello verde Colombiano ¿Cómo se obtiene?.....	36
2.4.2	Tipos de Declaraciones Ambientales o Etiquetas Ecológicas	38
2.4.3	Tipos de certificaciones dentro de la Unión Europea.....	39
2.4.4	Oportunidades en el mercado europeo	41
2.4.5	Relaciones comerciales Colombia-Unión Europea	42
3	Hallazgos.....	52
3.1	Comercio entre Colombia y la Unión Europea.....	52
3.2	Colombia y la Unión Europea	54
3.3	Oportunidades en el mercado Europeo	55

3.4	Deficiencia en la balanza comercial	56
3.5	Aspectos negativos y sectores perdedores del acuerdo.....	57
3.6	Perú, Colombia y la Unión Europea	59
3.7	Apoyo de la Unión Europea al mercado colombiano	60
4	Conclusiones y recomendaciones.....	62
4.1	Conclusiones	62
4.2	Recomendaciones	65
5	Referencias	66

LISTA DE FIGURAS

Ilustración 2.1 Balanza comercial Colombia - Unión Europea.....	17
Ilustración 2.2 Principales países destino de las exportaciones colombianas según valor FOB (USD).....	19
Ilustración 2.3 Precio del petróleo promedio mensual (2005 – 2016).....	21
Ilustración 2.4 Principales grupos de productos exportados no combustibles desde Colombia hacia la Unión Europea.....	22
Ilustración 2.6 Comercio entre Unión Europea con Colombia	29
Ilustración 2.7 Comercio de servicio Unión Europea - Colombia	30
Ilustración 2.8 Unión Europea IED con Colombia.....	31
Ilustración 3.1 Exportaciones Colombianas hacia Europa de aguacate y gulupa (2012-2016)	53
Ilustración 3.2 Factores para la competitividad.....	59

LISTA DE TABLAS

Tabla 2.1 Exportaciones Colombianas hacia la Unión Europea	19
Tabla 2.2 Principales productos exportados 2015	22
Tabla 2.3 Principales productos exportados 2016	22
Tabla 2.4 Principales partidas arancelarias exportadas desde Colombia a UE en 2012 - 2016	25
Tabla 2.5 Importaciones Colombianas desde la Unión Europea.....	27
Tabla 2.6 Principales productos importados 2015.....	28
Tabla 2.7 Principales productos importados 2016.....	28
Tabla 2.8 Principales partidas arancelarias exportadas desde Perú a UE en 2012 - 2016....	34
Tabla 2.9 Inversión extranjera directa por país de origen - Año 2012 – 2016 en US\$ millones	48
Tabla 2.10 llegada de viajeros extranjeros del mundo y Unión Europea.....	50
Tabla 2.11 Motivos de viaje del total de extranjeros y los provenientes de Unión Europea año 2016	51

LISTA DE SÍMBOLOS Y ABREVIATURAS

ANIF: Asociación Nacional de Instituciones Financieras

BIRF: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

BPO: Outsourcing de Procesos de Negocio

CAAC: Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales

CAN: Comunidad Andina

CARICOM: Comunidad del Caribe

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas

EFTA: Asociación Europea de Libre Comercio

IED: Inversión Extranjera Directa

IFC: Corporación Financiera Internacional

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

NME: Productos No Minero Energéticos

OMC: Organización Mundial de Comercio

PTP: Programa de Transformación Productiva

SGP: Sistema General de Participaciones

TISA: Acuerdo sobre el Comercio de Servicios

TLC: Tratado de Libre Comercio

UE: Unión Europea

USD: Dólar Estadounidense

INTRODUCCIÓN

La apertura económica ha impulsado a Colombia a expandirse a nivel global y a aprovechar las ventajas que tiene en cuanto a la producción de productos agrícolas y de materia prima, convirtiéndolo así en un país exportador y conocido mundialmente por la calidad de sus algunos de sus productos como sus frutas, textiles y flores.

Hoy en día Colombia ha logrado negociar gran cantidad de Acuerdos Comerciales que lo han llevado a diversificar sus mercados y posicionarse en Latinoamérica como un país con alto crecimiento económico a pesar de que aún falta mejorar la infraestructura para lograr más competitividad a nivel mundial, y este es el caso del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea, una muestra del gran impacto que está generando Colombia a nivel mundial y la competitividad que puede llegar a representar el posicionarse en el mercado Europeo con sus productos. Gracias al trabajo de los exportadores y de la oportunidad que representa el mercado de la Unión Europea, se ha logrado ser más competitivos, y los productos nacionales han incrementado su calidad gracias a los estándares de producción que se han ido aprendiendo según los requisitos de los mercados internacionales.

Pero Colombia no es el único país de su región que ha ido incrementando sus exportaciones no minero-energéticas y se ha dado a conocer a nivel mundial, el caso de Perú es otro que ha llamado la atención de Europa y han celebrado también un Tratado de Libre Comercio con el fin de obtener también productos de buena calidad a precio competitivo, algo que no ha sido de gran ayuda para Colombia ya que producen productos similares que se venden en Europa y que se han posicionado en el mercado, esto ha hecho que Colombia deba innovar y generar valor agregado de los productos que vende, incrementando así las utilidades y generando un mayor consumo en Europa. Este caso ha dado pie para analizar las variables que se deban tener en cuenta a fin de lograr que Colombia sea un país más competitivo en la región, generar oportunidades de mejora e investigar los aspectos que debe tener en cuenta Colombia con el fin de sacarle el mejor

provecho al Tratado y que no solo se enfoque en exportar commodities sino también productos con valor agregado que generen mejores oportunidades de ingreso.

1 FORMULACIÓN DEL PROYECTO

1.1 Antecedentes

En la búsqueda del desarrollo económico los países han cambiado sus posturas respecto al comercio internacional a través de los años, hoy en día gracias a los acuerdos de integración que son promovidos por organismo multilaterales como la OMC el mundo está más conectado o se podría decir que es más globalizado. Estos acuerdos crean un tejido de relaciones internacionales que permiten el libre intercambio entre los distintos países o bloques comerciales, en un principio de bienes y servicios pero también de capitales financieros y personas en etapas de integración más avanzadas.

Colombia no es ajena a este nuevo escenario global, y hoy en día cuenta con 16 acuerdos vigentes (México, Triangulo del norte, CAN, CARICOM, MERCOSUR, Chile, EFTA, Canadá, Estados Unidos, Acuerdo de alcance parcial con Venezuela, Cuba, Nicaragua, Unión Europea, Alianza del Pacífico, Corea y Costa Rica), dos acuerdos suscritos (Israel y Panamá), y tres acuerdos que están en curso de negociación (Turquía, Japón, TISA), según datos del Ministerio de Comercio Industria y Turismo (Mincomercio, 2016). En este contexto de acuerdos no solo bilaterales sino también multilaterales se hace necesario analizar que impactos tienen estos a nivel económico para un país en desarrollo como Colombia y que consecuencias sociales pueden derivar de estos.

Esta investigación está centrada particularmente en el desarrollo que ha tenido el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú, y la relación que se analiza es la de los dos primeros actores. El acuerdo entre Colombia y la Unión Europea fue firmado el 26 de junio de 2012, cada una de las partes tuvo que realizar un proceso de aprobación del acuerdo, el primero en aprobarlo fue el parlamento europeo el día 11 de diciembre de 2012, posteriormente el Congreso de la República de Colombia aprobó el

acuerdo el día 05 de junio de 2013 y finalmente con la sanción del presidente de la república Juan Manuel Santos mediante ley 1669 del 16 de julio de 2013 fue confirmando. El acuerdo entra en aplicación desde el 01 de agosto de 2013 (Ministerio de comercio industria y turismo, s.f).

En un comunicado realizado por el Ministerio de industria y turismo, se menciona que una de las razones más importantes para negociar un acuerdo con la Unión Europea se debía a la finalización del SGP plus (sistema generalizado de preferencias otorgado de manera temporal por la Unión Europea a países en vía de desarrollo (Delegación de la Unión Europea en Colombia, s.f)) para el día 31 de diciembre de 2013 además de la importancia entrar a un mercado de alrededor de 503 millones de habitantes (Ministerio de comercio industria y turismo, 2012), con el acuerdo se posibilita la entrada del 99% de los bienes industriales y pesqueros libres de arancel por parte de los países miembros de la Unión Europea, volviendo más competitivos a los sectores productivos colombianos debido a que podrán adquirir bienes capitales y equipos de alta tecnología que ayudarán a mejorar sus procesos, reducir costos, tiempos, etc. (Procolombia, s.f).

En cuanto a la transición que hubo del SGP al TLC se encuentran varias diferencias, las cuales se han hecho con el fin de obtener mejoras y beneficios, además de la búsqueda que ambas partes tengan igualdad de condiciones, por ejemplo el SGP inició el día 23 de Junio de 2005, el cual se desarrolló con el fin de hacer una desgravación arancelaria de productos “comodities” escogidos por la Unión Europea, gracias al SGP-plus otorgado a Colombia se lograron incentivar las exportaciones de productos como confecciones, plátano, flores, café y esmeraldas.

Cabe destacar también que Colombia hizo una muy buena gestión para poder hacer parte de las preferencias unilaterales, pues presentó a tiempo y en orden los documentos que eran necesarios para esta acreditación, dentro de este régimen de preferencias arancelarias se encontraron más de 6.000 productos. (Ministerio Industria y Turismo, s.f.).

Ahora bien, el tratado de libre comercio otorga libre acceso al 99,9% de las exportaciones de mercancías provenientes de Colombia hacia los países miembros de la unión europea para entrar a dichos mercados libres de arancel, por otra parte la industria

colombiana también se beneficia de este tratado bilateral pues mercancías como bienes de capital, maquinarias y equipos, materias primas y vehículos ingresan al país pagando menos arancel, lo que permite del mediano al largo plazo mejorar los procesos y costos de la industria colombiana para mejorar la productividad y ser más competitiva internacionalmente.

Además el Acuerdo Comercial incluye también el sector de los servicios que no estaba cubierto bajo el anterior sistema preferencial unilateral (SPG+) otorgado por la Unión Europea (Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador, s.f).

1.1.1 Estado del Arte

Debe entenderse que aunque nuestro país firme un tratado de libre comercio u otro acuerdo de integración económica no le aseguran un desarrollo sostenible. A pesar que en los acuerdos el gobierno busca en el papel dinamizar los sectores más competitivos e incentivar mercados y sectores emergentes, se debe tener en cuenta que son solo estructuras para facilitar los negocios internacionales, pero no puede olvidarse que el desarrollo debe venir con el aumento en la educación (conocimiento) de la población y en la tecnología disponible para producir, el fortalecimiento de los sectores productivos y teniendo en cuenta que para muchas de las empresas de productos no tradicionales la limitación está en el conocimiento y capital necesario para cumplir con los estándares de calidad y exigencias necesarias para competir con las economías de escala de los países altamente industrializados para este caso los pertenecientes a la Unión Europea (El Tiempo, 2012).

Existe un término llamado nuevo regionalismo el cual está sustentado en teorías de ventajas comparativas y del libre comercio, se manifiesta en el contexto de la globalización en donde los países proponen minimizar las pérdidas del bienestar de los consumidores debido a la distorsión de los precios generadas por barreras arancelarias y demás barreras al comercio internacional. Este nuevo término se caracteriza por considerar que a través de la balanza comercial se puede medir el crecimiento económico de un país. El nuevo regionalismo se caracteriza la integración económica norte-sur, en el cual un país en

desarrollo se considera como norte y el desarrollado sur, para este caso se entenderá que el tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea es una integración económica norte-sur.

La integración norte-sur se caracteriza principalmente porque existe grandes diferencias entre el ingreso per cápita de sus miembros, los productos demandados son distintos entre sus miembros, se da protección a través de la armonización de aranceles y subsidios según sea el sector de interés de una de las partes (Villamil & Estupiñan, 2004), para entender el panorama de la integración norte-sur objeto la presente investigación, en la cual la Unión Europea posee una gran ventaja económica sobre Colombia, por lo que para la ejecución de este tratado, puede generar una balanza positiva para los europeos y negativa para la colombiana.

El primer año de la entrada en vigencia del acuerdo (2013 – 2014), el comercio bilateral entre Colombia y la Unión Europea creció 5,22% en donde Colombia exportó principalmente aceites de petróleo, carbón y combustibles minerales, banano, café, flores, grasas y aceites animales o vegetales (la mayor parte commodities). En cambio, la Unión Europea exportó hacia Colombia máquinas y aparatos mecánicos, productos farmacéuticos, aeronaves y partes, vehículos, automóviles y partes, y máquinas y aparatos eléctricos; en términos de intercambio comercial la Unión Europea exporto hacia Colombia productos de alto valor agregado, mientras que Colombia productos tradicionales y de bajo valor agregado. Para este primer año de vigencia Colombia se convirtió en el quinto país exportador latinoamericano hacia la Unión Europea (Portafolio, 2015).

En la mayor parte de estadísticas los resultados no parecen ser los esperados ya que el balance comercial arroja resultados deficitarios para Colombia desde marzo del 2015. En un comentario emitido por el Centro de Estudios Económicos de ANIF se explica que la oferta exportadora hacia la Unión Europea está concentrada en un 72% por productos minero – energéticos y con la caída de los precios internacionales de los commodities (grupo al que pertenecen los minero energéticos y otras materias primas) la brecha en el déficit comercial ha aumentado ineludiblemente, de esta manera se hace necesario implementar acciones que ayuden a diversificar la canasta exportadora de la nación, (ANIF, 2015). Se debe tener en cuenta que el 69% de las importaciones de Colombia

fueron maquinaria, equipos, productos químicos y transporte. Es por esto que debido a los efectos coyunturales del sector minero - energético y teniendo en cuenta que las ventas de Colombia hacia la Unión Europea de productos no tradicionales no han venido en aumento, estamos lejos de obtener un beneficio real de los términos acordados; las condiciones actuales en temas de infraestructura, tecnología, educación, desarrollo e innovación se vuelven un cuello de botella para los sectores no tradicionalmente los cuales en su mayoría pertenecen las micro, pequeña y mediana empresa quienes constituyen un amplio porcentaje de los sectores productivos del país (Ávila, 2015).

El ideal del gobierno de aumentar las exportaciones no tradicionales se encuentra limitada por las exigencias impuestas por los países que conforman la Unión Europea, estos desean productos de alta calidad, código de buenas prácticas agrarias y manufactureras, etiquetado biológico, entre otras. Estas condiciones se basan tanto en la protección de los derechos humanos y laborales, como en la protección del medioambiente, esto “genera un incremento de costos inaceptable para muchas empresas ubicadas en países en desarrollo e interesadas en beneficiarse de los regímenes arancelarios preferenciales ofrecidos por la Unión Europea” (Alvares, 2012), esto quiere decir que en el caso Colombiano en donde la gran parte del sector productivo es constituido por las micro, pequeña y mediana empresas, el costo de poder de adaptar sus procesos y productos a las exigencias del mercado europeo es muy alto, motivo por el cual en su mayoría de las Mypymes no se ven incentivadas o atraídas a participar en dicho mercado.

Los consumidores Europeos buscan los estándares más altos de calidad en los productos, esto afecta necesariamente toda la cadena productiva incluyendo medidas sanitarias y fitosanitarias que deben cumplir los alimentos siendo necesario para los productores o campesinos contar con certificados que sean válidos u homologables en Europa; es de gran importancia el comercio ético que busca que los trabajadores cuenten con las garantías necesarias para desarrollar sus labores con dignidad, igualdad, seguridad y libres de discriminación y explotación (Procolombia, s.f); los consumidores están interesados en que las empresas cuenten con certificaciones o sellos verdes que muestren un trato amigable con el medioambiente y que puede ser medido con diferentes indicadores como lo es la huella de carbono; y no se debe olvidar los requisitos técnicos para distintas

industrias que incluyen una normativa en temas de etiquetado, empaque y comercialización de algunos productos particulares.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Situación problema o diagnostico

Un acuerdo de integración comercial como el tratado de libre comercio con la Unión Europea no necesariamente asegura un mayor desarrollo para el país, pero si presenta cambios en varios sectores económicos que impactan los indicadores macroeconómicos. Al analizar el impacto general de todo el acuerdo se debe que incluir la resolución de controversias, compras gubernamentales, una batería de normas técnicas. No se pretende entonces un análisis de todos los aspectos sino un enfoque en la política comercial analizando el balance general para la economía Colombiana después de tres años de entrada en vigencia del acuerdo.

1.2.2 Formulación del Problema

Pregunta general:

¿Cómo la aplicación del tratado de libre comercio con la Unión Europea ha impactado la economía colombiana?

Preguntas Específicas:

- ¿Cuáles fueron los principales sectores económicos abordados dentro de la negociación del TLC de Colombia con la Unión Europea y como se han comportado estos después de tres años de entrada en vigor del acuerdo?
- ¿El TLC de Colombia con la Unión Europea ha ofrecido oportunidades para los sectores no tradicionales de Colombia?

- ¿Qué implicaciones tienen las restricciones y exigencias del mercado Europeo para el desarrollo de las pymes colombianas?

1.2.3 Consecuencias del Problema

Colombia es relativamente joven en su apertura económica y en los últimos años ha adquirido gran cantidad de acuerdos de integración regional, desconocer las implicaciones de estos nos pone en desventaja a la hora de tener una postura en las futuras relaciones internacionales del país, las cuales ayudan a crear la estructura que promueve el desarrollo de los negocios internacionales.

1.3 Justificación

Es importante abordar este problema de investigación en orden de conocer si los acuerdos de integración regional que promueven el libre mercado, especialmente el TLC de Colombia con la Unión Europea están ayudando a favorecer el desarrollo económico del país que necesariamente implica la forma y calidad de vida de sus habitantes.

Académicamente el análisis del TLC de Colombia con la Unión Europea aporta al entendimiento del modelo de regionalismo abierto o política comercial que ha utilizado Colombia y otros países latinoamericanos (especialmente Alianza del Pacífico: Perú, México, Chile) en los últimos años donde buscan alta liberalización al comercio e integrarse con otros países del mundo incluso cuando los otros estados tienen más ventajas competitivas a favor.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Analizar cómo el comportamiento y las implicaciones del tratado de libre comercio con la Unión Europea han impactado en la economía colombiana.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar las principales industrias colombianas impactadas por el tratado de libre comercio con la unión europea.
- Analizar indicadores macroeconómicos entre Colombia y la Unión Europea antes y después de la entrada en vigencia del tratado de libre comercio como los son exportaciones, importaciones e inversión extranjera directa.
- Comparar el comportamiento del TLC entre Perú y la Unión Europea que fue pactado de manera simultánea con el de Colombia.
- Analizar los resultados e indicadores obtenidos del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Colombia.
- Proponer estrategias o iniciativas para mejorar la competitividad de Colombia frente a los acuerdos comerciales.

1.5 Marco metodológico

1.5.1 Método

El método propuesto para el desarrollo de la investigación es deductivo puesto que se aborda toda la información y datos disponibles de fuentes primarias y secundarias sobre el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Unión Europea para analizar la idea y el objetivo de investigación.

1.5.2 Metodología

La metodología utilizada en la investigación es de enfoque mixto puesto que para sustentar las cualidades descritas se apoyará en datos estadísticos; el medio de investigación es documental; y los tipos de investigación utilizados son: descriptiva puesto que se analiza las características de tiene un tratado de libre comercio y se describen los comportamientos y fenómenos encontrados en el tratado investigado; explicativo puesto que buscamos analizar por qué y en qué condiciones se pueden dar los comportamientos y fenómenos encontrados y descritos.

1.6 Alcance

El presente estudio busca analizar de forma explicativa o causal el tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea, el impacto que este ha tenido en Colombia en los últimos cinco años, tiempo que lleva el acuerdo rigiendo en el país, no precisando cada punto del tratado sino enfocando el panorama económico entre el año 2012 hasta el 2016 y algunos datos del 2017 del país suramericano.

Se analizarán también las oportunidades de negocio que han ido surgiendo, la sugerencia de nuevas oportunidades, una breve comparación del panorama económico con el tratado de libre comercio entre Perú y la Unión Europea; él se negoció y firmó en simultáneo con el de Colombia y el bloque europeo, las oportunidades que se presentaron y las que se pueden aprovechar basadas en la información obtenida por los resultados del tratado de libre comercio de Perú y la Unión Europea, y además también se analizarán los impactos en términos generales que ha causado esta negociación para Colombia, los datos económicos utilizados como las importaciones, exportaciones, PIB, balanza comercial, entre otros, serán tomados entre el año 2012 hasta el 2016 y algunos datos del 2017.

2 EJECUCIÓN DEL PROYECTO

2.1 Marco teórico

Según (Requeijo, 2002) al iniciar un proceso de integración ambas partes deben tener en cuenta que hay unos costes que deben ser asumidos antes de obtener los beneficios que traerá el proceso, estos son: a) la eliminación de las fronteras económicas incrementará la competencia trayendo ganadores y perdedores en los territorios integrados; los ganadores serán aquellos que cuenten con la ventaja absoluta en menores costes o diferenciación de los productos y la utilización de tecnologías de punta. Teniendo en cuenta la teoría de la ventaja absoluta y comparativa de David Ricardo y Adam Smith, (Bruzzone, s.f.) donde se habla de que cuando una parte está ganando en la mayoría de ocasiones la otra está perdiendo y esto es lo que deben apuntar las economías hoy en día, en hacer los mayores esfuerzos posibles para que ambas partes tengan la posibilidad de ganar, y allí es donde entra David Ricardo quien analiza en su Teoría de Ventaja Comparativa que la nación menos eficiente deberá especializarse en lo que es menos ineficiente, y la más eficiente deberá especializarse en lo que es más eficiente, de esta forma se podrá llegar a un punto donde ambas partes ganen y se aprovechen las oportunidades que se establecieron. Por otra parte los competidores pueden asentarse en una de las partes por medio de IED la cual podrá generar un bienestar temporal, la tendencia será que las empresas menos competitivas y debilitadas por los nuevos competidores más fuertes, tenderán a desaparecer.

b) En los territorios integrados los ciclos económicos impactan más rápidamente a una o ambas partes sobre todo en los valles de la actividad productiva. c) En cuanto el proceso se consolide, el país más fuerte será quien determine e impondrá las políticas para que los demás miembros las acepten. d) El crecimiento tiende a concentrar la atención o el interés del proceso de integración sobre los desequilibrios regionales y disparidades sociales que muy probablemente no sean de tendencia correctiva del crecimiento económico. e) En procesos superiores de integración, en las naciones pueden despertarse reacciones nacionalistas y de soberanía que complican el proceso puesto que es imposible

establecer una integración superior sin poner de acuerdo todas las partes en temas como políticas monetarias y fiscales (Petit, 2014)

En cuanto a los niveles de integración que existen, se puede decir que la Unión Europea ya supero la cuarta etapa de integración y se encuentra en el proceso de Unión Económica (Banco de España, s.f.), esto hace que sea un bloque comercial muy competitivo que trae mayores oportunidades a los países con los que se negocie, en cuanto a la unión con Colombia se encuentra actualmente en la primera fase de Zona Comercial Preferente donde se reducen los aranceles generando así más competitividad entre los países miembros y generando una alianza entre los países que a futuro puede resultar muy favorable ya que si ambos países aprovechan las oportunidades que se van generando a medida que se afianza la relación entre los países, los resultados pueden ser provechosos y así cumplir las expectativas propuestas al momento de la negociación.

Además de conocer los costos teóricos de los acuerdos de integración, se debe tener un contexto del proceso económico por el que pasa la región. Suramérica atraviesa por dos estrategias de integración internacional bien diferentes y esto se debe en gran partes a las diferente posturas políticas de los dirigentes, mientras que varios países especialmente los pertenecientes a la Alianza del Pacifico (Colombia, Chile, Perú y México) impulsan procesos de liberalización con la negociación de acuerdos asimétricos o Norte –sur, otros especialmente los pertenecientes a Mercosur donde sus países miembros tienen posturas proteccionistas rechazan los acuerdos bilaterales con Estados Unidos y la Unión Europea. A este último grupo se han visto también atraídos otros países de la CAN con posturas políticas más izquierdistas como Ecuador y Bolivia.

A la política comercial que promueve los acuerdos bilaterales asimétricos, se le conoce como Nuevo regionalismo, al respecto (Reinoso, 2013) escribe que esta política “tiene tres ejes que se retroalimentan: la apertura unilateral, la adecuación a la normativa de la OMC, y los acuerdos comerciales regionales (principalmente Norte- Sur). Los TLC contribuyen a poner un “seguro” a las reformas de liberalización, y hacerlas irreversibles”.

Mientras los países de la Alianza del Pacifico están motivados por la integración con los países industrializados, otros como Brasil procuran un regionalismo denominado post-

liberal o post-hegemónico donde las naciones suramericanas se integren más fuertemente entre ellos a través de acuerdos como UNASUR (Quiliconi, 2013).

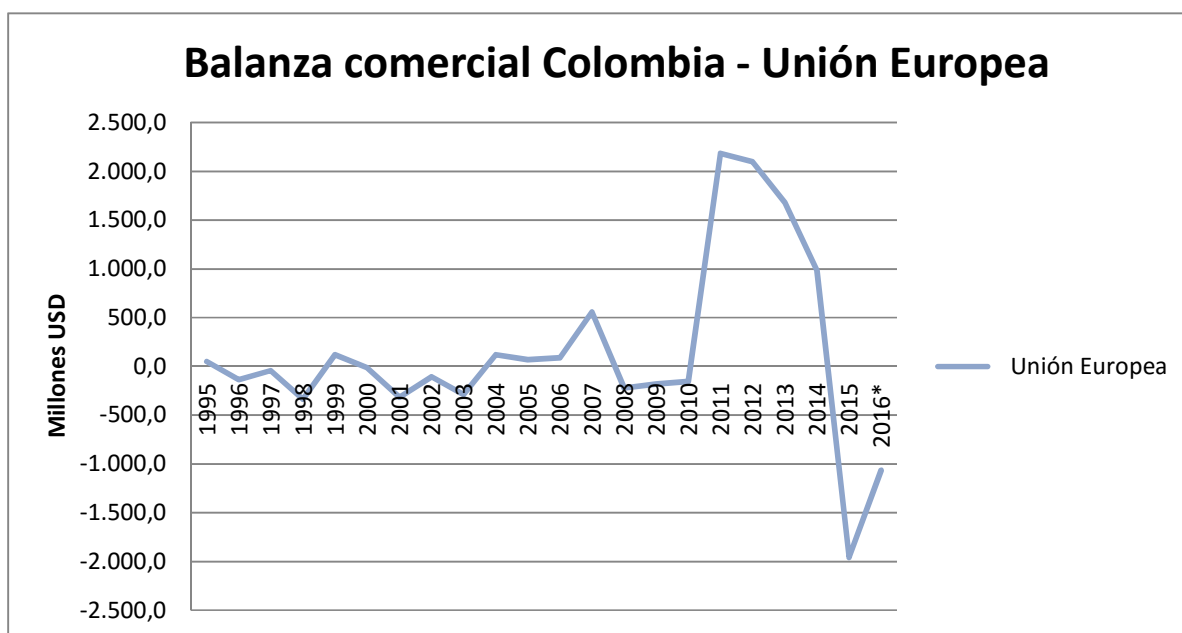
Un factor importante a tener en cuenta para entender un poco más acerca de las preferencias que tienen entre sí estos países, es que actualmente la CAN, Mercosur, Unasur y la Alianza del Pacífico están trabajando por incrementar sus niveles de integración llegando a convertirse en área de libre comercio, haciendo así más fácil el tránsito de mercancías entre países de una forma más libre con el fin de ser más eficientes y ser más competitivos en los mercados que cada día incrementan su competitividad.

2.2 Análisis de la información

2.2.1 Balanza comercial

A través de los años se observa que el comercio bilateral entre Colombia y la Unión Europea ha pasado por años donde ha sido superavitario para Colombia y otros deficitarios. Esta situación debe en gran parte por que Colombia ha concentrado su oferta exportadora en pocos productos como lo son los hidrocarburos, metales, y alimentos como el café y el banano (Vásquez, 2015), al ser productos básicos o commodities estos dependen de precios internacionales que suben o bajan de manera importante de acuerdo a la ley de oferta y demanda, en la Ilustración 2.1 Balanza comercial Colombia - Unión Europea, se observa como desde el año 1995 hasta el 2010 el comercio entre Colombia y este grupo de países no varió mucho respecto a su balanza, pero para el año 2011 llegó a su pico más alto con 2.182,7 millones de dólares (FOB) a favor para el país latinoamericano; después la balanza empieza a disminuir en el superávit colombiano y para el 2015 dos años después de entrar en vigencia el TLC, la balanza comercial se torna deficitaria alcanzando su valle más bajo con -1.960,8 millones de dólares (FOB). Es importante aclarar que esta tendencia no es únicamente con Europa sino que se observa que desde el 2014 la balanza comercial para Colombia en general es deficitaria, más adelante hallamos el porqué de esta situación.

Ilustración 2.1 Balanza comercial Colombia - Unión Europea



* Corresponde hasta el mes de diciembre

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

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de (DANE, 2017).

El comercio global entre Colombia y la Unión Europea alcanzó en 2016 los USD 11.008 millones, valor 22% menor en comparación con el 2015, pero guiado principalmente por la reducción de las exportaciones Minero Energéticas. En 2016 la balanza comercial registró un déficit para Colombia por valor de USD 1.066 millones (disminuyendo considerablemente respecto al valor de 2015 cuando alcanzó un déficit de USD 2.061 millones).

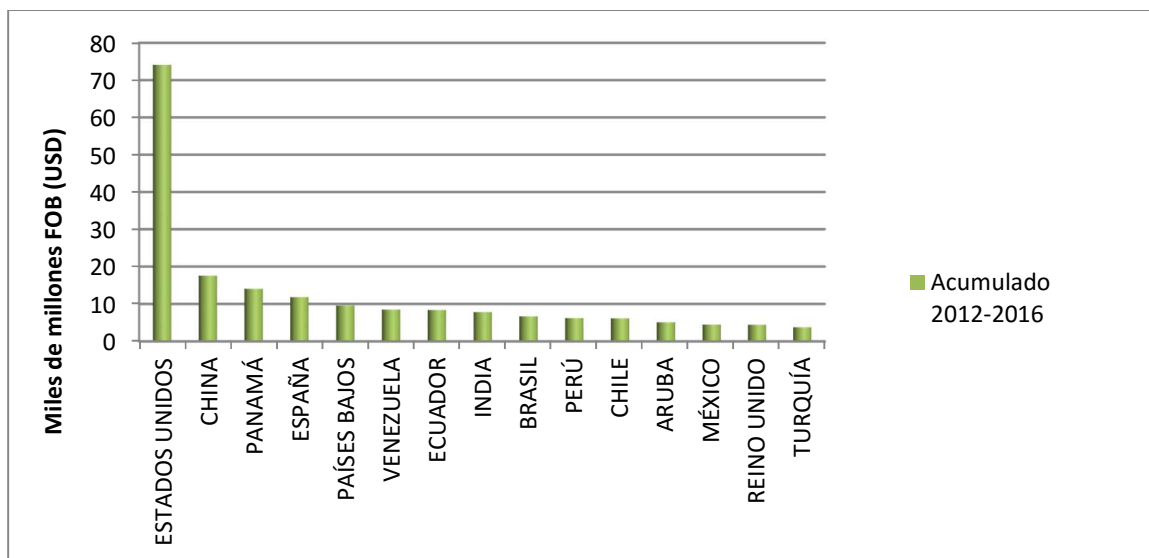
Debido a que gran parte de la economía colombiana depende de los ingresos provenientes de exportaciones de productos minero energético, la hace vulnerable a las fluctuaciones de los precios internacionales de dichos productos que de 2013 al 2016 disminuyó casi un 50%, esta reducción de precios se debe a diversas razones a nivel mundial, por un lado está la sobreoferta de petróleo especialmente el de esquisto proveniente de Estados Unidos, este petróleo se extrae de rocas arcillosas por medio de diferentes técnicas como el fracking la cual es un proceso donde se fracturan las rocas causando riesgos ecológicos puesto que puede contaminar las aguas subterráneas

generando daños a los ecosistemas; por otro lado países pertenecientes a la Organización de países exportadores de petróleo (OPEP) no han mostrado siempre un trabajo articulado y en ocasiones incluso han pasado por momentos de tensión por razones políticas y religiosas entre ellos como es el caso de Arabia Saudita e Irán, sumado a lo anterior la valorización del dólar implica que para los países cuya moneda no sea el dólar se encarece el precio del petróleo al cotizarse este en el mercado internacional con la moneda estadounidense, finalmente otra razón que ha desmotivado a los inversionistas es la desaceleración de la economía China que al ser el segundo consumidor de petróleo en el mundo después de Estados Unidos impacta directamente en el precio internacional de este commodities. (CNN , 2016)

2.2.1.1 Exportaciones

Si se revisa la Unión Europea como bloque económico, este fue el segundo destino de las exportaciones de Colombia al mundo, representando el 16% del total exportado en 2016, después de Estados Unidos, y el tercer proveedor de las importaciones, después de EE.UU y China, al representar el 14% del total importado por Colombia. Pero si se tiene en consideración cuales han sido los principales países a los que Colombia ha exportado en los últimos cinco años se puede dar cuenta de que son 3 países europeos los que se encuentran entre los primeros 15 destinos, como se puede observar en la Ilustración 2.2 Principales países destino de las exportaciones colombianas según valor FOB (USD) España está en el cuarto lugar con exportaciones acumuladas entre el año 2012 y 2016 por valor de 11,82 mil millones de dólares, luego en el quinto lugar están Países Bajos con 9,58 mil millones de dólares y finalmente Reino Unido en el puesto 14 con 4,45 mil millones de dólares FOB.

Ilustración 2.2 Principales países destino de las exportaciones colombianas según valor FOB (USD)



Fuente: Creación propia a partir de los datos de (Legiscomex, 2017)

Las exportaciones de Colombia hacia la Unión Europea, en la Tabla 2.1 Exportaciones Colombianas hacia la Unión Europea se registra los valores exportados en los últimos años, para el año 2013 presentamos las cifras más altas con 9.050.655.402 USD. Durante el año 2016 Colombia registro exportaciones de USD 4.971 millones (menor en un 16% al valor registrado durante el año anterior), las importaciones alcanzaron los USD 6.037 millones con una contracción del 5% (respecto al 2014).

Tabla 2.1 Exportaciones Colombianas hacia la Unión Europea

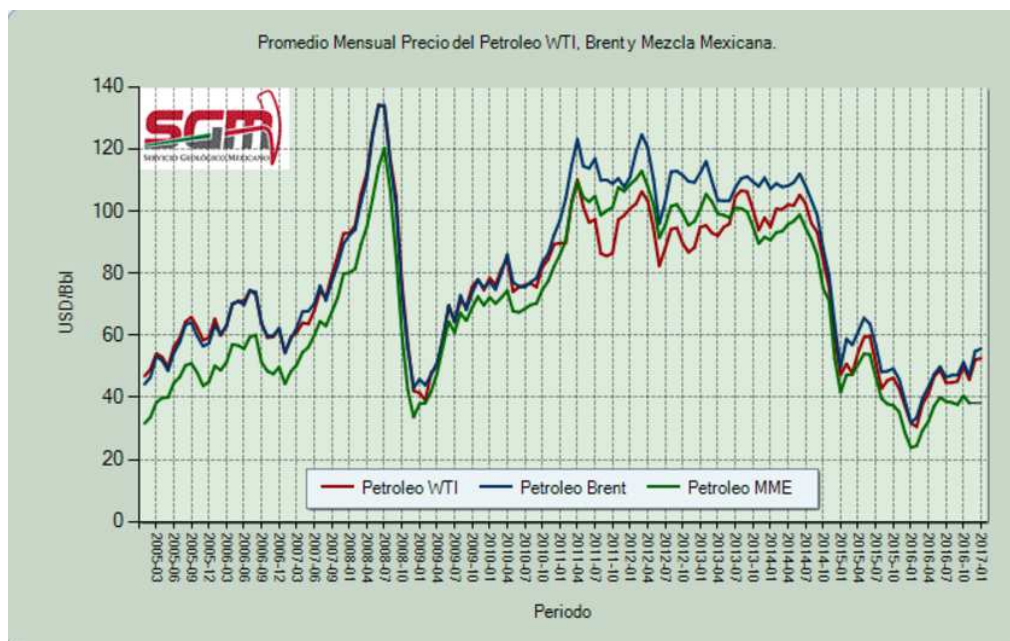
Exportaciones Colombianas hacia la Unión Europea						
	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
Valor USD (FOB)	8.867.640.994	9.050.655.402	9.230.116.361	9.406.138.933	6.008.048.325	4.971.238.036
Variación porcentual respecto al año anterior	78,20	2,06	1,98	1,25	-36,13	-17,26

Fuente: Creación propia a partir de los datos del DANE.

Debe entenderse que esta disminución se debe principalmente a la rebaja internacional del precio del petróleo que sucedió por diferentes motivos coyunturales como se explicó anteriormente, en la Ilustración 2.3 Precio del petróleo promedio mensual (2005 – 2016) se puede observar como algunos de los productos que más se tranzan en el mercado internacional como el petróleo WTI (West Texas Intermediate) para principios del año 2016 alcanzó uno de sus valles más bajos llegando a estar en USD30 el barril después de que estuvo varias veces por encima de USD100 entre 2011 y 2014.

En 2016 las exportaciones por combustibles hacia la Unión Europea fueron por 2.590.080.563,09 USD representado el 52,1% del total exportado. Teniendo en cuenta esta gran participación de este grupo de productos, cuando el sector empieza a desacelerarse con precios más bajos y menor inversión, se disminuye notablemente el valor de las exportaciones Colombianas, más si se tiene en cuenta que para el 2013 estábamos exportando 7.131.531.204,51 USD es decir que hoy en día tenemos 63,68% menos ingresos por la exportación de combustibles a los países europeos que el año en que entro en vigencia el acuerdo.

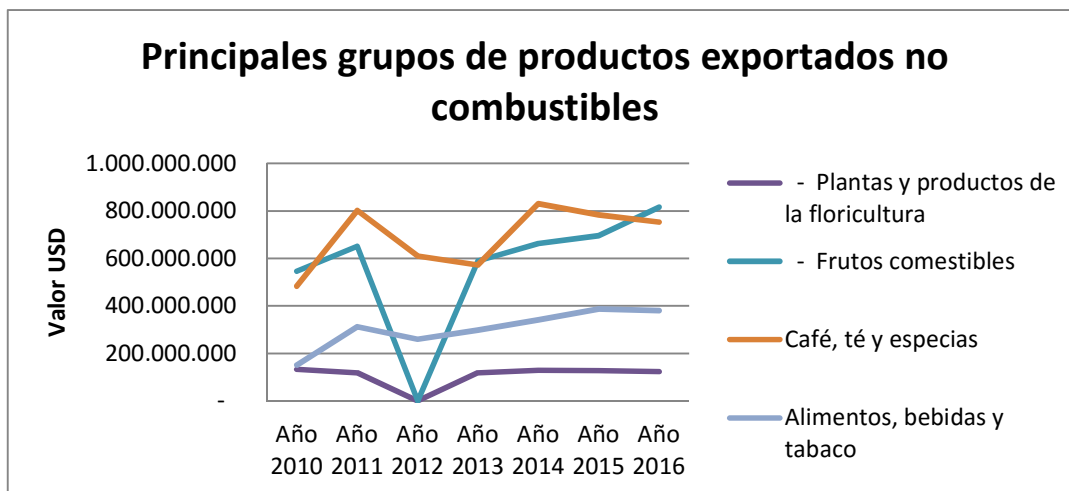
Ilustración 2.3 Precio del petróleo promedio mensual (2005 – 2016)



Fuente: (Secretaría de Economía de México, 2017)

A demás del petróleo los grupos de productos que muestran una mayor participación en las exportaciones pertenecen a la agricultura y agroindustria. En la Ilustración 2.4 Principales grupos de productos exportados no combustibles desde Colombia hacia la Unión Europea se aprecia como la mayoría de estos productos disminuyeron sus cifras entre 2012 y 2013 pero después del acuerdo han logrado aumentar sus valores. Entre los productos más importantes de exportación hacia lo unión europea se destacan las hullas térmicas, productos minero energéticos, bananas o plátanos frescos y café tal y como se puede observar detalladamente en la Tabla 2.2 Principales productos exportados 2015 y Tabla 2.3 Principales productos exportados 2016.

Ilustración 2.4 Principales grupos de productos exportados no combustibles desde Colombia hacia la Unión Europea



Fuente: (DANE, 2017)

Tabla 2.2 Principales productos exportados 2015

Hullas térmicas	35%
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	21%
Cafés sin tostar, sin descafeinar	13%
Bananas o plátanos frescos	10%
Aceite de palma en bruto	2%

Tabla 2.3 Principales productos exportados 2016

Hullas térmicas	34%
Cafés sin tostar, sin descafeinar	15%
Bananas o plátanos frescos	14%
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	13%
Aceite de palma en bruto	3%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de (MINCIT, 2017)

Durante el año 2016, los productos no minero energéticos, participaron con el 47% del total de las exportaciones de Colombia a la UE (8 puntos porcentuales más que en 2015), alcanzando ventas por valor de USD 2.323 millones, en comparación con el año anterior estas exportaciones aumentaron 1%. esto en gran parte se debe a los proyectos de innovación y desarrollo propulsada por el gobierno nacional para incentivar las exportaciones de dichos productos, ahora bien, el siguiente paso es buscar alternativas para darle valor agregado a los productos no tradicionales, buscar y adaptar los productos en los mercados emergentes de la Unión Europea.

Dentro de los principales productos NME exportados a la Unión Europea se encuentran los cafés sin tostar, sin descafeinar (32,0%); bananas o plátanos frescos (29,8%); aceite de palma en bruto (6,2%); café soluble liofilizado (2,1%); y aceites de almendra de palma y sus fracciones, en bruto (2,0%); cafés sin tostar, sin descafeinar (34%), Bananas o plátanos frescos (26%), Aceite de palma en bruto (7%), aceites de almendra de palma y sus fracciones (2%), café soluble liofilizado (2%).

Además de revisar los principales productos exportados, se realiza un ejercicio más profundo revisando las tendencias crecientes y decrecientes de las primeras veinticinco partidas arancelarias exportadas en el 2016, en la Tabla 2.4 Principales partidas arancelarias exportadas desde Colombia a UE en 2012 - 2016 se observan productos que antes del acuerdo no se estaban negociando como el cobre que empezó a exportarse en 2014 y la gasolina que empezó en el 2016, estos dos productos alcanzaron en el 2016 exportaciones por valor de USD 33.893.031 y USD 27.830.772 respectivamente.

Se debe resaltar que la principal partida arancelaria exportada hacia la Unión Europea en los últimos cinco años es la 2701.12.00.10 Hullas térmicas, este producto ha reducido sus exportaciones en valor FOB USD desde 2012 al 2016 en un 54,58%. También han variado negativamente el ferróníquel (7202.60.00.00) cuyas exportaciones disminuyeron en un 93,26% y los Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (2709.00.00.00) disminuyeron en 74,46%. De esta manera se observan partidas arancelarias puntuales afectadas por la situación coyuntural del petróleo con su disminución del precio y demanda.

El aguacate (0804.40.00.00) es la partida arancelaria que mayor crecimiento mostró, es un caso para resaltar ya que mientras que en 2012 solo se registran exportaciones por USD 174 un valor no muy significativo principalmente por muestras comerciales, en 2016 alcanzó la cifra de USD 34.576.373 esto es un crecimiento realmente significativo donde Antioquia ha sido el principal departamento exportador explotando la variedad hass. También tenemos el cacao (1801.00.19.00) que aumento sus exportaciones en un 558,6 % del 2012 al 2016; otro aumento significativo es el de los demás azúcares de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido (1701.99.90.00) que crecieron en un 369,6%.

Con la información estadística anterior se da muestra que después de la firma del acuerdo comercial con la Unión Europea se aumentaron las exportaciones de productos no minero energéticos pero los más representativos siguen siendo productos agrícolas que Colombia ha exportado de manera tradicional, aquí el reto es diversificar la canasta exportadora al tiempo que cumplimos con las condiciones de entrada que impone este mercado.

Tabla 2.4 Principales partidas arancelarias exportadas desde Colombia a UE en 2012 - 2016

P.A	nombre partida	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2012-2016
2701120010	Hullas térmicas.	3.761.152.462	3.414.158.073	3.229.833.958	2.069.905.938	1.708.181.493	-54,58%
0803901100	Bananas o plátanos frescos del tipo cavendish valery	555.707.068	519.861.952	577.980.616	604.897.632	744.328.760	33,94%
2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	2.710.963.158	3.368.728.832	3.432.787.677	1.220.508.824	692.288.719	-74,46%
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	605.124.692	569.609.390	828.608.291	780.060.573	644.945.706	6,58%
1511100000	Aceite de palma en bruto.	73.296.367	66.127.988	92.535.125	150.790.754	143.758.558	96,13%
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	143.681.857	140.293.455	138.796.588	105.316.098	93.501.651	-34,92%
2704001000	Coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados.	96.480.361	103.540.292	83.666.479	53.661.149	59.990.479	-37,82%
2101110010	Café soluble liofilizado, con granulometría de 2.0 - 3.00 mm.	40.219.975	39.338.526	2101110010	44.224.133	49.803.196	23,83%
1513211000	Aceites de almendra de palma y sus fracciones, en bruto.	35.704.639	26.076.523	37.949.362	48.430.507	46.630.514	30,60%
0603129000	Los demás claveles frescos, cortados para ramos o adornos.	39.274.583	38.821.307	40.011.563	41.181.069	39.215.425	-0,15%
0804400000	Aguacates (paltas), frescos o secos.	174	1.119.096	3.526.008	10.191.644	34.576.373	19871378,92%
2710192100	Gasóils (gasóleo), excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	-	-	-	-	33.893.031	-
2710192200	Fueloils (fuel), excepto desechos de aceites y que contengan biodiésel	40.025.422	126.661.481	47.857.441	170.133.385	27.944.609	-30,18%
2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados.	-	-	7.041.367	25.724.817	27.830.772	-
1701999000	Los demás azúcares de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	5.914.635	26.231.465	21.634.561	22.628.107	27.777.614	369,64%
0603110000	Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos.	31.519.944	29.609.701	31.717.157	27.839.736	27.311.498	-13,35%
0803101000	Plátanos plantains, frescos.	16.220.692	18.572.275	22.355.289	21.870.055	27.212.189	67,76%
0810901030	Gulupa (maracuyá morado) (Passiflora edulis varo edulis), frescas.	11.743.256	15.265.138	17.124.246	20.930.590	24.655.710	109,96%
7202600000	Ferroníquel.	325.056.563	155.607.871	112.323.695	56.599.765	21.904.413	-93,26%
0306171100	Langostinos (Géneros de la familia Penaeidae) enteros congelados, secos, salados, ahumados o en salmuera	16.487.312	15.181.047	17.303.498	15.307.657	21.456.725	30,14%

Tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea

0810905000	Uchuvas (uvillas) (<i>physalis peruviana</i>) frescas.	27.900.927	25.955.761	28.523.795	23.167.646	20.708.875	-25,78%
1701140000	Los demás azúcares de caña en bruto, sin adición de aromatizante ni colorante en estado sólido.	7.157.425	8.698.551	19.799.612	17.684.892	19.040.793	166,03%
1801001900	Los demás cacao crudos en grano, entero o partido.	2.850.045	7.804.187	14.662.880	24.587.992	18.770.801	558,61%
4104110000	Cueros y pieles, curtidos, de bovino (incluido el búfalo) o de equino, en estado húmedo (incluido el wet blue) con plena flor sin dividir y divididos con la flor.	19.970.101	16.848.569	41.010.981	34.173.718	17.708.392	-11,33%
0603193000	Alstroemerias frescas, cortadas para ramos o adornos.	10.615.198	13.533.034	15.304.155	17.155.295	17.204.801	62,08%

Fuente: Creación propia a partir de datos de (Legiscomex, 2017)

2.2.1.2 Importaciones

Revisando las importaciones desde Europa se aprecian que estas crecieron continuamente hasta el 2014, se debe recordar que en 2015 se presenta el año más deficitario para Colombia y aunque en el año 2016 empieza a repuntar la balanza comercial mejorando el déficit para Colombia, esta situación no se debe al aumento de las exportaciones colombianas si no a la disminución de las exportaciones europeas hacia Colombia. En la Tabla 2.5 Importaciones Colombianas desde la Unión Europea se aprecian los registros estadísticos de los últimos 6 años, por otra parte los principales productos importados por Colombia provenientes de la unión Europea se destacan los aviones y demás aeronaves, medicamentos para consumo humano y vehículos para el transporte de personas tal y como se puede observar en la Tabla 2.6 Principales productos importados 2015 y Tabla 2.7 Principales productos importados 2016.

Tabla 2.5 Importaciones Colombianas desde la Unión Europea

Importaciones Colombianas desde la Unión Europea						
	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016
Valor USD (CIF)	7.471.964.920	7.680.162.889	7.940.896.027	8.761.103.882	8.278.395.168	6.301.235.194
Variación porcentual respecto al año anterior	33,2	2,8	7,9	10,2	-5,5	-23,9

Fuente: Creación propia a partir de los datos del (DANE, 2017)

Tabla 2.6 Principales productos importados 2015

Aviones y demás aeronaves	16%
Medicamentos para uso humano	5%
Vehículos para el transporte de personas	2%
Sangre y productos inmunológicos	2%
Demás aeronaves	2%

Tabla 2.7 Principales productos importados 2016

Medicamentos para uso humano	6%
Aviones y demás aeronaves	3%
Vehículos para el transporte de personas	2%
Gasolinas sin tetraetilo de plomo, para motores de vehículos automóviles	2%
Camperos (4 x 4), para el transporte de personas	2%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de (MINCIT, 2017)

La comisión Europea publicó en febrero del 2017 los datos estadísticos del comercio con Colombia desde el 2013 por principales grupos. Como se puede apreciar en la Ilustración 2.5 Comercio entre Unión Europea con Colombia, los principales grupos de bienes que ha importado Europa desde Colombia son combustibles y minerales (2.734 millones Euros) seguido por Alimentos y animales vivos (1,768 millones de Euros).

Por parte de las exportaciones desde la Unión Europea hacia Colombia podemos apreciar que los principales grupos son maquinaria y transporte (2.017 millones de Euros), productos químicos y farmacéuticos (1.501 millones de Euros), artículos de manufactura (593 millones de Euros).

Ilustración 2.5 Comercio entre Unión Europea con Colombia

European Union, Trade with Colombia

Trade flows by SITC section 2013 - 2016

Source: Eurostat, Comext - Statistical regime 4

	Imports Value Mio €				Exports Value Mio €			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Total	7,643	8,178	6,724	5,361	5,863	6,348	6,519	5,441
0 Food and live animals	1,361	1,480	1,778	1,768	122	165	229	218
1 Beverages and tobacco	37	18	26	18	54	69	73	91
2 Crude materials, inedible, except fuels	180	212	221	203	59	72	71	72
3 Mineral fuels, lubricants and related materials	5,525	5,892	3,938	2,734	70	30	102	115
4 Animal and vegetable oils, fats and waxes	88	113	174	224	20	22	28	30
5 Chemicals and related prod, n.e.s.	50	51	61	53	1,377	1,444	1,647	1,501
6 Manufactured goods classified chiefly by material	159	179	232	146	656	677	679	593
7 Machinery and transport equipment	63	65	124	66	2,778	3,105	2,783	2,017
8 Miscellaneous manufactured articles	53	59	75	73	567	632	660	610
9 Commodities and transactions n.c.e.	17	31	64	17	51	47	160	115
Other	109	79	31	59	107	86	88	80

Fuente: (European Commission, 2017)

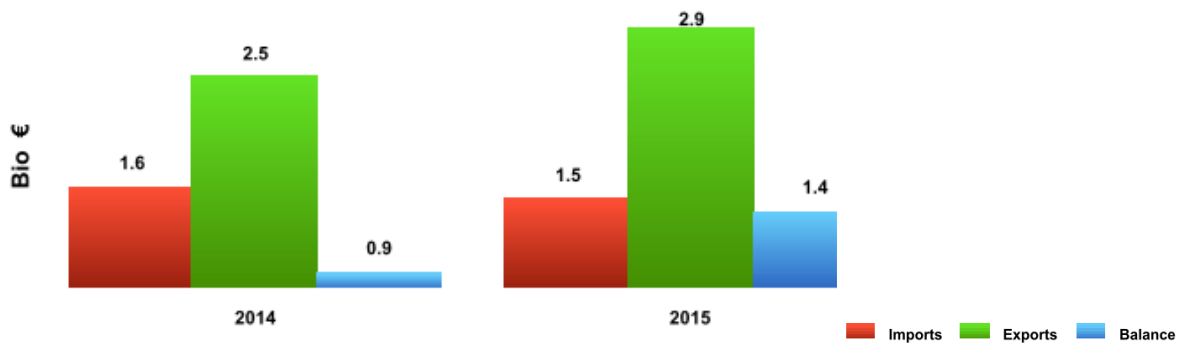
Si comparamos las exportaciones de Europa con las de Colombia, vemos claramente como los mayores volúmenes de dinero pertenecen a productos europeos con valor agregado, en cambio Colombia recibe ingresos principalmente por la exportación de materias primas a las que no se les genera mayor valor. Se debe tener en cuenta que hay sectores no minero-energéticos que están creciendo altamente en exportaciones, particularmente tenemos el caso de algunos productos agrícolas que han experimentado un gran incremento, según el diario (Portafolio, 2017) “productos como el aguacate, cuyas ventas crecieron un 320%, aceite de palma y el azúcar han sido los que han presentado los mayores incrementos hacia este mercado”.

Es importante mencionar que la transformación no necesariamente agrega valor en todos los casos del agro, pero aun así hay un camino importante por recorrer en la cultura productora y exportadora de Colombia para poder ofrecer más productos especializados que generen valor agregado para nichos de mercado particulares.

Continuando la revisión de variables macroeconómicas, es importante analizar el sector de los servicios puesto que es el que más rápido está creciendo a nivel global. En la Ilustración 2.6 Comercio de servicio Unión Europea - Colombia podemos ver que Colombia tiene una balanza comercial deficitaria, inclusive la Unión Europea creció en exportación de servicios hacia Colombia un 16% en el 2015 llegando a los 2,9 Billones de

Euros mientras que Colombia creció en exportaciones de servicios hacia Europa en un 6,67% en el mismo periodo alcanzando 1,6 Billones de Euros.

Ilustración 2.6 Comercio de servicio Unión Europea - Colombia



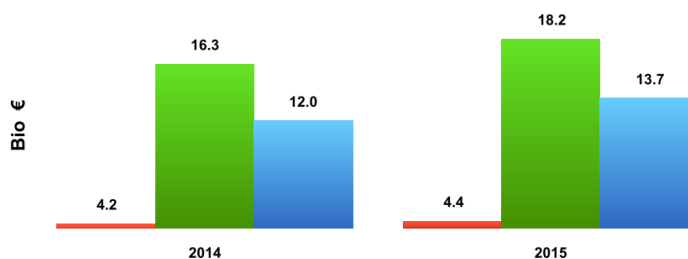
Fuente: (European Commission, 2017)

Es importante entender que el sector de servicios es el principal en muchos países desarrollados de Europa donde no solo hay una banca importante sino una gran cantidad de servicios conexos a las empresas industriales que potencializan y mejoran sus procesos, en Colombia cada día crece más este sector pero aun seguimos rezagados frente a los países desarrollados, la falta de claridad legal y poca normatividad al respecto ha dificultado el uso de la figura de exportación de servicios.

2.2.1.3 Inversión extranjera directa en Colombia

Con respecto a la inversión extranjera que recibe Colombia, esta ha venido en aumento, como se puede observar en la Ilustración 2.7 Unión Europea IED con Colombia para el año 2015 Colombia recibió inversiones provenientes de Europa por 18,2 Billones de Euros es decir un 11,7% más que en el 2014. Este ingreso de capital extranjero al país es de gran importancia para el desarrollo pues cuando empresas de otros países montan empresa en Colombia generan desarrollo con los nuevos empleos y los impuestos pagados al gobierno.

Ilustración 2.7 Unión Europea IED con Colombia



Fuente: (European Comission, 2017)

2.3 Análisis del TLC Perú-UE

Este tratado de libre comercio se negoció simultáneamente con el de Colombia, tanto así que en algunas publicaciones se conoce como el tratado de libre comercio Colombia-Perú-Unión Europea, pero hay que tener en cuenta que este acuerdo Bilateral tiene un efecto diferente en cada uno de los países, pues cada uno exporta, importa y produce diferentes tipos de productos que de una u otra forma pueden beneficiar la balanza comercial o empeorarla.

Para conocer un poco la actuación de Colombia en estos últimos años frente a las negociaciones con la unión europea, se deben comparar otros países con características similares y que puedan haber tenido el mismo impacto en el país y en la región, pues ambos son conocidos por producir y exportar las mismas materias primas, en este caso Colombia y Perú, ya que por esto se decidió realizar la negociación pues ambos tienen cosas que Europa necesita constantemente, pero lo más importante debería ser qué tipo de cosas necesita Europa que aún no sepa que Colombia o Perú tienen y que se pueda aprovechar e incrementar las exportaciones.

Tabla 2-7 Balanza Comercial Perú-Unión Europea

	2010	2011	2012	2013	2014	Ene-Mar 2015
Comercio Unión Europea (UE-28) - Mundo						
Exportaciones (FOB)	5 182 098	6 092 875	5 820 441	6 078 976	6 159 496	1 328 918
Importaciones (CIF)	5 419 702	6 334 699	5 961 670	6 010 979	6 129 881	1 325 444
Saldo Comercial (X-M)	-237 603	-241 824	-141 229	67 997	29 615	3 474
Comercio Perú - Mundo						
(A) Exportaciones (FOB)	35 806	46 319	46 359	42 567	38 489	7 804
(B) Importaciones (CIF)	29 972	37 904	42 169	43 327	42 197	9 449
Saldo Comercial (X-M)	5 834	8 415	4 190	-761	-3 707	-1 645
Comercio Perú - Unión Europea (UE-28)						
(C) Exportaciones (FOB)	6 572	8 694	8 122	7 022	6 382	1 229
(C)/(A)	18,4%	18,8%	17,5%	16,5%	16,6%	15,7%
(D) Importaciones (CIF)	3 184	4 110	4 998	5 198	4 941	1 022
(D)/(B)	10,6%	10,8%	11,9%	12,0%	11,7%	10,8%
Saldo Comercial (X-M)	3 388	4 584	3 123	1 823	1 442	206

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s.f.)

La anterior tabla muestra los avances que ha tenido Perú con la unión Europea a través de los años y el incremento que han tenido bilateralmente, este fue un gran negocio para Perú pues sus exportaciones se han visto afectadas de una muy buena manera.

El aspecto más relevante de este Acuerdo Bilateral es que los países latinos necesitan más de los europeos en temas de tecnología y maquinaria, ya que las importaciones de este tipo de productos siguen en constante crecimiento mientras que las exportaciones se han visto reducidas.

A diferencia de Colombia, Perú se ha estabilizado más en cuanto a su balanza bilateral, pues las importaciones y las exportaciones han tenido un promedio similar en los últimos 5 años, siempre ha sobresalido la exportación de productos tradicionales, las exportaciones de materiales para construcción y materias primas, algo que es positivo pues se ha sabido aprovechar este acuerdo en términos de desgravación arancelaria y beneficios a las importaciones y el libre comercio.

Actualmente la Unión Europea tiene acuerdos comerciales con países sudamericanos como Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay y en Centroamérica con

Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá desde el año 2007. (Bilaterals, 2012).

Colombia debería tomar la iniciativa y aprovechar mejor este tratado pues se sabe que pocos países latinoamericanos cuentan con él y es una ayuda muy importante para Colombia, pero se ha utilizado y aprovechado más para fines de ahorros en importaciones que para fortalecer el comercio internacional y el producto nacional mediante las exportaciones.

Como se puede observar en la Tabla 2.8 Principales partidas arancelarias exportadas desde Perú a UE en 2012 - 2016 en la cual se ve reflejado que la economía peruana se encuentra en una de sus mejores épocas ya que el TLC le ha permitido crecer económicamente y esto ha logrado que su economía se estabilice, sus mayores fortalezas, los minerales y los productos de agricultura han tenido un crecimiento de hasta más del 100% a partir de que entro en vigencia el acuerdo comercial, algo que resulta positivo para la región y que cumple con las expectativas que se habían proyectado al negociar el tratado.

Tabla 2.8 Principales partidas arancelarias exportadas desde Perú a UE en 2012 - 2016

Partida Arancelaria	Nombre Producto	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2012 - 2016
2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados.	\$ 1.843.115.896,01	\$ 1.650.981.972,50	\$ 1.298.652.037,77	\$ 1.202.515.430,10	\$ 1.136.661.491,43	112%
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	\$ 586.948.650,98	\$ 433.942.858,88	\$ 423.260.258,25	\$ 311.271.626,42	\$ 452.847.690,26	135%
7108120000	Oro (incluido el oro platinado), en las demás formas en bruto, para uso no monetario.	\$ 478.701.984,45	\$ 585.768.984,04	\$ 300.016.244,39	\$ 278.186.855,48	\$ 309.430.046,34	82%
2711110000	Gas natural licuado.	\$ 627.880.941,12	\$ 499.802.435,26	\$ 296.183.592,14	\$ 166.302.878,79	\$ 239.339.781,68	126%
7403110000	Catodos y secciones de catodos de cobre refinado.	\$ 476.921.479,51	\$ 448.125.935,08	\$ 398.680.919,61	\$ 265.761.724,51	\$ 236.956.370,72	106%
2608000000	Minerales de zinc y sus concentrados.	\$ 249.924.983,16	\$ 264.900.954,63	\$ 293.585.084,30	\$ 196.184.741,76	\$ 355.605.942,70	94%
0804400000	Aguacates (paltas), frescos o secos.	\$ 109.064.030,16	\$ 146.896.004,06	\$ 184.044.312,22	\$ 198.507.717,44	\$ 440.809.011,86	74%
8001100000	Estaño en bruto sin alear.	\$ 249.498.008,13	\$ 249.205.817,28	\$ 270.932.450,46	\$ 142.242.607,15	\$ 153.424.233,13	100%
2301201100	Harina, polvo y pellets de pescado impropios para la alimentación humana	\$ 321.518.040,28	\$ 199.124.196,58	\$ 232.036.477,69	\$ 55.651.620,02	\$ 125.795.065,15	161%
1504201000	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado, en bruto.	\$ 212.053.470,49	\$ 137.039.026,74	\$ 161.737.377,85	\$ 109.635.133,65	\$ 168.150.033,30	155%
2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados.	\$ 126.444.753,34	\$ 176.482.567,18	\$ 156.535.382,40	\$ 142.404.822,35	\$ 183.846.804,74	72%
0806100000	Uvas frescas.	\$ 125.034.234,48	\$ 167.201.954,41	\$ 195.981.870,35	\$ 151.436.926,69	\$ 133.115.852,25	75%
0709200000	Espárragos frescos o refrigerados.	\$ 103.906.456,28	\$ 133.780.892,07	\$ 119.994.573,05	\$ 112.582.230,16	\$ 141.919.861,03	78%
0804502000	Mangos y mangostanes frescos o secos.	\$ 78.724.540,91	\$ 92.340.868,89	\$ 84.773.636,36	\$ 118.362.092,81	\$ 200.444.522,67	85%
2710191510	Carburorreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinados a las empresas de aviación	\$ 145.156.239,87	\$ 134.727.379,98	\$ 125.686.061,53	\$ 71.246.342,19	\$ 63.136.394,06	108%
0307490000	Jibias y Globitos; calamares y potas congelados, salados, secos.	\$ 96.209.882,40	\$ 91.778.091,36	\$ 113.014.530,78	\$ 86.646.179,45	\$ 151.249.179,07	105%

Tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea

2005600000	Espárragos preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar.	\$ 90.456.208,86	\$ 103.569.031,47	\$ 123.505.869,57	\$ 95.576.093,75	\$ 93.993.826,28	87%
1801001900	Los demás cacaoos crudos en grano, entero o partido.	\$ 45.420.873,74	\$ 64.950.234,26	\$ 109.873.728,42	\$ 142.648.409,78	\$ 138.774.359,65	70%
7901120000	Cinc en bruto sin alear con un contenido de cinc inferior al 99.99 % en peso.	\$ 81.342.219,12	\$ 89.715.591,17	\$ 107.191.725,96	\$ 86.620.667,96	\$ 102.803.465,92	91%
0803901100	Bananas o plátanos frescos del tipo cavendish valery	\$ 53.694.368,37	\$ 66.187.137,82	\$ 79.511.300,65	\$ 77.633.505,99	\$ 155.577.483,75	81%

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Legiscomex.

Teniendo en cuenta los datos de la tabla anterior, se puede observar cuáles son los productos que Perú ha exportado a la Unión Europea con su variación en los últimos 5 años, esto muestra la importancia que tienen los productos mineros y las frutas en la economía peruana, cabe destacar el crecimiento que tuvo en los últimos cinco años este mercado y la influencia que tuvo el tratado de libre comercio para impulsar las exportaciones hacia Europa y así volver más competitiva su economía.

2.4 Certificaciones y procedimientos legales

La Unión Europea se ha caracterizado por producir y distribuir alimentos que cumplan estándares de calidad, para así lograr que el consumidor disfrute de buenos alimentos y que también dé un valor más justificado por productos que han tenido buen manejo en su distribución, este tipo de productos, según Ifeelmaps, en Europa “toda la producción Ecológica está regulada mediante normativas”, esto hace que las empresas siempre quieran calificarse y producir alimentos de la mejor calidad posible, pues allí se evalúa el porcentaje orgánico que se tiene en los productos, y dependiendo de esto se califica al productor con los términos “eco”, “ecológico”, “org”, “orgánico”, “bio” y “biológico”. (Seisdedos & Galindo, 2014).

2.4.1 Sello verde Colombiano ¿Cómo se obtiene?

Hoy en día vivimos en un mundo globalizado y queremos siempre como exportadores que nuestros productos sean consumidos en todo el mundo o en la mayor parte posible, pero ese mismo deseo de todos los exportadores hace que los procedimientos sean cada vez más difíciles y los requisitos para que los países más avanzados del mundo puedan obtener o comprar estos productos son cada vez más rigurosos.

Teniendo en cuenta esta información y analizando los mercados globales, el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de la República de Colombia puso en marcha un estándar de calidad para ciertos productos que los hacían más reconocidos mundialmente, ya que cumplían con ciertos protocolos de calidad que se adaptaban a los mismos que llevaban los países Europeos y Norteamérica, el fin de esta reglamentación o calificación es que los productos manufacturados en territorio Colombiano cumplan con ciertos requisitos que demuestren que son amigables con el medio ambiente y permitan la libre circulación en estos países que sus protocolos ambientales son bastantes rigurosos, además genera una competitividad muy alta para el productor y exportador colombiano, pues sabiendo que no es una certificación obligatoria, al ser opcional, se ve que los que se

esfuerzan por recibir la calificación son esos exportadores que de verdad quieren lograr ser competitivos y tener mejores posibilidades en el extranjero.

Según el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de Colombia, esta certificación se obtiene de forma voluntaria, por una entidad acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación, esto se hace con el fin de que los productores tomen la determinación de calificar para esta certificación, pues no es obligatoria y solo es usada para tener un valor agregado. (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, s.f.)

Esta calificación, básicamente toma como punto de partida las tres declaraciones ambientales que hoy en día se tienen en el mercado para luego así poder evaluar claramente el producto que se piensa calificar.

En cuanto a las industrias que se benefician de este sello verde se puede observar que están involucradas las que tienen procesos de producción en su actividad comercial, pues allí están envueltos varios factores que pueden deteriorar el medio ambiente como lo son los desechos tóxicos o los residuos mal desechados, actualmente en Colombia se tiene conocimiento de muy pocas empresas que hoy en día cuentan con el Sello Ambiental Colombiano (SAC) entre ellas se encuentra el Hotel Puerta del Sol en Barranquilla, el primer hotel en Colombia que cuenta con certificación ambiental, “por lograr un uso eficiente y racional del agua, la energía, los productos químicos, y por el buen manejo de residuos sólidos” (Portafolio, 2008), esta certificación ha hecho que el hotel sea mundialmente reconocido por su forma de economizar los recursos y la forma en que regula el consumo de energía, actualmente está compitiendo con demás hoteles de talla internacional que también poseen este sello y su reconocimiento a nivel mundial ha ido incrementando. Otra empresa que ha aprovechado el Sello Ambiental Colombiano es la empresa Schneider Electric, la cual ha adquirido el sello ambiental en dos ocasiones (Unidad de Planeación Mineroenergética, s.f.), esta empresa se dedica a la fabricación de productos para la distribución eléctrica, y señala que esta calificación es muy importante para ellos pues es la única empresa en Colombia de este sector que posee sello ambiental lo cual hace que sea más competitiva y que sus clientes la prefieran porque están adquiriendo productos que son menos nocivos y se preocupan por el medio ambiente.

2.4.2 Tipos de Declaraciones Ambientales o Etiquetas Ecológicas

Una etiqueta Ecológica es un distintivo que califica a los productos o servicios con un criterio de Bondad Ambiental, ya que en sus procesos de fabricación y uso no afectan al medio ambiente de la forma tradicional.

Cierta cantidad de países alrededor del mundo han establecido este tipo de calificación como necesaria para poder comercializar este tipo de productos que normalmente atentan contra el medio ambiente en sus procesos de producción.

Hoy en día existen tres tipos de Declaraciones Ambientales o Etiquetas Ecológicas que se basan en tres normas ISO reconocidas a nivel mundial como lo son:

- Etiqueta Ecológica tipo I (Norma ISO 14024) – Ecoetiquetas:

Este tipo de calificación es voluntario y certifica al producto que tiene un efecto menor sobre el medio ambiente teniendo en cuenta su ciclo de vida, además esta certificación es otorgada mediante la entidad certificadora de cada país.

- Etiqueta Ecológica tipo II (Norma ISO 14021) – Autodeclaraciones Ambientales

Esta calificación debe ir acompañada de una etiqueta que certifique su buen trato al medio ambiente como por ejemplo que es biodegradable o reciclable, se sugiere también que deba ir acompañada con textos referentes a las buenas prácticas que se tengan al momento de su producción y que se identifique su buena procedencia. En este tipo de calificación no hay revisión por parte de un tercero.

- Declaraciones Ambientales tipo III (Norma ISO 14025)

Este tipo de declaración es avalada por un tercer ente que verifica los procesos que tiene cada producto antes de salir a la venta al público, está acompañada de una revisión de información cuantitativa que demuestren el cumplimiento de la Norma ISO 14025. (Saborío Villalobos, 2012)

Como conclusión cabe destacar que este tipo de declaraciones y etiquetas son el principio de la calificación que se expide a nivel mundial, teniendo en cuenta la normatividad de cada país, pues cada uno tiene su propia calificación y exige que los productos que se vendan dentro de su territorio se adecúen a su normatividad para poder ser aceptados en el mercado. Es cierto también que estas calificaciones no son obligatorias en ningún país y no quiere decir que al no estar calificados no podrán haber clientes, esta calificación se da en primera parte para generar un valor agregado, para que las personas que realmente se interesan por estos sellos sepan que lo que van a consumir tiene estrictos estándares de producción y son buenos para la salud.

2.4.3 Tipos de certificaciones dentro de la Unión Europea

Actualmente existe una gran cantidad de certificaciones ambientales a nivel mundial que buscan generar un impacto en cuanto a las prácticas que usan las empresas para que sus productos sean amigables con el medio ambiente y a la vez hacerlos competitivos en el mercado global.

Actualmente, la Unión Europea posee una gran cantidad de certificaciones en la mayoría de sus países miembros, lo que hace que sea un mercado difícil de igualar, pero que cumpliendo las normas que allí se establecen y que el Estado colombiano califica hoy en día se puede alcanzar una gran competitividad y lograr el libre tráfico de mercancías.

Entre los diferentes tipos de calificaciones ambientales se encuentran los siguientes:

2.4.3.1 Blaue Engel – Alemania

Del Ángel Azul se puede decir que es una de las certificaciones más reconocidas dentro y fuera de Europa, pues países fuera de Alemania también aplican sus requisitos para que sus productos sean competitivos en el mercado, además más de la mitad de la población Alemana afirma que al momento de hacer compras, el sello es fundamental para decidir qué producto consumir. Se ve entonces claramente que la certificación en los países

Europeos hace parte de la toma de decisiones de los consumidores pues ellos son finalmente quienes muestran al mercado la tendencia de consumo.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es que gracias a la implementación de este sello y la importancia que le dan los consumidores a él, las ventas incrementaron un 10% a partir de la puesta en marcha de la certificación.

2.4.3.2 Ecolabel Award Écheme – Unión Europea

De esta certificación se puede mencionar que está basada en la Etiqueta Ecológica tipo I siguiendo los estándares de la Norma ISO 14024, uno de los propósitos más importantes es hacer que el consumidor sepa realmente lo que está consumiendo y no basarse en mentiras o publicidad engañosa, más bien con información científica y detallada, pues los productos llevan un etiquetado que informa claramente sus procesos y datos reales de fabricación.

Se logra percibir claramente las buenas prácticas que se usan en la Unión Europea y sus países miembros, esto debe ser una motivación para el productor colombiano que quiera ingresar a este territorio con productos competitivos, pues debe entender que el mercado va un paso adelante y que exportando los productos que normalmente se consumen en Latinoamérica posiblemente no van a lograr los propósitos y metas que se quieran alcanzar.

Es necesario aclarar que no cualquier tipo de etiqueta será homologada en el mercado europeo, por ende una certificación que tenga relevancia a nivel internacional como el grupo de Normas ISO 14000 será validada por el mercado Europeo, de esta forma se convierte en una certificación de gran importancia y las etiquetas que se utilicen deben seguir los reglamentos propuestos e incluir la imagen de la norma ISO con el fin de que el cliente sienta confianza a la hora de realizar la compra.

2.4.4 Oportunidades en el mercado europeo

Teniendo en cuenta las reglamentaciones que la unión europea exige y la dificultad que esto conlleva para los productores Colombianos, se puede observar que se podría aprovechar este tratado de libre comercio tomando en cuenta las medidas exigidas en Europa, es claro para nosotros que el productor colombiano está bien posicionado en Latinoamérica debido a su alta competitividad y la calidad de los productos, pero en cuanto a la competitividad global como son los países asiáticos, europeos y Norteamérica aún hay aspectos que se pueden mejorar y que harían una diferencia resaltable en cuando a lo que hoy en día se produce y se exporta.

La situación actual de Colombia es favorable en cuanto a los productos agrícolas y la materia prima, algo que en Europa se necesita y con lo que se podría competir, es necesario para los productores tomar las medidas establecidas para que sus productos sean requeridos allí, pues se debe contrarrestar el impacto que causa la alta cantidad de importaciones de maquinaria provenientes de la Unión Europea y las bajas exportaciones por parte de los productores y comerciantes colombianos.

Para que los productos Colombianos tengan un mejor resultado en Europa se le debe sumar valor agregado y competir con los productos locales, pues es conocido por todos que los principales productos exportados desde Colombia también pueden ser fácilmente exportados desde otro país, en mejores condiciones y más oportunamente, el exportador Colombiano debe estar actualizado y saber qué es lo que pide el comprador, entender que allí hay estaciones climáticas y que los productos que se consumen en las diferentes estaciones pueden variar, y que puede generar una oportunidad de negocio mayor, se puede implementar la venta de frutas orgánicas, disecadas, o empacadas de tal forma que se pueda consumir de una forma más cómoda, pues haciendo esto hará que crezca el interés de los clientes europeos.

Como conclusión se puede destacar que Colombia tiene una amplia oportunidad de negocio en la Unión Europea, pues tiene la oportunidad de producir cualquier clase de frutas en todos los meses del año, y ya sabiendo que estos son los principales productos exportados, se debe entender que allí es donde están los clientes, se debe entonces pensar

en qué se puede hacer desde aquí, para innovar y que pueda interesar al consumidor mientras se genera un valor agregado desde Colombia.

2.4.5 Relaciones comerciales Colombia-Unión Europea

La Unión Europea como bloque comercial es el principal exportador e importador de bienes del mundo. El gobierno colombiano al negociar el acuerdo con dicho bloque comercial, buscaba principalmente aumentar el comercio de bienes y servicios, incrementar y facilitar los flujos de inversión; lo que resultaría para el país en un incremento económico y generación de empleos (Mincit, 2013)

En el año 2015, en el mundo se exportaron bienes por USD 16.329 billones, de los cuales el 33% corresponden a la Unión Europea, mientras que Colombia participa con el 0,2% del total de las exportaciones mundiales. Por el lado de las importaciones, la Unión Europea participa con el 31,6% y Colombia con el 0,3%. Lo anterior indica el alto volumen del intercambio de bienes que genera la Unión Europea, por lo que en términos de comercio y generación de oportunidades lo hace un mercado atractivo de exportación, sin embargo, las demandas y exigencias de ese mercado son muy altas por lo que dificulta que los productores nacionales puedan exportar acceder a ese mercado.

Los Estados miembros de la Unión Europea exportaron en el año 2015 un valor estimado de USD 5.385 billones, de los cuales el 62,1% corresponde a exportaciones intra-UE (entre países de la Unión Europea) y el 37,9% al resto de países. Las exportaciones del bloque comercial a tienen como destino principal Estados Unidos, China y Suiza y Colombia ocupa el lugar 42 de la lista, tal y como se puede apreciar en la Tabla 2.5 Importaciones Colombianas desde la Unión Europea con importaciones provenientes de la Unión Europea en 2015 con un valor estimado de 8.200 millones de dólares (MINCIT, 2017).

En el año 2015 la Unión Europea registró un valor de USD 5.215 billones en importaciones, de los cuales el 39,8% corresponden a países extra-UE, por su parte Colombia ocupa el puesto 48 entre sus proveedores tal y como se puede apreciar en la

Tabla 2.1 Exportaciones Colombianas hacia la Unión Europea con un valor estimado de 6.000 millones de dólares exportados hacia la Unión Europea (MINCIT, 2017).

2.4.5.1 Acuerdo multipartes

El Acuerdo comercial Multipartes entre la Unión Europea, Colombia y Perú, está en aplicación provisional desde el 1° de agosto de 2013, mediante el Decreto 1513 del 18 de julio de 2013 (Mincit, 2013).

Según una publicación del diario El universo en la cual consideran que “Los convenios que firmaron Colombia y Perú con la UE, que se negociaron de manera individual y recibieron la denominación de Acuerdos Comerciales Multipartes, estarían clasificados como convenios de libre comercio o TLC.” (El Universo, 2012).

A través del acuerdo negociado por la Unión Europea con Perú y Colombia simultáneamente, pero a medida que avanzaba la negociación cada una de las partes andinas negociaban bilateralmente, dando así entre las partes Unión Europea - Colombia y la Unión Europea - Perú . A partir de ese acercamiento y negociación, se puede entender que se crea el término de acuerdo Multipartes, pues en el momento de la negociación Colombia y Perú estaban abiertos a la eventual integración de otros países andinos como Ecuador y Bolivia, sin embargo los acuerdos se dieron de forma bilateral; es por esto que el término Multipartes no significa que necesariamente se lleguen a establecer acuerdos multilaterales, pues como se mencionó anteriormente los gobiernos de Colombia y Perú celebraron acuerdos bilaterales con la Unión Europea de acuerdo a los intereses que tenía cada una de las partes con la Unión Europea.

2.4.5.2 Comercio Bilateral

Pese a que la balanza comercial de Colombia con la Unión Europea ha sido tradicionalmente negativa, entre 2011 y el 2014 el país había logrado obtener valores que la determinaban superavitaria para nuestro país.

Las importaciones alcanzaron los USD 6.037 millones con una contracción del 5% (respecto al 2014).

Entre los Acuerdos comerciales vigentes de Colombia, la Unión Europea es el segundo socio comercial más importante de para Colombia luego de los Estados Unidos de América tanto en exportaciones como en importaciones, entre los productos más importantes de exportación hacia lo unión europea se destacan las hullas térmicas, productos minero energéticos, bananas o plátanos frescos y café tal y como se puede observar detalladamente en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** y **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, por otra parte los principales productos importados por Colombia provenientes de la unión Europea se destacan los aviones y demás aeronaves, medicamentos para consumo humano y vehículos para el transporte de personas tal y como se puede observar en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** y **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**

2.4.5.3 Oportunidades de Exportación

Los importadores y exportadores colombianos podrán tener acceso a mejores y mayores oportunidades, puesto que pueden ampliar las oportunidades de mercado, participar en las cadenas de producción, suministros y de valor, establecer alianzas comerciales y productivas, incrementar la competitividad de los productos, disminución de los costes de materias primas y bienes de capital, etc (Mincit, 2013).

Desde el MinCIT se viene adelantado un trabajo de aprovechamiento del acuerdo comercial con la UE y se han identificado productos con potencial exportador hacia este mercado, con base en un trabajo previo que se realizó con insumos de Procolombia, Centro de Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales - CAAC, programa de transformación productiva - PTP, iNNpulsa e iniciativas departamentales (MINCIT, 2017)

Según MINCIT se han identificado de manera preliminar algunos productos con alto potencial de exportación debido a la gran oportunidad que ofrece el mercado de la

Unión Europea, a continuación, separamos por sectores algunos productos con mayor potencial:

- Agrícolas: Lima Tahití, papaya, piña, mango, gulupa, granadilla, maracuyá y aguacate.
- Agroindustriales: Chocolate y demás preparaciones alimenticias con cacao, artículos de confitería sin cacao, cacao, aceite de palma en bruto, aceite de palma y sus fracciones, aceite de almendra palma en bruto, demás aceites de almendra de palma y sus fracciones.
- Industriales: Demás preparaciones de belleza, de maquillaje y para el cuidado de la piel, sostenes, ropa de bebe, vestidos de baño, jeans, intercambiadores de calor, bombas para líquidos.
- Servicios: Comunicación gráfica y editorial, turismo de salud, tercerización de servicios (BPO), software, animación digital, videojuegos, aplicaciones móviles, y audiovisual (Procolombia, s.f). El sector de servicios en nuestro país compone alrededor del 57.5% del PIB (Procolombia, s.f.) y por tal razón es de gran importancia en la economía nacional, además de contar con gran potencia de crecimiento.

Si bien estadísticamente no se han incrementado las exportaciones en términos reales, el gobierno ha estado promoviendo el desarrollo de productos no tradicionales, pues en la actualidad los bajos precios de los productos minero energéticos no están incentivando al desarrollo e inversión de tan importante sector por lo cual hay que buscar nuevas fuentes de ingreso y desarrollo, ahora bien, Colombia ha accedido a diferentes estrategias que buscan desarrollar económica y socialmente al país, entre los organismos aliados se encuentran: El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, la rama principal del Banco Mundial); La Corporación Financiera Internacional (IFC – institución del Banco Mundial que apoya al sector privado); El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (entidad del Banco Mundial que ofrece seguros contra riesgos políticos a inversores) (Dinero, 2016).

En el evento de Comercio e Inversiones Sostenibles entre Colombia y la Unión Europea, la Ministra de Comercio, Industria y Turismo Maria Clara Lacouture se pronunció sobre el tema e indico “Hay oportunidades no solo en nuevos productos que podemos exportar, sino también para productos que ya exportamos y en los que podemos generar valor agregado para venderle a esos mercados”, “Lograremos, por ejemplo, no solo vender el banano, que es uno de los productos que crece a la Unión Europea, sino también podemos llegar con productos de valor agregado como la harina de banano o con bienes cosméticos, relacionados con ese producto” (Mincit, 2017); de acuerdo a lo expresado por la Ministra, desde el gobierno y las instituciones han implementado estrategias para incentivar y aprovechar los acuerdos para desarrollar a través de las exportaciones el país, como lo es la tarea del Mincit se ha venido impulsando a través del establecimiento de acciones que permitan a los exportadores “exportar más fácil”, según la Ministra ya se ha solucionado alrededor del 75% los inconvenientes al momento de exportar, tales inconvenientes los lograron identificar con la ayuda de los empresarios.

Por otra parte uno de los mayores retos en los que se debe enfocar toda la atención, es en las normas internacionales de calidad, pues de acuerdo a la Ministra de Comercio, Industria y Turismo se deben actualizar alrededor de 1.300 normas; con el cumplimiento de las normas y certificaciones de calidad y de otras normas como sellos ambientales otorgan a los productos valor agregado y mayor ventaja competitiva en los mercados internacionales especialmente en la Unión Europea.

Las principales estrategias para el desarrollo económico y social que debe tomar el gobierno son: fortalecer las instituciones, apoyar el desarrollo territorial, mejorar la calidad e incrementar el ingreso a la educación, Consolidación de políticas fiscales, implementar estrategias que promuevan el desarrollo y diversificación de los sectores, promuevan la creación de empleos formales y bien remunerados, y por ultimo desarrollar la infraestructura (Dinero, 2016).

Se puede concluir entonces que hay un sin número de oportunidades para los exportadores colombianos en la unión europea, estas recomendaciones mencionadas anteriormente sin duda son grandes oportunidades que bien aprovechadas se pueden implementar y seguramente incentivar el producto colombiano en el exterior, en este caso

en Europa. Se puede sugerir también generar valor agregado a lo que ya se está exportando hoy en día, innovando y así generar la necesidad del consumidor europeo a los productos colombianos.

A pesar de la coyuntura actual en la cual el dólar se ha apreciado sobre el peso colombiano no se han incrementado las exportaciones en términos generales, en especial el de productos no minero-energéticas. Hay por lo menos cuatro razones que pueden explicar la situación la primera tiene que ver con la capacidad de producción de las empresas para lo cual tienen que invertir en maquinaria, equipo e instalaciones, entre otros componentes que permitan mejorar e incrementar la capacidad instalada y productiva de las empresas, encontrar nuevos compradores en el exterior (apertura de mercados); la segunda se debe a que el peso colombiano no ha sido la única divisa en depreciarse frente al dólar; la tercera se debe al encarecimiento de las materias primas e insumos, maquinarias y equipos; y por último se debe a la incertidumbre de la variación de la tasa de cambio, pues si una empresa decide realizar una inversión importante y costosa, para que dicha decisión sea lo suficientemente justificable, debe tener una alta percepción de estabilidad en variables tan fluctuantes como la tasa de cambio (Gómez, 2015).

2.4.5.4 Inversión

La unión Europea es el segundo inversionista en el país, ahora bien, desde la entrada en vigencia del tratado de libre comercio en 2013 en el cual quedaron acordados compromisos de estabilidad y protección de las inversiones de ambas partes (Mincit, 2013). Ambas partes han concertado en garantizar la inversión extranjera mediante acuerdos de promoción y protección recíproca hacia las inversiones y/o acuerdos comerciales pactados en alguna de las partes, lo que significa el sometimiento sobre las disposiciones del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) la cual es la institución de arbitraje que provee soluciones imparciales a las posibles controversias que se puedan generar entre el estado y un inversionistas extranjero, por otra parte Colombia se encuentra bien calificado internacionalmente pues según el reporte Doing Business ocupa

el puesto 34 entre 189 países sobre la facilidad de hacer negocios, lo que puede generar mayor confianza en los inversionistas europeos al decidir invertir en el país.

Es importante entender que, para atraer la inversión extranjera a través de los tratados de libre comercio, el gobierno debe asegurar la protección al inversor extranjero, liberalización y promoción de las inversiones y buen clima de inversión, por su parte a través del tratado puede generar más confianza y seguridad jurídica sobre dicha inversión.

La Inversión Extranjera Directa (IED) de la UE en Colombia durante el año 2015 fue de USD 3.638 millones, 16% menor al registro del 2014; año en el que se registraron el mayor aporte a Colombia (MINCIT, 2017).

La UE es el principal proveedor de IED para Colombia. En el 2015, dentro de este bloque comercial el país que registró una mayor participación fue España, aportando el 37%, seguido por Países Bajos con el 25% y Reino Unido 19%. En la

Tabla 2.9 Inversión extranjera directa por país de origen - Año 2012 – 2016 en US\$ millones se puede apreciar en orden del mayor al menor país europeo con inversión en Colombia en la que se puede apreciar que España, Holanda (países bajos) e Inglaterra (Reino Unido) representan las principales fuentes de inversión extranjera directa para Colombia provenientes de la Unión Europea

Tabla 2.9 Inversión extranjera directa por país de origen - Año 2012 – 2016 en US\$ millones

Posición	País	2012	2013	2014	2015	2016	% part 2016	var % 2015 - 2016
1	ESPAÑA	628	884	2.214	1.332	1.527	39,7%	-
2	HOLANDA	1.792	632	450	945	1.028	26,7%	8,8%
3	INGLATERRA	1.357	1.400	1.088	693	855	22,2%	23,5%
4	ALEMANIA	266	98	81	234	218	5,7%	-6,7%
5	FRANCIA	303	532	224	181	200	5,2%	-
6	AUSTRIA	201	156	6	53	33	0,9%	-38,2%
7	ITALIA						0,8%	-56,7%

		12	85	19	69	30		
8	BELGICA	135	30	57	28	12	0,3%	-57,6%
9	PORTUGAL	5	6	15	9	11	0,3%	28,7%
10	DINAMARCA	2	16	12	2	1	0,0%	-36,7%
11	CHIPRE	7	7	-7	2	0	0,0%	-77,3%
12	ESCOCIA	-	-	-	-	-	0,0%	-
13	FINLANDIA	-	-	-	-	-	0,0%	-
14	GRECIA	0	0	-	-	-	0,0%	-
15	HUNGRIA	-	-	-	-	-	0,0%	-
16	LITUANIA	-	-	-	-	-	0,0%	-
17	PAISES BAJOS	-	-	-	-	-	0,0%	-
18	SUECIA	194	95	67	153	8	-0,2%	-105,3%
19	LUXEMBURGO	364	241	243	86	62	-1,6%	-28,1%
	TOTAL	1.683	3.979	4.355	3.614	3.846	100,0%	6,4%

Fuente: (Mincit, 2017)

Durante el tercer trimestre de 2016, la IED proveniente de la UE alcanzó los USD 2.808 millones, aumentando un 13% en comparación con el año anterior (MINCIT, 2017).

2.4.5.5 Turismo

En el año 2015 ingresaron 361.197 viajeros provenientes de la Unión Europea a Colombia, 15% más que los registrados en el año 2014, cuando ingresaron 315.442 turistas. Entre enero y octubre de 2016 la tendencia de crecimiento continua al alcanzar los 319.458 viajeros (10% mayor al registro de 2015). Desde el año 2010, 1.951.896 personas de la Unión Europea han visitado Colombia.

Por otra parte, durante el 2015, 369.962 colombianos visitaron algún país de la UE, 17% más que los registrados en el 2014 cuando salieron 315.116 turistas. Entre enero y

octubre del año 2016, 415.563 colombianos han visitado algún país de la Unión Europea, 32% más que durante el mismo periodo de 2015. En el acumulado 2010 – 2016, 2.247.105 turistas colombianos ingresaron a este bloque comercial (MINCIT, 2017).

Como se puede observar en la Tabla 2.10 llegada de viajeros extranjeros del mundo y Unión Europea la participación de los turistas Europeos en el 2015 representó un 16,01%, en 2016 15,21% con respecto del total de viajeros extranjeros del mundo y la Unión Europea.

Tabla 2.10 llegada de viajeros extranjeros del mundo y Unión Europea

Año	del mundo	de Unión Europea	Part. %
2014	1.967.814	318.322	16,18%
2015	2.288.342	366.388	16,01%
2016	2.593.057	394.275	15,21%

Fuente: (Oficina de Estudios Económicos, 2017)

Cabe destacar también que Colombia es uno de los atractivos turísticos a nivel mundial gracias a su clima estable, tropical y el sin número de sitios turísticos que posee cada ciudad, esto hace que el flujo de pasajeros anuales provenientes de la UE siga incrementando y mantenga esa constancia. Además, para los residentes ciudadanos se abrieron las puertas para visitar Europa sin necesidad de Visa, esto ha incrementado la oferta de vuelos directos desde Colombia, algo que anteriormente no se veía pues la demanda era muy baja.

Entre los principales motivos de viaje por parte de los viajeros provenientes de la Unión Europea se encuentran vacaciones, recreo y ocio, negocios y motivos profesionales, entre otros motivos. En la Tabla 2.11 Motivos de viaje del total de extranjeros y los provenientes de Unión Europea año 2016 se puede observar los motivos de viaje y su participación en el total de viajeros.

Tabla 2.11 Motivos de viaje del total de extranjeros y los provenientes de Unión Europea año 2016

Motivo de viaje	Total de viajeros	Viajeros provenientes de Unión Europea
Vacaciones, recreo y ocio	72,34%	65,75%
Trabajo	0,28%	0,42%
Visitas a familiares y amigos	0,03%	0,04%
Educación y formación	2,18%	1,87%
Salud y atención médica	0,55%	1,33%
Religión y peregrinaciones	0,04%	0,02%
Compras	0,00%	0,01%
Tránsito	0,13%	0,09%
Otros motivos	8,97%	15,44%
Negocios y motivos profesionales	15,48%	15,02%
Total	100,00%	100,00%

Fuente: (Oficina de Estudios Económicos, 2017)

De acuerdo con la información anterior, los sectores que más impacto y participación por el motivo de vacaciones, recreo y ocio es el sector del turismo y hotelero; por el motivo de negocios y motivos profesionales los sectores con mayor participación son el sector público, privado; por otra parte los sectores de salud y educación tienen un impacto más bajo debido al débil porcentaje de viajeros que ingresan al país por dichos motivos.

En forma de conclusión, se ve la importancia de la implementación de este TLC pues la comunicación de ambas partes se va incrementando, Colombia ahora es un país más globalizado y el flujo de personas se ha movido en muchos aspectos, desde solo turismo hasta estudios y empleos. Algo que también se destaca, es la importancia del incremento del turismo en Colombia, pues cada vez más frecuentemente se encuentran extranjeros en las calles visitando la ciudad, posiblemente muchos de ellos buscando formas de negocios para implementarlas en sus países o queriendo buscar empresas con las que se puedan asociar.

3 HALLAZGOS

3.1 Comercio entre Colombia y la Unión Europea

Cuando se encuentra un escenario donde las exportaciones Colombianas han disminuido hacia Europa, se podría pensar que la situación no está lleno por un buen camino pero es importante hacer un análisis más profundo. Después de revisar los principales grupos de productos exportado hacia la unión europea es entendible que con la reducción en el precio del petróleo a nivel internacional y además la disminución de cantidades de combustibles exportado hacia Europa (para el 2016 se exporto 28,5% menos que el año anterior) este indicador se halla visto afectado.

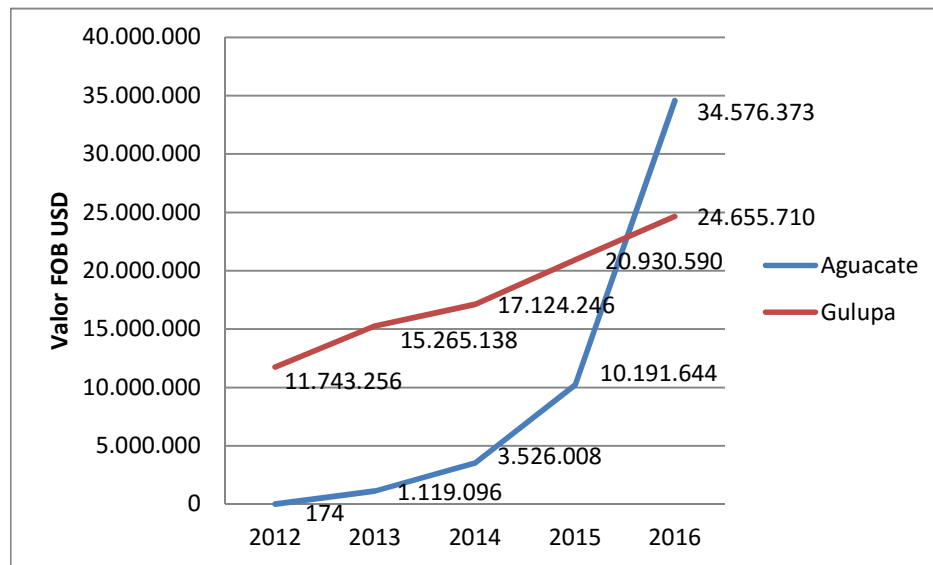
Durante muchos años Colombia ha sostenido su economía teniendo como base el comercio de hidrocarburos, desafortunadamente para un país es muy riesgoso depender de un solo sector económico ya que la importancia o los precios de sus productos relacionados pueden variar en el tiempo llegando a afectar altamente al país, este caso aplica ciertamente a las productos conocidos como materias primas o commodities que dependen de los precios impuestos en el mercado internacional. Se tiene entonces el reto de diversificar la canasta exportadora de productos no minero energéticos. Desarrollar y modernizar los distintos sectores económicos requieren de procesos de aprendizaje donde haya un dialogo oportuno no solo entre gobierno y empresas sino también con las instituciones educativas que desarrollen investigaciones.

Varios de los principales grupos de exportaciones no minero-energéticos hacia Europa son principalmente productos tradicionales como el café, las flores, el aceite de palma y frutas como el banano. Aunque estos son productos de gran importancia se debe buscar más especialización en nuestra oferta al exterior, en este aspecto ciertos cafés Colombianos están buscando la diferenciación con notas de sabores especiales y procesos productivos que permiten conseguir condiciones únicas que sumados a una historia sobre el origen del producto, logran un mayor valor agregado para los consumidores que no están buscando el típico café sino una experiencia nueva. Y en el caso de las frutas vemos como productos que tradicionalmente no se han exportado en grandes volúmenes, experimentan

un gran incremento de sus exportaciones en fresco para el mercado euro como se observa en

Ilustración 3.1 Exportaciones Colombianas hacia Europa de aguacate y gulupa (2012-2016)

Ilustración 3.1 Exportaciones Colombianas hacia Europa de aguacate y gulupa (2012-2016)



Fuente: Creación propia a partir de (Legiscomex, 2017)

Así que podemos diversificarnos en el comercio de productos que tradicionalmente Colombia no ha exportado como es el caso del aguacate hass o en la especialización y diferenciación a partir de productos que tradicionalmente se han exportado sin agregarles mayor valor como el caso del café, no se trata de intentar vender todo tipo de producto sino de buscar las necesidades y gustos que piden los mercados, es a partir de la demanda y el análisis de oportunidades que podemos tener nortes donde puedan enfocar los esfuerzos gobiernos, empresas e instituciones educativas. Aunque el sector agropecuario muestra un gran potencial gracias a las ventajas comparativas que ofrece la ubicación privilegiada de Colombia, también se deben tener en cuenta diferentes manufacturas como es el caso de los textiles que aumentaron su participación en las exportaciones hacia Europa en un 109,6% para el año 2016 según las estadísticas del DANE.

Por parte de las importaciones desde Europa, el grupo con más participación es el de maquinaria y transporte, el ingreso de este tipo de productos con alto valor agregado al país es un buen indicador de que se está buscando un mayor desarrollo industrial con el uso de las nuevas tecnologías. Es importante esta modernización tecnológica para lograr mayor competitividad a nivel internacional, solo países altamente desarrollados son quienes tienen el conocimiento, capacidad económica e instalaciones adecuadas para la producción de las tecnologías de punta, otro reto para el país es poder ir desarrollando una industria tecnológica para esto se requieren profesionales altamente capacitados que puedan recibir transferencia de conocimiento por parte de expertos extranjeros y además aprovechar la cada vez mayor cantidad de tecnología importada para hacerles procesos de ingeniería inversa.

3.2 Colombia y la Unión Europea

En la última década Colombia ha encontrado una gran oportunidad de exportación hacia países desarrollados gracias a su gran capacidad productora de materias primas, minerales y productos agrícolas debido a su clima y ubicación geográfica y esto ha sido un factor fundamental para comenzar su expansión y globalización pues los mercados se han abierto y ha tenido la oportunidad de encontrar nuevos negocios, acuerdos, y se han abierto muchas puertas en la mayoría de países a nivel mundial.

A medida que se van abriendo oportunidades para Colombia en el exterior, también sus países vecinos reciben esas oportunidades y al igual que Colombia tienen las mismas capacidades de crecimiento, pero esas oportunidades deben ser bien aprovechadas ya que sus competidores también quieren seguir en constante crecimiento y también lograr posicionarse en el mercado mundial.

El mercado Europeo es un mercado muy importante para los productores y exportadores colombianos, ya que es un mercado en el cual sus habitantes generalmente poseen un alto poder adquisitivo. Es un mercado en el que los consumidores están bien informados, es por ello que son muy estrictos al momento de realizar la compra, pues

prefieren que los productos tengan certificaciones que la mayor información posible sobre el proceso, procedencia y huella medioambiental. Es por esto que los productores y exportadores Colombianos con la ayuda de organismo promotores como PROCOLOMBIA, entre otros, tengan en cuenta que para el caso del mercado Europeo no basta solo con producir el producto, sino que debe ir más allá y darle valor agregado.

El tratado con la Unión Europea también beneficia a los importadores y productores colombianos, pues pueden adquirir materias primas y maquinaria con excepción total o parcial de los derechos de aduana correspondientes, por esta razón los importadores y productores pueden reducir costos y ser más competitivos para los mercados internacionales.

A lo largo de la investigación, hemos encontrado que el caso de Colombia es bueno, tiene una gran competitividad a nivel mundial y está bien posicionado en el mercado, pero su competidor principal, en este caso Perú, tiene las mismas capacidades de Colombia y se ha ido posicionando a nivel mundial y principalmente en Europa. Colombia debe tener en cuenta que hay gran cantidad de oportunidades en la Unión Europea y con las capacidades de un país productor se pueden obtener mejores resultado de los que hoy en día se tienen. Algo que los productores y los exportadores deben tener en cuenta es que el mercado Europeo tiene una percepción diferente al consumidor Colombiano, este quiere consumir productos de calidad y bien elaborador, sin importar el valor, mientras que el colombiano tiene como preferencia los productos de menor valor y es irrelevante la procedencia y los cuidados en la producción del mismo.

3.3 Oportunidades en el mercado Europeo

Actualmente Colombia tiene una amplia variedad de productos que se comercializan en el mercado europeo, pero de acuerdo a la información encontrada hay una gran variedad de productos y alimentos que aunque ya tengan espacio para el mercado y consumidores establecidos, es posible alcanzar un mercado más amplio y obtener mejor rentabilidad, gracias a que en muy pocos casos se le da un valor agregado al producto que se exporta,

pues como ya lo mencionamos anteriormente la mayor oferta de exportadora de Colombia son materias primas, productos minero energéticos y productos agrícolas. En este sentido los impactos negativos para la industria es la lentitud de la adopción e implementación del valor agregado en los productos, se vuelven sensibles a los precios internacionales de productos y materias primas y se vuelve difícil el acceso y participación en los mercados internacionales.

En cuanto a los alimentos que se exportan, como son principalmente productos agrícolas como se puede apreciar en la Tabla 2.2 Principales productos exportados 2015 y Tabla 2.3 Principales productos exportados 2016, las bananas o plátanos frescos, café sin tostar, sin descafeinar, aceite de palma en bruto, etc. Hemos observado que son pocas las empresas que tienen la capacidad de innovar y darle valor agregado a este tipo de productos, al referirnos a valor agregado hablamos de implementar una forma de que el producto sea más llamativo, atractivo y funcional que el consumidor perciba ese valor adicional para que pague por ello, sin necesidad de hacerlo inalcanzable o de difícil acceso.

3.4 Deficiencia en la balanza comercial

Europa ha sido reconocido mundialmente gracias a sus avances tecnológicos y por el alto conocimiento que tiene en cuando al desarrollo de maquinarias y automóviles, esto ha hecho que sus productos y desarrollos sean requeridos en todo el mundo y cada vez estas tecnologías sean usadas con mayor frecuencia, mientras que Colombia está en proceso de investigación y desarrollo de ese tipo de productos, aunque ya se hayan desarrollado máquinas y automóviles, no se ha alcanzado el nivel que tienen los países desarrollados y este tipo de productos no han sido dados a conocer a nivel mundial.

Colombia es un gran consumidor de este tipo de tecnologías desarrolladas especialmente por empresas europeas entre ellas Alemanas e Italianas, tal y como se puede apreciar en la Tabla 2.6 Principales productos importados 2015 y Tabla 2.7 Principales productos importados 2016 en donde los principales productos importados entre 2015 y 2016 están los automóviles para el transporte de personas y camperos 4x4 para el transporte

de personas; Principalmente las marcas automovilísticas más reconocidas a nivel mundial. Esto ha sido de gran ayuda para para los consumidores puesto que ahora los autos europeos que anteriormente eran poco apetecidos debido a sus altos precios, el acuerdo ha ayudado a disminuir el valor que antes se debía pagar por ellos, al igual que las maquinarias que se importan para uso de las empresas especialmente las multinacionales para incrementar la cadena productiva.

El déficit de Colombia tiene que ver con lo que se importa y lo que se exporta, pues mientras estamos importando maquinaria, repuestos, y autos, nosotros le estamos exportando a la Unión Europea productos agrícolas y materias primas, que pueden ser una fuente significativa de ingresos para Colombia y la mayoría de los productores y exportadores pero en comparación a los beneficios que está obteniendo la UE, Colombia debe mejorar e implementar nuevas formas de negocio como las que se han mencionado anteriormente a fin de aprovechar al máximo los beneficios que da el Tratado.

3.5 Aspectos negativos y sectores perdedores del acuerdo

Un tratado de libre comercio es el medio por el cual una o más partes pueden garantizar el acceso al mercado de sus productos y servicios, a través de la liberación o disminución de las barreras arancelarias, la generación de nuevos empleos y el aumento de la inversión entre las partes. A sí mismo es importante entender que las ventajas y desventajas de dichos acuerdos solo se reflejan al momento de su entrada en vigencia, algunas de las desventajas son:

Incremento de las barreras no arancelarias las cuales son medidas tomadas para incrementar la cantidad de procedimientos y especificaciones que deben tener los productos como sanitarias, fitosanitarias y de calidad, como en el caso de los productos Colombianos los cuales deben tener una serie de requisitos para poder entrar ingresar y competir en el mercado europeo como por ejemplo provenir de una finca certificado, el sello verde o algún otro sello similar.

Incremento de la competencia lo que puede poner en riesgo o no a las empresas y productos nacionales al momento de la llegada de la competencia del país socio, como en el caso colombiano en el cual algunos sectores se ven altamente amenazados por los competidores europeos los cuales cuentan con alto nivel de tecnificación, producción y en algunos casos subsidios estatales, como en el caso de la carne, la leche y sus derivados.

Desajustes comerciales los cuales suceden cuando un país importa desajustando la balanza comercial (lo que no necesariamente significa que sea malo) más de lo que le exporta a socio como es el caso de Colombia ante la Unión Europea.

Adicional a las desventajas antes descritas, cabe destacar que el empleo es el factor más sensible en un tratado de libre comercio, sin embargo no se puede obtener el impacto real que se presente sobre este factor, pues dependerá del comportamiento de cada sector (Castro, Giraldo, & Ramírez, 2012).

Desde que el gobierno estaba adelantando la negociación con la Unión Europea, los ganaderos desde la representación de Fedegán y el gremio lechero expresaban su preocupación debido a que los productos lácteos y cárnicos de la Unión Europea reciben subsidios estatales y además poseen una gran productividad (Dinero, 2012), por lo que en el tratado se acordó la implementación de cupos anuales de importación a estos productos, con lo que se espera una liberación gradual hasta el año 2029 y la oportunidad de transición para que los sectores locales desplieguen estrategias estructurales que permitan incrementar su productividad y competitividad frente al mercado.

Las estrategias que se implementarán en el gobierno, instituciones y empresas deben estar basadas en desarrollar el sector agrícola y agroindustria. Para ello deberán adelantarse reformas agrarias, desarrollo de la infraestructura y canales de acceso a la inversión. Si deseamos disminuir los aspectos y efectos negativos de los tratados de libre comercio debemos dejar gradualmente a un lado al sector minero energético pues a comparación de los otros sectores, los recursos de este no son renovables. Es por esto que para que el país se desarrolle y amplíe la oferta exportadora deberá desarrollar la ventaja comparativa, es decir el sector agrícola, basar la producción en productos del trópico aprovechando los pisos térmicos y climas con los que contamos (Quemba, 2013). En la Ilustración 3.2 Factores

para la competitividad se puede observar los factores a tener en cuenta para mejorar la competitividad.

Ilustración 3.2 Factores para la competitividad



Fuente: (Quemba, 2013)

3.6 Perú, Colombia y la Unión Europea

El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea fue firmado simultáneamente con Perú con el fin de “acabar con las barreras existentes a la importación y exportación con ambos países andinos” (El País, 2013). Cabe destacar que Colombia y Perú tienen acuerdos de integración importantes que generan fortalecimiento entre ambas partes donde buscan incrementar sus niveles de integración. También se puede ver que ambos países han estado enfocados en generar mejores resultados y han ido buscando mejores oportunidades y se han vuelto más competitivos, un ejemplo claro de ello es el acuerdo firmado con la Unión Europea, que busca generar mejores oportunidades entre los países miembros, por un lado el bloque económico de Europa busca aprovechar la gran capacidad que tienen estos

países de exportar productos de alta calidad a precios competitivos y por el otro lado Colombia y Perú buscan aprovechar el mercado Europeo para buscar mejores oportunidades de negocio, ser países más competitivos en el mercado latinoamericano e incrementar también la calidad de los productos nacionales mediante el perfeccionamiento de los productores internos.

Perú ha encontrado una gran oportunidad de negocio en Europa pues sus exportaciones han ido incrementando cada año como es el caso de las uvas y los espárragos, que para el año 2012 incrementaron 12% y 38%, respectivamente (Cabanillas, 2013), esto ha generado mejores resultado para el país, y es lo que menciona la Teoría de Ventaja Comparativa, de que los países que se vean en desventaja frente a la otra parte, deben saber sacar ventaja de los pocos recursos que tienen y de esa forma aprovecharlos al máximo.

Colombia se encuentra en el mismo lugar, sabe que tiene una gran oportunidad en el mercado europeo y que sus productos son muy requeridos allí, pero en comparación a Perú, Colombia se ha expandido de una forma más pausada y no ha aprovechado las oportunidades de la forma que Perú lo ha hecho, ya que Colombia se ha encargado de exportar productos sin valor agregado, sin la idea de generar mayor rentabilidad, este sería un factor muy importante que haría a Colombia más competitivo pues se estarían exportando productos para consumo inmediato sin necesidad de hacerle modificaciones en destino como normalmente ocurre.

3.7 Apoyo de la Unión Europea al mercado colombiano

La Unión Europea tiene grandes oportunidades con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio con Colombia, pues las importaciones desde Colombia se incrementaron y hoy en día reciben nuevos productos como el Aguacate (que ha incrementado su demanda en Europa), entre otros, a mejores precios y con mejores preferencias arancelarias, a su vez, Colombia también ha aprovechado de alguna u otra manera la entrada del TLC, pero estas oportunidades deberían aprovecharse mejor, aunque los resultados se muestren a favor,

como por ejemplo se puede notar que las exportaciones hacia la Unión Europea desde el año 2013 han incrementado un 50%, además, según el periódico Portafolio el aguacate, el cacao o el aceite de palma, han encontrado oportunidad en este mercado, al igual que el banano, que hoy en día el 73% de las exportaciones de este se hacen a estos países (Portafolio, 2017)

Una oportunidad que se abre en la Unión Europea para los productores colombianos es poder certificar los productos con etiquetas de calidad en el sector textil, el cual tiene un gran impacto en la economía colombiana, entre las certificaciones textiles se encuentran: Global Organic Textile Standards (GOTS) la cual habla de la fabricación de productos textiles basados en fibras naturales orgánicas en al menos un 70% y es una de las más estrictas (Global Standard, 2016), por otra parte se encuentra la European Ecolabel o Ecoetiqueta Europea la cual busca cuidar el medio ambiente teniendo en cuenta los residuos que se pueden generar al finalizar el ciclo de vida de un producto textil (European Commission, s.f.), también existe la certificación Naturtextil, la cual es una asociación de origen alemán y busca proteger el origen y fabricación de los productos de cuero, certificando así sus buenas prácticas de producción (Naturtextil, s.f.).

Se puede concluir entonces la importancia que tienen las certificaciones ambientales en Europa y que constantemente están preocupados por las buenas prácticas que se tengan en los procesos de producción, uno de los factores que debe tener presente Colombia si desea innovar en el mercado europeo o acceder a nuevos mercados allí es que debe contar con al menos una certificación ambiental en la producción pues de esta forma va a poder conseguir mayor aprobación en el mercado europeo y su utilidad será más favorable.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- Se puede concluir que el gobierno Colombiano con el tratado de libre comercio con la Unión Europea buscaba volver en un plazo indeterminado los beneficios obtenidos en el SGP plus, dinamizar la economía y los mercados emergentes de productos no tradicionales, atraer capital e inversionistas extranjeros, promover la industrialización de los procesos productivos de las empresas colombianas a través de la desgravación de los derechos de aduana para la importación de maquinaria y por ultimo aumentar la competitividad de los productos nacionales en los mercados internacionales.
- Un aspecto que se debe destacar el que Europa da grandes oportunidades de posicionarse en su mercado, y para ello lanza sellos de calidad que permiten que los productores que los posean sean competitivos en el mercado europeo, los sellos ambientales y las calificaciones que demuestren que la empresa cuenta con responsabilidad social y tiene buenas prácticas de producción hace que los productos que se produzcan sean aceptados en el mercado europeo y puedan competir fácilmente.
- En conclusión el TLC ha sido muy beneficioso para el sector agroindustrial y minero energético pues en la región son los productos que más influencia tienen y más han crecido en los últimos cinco años, las exportaciones hacia la Unión Europea de este tipo de productos crecieron hasta un 100% en comparación al año 2012, es decir luego de que entrara en vigencia el acuerdo.
- Que la balanza comercial entre Colombia y la Unión Europea no sea positiva para Colombia, no es un indicador de que el TLC vaya por un mal camino, esto se debe en gran parte a fenómenos coyunturales como la caída de los precios del petróleo que tanto afecta a los países que han sustentado su economía en el comercio de

hidrocarburos; además las importaciones que provienen de los países Europeos son mayormente en productos tecnológicos que de alguna manera promueven el desarrollo del país.

- Es necesario contar con productos más especializados y continuar ampliando el portafolio de exportaciones de productos no tradicionales para lograr mejorar los indicadores económicos de Colombia, para esto es necesario buscar ofrecer productos (bienes o servicios) que tengan un valor agregado de acuerdo a las necesidades del mercado.
- A pesar que el TLC con la Unión Europea le ha permitido a Colombia continuar e incluso aumentar los productos que pueden ingresar con beneficios arancelarios, son las barreras no arancelarias como las certificaciones y normativa legal necesaria para el ingreso adecuado al mercado las que han dificultado que muchos empresarios puedan aprovechar los beneficios tributarios y la oportunidad que ofrecen los países de la zona euro. Poder cumplir con la normativa y contar con las certificaciones que requiere el mercado puede ser un proceso costoso para una empresa pero es a través de este que la empresa logra mejorar sus procesos, y aumentar su valor frente al cliente.
- Se puede concluir que Colombia siendo un mercado emergente en Latinoamérica y una de las economías más fuertes de esta región, puede ser un poco más competitiva en el mercado europeo, sabiendo aprovechar sus recursos e innovando con ideas de negocio que puedan generar la rentabilidad que se espera cuando se firma un acuerdo comercial con una comunidad tan grande e importante a nivel mundial, pero primero se debe fortalecer el consumo de los productos locales y así pasar a que esos productos sean consumidos luego en el exterior, porque algo que ha caracterizado al mercado colombiano es el consumo de productos importados que no benefician a los productores locales.

- Uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta del análisis hecho en el transcurso de la investigación es que Colombia debe hacer mejoras con el fin de incrementar sus ingresos y rentabilidad, pues las investigaciones apuntan a que Colombia tiene uno de los servicios logísticos más caros del continente (Triana, 2017), lo que juega un papel importante en las negociación y la competitividad, pues al igual que Perú tienen un acuerdo comercial vigente con el mismo grupo económico pero con la diferencia de que este tiene unos costos logísticos y portuarios muy bajos.
- El tratado de libre comercio estudiado se puede reconocer también como un acuerdo norte-sur, el cual se refiere a aquella integración entre países en desarrollados con desarrollados los cuales tienen una tendencia creciente puesto que cada vez son más frecuentes. A pesar de la comparación en nivel de desarrollo económico de una de las partes, el fin de este tipo de acuerdos es que de alguna u otra forma ambos países se beneficien, aunque las estadísticas indiquen lo contrario como en el caso de estudio de este trabajo en el que desde la puesta en marcha del tratado la balanza es deficitaria para Colombia y lo que no necesariamente significa que sea un indicador negativo o nefasto, porque como se puede apreciar a lo largo del trabajo son varias las circunstancias y sucesos que explican dicho comportamiento.
- A pesar que en la coyuntura económica actual, en donde el precio del dólar se ha apreciado considerablemente frente al peso colombiano y el cual podría entenderse que es el momento para que los exportadores tomen provecho de dicha coyuntura, sin embargo la realidad es otra debido a que hay dos grandes razones la primera es que no solo la moneda colombiana esta depreciada y la segunda es que las materias primeras, componentes, maquinarias y equipos se han encarecido, por lo que por una parte los exportadores pueden ser más competitivos en los mercados internacionales y obtener más ingresos, por el otro se les ha incrementado los costos de producción e inversión.

4.2 Recomendaciones

Las altas exigencias y el dinamismo del mercado de la Unión Europea, lo convierte en un desafío para que los productos colombianos puedan acceder y competir en ese mercado, es por esto que si bien el gobierno y las instituciones promotoras de oportunidades en el exterior han dado seguimiento y apoyado en el tema, se hace necesario crear una entidad o al menos programas especiales entre ambas partes del acuerdo que permita facilitar el cumplimiento de los requisitos legales que exige el mercado Europeo, esto con el fin de aumentar el volumen de mercancía que ingresa al país. Para esto es necesario acompañar al empresario ayudándolo a identificar que certificaciones requiere su producto y a través de que entidades las puede conseguir. Debe revisarse si las entidades certificadoras nacionales pueden incrementar sus exigencias y homologarse con los requisitos de la comunidad europea o si es preferible pasar por un proceso certificador inicialmente local y luego con las entidades competentes en el extranjero.

Tan importante como debilitar las barreras no arancelarias, es continuar promoviendo programas que ayuden a impulsar la innovación en productos e ideas de negocio, con un dialogo e interacción articulada entre el gobierno, la academia y las empresas se debe propender a que cada día se realicen más investigaciones pertinentes que permiten aumentar el valor ofrecido a un cliente exigente como los es el Europeo. Avanzar sin conocer las necesidades del mercado es enfocar esfuerzos en resultados muy inciertos, y aun conociendo la necesidad sino se busca una manera de diferenciarse y obtener alguna ventaja sobre la competencia puede ser difícil ser competitivo. A pesar de que ya hay entidades que promueven la innovación como Ruta N en la ciudad de Medellín, es necesario aumentar la capacidad de desarrollar y canalizar ideas innovadores que surgen de la gran cantidad de empresas, emprendedores e investigadores que a través de programas y asesorías adecuadas pueden alcanzar mercados internacionales como Europa.

5 REFERENCIAS

- Alvares, A. (Agosto de 2012). La protección social y medioambiental en las relaciones comerciales. *Revista da Universidade Vale do Rio Verde*, 10, 125.
- ANIF. (2015). *Comentario Económico del día*. Recuperado el Agosto de 2016, de <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Jul8-15.pdf>
- Ávila, R. (08 de Septiembre de 2015). *TLC con la Unión Europea: año deficitario para Colombia*. Obtenido de <http://www.cid.unal.edu.co/cidnews/index.php/cid-mjimenez-una-propuesta-para-enfrentar-la-corrupcion/2632-tlc-europa-comercio-exportaciones.html>
- Banco de España. (s.f.). *¿Qué grado de integración se ha alcanzado?* Obtenido de http://www.bde.es/bde/es/secciones/eurosistema/integra/integracion/Que_grado_de_i_1ceb7339e2d0441.html
- Bilaterals. (Mayo de 2012). *Negotiations*. Obtenido de <http://www.bilaterals.org/?-Negotiations-&lang=en>
- Bruzzone, D. (s.f.). *Pontificia Universidad Católica de Ecuador*. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/60-ventaja-absoluta-y-ventaja-comparativa>
- Cabanillas, A. (21 de Febrero de 2013). *¿Qué gana el Perú con el libre comercio con la Unión Europea?* Obtenido de <http://peru21.pe/economia/que-gana-peru-libre-comercio-union-europea-2118416>
- Castro, L., Giraldo, L., & Ramírez, P. (2012). *Análisis de las potencialidades y vulnerabilidades de los sectores productivos*. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4015/1022359524%20-%202012.pdf>
- CNN . (2016). *5 razones del desplome del precio del petróleo*. Recuperado el 2017, de <http://cnnspanol.cnn.com>: <http://cnnspanol.cnn.com/2016/01/20/5-razones-del-desplome-del-precio-del-petroleo/>

- DANE. (2017). *Estadísticas: comercio exterior*. Recuperado el 2017, de <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional>
- Delegación de la Unión Europea en Colombia. (s.f). *Relaciones económicas*. Obtenido de http://eeas.europa.eu/delegations/colombia/eu_latin_america/economical_relations/index_es.htm#spg
- Delegación de la Unión Europea para Colombia y Ecuador. (s.f). *Acuerdo comercial Colombia - Unión Europea*. Obtenido de http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/eu_colombia/2016/05._informacion_clave_acuerdo_comercial.pdf
- Dinero. (2012). *Ganadores y perdedores del TLC con la Unión Europea*. Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/ganadores-perdedores-del-tlc-union-europea/154360>
- Dinero. (2016). *La estrategia para impulsar el desarrollo social y económico de Colombia*. Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/la-estrategia-para-impulsar-el-desarrollo-social-y-economico-de-colombia/222789>
- El País. (1 de Agosto de 2013). *Tratado comercial entre la UE, Colombia y Perú entra en vigor hoy*. Obtenido de <http://www.elpais.com.co/economia/tratado-comercial-entre-la-ue-colombia-y-peru-entra-en-vigor-hoy.html>
- El Tiempo. (16 de Diciembre de 2012). *No todos ganan en el TLC con Europa*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-12454209>
- El Universo. (22 de Marzo de 2012). *Los 'acuerdos multipartes' se encajan como libre comercio*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2012/03/22/1/1356/acuerdos-multipartes-encajan-como-libre-comercio.html>
- European Commission. (2017). *European Union, Trade in goods with Colombia*. Recuperado el 2017, de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113367.pdf
- European Commission. (s.f.). *Ecolabel*. Obtenido de http://ec.europa.eu/environment/ecolabel/index_en.htm

- Global Standard. (2016). *Global Organic Textile Standard - Ecología y responsabilidad social*. Obtenido de <http://www.global-standard.org/es/>
- Gómez, D. (26 de Junio de 2015). *Exportaciones y tasa de cambio*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/opinion/daniel-gomez-g/exportaciones-tasa-cambio-22622>
- La Republica. (2 de Marzo de 2013). *Balanza comercial Perú-Unión Europea*. Obtenido de <http://larepublica.pe/infografias/balanza-comercial-peru-union-europea-02-03-2013>
- Legiscomex. (2017). *Sistema de inteligencia comercial*. Recuperado el 2017, de sic.legiscomex.com: <http://sic.legiscomex.com/ReporteDetallado/IndexEstadisticas/>
- Mincit. (2013). *ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones/6847/abc_del_acuerdo_comercial_con_la_union_europea
- MINCIT. (2017). *Consulta acuerdo UE*. Bogotá: MINCIT.
- Mincit. (09 de Junio de 2017). *Sistemas de estadísticas de consulta rápida - Sección 4: Inversión Extranjera*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/34800/sistemas_de_estadisticas_de_consulta_rapida
- Mincit. (28 de Febrero de 2017). *Unión Europea, un mercado con muchas oportunidades para Colombia*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/37874/union_europea_un_mercado_con_muchas_oportunidades_para_colombia_mincomercio
- Mincomercio. (2016). *tlc.gov.co*. Recuperado el 2016, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=5400>
- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. (s.f.). *Sello Ambiental Colombiano*. Obtenido de <http://www.minambiente.gov.co/index.php/component/content/article/366-plantilla-asuntos-ambientales-y-sectorial-y-urbana-19#certificadoras-autorizadas-para-otorgar-el-sac>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Acuerdos Comerciales del Perú*.

Obtenido de

http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/Reporte_bilateral/europa/R_CB-I_TRI-2015/union_europea_UE_28_1_tri_15.pdf

Ministerio de comercio industria y turismo. (26 de Junio de 2012). *ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. Obtenido de

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=3406>

Ministerio de comercio industria y turismo. (s.f.). *Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú*. Obtenido de

<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=18028>

Ministerio Industria y Turismo. (s.f.). *Sistema Generalizado de Preferencias - SGP*.

Obtenido de

http://www.mincit.gov.co/publicaciones/10158/sistema_generalizado_de_preferencias_-_sgp

Naturtextil. (s.f.). *About NATURLEDER IVN certified*. Obtenido de

<http://naturtextil.de/en/home/>

Oficina de Estudios Económicos. (26 de Abril de 2017). *Unión Europea*. Obtenido de

http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=79972&name=OEE_espanol_Perfil_UE_26-04-2017.pdf&prefijo=file

Petit, J. (05 de Mayo de 2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 137-162. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>

Portafolio. (10 de Julio de 2008). *Primer hotel con sello verde en Colombia*. Obtenido de

<http://www.portafolio.co/economia/finanzas/primer-hotel-sello-verde-colombia-278062>

- Portafolio. (10 de Marzo de 2015). *Comercio entre la Unión Europea y Colombia creció 5,22 %*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/comercio-union-europea-colombia-crecio-22-32440>
- Portafolio. (2017). *Colombia incrementó sus exportaciones a la Unión Europea un 50% con el acuerdo comercial*. Recuperado el 2017, de www.portafolio.co:
<http://www.portafolio.co/economia/exportaciones-colombianas-a-europa-503728>
- Portafolio. (28 de Febrero de 2017). *Unión Europea, un mercado con un gran potencial para Colombia*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/negocios/union-europea-es-un-mercado-con-potencial-para-colombia-503757>
- Procolombia. (s.f.). *Inversión en el sector Servicios en Colombia*. Obtenido de <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/servicios.html>
- Procolombia. (s.f.). *Importancia del Acuerdo Comercial de la Unión Europea para Colombia*. Obtenido de <http://ue.procolombia.co/abc-del-acuerdo/generalidades-del-acuerdo>
- Procolombia. (s.f.). *Servicios*. Obtenido de <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/servicios>
- Procolombia. (s.f.). *Siete datos que desconocía para exportar frutas a Europa*. Recuperado el 2016, de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/siete-datos-que-desconocia-para-exportar-frutas-europa>
- Quemba, J. (2013). *Factores que limitan la competitividad internacional de Colombia*. Obtenido de http://www.utadeo.edu.co/files/collections/documents/field_attached_file/ensayo_jhonatan_quemba_cuadros.pdf?width=740&height=780&inline=true
- Quiliconi, C. (2013). Modelos competitivos de integración en el hemisferio occidental. *CIDOB d'Afers internacionals* , 147 - 168.

- Reinoso, A. F. (2013). *Integración y convergencia*. Recuperado el 2016, de Red Latinoamericana de Política Comercial:
www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/11478.pdf
- República, S. C. (2015). *Ciclos económicos*. Obtenido de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/ciclos_economicos
- Requeijo, J. (2002). *Economía mundial. Un análisis entre dos siglos*. Madrid: McGraw-Hill.
- Saborío Villalobos, M. (2012). *Declaraciones ambientales tipo III según ISO 14025*. Obtenido de http://www.cegesti.org/exitoempresarial/publicaciones/publicacion_208_110912_es.pdf
- Secretaría de Economía de México. (2017). *Históricos precios diarios petróleo WTI, Brent y MME*. Recuperado el 2017, de portalweb.sgm.gob.mx:
<http://portalweb.sgm.gob.mx/economia/es/energeticos/precios-historicos.html>
- Seisdedos, M., & Galindo, A. (2014). *La certificación ecológica, sellos y su significado*. Obtenido de <http://www.ifeelmaps.com/blog/2014/05/la-certificacion-ecologica--sellos-y-su-significado>
- Triana, R. (26 de Abril de 2017). *Costos de importar en Colombia son tres veces más altos que en Chile*. Obtenido de http://www.larepublica.co/costos-de-importar-en-colombia-son-tres-veces-m%C3%A1s-altos-que-en-chile_500871
- Unidad de Planeación Mineroenergética. (s.f.). *Utilidad de Schneider Electric aumentaría alrededor de 10%*. Obtenido de <http://www1.upme.gov.co/sala-de-prensa/noticias/utilidad-de-schneider-electric-aumentaria-alrededor-de-10>
- Vásquez, D. (2015). *Colombia vuelve a una balanza comercial negativa*. Recuperado el 2017, de elmundo.com:

http://www.elmundo.com/portal/noticias/economia/colombia_vuelve_a_una__balanza_comercial_negativa.php#.WTi2fOs1_IU

Villamil, J., & Estupiñan, F. (2004). *Acuerdos Regionales de Integración en el hemisferio americano post-TLCAN: un análisis comparativo*. Obtenido de <http://www.fuac.edu.co/revista/II/II/cuatro.pdf>