

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

REVISIÓN DE LAS
RELACIONES
COMERCIALES
BILATERALES ENTRE LA
UNIÓN EUROPEA Y
COLOMBIA

LEIDY JOHANNA CAMPOS LARA



FACULTAD DE INGENIERIA
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EN LOGISTICA
INTEGRAL
Bogotá, 2017

REVISIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y COLOMBIA

Campos Lara Leidy Johanna.

Profesional en comercio internacional, Estudiante de posgrado, Gerencia en Logística integral, Facultad de Ingeniería. Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá D.C; Colombia.

Resumen

Durante los últimos 25 años, Colombia ha tenido un fuerte interés para integrarse en la economía global. Por lo que ha desarrollado diferentes políticas para el comercio internacional como lo son los Tratados de libre comercio.

Este artículo brinda un panorama sobre la relación comercial entre la Unión Europea y Colombia en términos generales, como ha sido su historia y evolución, la relación comercial bilateral que se ha mantenido antes de la entrada en vigencia de un acuerdo y de los resultados obtenidos hasta la fecha después de haberse firmado el TLC. Adicional, se resaltan algunos sectores en los que se tiene una oportunidad de exportación y, las consecuencias en cuanto a costos de no tener en cuenta estos tratados. Se revisa un ejemplo práctico real, en la importación de bicicletas, donde se observa como al tener en cuenta la ubicación de la partida arancelaria y relacionarla con el acuerdo, puede aprovecharse una reducción del arancel y esto al relacionarlo con el tema de reglas de origen (que es más un tema documental) pero que en ocasiones por desconocimiento del cómo aplicarlo hace que los procesos se vuelvan más extensos, o simplemente se incrementen dichos costos.

Finalmente esta revisión se realiza con apoyo de publicaciones en revistas, en páginas que están enfocadas a mostrar las oportunidades y requisitos en temas de comercio internacional como lo es procolombia.

Palabras claves

Relaciones bilaterales, tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Colombia, acuerdos

comerciales, importaciones, exportaciones.

Abstract

During the last 25 years, Colombia has had a strong interest in integrating into the global economy. So it has developed different policies for international trade such as the free trade treaties.

This article provides an overview of the commercial relationship between the European Union and Colombia in general terms, as has been its history and evolution, the bilateral trade relationship that has been maintained before the entry into force of agreement and the results obtained until the date after having signed the FTA. Additionally, some sectors in which they have an export opportunity are highlighted, and the cost consequences of not taking these treaties into account. We review a real practical example in the importation of bicycles, where it is observed how taking into account the location of the tariff heading and relating it to the agreement can take advantage of the reduction of the tariff and the relationship with the subject of the rules (which is more a documentary subject), but sometimes because of the lack of knowledge about how to apply it, the processes become more extensive, or simply increase those costs.

Finally, this review is carried out with the support of publications in journals, in the pages that are focused on showing the opportunities and requirements in international trade topics such as procolombia

Key words

Bilateral relations, free trade agreement between the European Union and Colombia, trade agreements, products, imports, exports.

I. INTRODUCCIÓN

El comercio internacional surge como consecuencia de la apertura económica y la necesidad del intercambio de productos, donde cada país empezó a enfocarse y a explotar su *ventaja competitiva* (Porter, 2007), lo cual influye tanto la innovación como competitividad que desarrollen, y mejoren primero a nivel nacional para luego si entrar a competir en mercados externos.

Por ende, con el pasar de los años, los países han facilitado la circulación de los productos y servicios.

Colombia hace 25 años, ha presentado fuerte interés para integrarse en la economía global. Por lo que se ha logrado una mayor circulación de mercancías estableciendo convenios y acuerdos que permiten aprovechar dicha ventaja, los cuales son conocidos como los Tratados de libre Comercio (TLC), en estos, por medio de un texto firmado por los presidentes de los socios comerciales, queda documentada la regulación necesaria para el intercambio la cual, en las diferentes secciones se encuentran los capítulos que van a recibir tratamiento especial, es decir, la desgravación y como en casos de que el arancel no es cero sino con el pasar de los años como se va a llegar a ese; otras secciones no son de medidas cualitativas como se mencionó anteriormente sino cualitativos como lo son los permisos de entes que regulan ciertos productos, como por ejemplo, el Invima pide certificado para los medicamentos.

“Los acuerdos de libre comercio, como el suscrito entre la Unión Europea y Colombia, pactan fundamentalmente, por un lado, un trato preferencial para que productos y servicios ingresen con ventajas y, por el otro, se conviene la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Así, los productos colombianos exportados al mercado europeo ingresarán con ventajas que otros países no tienen y a su vez, sucederá lo propio con los productos europeos que ingresen a Colombia. Adicionalmente, la reducción de barreras arancelarias se traduce en temas técnicos que facilitan el comercio, como medidas sanitarias y

fitosanitarias, inversiones, asuntos laborales, disposiciones para el medio ambiente, propiedad intelectual entre otros. Estos acuerdos comerciales son compromisos indefinidos, que no cuentan con plazos, como sí sucede con el actual acceso preferencial que la Unión Europea les brinda a 176 países mediante el Sistema de Preferencias Generalizadas; preferencias que han sido otorgadas unilateralmente de manera transitoria y que no beneficia a todas las exportaciones. De esta forma, las relaciones comerciales entre Colombia y la UE ya no se basan en un acceso preferencial unilateral sino en la estabilidad, seguridad jurídica y la predictibilidad.” (Dalmau & Álvarez, 2012)

El propósito del artículo es hacer una revisión del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Colombia, partiendo desde cómo ha sido la relación comercial entre ellos desde que Colombia se interesó por la integración económica global hasta la actualidad. Se comienza revisando como era la balanza comercial antes de tener el acuerdo comercial y cómo ha evolucionado con la entrada en vigencia del acuerdo. Se revisan estadísticas, y sectores donde se tienen oportunidades exportadoras y, finalmente, se observan cuáles son los beneficios cuantitativos y cualitativos que se pueden tener al momento de aplicar el tratado para los diferentes sectores económicos de Colombia.

La metodología a utilizar es la revisión de los diferentes estudios, publicaciones en revistas en la cual se busca la evolución de la relación comercial. Se resalta la información clave en el momento de hacer negociaciones con países europeos, se muestra el comportamiento que se ha presentado en cuanto a importaciones y exportaciones en general y, se destaca los sectores en los que se tienen oportunidad para exportar. Finalmente, se muestra un caso práctico en el cual se aplica la reducción de arancel y las normas de origen, para un producto específico “bicicletas.”

II. ANÁLISIS TEÓRICO

Relación comercial entre la Unión Europea y Colombia.

La relación entre la Unión Europea y Colombia, tuvo inicio en el año de 1969 con la Comunidad

Andina¹ creada por el pacto Andino y la comunidad económica europea (CEE)², cuando estos dos bloques de integración económica y comercial realizaron acuerdos de carácter comercial, luego vino una etapa donde se tuvo en cuenta un nuevo ingrediente como fue la cooperación.

En el año 1983 se firmó el Acuerdo de Cooperación donde se aplicaban principios de solidaridad y progreso social.

En el año de 1993 en Copenhague, se firmó un acuerdo de cooperación, donde reafirmaba lo establecido en el año de 1983, dicho acuerdo entró en vigencia en el periodo comprendido de 1998 al 2003 y ampliaba los “sectores” a los que también representaban impactos y fue el creado Sistema generalizado de preferencias SGP³ *el cual se enfocó inicialmente a dar apoyo a los países afectados por las drogas.* (EEAS, 2016).

Sin embargo, con el pasar de los años la Unión Europea a buscado mejorar los preferencias otorgadas a los diferentes países en desarrollo, ajustando el SGP y renombrandolo como SGP plus, el cual amplio las preferencias arancelarias a otros productos y para el caso de Colombia, fue desde el periodo comprendido de 1 de enero de 2009 al 31 de Diciembre de 2011, por medio del reglamento SGP 732 del consejo del 22 de Julio del 2008; donde *“el nuevo régimen de preferencias arancelarias incluye 6.600 productos diferentes, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos con arancel cero, excepto camarón que estará gravado con un arancel preferencial de 3,6%, el cual es menor que el arancel general que llega al 12%”*. (Mincomercio De Industria y Turismo, 2005)

Es importante destacar que durante los años la relación bilateral entre Colombia y este bloque

económico se ha fortalecido, según publicaciones (Mincomercio De Industria y Turismo, 2005) *“en especial a partir del año 2004, con respecto a finales de la década de los noventa y primeros años de este siglo. Así, para el año 2007 nuestro país presentó el mayor superávit comercial de lo corrido de la presente década con US\$320 millones y para enero – agosto de 2008, nuestra balanza comercial con el bloque de la Unión Europea presentó un superávit de US\$222 millones.”*

En el año 2005 por medio del reglamento 980/2005⁴ se extendió no solo las preferencias arancelarias a productos que antes no estaban considerados, adicional se amplió el periodo hasta el año 2015. Para Colombia el plazo de vigencia era hasta el año 2013, por lo que dichas preferencias sólo tenían periodos de aproximadamente diez años. El tiempo de vigencia de un tratado de libre comercio es indefinido y no se tiene la incertidumbre de la renovación de las preferencias arancelarias; por lo que fue necesario comenzar a negociar el TLC con este bloque económico, importante como socio comercial, el cual entro en vigencia desde agosto del año 2013. El periodo de negociación fue de dos años y siete meses, tiempo en el que se realizaron tres rondas como grupo, es decir la CAN y UE, y nueve rondas bajo el formato multi-partido, es decir, la unión europea como bloque y Colombia y Perú para negociar el acuerdo.

En el tratado de libre comercio entre la Unión europea y Colombia, se mejoró el acceso de productos colombianos al mercado europeo. Adicional, ya no solo se tendría preferencias arancelarias para productos, sino también con el acuerdo se logró ampliar a la parte de servicios.

Algunas de las opiniones surgidas meses antes de la entrada de vigencia del acuerdo, fue la de la comisión europea (CE), quien calculo que el convenio ahorraría a los exportadores de las dos partes más de 500 millones de euros anuales solamente en aranceles.

¹ Comunidad andina (CAN) creada el 26 de mayo de 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú suscribieron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de promover la integración y la cooperación económica y social de la subregión. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió a la CAN y se retiró oficialmente el 20 de abril de 2006. Chile hizo lo propio el 30 de octubre de 1976.

² CEE: conformada por Alemania, Italia, Francia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo, firmado por el Tratado de Roma en 1957 con el fin de tener un mercado común europeo.

³ SGP: sistema creado por la unión europea para ayudar a los países en vía de desarrollo donde otorga beneficios arancelarios del cero por ciento a unos productos que ha establecido.

⁴ Reglamento 980/2005: hace énfasis en tres tipos de beneficios siendo. 1. SGP, 2. SGP plus 3. Sistema especial para los países menos adelantados “PMA”. Donde ya no deben cumplir con el requisito de 27 convenciones sino, solo se deben aplicar 16 convenciones sobre los derechos humanos y laborales y 7 relacionados al buen gobierno y la protección del medio ambiente.

“El grueso de las exportaciones de Colombia y Perú son productos primarios, como los agrícolas (38%) y sobre todo los derivados de la minería (54%). Las exportaciones de la Unión Europea a la región andina son principalmente productos manufacturados, especialmente maquinaria y transporte de equipo (50%) y productos químicos (19%).” (Portafolio.co, 2013)

Para la European Union External action las relaciones económicas y comerciales entre Colombia y la Unión Europea, determina que:

“es un acuerdo moderno que va más allá del comercio y las medidas arancelarias, al abarcar también el área de servicios, la propiedad intelectual, o la contratación pública, entre otras. Además, el Acuerdo cubre el Comercio y Desarrollo Sostenible (CDS), en línea con la nueva estrategia comercial europea definida en octubre del 2015: “Comercio para todos: Hacia una política de comercio e inversión más responsable”. Esta última se basa en principios fundamentales de eficacia, transparencia, y de respeto de los Derechos Humanos, y pretende garantizar que los beneficios del comercio sean mutuos y lleguen a consumidores, trabajadores, y productores, con particular atención a las pequeñas y medianas empresas y a los ciudadanos de países en desarrollo.

Colombia es el primer socio comercial de la Unión Europea dentro de la Comunidad Andina, y el quinto en América Latina con un volumen de transacciones que llegó a los 13.300 millones de euros en el 2015. Por su parte, la UE es el segundo socio comercial de Colombia y la primera fuente de inversión extranjera directa en el país.” (EEAS, 2016)

Desde el punto de vista de Colombia, según conclusiones de cifras por Cámara y comercio de Bogotá, resalta que:

“Las exportaciones colombianas a la Unión Europea al cierre de 2016 superaron los € 2 mil millones de euros, es decir, un incremento del 50% desde la firma del acuerdo comercial entre estos

países en 2013, según la oficina de Estadística de la Unión Europea. (Eurostat⁵).

Los resultados del 2016 representaron el valor mas alto registrado en la historia de las relaciones comerciales bilaterales, lo que ratifica a Perú y Colombia como los principales socios comerciales de Europa en la región Andina.

Entre los productos con mayor crecimiento productivo y comercial iniciado el acuerdo comercial está el aguacate, cuya demanda creció cerca del 320% ¿, cacao y sus derivados en preparaciones llega a 81%, el aceite de palma alcanza 41%, el azúcar y subproductos de confitería asciende 23%, según, EUROSTAT” (Camara y Comercio de Bogotá, 2017).

Por lo anterior, se evidencia como Colombia en el sector agroindustrial presenta gran oportunidad exportadora, debido que la demanda en el mercado europeo ha incrementado para dicho sector y se empieza a evidenciar que la inversión extranjera por dicho bloque económico es una fuente importante para el país.

Contenido a destacar del TLC entre la UE – Colombia.

Los tratados de libre comercio suelen ser textos extensos, por lo que a continuación solo se resalta los sectores en los que mayor impacto presento el tratado realizando énfasis en algunos, como es la agricultura, el industrial y finalmente los servicios como se lograron integrar, que como se mencionaba párrafos anteriores el SGP plus no habían sido considerados, las normas de origen que son y cómo se pueden aplicar.

En el sector de agricultura, mucho antes de la entrada del TLC, ya presentaba avances de acceso al mercado, sin embargo, era uno de los principales enfoques a tratar en el acuerdo, por lo que estudios como el de la CEPAL, muestra cómo se negoció el sector agrícola, donde aplicaron el enfoque de la matriz de interés la cual tenía cuatro temas, que era el acceso a mercados, las ayudas internas, competencia de las exportaciones, y el comité agropecuario, lo cual se sub-dividía en unos acuerdos-asuntos que con llevaba a ver los interés

⁵ Eurostat: es la plataforma de estadísticas oficiales de la Unión Europea, donde busca evaluar y promover la innovación.

de Colombia, en cada tema en particular. Por lo que, la conclusión de esta matriz fue: *“Las partes acordaron además, que la eliminación de aranceles deberá apuntar al nivel más alto posible de liberalización y cobertura; que deberá haber un máximo de eliminación arancelaria en la categoría inmediata; que los productos sensibles podrán requerir tratamientos específicos, tales como períodos de desgravación más largos y períodos de gracia, aunque estos casos debieran quedar como un ámbito reducido, lo cual podía incluir contingentes arancelarios con desgravaciones parciales; que las asimetrías a favor de Colombia quedarían reflejadas en las ofertas; y que cada una de las partes se reservaba el derecho de modificar (es decir, de mejorar o retroceder) sus ofertas iniciales luego del intercambio de las ofertas en negociaciones posteriores, con el objetivo de alcanzar reciprocidad y un resultado satisfactorio en su conjunto”*. (Fenward, 2013)

Por lo que algunos de los productos en lo que Colombia, logro beneficios tras la negociación fueron:

- Azúcar: teniendo un contingente⁶ de 62.000 toneladas anuales con libre arancel para dicha cuota. Siempre y cuando sea 100% producido en Colombia desde el cultivo hasta la extracción de la caña de azúcar.
- Productos derivados del azúcar: un contingente para 20.000 toneladas anuales con libre arancel para dicha cuota.
- Etanol y biodiesel: libre acceso de inmediato
- Flores, frutas, hortalizas, aceite de palma y tabaco son algunos de los productos agrícolas que entraron con arancel cero de inmediato.
- Café: presenta libre acceso siempre y cuando tenga una norma de origen que ha sido cultivado en Colombia. Pero también para las exportaciones de la UE a Colombia de este producto tiene un cupo de 100 toneladas para café tostado.

Otro sector que también logró beneficiarse fue el industrial, en la tabla No1 se muestra como en tres categorías del sector, se logró flexibilizar las normas de origen, comparado con lo que antes se tenía con el GPS plus.

Tabla No 1. Normas de origen para el sector industrial.

Subsector industrial	Alcance de la norma
Petroquímica y plásticos	Cupo de 15000 unidades anuales.
Textiles	Que las materias o productos finales, pudieran tener parte de hilados de terceros países.
Confecciones	Importación de nylon de terceros países para la producción de tejidos y productos como fajas, medias, entre otros. Aumentando la capacidad exportadora a 605 toneladas anuales.

Fuente: elaboración propia con material de apoyo del ABC del acuerdo comercial con la Unión europea.

El tercer sector negociado, fueron los servicios donde el acuerdo ofreció un marco que permite la prestación de servicios, ya sea a distancia o, cuando se requiera, desplazándose temporalmente al país que lo demande para realizar allí su labor. Es decir, los proveedores de servicios contratados por una empresa colombiana podrán prestar un servicio en la UE, o ingresar y permanecer en el territorio europeo por un periodo de 6 meses.

Entre los servicios encontramos el de: consultorías, call centers, traducción en línea, procesamiento de datos, telecomunicaciones, servicios financieros, y apoyo en el transporte marítimo.

En cuanto a las normas de origen no solo se resalta la cantidad que permite importar o exportar de un determinado producto. Sino que en el momento de llevar a cabo el proceso de nacionalización permite aplicar un arancel inferior al que se aplica de manera general, para países con los que no se tiene un acuerdo. Para poder aplicar, en el acuerdo se estableció un sección de “reglas de origen” como anexo II (DIAN, Reglas de origen, 2013), donde están desde las disposiciones generales hasta su aplicación, este anexo está compuesto por 38 artículos, en la sección 4 que compre la prueba de origen se encuentra los diferentes escenarios del documento soporte para poder acceder al beneficio,

⁶ Contingente: cupo o cuota de la cantidad que señala a un país, una industria para la importación o/y exportación del producto.

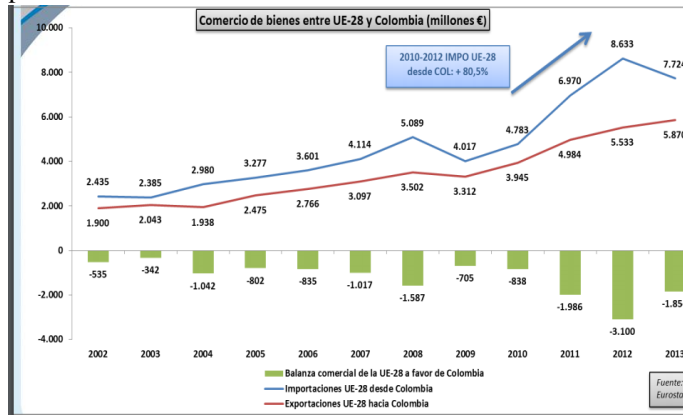
siendo el EUR1, el cual debe ser solicitado por el exportador en el momento de la exportación del producto, aunque se puede expedir uno posteriori pero debe quedar expresada la razón y esta palabra en el documento final; otra forma de certificar el origen del producto es que en la factura comercial que va hacer entregada al cliente y es soporte para su nacionalización, este expresado que es de origen de uno de los países de la UE, y para mayor claridad el país, siempre y cuando la factura no supere los 6.000 EUR.

La balanza comercial entre el bloque europeo y Colombia.

En esta sección se dividirá en dos en el antes como se comportaba y como ha ido evolucionando en la entrada en vigencia del acuerdo.

A continuación, como se muestra en la ilustración No 1 el comercio entre la UE y Colombia.

Ilustración No 1. Comercio entre UE y Colombia entre el periodo de 2002 a 2013



Fuente: tomado de la presentación “el acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea” (Ferrer, 2014)

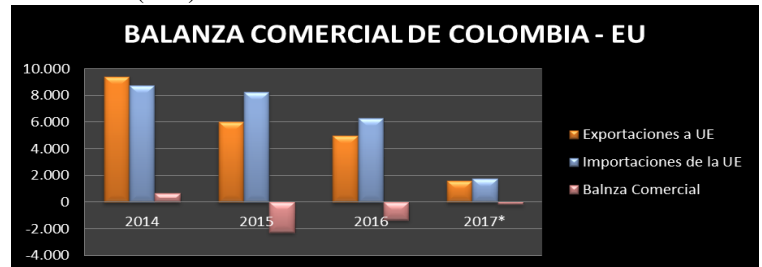
En la anterior ilustración, se muestra las importaciones y exportaciones desde el año 2002 hasta el 2013, se observa que durante la relación comercial la UE a presentando un déficit comercial, es decir, ha deja ingresar mayor producto colombiano que lo que exportó a ese país durante los once años, adicional se observa que en el año 2008 las importaciones (línea azul) provenientes de Colombia al mercado europeo tuvo su primer pico, y que a pesar que los dos años siguientes presento disminuciones, fue el impulso para que desde 2010 a 2012 incrementará un 80,5%. Sin embargo,

durante el año negociado del TLC las importaciones disminuyeron, los productos que más importaron los europeos fueron los del sector agrícola, mientras que sus productos exportados hacia Colombia, fueron los manufacturados y con alto valor agregado.

Después de ver la ilustración se puede concluir que Colombia, había aprovechado el sistema generalizado preferencial plus, otorgados por el bloque europeo, y que a pesar de que el sector que más representa la participación sea el primario y productos agrícolas, sirvió como base para ampliar los beneficios a otros productos que fueron sensibles antes de la entrada en vigencia del acuerdo comercial.

Por lo que en la balanza comercial para el periodo comprendido entre el año 2014 al mes de abril del año 2017, el comportamiento fue el siguiente presentado en la ilustración No 2:

Ilustración No 2. Comercio entre UE y Colombia entre el periodo de 2014 a 2017 (abril).



Fuente: elaboración propia con datos de la DANE “Balanza comercial”

Solo el primer año después de la entrada en vigencia del Tratado de libre comercio bilateral, se mantuvieron las exportaciones con mayor proporción a la de los siguientes dos años, es decir, 2015 y 2016, donde tuvo importancia en la balanza comercial las importaciones de los países europeos, representando un déficit comercial, sin embargo, también si se comparan los dos últimos años en el 2016 disminuyo en US\$896 millones. A pesar que en el periodo analizado del año 2017 se vaya observando una balanza negativa, están algo parejas las importaciones y exportaciones, por lo que Colombia tendría que buscar impulsar más los productos agrícolas y en los que ya han adquirido la

entrada libre, debido a que ya han pasado tres años y unos entraban después de este tiempo.

Con las anteriores percepciones del antes y el después del comportamiento del comercio internacional, muchos especialistas en estudios el panorama brindado cuando se tuviera firmado el acuerdo era que lo referente al PIB "... *En el caso de Colombia, fluctúa entre 0.2% y 0.5%. En cuanto a los andinos, se destacan las ganancias de Colombia en ingresos, que varían entre 394 millones de euros y 1.229 millones de euros, dependiendo de si la liberalización comercial es modesta o ambiciosa. Es posible que una cifra en la mitad sea la más adecuada, pues como vimos la liberalización en carne de bovino, banano y azúcar fue parcial. En materia de ingresos, la Unión Europea se beneficia con cifras que van de 1.043 millones de euros a 2.754 millones de euros; el impacto en el PIB es nulo, resultado entendible por la diferencia de tamaño entre la economía europea y las andinas, incluso si son consideradas en forma agregada.*" (Fenward, 2013).

Sin embargo, otra apreciación realizada dentro del estudio de (Fenward, 2013) menciona el punto de vista del Departamento Nacional de Planeación de Colombia, citados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, "*el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea puede generar "un incremento del PIB real de 0,46%; las exportaciones e importaciones podrían crecer 0,71% y 1,73%, respectivamente. Adicionalmente, la remuneración del trabajo calificado se incrementaría en 0,25% y en el no calificado en 0,53%"*.

Si dichas cifras se tienen en cuenta en el comportamiento de las importaciones después del acuerdo, crecieron más las importaciones que las exportaciones.

Siendo, importante que para poder incrementar las exportaciones se debe conocer que sectores y productos tienen potencial en el mercado europeo.

Sectores con potencial exportador al Mercado europeo.

Según los estudios realizados por organizaciones como procolombia, que es un ente colombiano, encargado de impulsar las exportaciones al brindar estudios de mercados y opciones de oportunidades que se pueden tener en los diferentes mercados extranjeros y más con los que se tienen algunos vínculos comerciales, ya sea de forma bilateral o por bloques. Para el TLC de la UE y Colombia, identifico oportunidades para tres sectores los cuales dentro de cada sector se destacan la lista de productos que pueden ingresar a Europa con algún beneficio, como se muestra en la ilustración No 3.

Ilustración No 3. Productos que tienen oportunidad de ingresar al Mercado europeo.



Fuente: elaboración propia con datos de procolombia.

Teniendo en cuenta la ilustración anterior estos productos se han identificado a partir de estudios previos, donde se tiene en cuenta no solo la parte del arancel sino como se mencionará, es por tendencia de consumo y como estos productos tienen participación en los diferentes países que conforman la Unión Europea. Muchos de los productos son por tendencia de consumo, el ejemplo de los cafés, los cuales como es de conocimiento general Colombia, se destaca por ello, por lo que es una gran oportunidad para ampliar su mercado exportador brindando variedad y calidad.

A pesar de que muchas veces es por tendencia de consumo, existen otros factores que influyen para determinar la importancia siendo el de mucha oferta y poca demanda, como es el caso de las frutas procesadas en los mercados como Alemania, Italia y Reino Unido los cuales son mercados potenciales

para esta clase de productos.

Otro de los productos como el aceite de palma, es un insumo para otros productos como base para químicos, cosméticos, pero que su producción y extracción son algo delicados por lo que requieren certificados donde demuestren que su proceso productivo es sostenible y amigable con el medio ambiente.

Una razón más por la que se presenta la oportunidad para productos agrícolas son la tendencia al consumo de productos saludables y el experimentar nuevos sabores y aromas, es decir, poco convencionales para los europeos, teniendo potencial en: maracuyá, uchuva, gulupa, granadilla, tamarindo, baby banano, aguacate hass y pitahaya, entre otras.

En el sector de manufactura los productos no solo se destacan por su calidad, sino por la variedad y solución que representa el adquirirlos, un ejemplo de ello son los plásticos, debido a su manipulación, se ha visto como un producto sustituto de los envases de vidrio.

En cuanto a ropa interior, se evidencia oportunidad debido a que, en los países de Europa, año tras año han disminuido la producción. Mientras que la razón de la demanda de ropa de control es debido a, la obesidad que algunos países presentan y que quienes la padecen encontraron una alternativa diferente a pasar por un quirófano.

Los productos de cuero, son apetecidos por los europeos catalogándose como el líder de consumo, sin embargo, también cuentan con el mayor productor como es Italia, por lo que se debe ofrecer calidad, e innovación; teniendo en cuenta que estos fueron las oportunidades identificadas por (Procolombia, 2013)

Las reglas medioambientales para el sector manufacturero se exigen para productos como el calzado, donde se tiene potencial, pero debe cumplir con este requisito.

Por último, el tercer sector siendo el de servicios lo

que más se destaca para llegar a mercado europeo es la innovación, como se da en el servicio de turismo de la salud, que se ha consolidado como un líder en este aspecto, por su infraestructura y personal calificado, por lo que muchos extranjeros han optado por tomar servicios como tratamientos médicos y estéticos.

Otro servicio es el de los audiovisuales, este se destaca por la capacidad y por los lugares geográficos que ofrece el país, para llevar a cabo producciones internacionales, ya que es considerado como uno de los 17 países megadiversos.

Sin embargo, tras identificar las diferentes oportunidades también se pueden observar que competidores a nivel internacional se tienen, como son países que producen el mismo producto destacado y cuáles son los principales proveedores a la Unión Europea.

Caso teórico-práctico: importación de bicicletas desde Italia a Colombia.

El caso que a continuación se presenta es un ejemplo de cómo algunos de los productos no mencionados pueden estar en la lista y se puede aplicar el TLC para gozar de un arancel más bajo, haciendo que los procesos de nacionalización en cuanto a impuestos se reduzcan y, como teniendo en cuenta las normas de origen se pueden ahorrar tiempos y costos en trámites de otros documentos.

Lo primero que se debe de hacer para importar el producto (para nuestro ejemplo, son bicicletas de origen de Italia, las cuales fueron fabricadas allí), es haber realizado un estudio previo en el que se identifica cual sería nuestro proveedor, de que posibles países la podría traer, los tiempos de tránsito, el medio de transporte a utilizar. Después de que se ha determinado el proveedor, se emite una orden de compra por un valor total EUR\$ 5850, donde se compran 10 bicicletas cada una a EUR\$562 y el restante son los otros gastos para llegar al término de negociación acordado; la cual hace que el proveedor en origen inicie su proceso de alistar el pedido a enviar, inicialmente adelantando

por email una factura proforma, es decir, un borrador de como sería la factura comercial, en la cual es necesario estimar el término de negociación, y como se veía en uno de los temas tratados en el acuerdo, “las normas de origen”, como la factura no excede el monto de los EUR\$ 6.000 puede el cliente solicitarle al proveedor que en la factura final diga que es de origen Italia o de la Unión Europea.

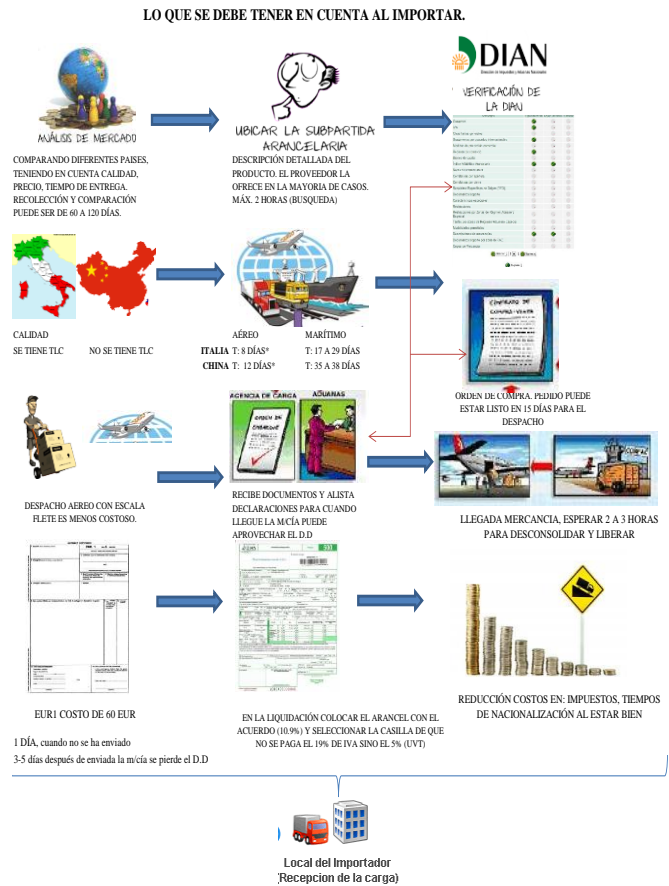
Al proveedor informar que ya tiene listo el pedido, como se acordó enviar vía aérea, teniendo un tránsito aproximado de ocho días; el cliente aprovecha para contactar a su agente de aduana a quien trasfiere todos los papeles para que sean revisados y pueda adelantar con ellos los tramites de nacionalización, cómo estimar los impuestos, los cuales son los declarados en el documento conocido como la declaración de importación, donde debe contener información del cliente y proveedor, y la sub-partida arancelaria que determina el arancel a pagar, cuando se realiza esta clasificación al remitirse a la página de la Dian, se da cuenta que esta normalmente paga un arancel del 15%, pero como previamente el agente de aduana a revisado los documentos, como la factura comercial adelantada por el cliente, entra a realizar un segundo paso y es mirar que acuerdos aplican para esta sub-partida.

El agente de aduana, o comúnmente conocía como SIA, identifica que, por provenir de Italia, ya no pagaría un arancel del 15% sino del 10.9% y que adicional a ello, no es necesario pedir el EUR1 porque está especificado en la factura y cumple con el requisito de la norma de origen establecida en el acuerdo comercial firmado en agosto del 2013, entre la Unión Europea y Colombia. Por otra, parte también identifica que, en cuanto al IVA, este producto tiene una disminución siempre y cuando no supere su valor unitario los 50UVT⁷ pagarán un IVA del 5%. Para el ejemplo aplica que por el valor del producto no excede así que el pago disminuye, tanto en los impuestos sobre las ventas como el del arancel.

⁷ UVT: unidad de valor tributario. La finalidad es estandarizar y homogeneizar los distintos valores tributarios.

En la ilustración No 4, se resume el proceso con lo más importante a tener en cuenta cuando se va a importar.

Ilustración No 4 Lo que se debe tener en cuenta al importar.



* ESCALAS
D.D: descargue directo 1 día para nacionalizar o si no es trasladado a un deposito.
EUR1 solo si supera los EUR \$6000

Fuente: elaboración propia.

III. COMENTARIOS FINALES

Los acuerdos bilaterales entre la Unión Europea y Colombia, no solo se relacionan con temas cuantitativos representados en costos como son los aranceles sino, también los cualitativos como son los permisos, certificados que se deben tener y cumplir para poder estar en el mercado europeo.

La revisión bibliográfica, permitió resaltar capítulos importantes tratados en el acuerdo bilateral como son la desgravación arancelaria y normas de origen, que al conocerlas permite aprovechar los beneficios acordados en dicho TLC. Identificando oportunidades no solo para el sector agrícola por el

que Colombia ha sido reconocido a nivel mundial, sino en el sector textil y de servicios. Por lo que se recomienda, como en estos sectores se identifiquen las diferentes condiciones de acceso al mercado como los permisos, las tendencias que está presentando el mercado, si presenta preferencia arancelaria para de esta manera se aprovechen los beneficios.

Finalmente, es importante aclarar que como se pueden tener beneficios y oportunidades, también existen otros sectores que se afectan con los tratados de libre comercio, en el caso de la UE y Colombia, el sector fue el de los lácteos por lo que sería importante revisar qué medidas se tomaron en el momento de firmar el acuerdo, y qué planes a la fecha se han ejecutado para que deje de ser un sector vulnerable al tratado.

IV. TRABAJOS CITADOS

- Camara y Comercio de Bogotá. (Febrero de 2017). *Colombia y la Unión Europea promueven oportunidades comerciales y de inversión en el marco de la paz*. Obtenido de <http://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2017/Febrero/Colombia-y-la-Union-Europea-promueven-oportunidades-comerciales-y-de-inversion-en-el-marco-de-la-paz>
- Dalmau, R. M., & Álvarez, E. T. (Mayo de 2012). *Cartilla Colombia Unión Europea*. Obtenido de https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04._acuerdo_comercial_cartilla.pdf
- DIAN. (27 de Diciembre de 2006). *DIAN - consulta del arancel de aduana - Normativa*. Obtenido de <http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/Documentos/Decreto4589-27DIC06ArancelAduanas.pdf>
- DIAN. (2013). *Reglas de origen*. Obtenido de http://www.dian.gov.co/descargas/tlc_UE/documentos/Reglas_de_origen.pdf
- EEAS. (11 de MAYO de 2016). *Colombia y la Unión Europea*.
- Fenward, A. E. (Abril de 2013). *Análisis del Acuerdo de Asociación entre Colombia y La Unión Europea: agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias*. Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4823/S2013172_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ferrer, M. G. (13 de Agosto de 2014). *El acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea*. Obtenido de http://www.utadeo.edu.co/files/collections/documents/field_attached_file/el_acuerdo_comercial_entre_colombia_y_la_union_europea_m_garcia.pdf
- Figuroa, A. M. (2008). En *Manual de exportaciones: la exportación en Colombia* (pág. 27). Bogotá: Universidad del Rosario.
- Mincomercio De Industria y Turismo. (2005). *SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/10158/sistema_generalizado_de_preferencias_-_sgp
- Pinzón, H. T. (s.f.). *La Lenta Ruptura con el Pasado Colonial (1810-1850)*. Obtenido de Biblioteca Virtual Luis Angel Arango: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/histecon/histecon4a.htm>
- Portafolio.co. (31 de Julio de 2013). *Ya está en vigor el TLC entre Colombia y la Unión Europea*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/vigor-tlc-colombia-union-europea-80378>
- Porter, M. E. (Noviembre de 2007). *Harvard Business Review*. Obtenido de http://s3.amazonaws.com/academia.edu/documents/32370097/La_Ventaja_Competitiva_de_las_Naciones.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1496010159&Signature=J6N8WbIzw70ie6nMYRjwChoJbs%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DLa_Venta
- Procolombia. (2013). *procolombia - oportunidad por sector*. Obtenido de <http://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/manufactura-y-prendas-de-vestir/manufacturas-de-cuero>
- service, E. e. (s.f.). *ACUERDO MARCO DE COOPERACION ENTRE LA COMUNIDAD*. Obtenido de http://eeas.europa.eu/archives/delegations/colombia/documents/eu_colombia/acuerdo_marco_cooperacion_es.pdf

Trejos, A. (Junio de 2009). *Instrumentos para la evaluación de impactos comerciales internacionales: aplicación para países pequeños en America Latina*. Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4895/S2009441_es.pdf;jsessionid=89220431FC4237D3C56C0C27DC53670C?sequence=1