

100 preguntas del TLC con Corea

1. ¿Por qué Asia es atractivo para Colombia?

Porque es un mercado con casi 60% de la población mundial y con economías que se han desarrollado de manera vertiginosa en las últimas décadas, lo cual se traduce en un poder adquisitivo creciente y un potencial inversionista con grandes oportunidades en países como Colombia.

Si se mira desde una perspectiva más amplia, Asia es hoy un motor de crecimiento en el mundo, pues los países de esa región son muy dinámicos y representan 34% del Producto Interno Bruto del mundo.

Además, la decisión de profundizar la agenda con Asia se sustenta en la propuesta del Consejo Superior de Comercio Exterior, de negociar acuerdos con países como Japón, China, Singapur, Malasia e India, entre otros.

2. ¿Cuáles son las razones que hacen de Corea del Sur un actor “clave” de la economía mundial?

No lo decimos nosotros, lo confirman las cifras: el año pasado, ese país se ubicó en el puesto 16 a nivel mundial, por Producto Interno Bruto (PIB), con USD 1.116 millones, al tiempo que representó 1,6% del PIB mundial. Comparado con Colombia, que alcanzó USD 328,4 miles de millones, el de Corea fue superior 3,4 veces.

3. ¿Por qué negociamos un Acuerdo Comercial con ese país?

Porque de tiempo atrás, venimos adelantando las gestiones pertinentes para que los empresarios colombianos, tanto de bienes como de servicios, logren acceso preferencial a diferentes mercados, y en este caso particular, el objetivo es estrechar lazos comerciales con los países asiáticos y atraer inversión productiva. Recordemos que es el primer Acuerdo con un mercado asiático, y nuestro gran reto es empezar la conquista comercial de este gran continente.

4. ¿En qué estudios se basaron para analizar las oportunidades de exportación a Corea del Sur?

El equipo Negociador se basó en varios estudios que cruzan el comportamiento de las exportaciones y las oportunidades para los dos países, como el de Fedesarrollo “Análisis de factibilidad de un Tratado de Libre Comercio de Colombia y Corea”, elaborado en 2009. En este documento, se hace evidente que existen sectores en los que Colombia ha demostrado tener una ventaja comparativa, en los cuales algunos países latinoamericanos han logrado penetrar el mercado coreano, pero los exportadores colombianos aún no.

Por su parte, la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio elaboró, entre 2010 y 2011, los documentos “Corea del Sur: un socio comercial estratégico para Colombia” y “Corea del Sur: dinámica comercial y relaciones bilaterales con Colombia”, en donde realizan un análisis comparativo entre las dos economías, y desarrolla ejercicios para identificar potencialidades de las exportaciones colombianas en esa nación.

También, se tuvieron en cuenta distintos estudios dirigidos por Carlos Ronderos, exministro de Comercio Exterior, que dan cuenta de las ventajas de negociar un TLC con Corea en la medida que abre oportunidades para el sector agropecuario y agroindustrial, y favorece la modernización y competitividad del sector automotriz. En uno de esos estudios se evalúan las cadenas productivas coreanas en las que se puede establecer segmentos de las cadenas productivas en las que los empresarios colombianos se pueden integrar

(Chong-Sup Kim y Carlos Ronderos (ed.) "Joint Research on Industrial Cooperation Between Korea and Colombia").

5. En términos generales, ¿cuál es la importancia de este Acuerdo para Colombia?

La importancia de este Acuerdo para Colombia radica en lograr una relación preferencial y permanente con un país que, como ya señalé, constituye un actor clave en la economía mundial, además de que es fundamental para la atracción de inversión en sectores de alta tecnología. Ambos aspectos apuntan a la generación de riqueza y empleo en Colombia.

6. ¿O sea que este convenio es un paso de Colombia para entrar al mercado asiático?

Sí. La entrada en vigencia del TLC con Corea del Sur servirá para acercarnos a Asia, y uno de los grandes retos es lograr el ingreso al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC).

Colombia tiene interés de ingresar a este Foro, pues es un camino para consolidar su relación comercial con los países que lo integran, obtener cooperación internacional y atraer mayores flujos de inversión extranjera. Esto se traducirá en mayor generación de empleo y en más bienestar para los colombianos.

7. ¿Qué se negoció?

Este es un Acuerdo de última generación, pues incluye, bienes y servicios, y también inversión y cooperación.

El Acuerdo contiene 22 capítulos que cubren: Acceso a Mercados de bienes industriales y agrícolas, Reglas de Origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Inversión, Propiedad Intelectual, Comercio y Desarrollo Sostenible, Cooperación. El Acuerdo también contempla un Preámbulo, Provisiones Iniciales y Definiciones, Asuntos Institucionales, Política de Competencia, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Compras Públicas, Comercio Transfronterizo de Servicios, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Cooperación Transparencia, Solución de Controversias, Excepciones y Provisiones Finales.

8. ¿En qué nos beneficiamos los colombianos del común con este Acuerdo?

Este Tratado tiene múltiples ventajas, tanto para los consumidores como para los empresarios. Para los consumidores, porque tendrán acceso a un mayor número de bienes con mejores precios, y para los hombres de negocios, porque tendrán nuevas oportunidades para exportar y crecer, lo cual generará más y mejores empleos. En general, las empresas de todos los sectores se beneficiarán de la eliminación gradual de aranceles para materias primas, insumos y bienes intermedios.

Es importante tener en cuenta, además, que Corea es un país exportador neto de capital y líder en innovación tecnológica. Por ello, se espera que con el Acuerdo aumente la inversión productiva, a la par con la transferencia de conocimiento hacia nosotros.

9. ¿Podría enumerar algunas ventajas puntuales?

Son muchas: contar con nuevas y mayores oportunidades de mercado, establecer nuevos vínculos en las cadenas de producción y suministro, tener la posibilidad de establecer alianzas productivas y comerciales, tener más clientes y consumidores, ofrecer mejores condiciones para atraer inversionistas, y, por supuesto, brindarle al consumidor colombiano mayores opciones para sus compras y mejores precios.

10. ¿De cuántos nuevos consumidores para nuestros productos estamos hablando?

La población de Corea es de 49 millones de personas, con una alta capacidad adquisitiva y un PIB per cápita que el año pasado alcanzó USD 31.714, nivel similar a la Unión Europea como región, y superior tres veces al nuestro, que llega a USD 10.429.

11. Dice que los coreanos tienen alto poder adquisitivo, pero ¿sí son buenos compradores?

Por supuesto. Es un mercado importante con gran capacidad de compra, ya que solamente en 2011 importó bienes por USD 524.413 millones, cifra que lo ubicó en el noveno lugar en mundo; si se compara con Colombia, vemos que ese nivel es 9 veces superior al nuestro, que sumó USD 54.675 millones en el mismo periodo.

Un hecho importante es que Corea es importador neto de alimentos, con lo cual la agricultura tiene un gran potencial para crecer, impulsada por el Tratado.

12. ¿Y cuánto exportó al mundo ese mismo año?

En 2011, las exportaciones de Corea del Sur sumaron USD 555.214 millones para un crecimiento de 19% frente al año anterior.

13. ¿Cómo ha sido el comercio entre Colombia y Corea?

El comercio bilateral pasó de USD 358 millones en 2002 a USD 1.510 millones en 2011, lo que significa que se multiplicó cuatro veces en tan sólo una década. Sin embargo, comparado con otros países de la región, es claro que Colombia está rezagada en su comercio con Corea, y el TLC debe ser el instrumento que le permita aprovechar el enorme potencial de crecimiento que tiene.

14. Entonces, ¿qué podrá pasar con nuestras exportaciones?

Miremos el ejemplo de Chile y Perú, que ya tienen TLC con Corea: la experiencia ha sido tan positiva, que en solo cuatro años las ventas agrícolas de Chile a ese mercado se multiplicaron por casi cuatro veces. Esperamos contar con resultados iguales o mejores de los que han mostrado estos, y otros países que ya tienen TLC con Corea desde hace varios años.

15. ¿Qué le vendemos a Corea específicamente?

En 2011, las exportaciones colombianas a ese mercado estuvieron representadas en productos como café (34%), ferroalineación (5%), aceites crudos de petróleo (15%), desperdicios y deshechos de cobre (14%), chatarra (5,6%), desperdicios y deshechos de aluminio (3,8%), así como medicamentos (1,2%). Igualmente, se destacaron otros productos como cueros, pieles, bolsos, azúcar, aceites de palma, globos y triciclos.

16. En dinero, ¿cuánto representaron esas exportaciones?

Nuestras ventas a ese mercado sumaron USD 296 millones, con una reducción de 26% frente a los USD 373 millones de 2010, debido a una caída en los envíos de carbón, principalmente.

17. ¿Y qué nos venden ellos?

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta

La mayor parte, casi 50% de lo que le compramos a Corea, corresponde a vehículos y sus partes; también importamos maquinaria, equipos de comunicaciones, químicos y productos metalúrgicos, principalmente.

El año pasado, específicamente, importamos automóviles de turismo (40,2%), vehículos para transporte de mercancías (4,1%), llantas (3,7%), partes y accesorios de vehículos (2,8%), polímeros de propileno (1,3%).

18. ¿A cuánto asciende lo que les compramos?

En 2011, las importaciones colombianas desde Corea tuvieron un aumento de 31%, al llegar a USD 1.234 millones.

19. ¿Qué pasará entonces con el flujo comercial?

Esperamos un aumento, tanto en los flujos comerciales como de inversión, en ambas vías, justificado en que para el caso de nuestra oferta exportable actual y potencial, habrá desgravación arancelaria, en tanto que se desmontarán las trabas administrativas, y habrá reconocimiento y homologación de reglamentos técnicos y tratamiento preferencial en compras públicas. Cabe recordar que Corea es un país con altas barreras al comercio y que ellas se flexibilizan para nuestras exportaciones.

20. ¿Cuáles son los sectores más beneficiados en Colombia con este Tratado?

Al analizar la competitividad de nuestras exportaciones, se concluye que los sectores minero y agropecuario podrían tener grandes oportunidades en el mercado coreano. Este último es altamente protegido en Corea en productos como café, carne de res, de cerdo, pollo, azúcar, banano, papayas y demás frutas tropicales, quesos, bebidas lácteas, flores, entre otros.

21. ¿Cuál es la expectativa de crecimiento económico colombiano con este Tratado?

Se estima que el PIB real a precios de mercado se incrementaría en un poco más de 0,5% como resultado de la entrada en vigencia del TLC con Corea. Así se desprende del estudio de Fedesarrollo “Análisis de factibilidad de un Tratado de Libre Comercio de Colombia y Corea”.

El resultado positivo sobre la producción nacional se explica por el incremento en el consumo privado, que se elevaría en 0,82% y el aumento en 0,22% del valor de las exportaciones colombianas.

Con el fin de identificar productos en los cuales Colombia podría tener oportunidades en el mercado coreano, el Ministerio realizó un ejercicio que consistió en cruzar las importaciones mundiales de Corea del Sur con las exportaciones de Colombia al mundo; el resultado indica qué países similares al nuestro están ya vendiendo a Corea productos que para Colombia será factible venderle cuando el TLC esté vigente. Estos productos incluyen carne de bovino, lácteos, tabaco, frutas, preparaciones alimenticias, confecciones y manufacturas de cuero, entre otros.

22. ¿Y qué efectos tendrá para la economía coreana?

Para Corea, es la oportunidad de mantenerse en un campo de juego nivelado con sus competidores principales (Estados Unidos y la Unión Europea) en el mercado colombiano, que crece por encima del promedio mundial.

Así mismo, las garantías derivadas del Acuerdo le otorgan a Corea mayores incentivos para invertir en agroindustria, biocombustibles, cosméticos, servicios de tecnologías de información, turismo médico e

infraestructura, industria automotriz, metalmecánica, maquinaria y equipo, industria de dispositivos médicos, petroquímica, recursos naturales e infraestructura conexas.

23. ¿Cómo cree que pueda Corea sacar provecho de los TLCs que ha firmado Colombia?

Colombia puede convertirse, con la concurrencia de este TLC y los que están en vigor y se han negociado recientemente, en un “hub” de inversión para empresas coreanas y de otras economías que, localizadas en el país, produzcan y conformen una plataforma de exportación de productos de valor agregado a mercados cercanos como los de la Comunidad Andina, Centroamérica y el Caribe, México, Mercosur y los Estados Unidos, entre otros.

24. ¿Cuánto exporta Colombia al mercado Asia-Pacífico, y cómo es ese comportamiento frente a otros países de la región?

El año pasado, 7% de nuestras exportaciones de bienes se dirigió a Asia-Pacífico, en tanto que Chile, por ejemplo, envía a este destino 34%, y Perú 22%. En parte, las cifras que muestra nuestro país obedecen a la poca orientación que han registrado, hasta ahora, los exportadores colombianos hacia los mercados de esa zona.

25. ¿Y Corea podría convertirse en el “laboratorio” del mercado asiático para los empresarios colombianos?

Claro que sí. Por las características que presenta, Corea del Sur puede ser el mejor laboratorio para que los empresarios de Colombia aprendan a aprovechar mejor el mercado asiático. Es una gran oportunidad para todos y un gran reto.

26. ¿Cuáles son los próximos países asiáticos con los que Colombia negociará Acuerdos Comerciales o TLCs?

El Acuerdo con Corea del Sur abre el camino para futuras negociaciones de Tratados de Libre Comercio con países como China y Japón. Con este último se concluyó un Acuerdo bilateral para la protección y promoción de las inversiones y se estableció un Grupo de Estudio Conjunto para un Acuerdo de Asociación Económica que, luego de tres reuniones, entre octubre de 2011 y mayo pasado, se encuentran consolidando el texto del reporte y se espera la pronta conclusión de su trabajo.

27. Y por su parte, ¿qué negociaciones de este tipo adelanta Corea actualmente?

Por el momento, Corea tiene Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, la Unión Europea, los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), los de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), India y Turquía. A nivel regional, están en marcha sendos Acuerdos con Chile, desde 2004, y con Perú, que entró en vigencia en agosto del año pasado.

28. Al respecto, ¿cuál ha sido la experiencia de Chile y Perú?

Chile y Perú son los únicos países de la región que tienen vigentes acuerdos comerciales con Corea del Sur. El TLC entre Chile y Corea se reconoce como el primer acuerdo comercial de un país asiático con otro fuera de la región, y entró en vigencia el 1 de abril de 2004. Desde la perspectiva coreana, se buscó el aumento de las exportaciones de bienes con contenido tecnológico hacia el país austral, y aprovechar las relaciones económicas de Chile para llegar a los demás países latinoamericanos.

Entre 2003 y 2011, las exportaciones de Chile a Corea crecieron 19,9% promedio anual, cifra mayor que la tasa de crecimiento de las ventas totales del país (18,7%). En el último año, las exportaciones a Corea sumaron USD 4.448 millones y correspondieron a 5,5% de las ventas totales de Chile, ocupando el país asiático su quinto destino.

Por su parte, el Tratado Perú-Corea solo entró en vigencia en agosto pasado, por lo que se dificulta identificar una tendencia en el comportamiento del comercio; sin embargo, en 2011 las exportaciones peruanas a ese mercado crecieron 89,2% al llegar a USD 1.649,9 millones, con lo cual Corea pasó de ser el décimo primer destino de las exportaciones a convertirse en el octavo. En este caso, 77% de las ventas corresponde a minerales.

29. A propósito de Chile, hace pocos días se anunció la creación de la Alianza del Pacífico. ¿En qué beneficia dicha Alianza, el Acuerdo con Corea?

Dicha Alianza, de la que hacemos parte inicialmente México, Chile, Perú y Colombia, servirá para acelerar nuestra agenda con el Asia-Pacífico, y dentro de esta, con Corea.

30. ¿Es este tipo de Acuerdos, una fórmula para el crecimiento?

Definitivamente, sí. Y así lo demuestran los resultados que en materia de comercio exterior e inversión, reflejan los países que han entrado en la onda de los Acuerdos Comerciales o Tratados de Libre Comercio, ya que es una contribución al crecimiento a través de la eliminación de trabas al intercambio de bienes y servicios, lo que reduce la incertidumbre en las decisiones empresariales. No obstante, es preciso tener en cuenta que los tratados de libre comercio son un marco que define reglas de juego estables para el comercio y que su aprovechamiento efectivo es el que permite realizar el potencial de crecimiento económico que genera el comercio internacional.

31. ¿No habrá riesgo de triangulación desde China, país vecino a Corea?

No. El Acuerdo cuenta con un capítulo de Reglas de Origen que contempla exigencias mínimas de transformación e incorporación de valor agregado para los productos que se beneficiarán de las referencias pactadas.

32. ¿Por qué firmar un Acuerdo con un país que ha tenido tanta tradición bélica?

Si bien Corea ha sufrido invasiones y ha sido protagonista de varias guerras, desde 1987 se considera como una democracia multipartidista y hoy es una de las economías más importantes del mundo, y una de las naciones con mayores avances en campos como tecnología e infraestructura, por ejemplo.

33. Pero si se llegara a desacelerar la economía coreana, ¿no afectaría los resultados del Tratado?

Debemos tener claridad en que los acuerdos comerciales son medidas estructurales que no dependen de las coyunturas, lo cual significa que una situación de desaceleración económica no sería problema para el Tratado.

34. ¿No han pensado que el idioma será una barrera para aprovechar este Acuerdo?

No; aunque el coreano es la lengua oficial, el segundo idioma más usado en Corea del Sur es el inglés. Esto significa que nuestros empresarios deben seguir fortaleciendo sus conocimientos de ese idioma, como

complemento a los programas del gobierno orientados al aumento del bilingüismo. Recordemos que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo promueve el programa I speak, mediante el cual se provee a empresas nacionales y extranjeras información sobre los colombianos certificados en el dominio del idioma inglés con fines profesionales, por medio de la administración de un Registro Nacional de Personas Certificadas en Inglés. Además el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Educación, está empeñado en fomentar el bilingüismo en los colegios, los establecimientos de formación técnica y las universidades. Por su parte, en Corea, Proexport identificó más de 10 universidades que ofrecen cursos de español.

35. ¿Y la visa?

En este caso tampoco hay problema, porque Corea hace parte del grupo de 30 países que en la actualidad no le exigen este trámite a los colombianos.

36. ¿Qué tan diferentes o complementarias son las economías de Colombia y Corea del Sur?

Las dos economías son complementarias. Esto se observa en las canastas importadora y exportadora de ambos países. Mientras Corea es principalmente exportador de productos industriales (el 88% del total), Colombia es importador de este tipo de mercancías (16,7% del total). Por su parte, en 2011 Colombia exportó el 70,9% en productos minero-energéticos y Corea del Sur el 10,8%.

En los últimos tres años, se mantuvo esta composición, con un ligero incremento en productos minero-energéticos en la canasta coreana; pasaron de 7,7% en 2009 a 10,8% en 2011(US\$27.834 millones a US\$59.820 millones), equivalente a un crecimiento del 47% promedio anual.

37. ¿Cuándo entra en vigencia el Acuerdo?

Una vez firmado, el Acuerdo deberá someterse, en Colombia, a la aprobación del Congreso como ley de la República y una vez sancionado por el Presidente, pasar a la revisión de constitucionalidad; todo el trámite puede durar hasta dos años. En el caso de Corea, la Asamblea Nacional debe aprobar el texto firmado para poder ponerlo en vigor.

38. En pocas palabras, ¿cómo califica el cierre de la negociación?

Bajo un ambiente de total colaboración por parte de los dos países. Estuvimos reunidos desde el pasado lunes hasta ayer en la séptima ronda de negociación, en Seúl, trabajando con el gran compromiso de beneficiar a las economías de las dos naciones.

39. ¿Cuánto tiempo duró la negociación?

Todo el proceso tomó dos años y medio: inició en diciembre de 2009 y concluyó, como dije, ayer, luego de 7 rondas y 5 mini-rondas.

40. Entonces, ¿estamos listos para aprovechar al máximo el Acuerdo?

Sí. Colombia ha decidido acelerar su meta de aumentar y diversificar las exportaciones y para ello, con la dirección del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y Proexport, se diseñó una estrategia, resultado de un trabajo que comenzó hace cinco años, ante la necesidad de preparar al sector productivo para la apertura de las fronteras comerciales.

El trabajo desarrollado por la oficina comercial de Proexport en Corea ha permitido apoyar a los exportadores colombianos en la búsqueda de oportunidades de negocio en ese mercado mediante la identificación de escenarios de promoción internacional y el acompañamiento a los empresarios.

De igual manera, hemos identificado el potencial de sectores como ropa infantil, palma de aceite orgánico, flores, frutas y hortalizas, café, productos lácteos y carne bovina y porcina.

41. ¿Pueden ser competitivos los empresarios colombianos con la actual infraestructura?

En este tema hay avances significativos, como por ejemplo en el Caribe colombiano, región que hoy está mejor preparada para aprovechar los tratados comerciales. Se tienen puertos más eficientes y zonas francas con techo industrial disponible con los cuales se puede competir y atraer inversión extranjera, para que se localice allí. El Pacífico está pasando también por una etapa de transformación, la cual hay que acelerar más, para aprovechar las ventajas de los Acuerdos.

También son evidentes los avances en materia de modernización de aeropuertos. Se destaca Eldorado, de Bogotá, con cuya ampliación se aspira a lograr que dicha terminal quede a la altura de algunas de la región como el caso de Panamá, por dar un ejemplo.

42. ¿Están listas las regiones para aprovechar este Acuerdo con Corea y qué se está haciendo para mejorar la competitividad en ellas?

En el tema de competitividad se está trabajando en varios frentes, bajo la dirección de la Alta Consejería para la Competitividad y las Regiones. En lo que compete al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, hemos brindado todas las herramientas posibles a las Comisiones Regionales de Competitividad, para que trabajen de la mano con las autoridades regionales, el sector privado y la academia en los distintos temas relacionados con este aspecto.

43. ¿Cómo estamos en materia de inversión coreana en Colombia?

De acuerdo con cifras del Banco de la República que no incluyen sector petrolero ni reinversión de utilidades, la IED de Corea en Colombia registra un acumulado en la reciente década 2002-2011 de USD 46 millones, dirigidos en 98% al sector comercial.

44. Y ahora, ¿en qué campos se podría dar o incrementar?

Hay posibilidades en todos los sectores, pero especialmente en automotor, textiles y electrónica de consumo.

45. Ya nos explicó la parte macro del asunto, ahora vayamos puntualmente a la industria. ¿Qué proyectos adelanta Colombia para aprovechar este Acuerdo?

El proceso de apertura comercial por el que atraviesa Colombia, no solo para aprovechar este sino los demás Acuerdos, va de la mano de la implementación de la política industrial, una de cuyas bases es el Programa de Transformación Productiva (PTP), liderado por este Ministerio, el cual incluye, hasta el momento, 16 sectores con potencial de convertirse en sectores de "talla mundial".

46. ¿El Acuerdo hará más competitivas a las empresas colombianas?

Sí. La reducción y eliminación de gravámenes y barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas, hará más competitivos nuestros productos industriales y agrícolas, al acceder a un mercado de alto poder adquisitivo y con orientación importadora.

El Tratado permitirá un mejor acceso para la industria colombiana de insumos y materias primas, por parte de un proveedor de talla mundial, así como un entorno previsible para las mayores inversiones productivas. También será motor para nuevas inversiones en áreas clave para la competitividad del país como infraestructura vial, energética y de comunicaciones.

47. ¿Qué tuvieron en cuenta al negociar los beneficios arancelarios para la industria?

Las canastas de desgravación para la industria se negociaron teniendo en cuenta la sensibilidad de la producción nacional, y se asignaron los períodos más extensos a estos productos.

48. ¿Cuál es la mayor ganancia para el sector productivo con este Acuerdo?

Podríamos afirmar que la eliminación de barreras al comercio, en un mercado altamente protegido, para nuestros productos de interés exportador, y al mismo tiempo acordar condiciones adecuadas para las sensibilidades de nuestro sector productivo frente a la mayor competencia derivada del Acuerdo.

49. ¿Cuál fue el resultado final de la negociación para la industria?

En cuanto a la industria, el TLC con Corea permitirá que la totalidad de la oferta exportable actual del país en esos productos ingrese a ese mercado en poco tiempo, libre de aranceles. Se pactó desgravación inmediata para el 98% de las líneas arancelarias que clasifican los bienes industriales. El 2% restante se desgravará en máximo 5 años.

Por su parte, Colombia liberará sus productos industriales de manera gradual teniendo en cuenta las sensibilidades específicas frente al país asiático y liberando de manera más rápida las materias primas, según Díaz-Granados.

50. ¿Específicamente cómo quedaron los plazos para el sector industrial?

- De acuerdo con las cifras de importaciones realizadas desde Corea en el 2011, el 26% ingresará libre de gravámenes desde el inicio del Acuerdo. Entre ellas se encuentra maquinaria, resinas petroquímicas, productos químicos y siderúrgicos, autopartes y algunos productos farmacéuticos.
- En 5 años ingresará a Colombia un 18% adicional. En este segmento están neumáticos, algunas autopartes, productos siderúrgicos y pequeños electrodomésticos, diferentes de línea blanca.
- En 7 años ingresará el 6% del comercio, básicamente de resinas petroquímicas, químicos, manufacturas de hierro, pilas y baterías, entre otros.
- En 10 años se concentra el 44% de las compras, correspondientes a los automóviles, camiones y algunos electrodomésticos.
- Finalmente, en 12 años ingresará el 3% de las importaciones de refrigeradores y congeladores (conocidos como "línea blanca").

51. ¿Cuáles productos del agro colombianos podrán ingresar ahora a ese mercado?

Una vez entre en vigor el Acuerdo, lo podrá hacer la totalidad de nuestra oferta exportable en materia de bienes industriales, libre de aranceles. En materia agrícola, todos nuestros productos de interés exportador contarán con preferencias; en 99% de los casos con reducciones graduales que al final del correspondiente plazo de desgravación llegan a eliminación total de los aranceles.

Algunos de los beneficios pactados para Colombia son:

- **Café:** Se logró acceso inmediato para el café verde, y para las preparaciones de café (instantáneo y mezclas) plazos entre 0 y 3 años. Es de anotar que en café, Corea tiene previsto importar cerca de US\$1.000 millones, mientras que las exportaciones actuales de Colombia hacia ese mercado son tan solo de cerca de US\$100 millones.
- **Flores:** Para estos productos se eliminarán los aranceles en plazos entre 3 y 5 años para los claveles, las rosas y crisantemos, entre otras.
- **Banano:** El arancel de 30% se reducirá en 5 años.
- **Frutas:** Se acordó el desmonte de los aranceles en plazos que van entre 5, 7 y 10 años.
- **Hortalizas:** Éstas se beneficiarán con desmonte de los aranceles en períodos que van entre 5, 7 y 10 años.
- **Tabaco y cigarrillos:** Colombia logró el desmonte de los aranceles en 10 años para el tabaco y cigarrillos entre 10 y 15 años.
- **Azúcar:** A diferencia de otros Acuerdos como USA y UE en donde se logró acceso a través de cupos, con Corea se tendrá el desmonte total del arancel de 35% en 16 años.
- **Alcohol etílico y Etanol:** Para el alcohol etílico se logró eliminación del arancel de 270% en 16 años con 2 de gracia y para el etanol en 5 años.
- **Carne de bovino y despojos:** Se logró la apertura del mercado en 19 años, con contingente que se activa en el primer año, en 9.900 toneladas con un crecimiento del 2% anual para los cortes finos. En el caso de la carne de res, la producción coreana sólo alcanza para abastecer cerca del 50% de la demanda interna, por lo que importa cerca de US\$ 600 millones de dólares anuales.
- **Carne de cerdo:** Se logró el desmonte de los aranceles en plazos entre 10 y 16 años.
- **Avicultura:** Se logró la eliminación de los aranceles en períodos que van entre 10, 12 y 16 años.
- **Derivados Lácteos:** Para productos como lacto sueros, quesos, arequipes, leche descremada se logró la eliminación de los aranceles en plazos entre 10, 16 años y para las bebidas lácteas en inmediata. En leche en polvo se obtuvo un contingente de 100 toneladas fijas.
- **Por su parte, Corea obtendrá acceso al mercado colombiano para el 95% del universo arancelario del ámbito agrícola OMC.**
- **El arroz y los productos que contienen arroz se excluyeron por parte de los dos países.**

52. ¿Y cuáles nos llegarán de allá?

Los intereses exportadores coreanos se concentran en el ámbito industrial. Los productos de ese país asiático ingresarán con ventaja arancelaria de manera gradual, dependiendo de la sensibilidad del correspondiente bien. Entre las fortalezas coreanas se destacan sectores como el de los automóviles, electrodomésticos, siderurgia, algunos productos de la petroquímica y textiles.

53. ¿Qué empresas coreanas reconocidas tienen presencia en Colombia?

Hay varias marcas y nombres comerciales familiares para los colombianos de origen coreano como Samsung, Hyundai, Daewoo, LG Electronics, Posco, Poongsan, Golden-Oil y Skizen, que corresponden a sectores como automóviles, electrodomésticos, acero, minería y petróleo, productos no ferrosos y telefonía celular, entre otros.

54. Vayamos por partes y comencemos por el sector agroindustrial. ¿Qué oportunidades se han identificado en Corea?

Hemos encontrado una gran oportunidad para exportaciones como flores frescas, derivados del café, productos de confitería, semillas, productos de panadería y molinería, así como crustáceos y moluscos.

55. Pero, nosotros ya exportábamos café a Corea. ¿Cuál será entonces el beneficio en este caso?

En efecto, Colombia exporta café y extractos de café a ese mercado, de tal manera que en 2011 la cifra por este concepto alcanzó USD 97 millones, siendo el primer rubro de exportación en ese año, pero las ventas seguramente aumentarán al eliminarse los altos aranceles que hoy enfrentamos.

56. ¿Cuáles fueron las principales ganancias para Colombia en el tema agrícola?

En este proceso, logramos que todos nuestros intereses, que eran ofensivos, quedaran incluidos, lo cual no tiene precedentes para un país del nivel de Colombia. A nosotros los coreanos nos dieron un paquete agrícola muy superior al que le otorgaron a países como Perú, Chile, Vietnam, Indonesia e India. Lo anterior, teniendo en cuenta que Corea ha sido un país tradicionalmente muy cerrado en agricultura.

57. Finalmente, los lácteos, uno de los productos más sensibles ¿cómo quedó?

Para productos como lactosueros, quesos, arequipés, leche descremada se logró la eliminación de los aranceles en plazos entre 10, 16 años y para las bebidas lácteas en inmediata. En leche en polvo se obtuvo un contingente de 100 toneladas fijas.

58. ¿Qué les diría a los empresarios del agro?

El equipo negociador logró concretar el acceso preferencial en todos sus productos de interés exportador como carne deshuesada, lácteos y quesos, avicultura, flores, frutas y hortalizas, café y productos de café, preparaciones alimentarias y jugos de frutas, entre otros. Colombia ya está exportando algunos de estos productos a Corea, pero insisto en que las ventas seguramente aumentarán al eliminarse los altos aranceles que veníamos enfrentando.

59. ¿Pero los surcoreanos sí nos comprarán leche y carne a precios competitivos?

Definitivamente sí, ya que se obtuvieron preferencias en productos cárnicos y lácteos para los que se tenían aranceles elevados. Asimismo, se están negociando compromisos en materia sanitaria y fitosanitaria, con ese fin.

60. A propósito, ¿qué pasó con las medidas fitosanitarias?

Se negociaron compromisos que facilitarán el acceso de nuestros bienes agropecuarios y alimenticios. Así mismo, se contará con un Comité que operará como canal privilegiado para solucionar los aspectos relacionados con estos temas.

61. ¿Cómo “pinta” ese mercado para nuestra carne?

El año pasado, Corea importó de diversos países cerca de USD 1.521 millones por concepto de carne; esa cifra fue superior en 58% a lo registrado en 2008, lo que significa que se trata de una demanda creciente.

62. ¿Qué productos ingresarán desde Corea y en qué plazos?

Tomando en cuenta las importaciones realizadas desde Corea en el 2011, el 26% ingresará libre de gravámenes desde el inicio del Acuerdo. Entre estos productos se encuentran maquinaria, resinas petroquímicas, químicos y siderúrgicos, autopartes y algunos productos farmacéuticos. En 5 años ingresará el 18% adicional, destacándose los neumáticos, algunas autopartes, productos siderúrgicos y pequeños electrodomésticos, diferentes de línea blanca. En 7 años se registra el 6% del comercio, básicamente de resinas petroquímicas, químicos, manufacturas de hierro, pilas y baterías, entre otros. En 10 años se concentra el 44% de las compras, correspondientes a los automóviles, camiones y algunos electrodomésticos. Finalmente, en 12 años se concentra el 3% de las importaciones de refrigeradores y congeladores (conocidos como "línea blanca").

63. ¿Se podría dar una sinergia entre el sector de electrodomésticos de los dos países?

Corea es proveedor de materias primas para numerosos sectores de la industria. En el caso de los electrodomésticos, se importan los compresores y el material ABS que posteriormente se incorpora en neveras ensambladas aquí, así como varios modelos de electrodomésticos que no se producen en el país.

64. ¿Cómo es el comercio bilateral en cuanto al sector petroquímico?

En este caso, se importan poliésteres, resinas y polímeros, en tanto que los productores de confecciones compran nylon de uso textil para su incorporación en las confecciones.

65. Un sector clave es el de servicios. ¿Qué nos puede decir sobre el mismo?

Colombia ha venido trabajando para fortalecer la exportación de servicios e, incluso, varios de estos hacen parte del Programa de Transformación Productiva (PTP). En efecto, este campo es de gran proyección, pues registra una dinámica superior a la del comercio de bienes, en parte por el impulso derivado del desarrollo de Internet, los avances en tecnología de comunicaciones y la caída en los costos del transporte internacional.

66. ¿El Acuerdo permitirá exportar servicios profesionales?

Claro que sí. Colombia mantuvo la discrecionalidad para apoyar los sectores de servicios en general, y en particular se mantuvieron medidas actuales y espacios futuros para promover algunos de ellos.

67. ¿Cuál es la expectativa del Acuerdo en materia de turismo?

El año pasado se registró el ingreso al país de 6.014 ciudadanos coreanos, con un incremento de 17% frente a 2010, cifra que representó 0,38% del total de visitantes extranjeros a Colombia en ese periodo. Con la entrada en vigencia del Acuerdo se espera un incremento del turismo bilateral, lo que se verá favorecido con el tema de la visa, que como expliqué anteriormente, no es requerida por ese país a los colombianos.

68. ¿Cuál es el panorama en telecomunicaciones?

Al incluirse, en el Acuerdo, un Capítulo de servicios de telecomunicaciones, se contribuye al cumplimiento de los objetivos fijados por el gobierno, en el sentido de aumentar la inversión extranjera, y fomentar la competencia y la convergencia tecnológica en el sector.

69. Teniendo en cuenta la fortaleza de Corea en el sector automotor, existe gran preocupación por una eventual invasión de carros procedentes de allá...

Es cierto que Corea del Sur hace parte del grupo de grandes productores de vehículos, pero no hay tal para esa preocupación, toda vez que la desgravación en materia de automóviles será gradual para permitir un ajuste. Además, no se puede perder de vista que Colombia ya tiene compromisos de desgravación arancelaria en TLCs con países que producen alrededor del 45% de la producción mundial de autos y que las empresas con presencia en el país han anunciado inversiones importantes para fortalecer su participación en el mercado nacional.

70. ¿Cómo quedaron los términos del Acuerdo en lo que respecta al sector?

En el caso de la industria automotriz, se pactó un programa de liberación lineal a 10 años frente a Corea que permitirá el ajuste del sector a la mayor competencia. Es decir, el arancel de 35% se reducirá gradualmente en 10 cortes anuales de 3,5% cada año, una vez entre en vigencia el Acuerdo.

71. ¿Cambiarán notablemente los precios de los carros?

El precio de los vehículos viene dado por una serie de componentes, uno de ellos es el arancel. No obstante, factores como tasa de cambio, costos logísticos y comportamiento de la demanda juegan un papel importante en los precios finales de los vehículos.

72. ¿Se perderán empleos en la industria automotriz nacional?

Los retos que impone el TLC a la industria automotriz deben conducirla a aumentar su productividad la cual a su vez se fundamenta fuertemente en su capital humano. Así, se esperaría una mayor especialización y formación del capital humano de la industria automotriz nacional, generando empleo altamente calificado y bien remunerado y competitivo a nivel mundial.

Este proceso se viene adelantando y acompañando desde el Programa de Transformación Productiva.

73. ¿Con qué otros países tiene Colombia acuerdos en el sector automotor?

Este sector fue negociado en los Acuerdos de Colombia con México, Chile, Mercosur, y en el marco de la Comunidad Andina mediante un Convenio Automotor exclusivamente con Ecuador. Por su parte, en el Acuerdo con los países del Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), quedaron excluidos de preferencia arancelaria gran parte de los vehículos, mientras que las autopartes se negociaron en su totalidad.

También quedó incluido en negociaciones que pronto entrarán en vigor, con países que son importantes productores y que representan alrededor del 45% del total de la producción mundial de vehículos, como por ejemplo Unión Europea, Canadá y Estados Unidos.

74. ¿Se ha considerado excluir al sector en algún Acuerdo Comercial?

El gobierno no ha contemplado hasta ahora dejar por fuera a la industria automotriz sino, por el contrario, incluirla en canastas que brinden la temporalidad necesaria para que se ajuste a las condiciones de mayor competencia.

75. Eso suena bien, pero algunos aseguran que nuestras diferencias con Corea causarán dificultades a los ensambladores colombianos.

Definitivamente no se quebrarán, más bien será una oportunidad para su crecimiento. La industria de ensamble de vehículos importa autopartes y llantas, por ejemplo, y algunas empresas ensambladoras complementan su oferta en Colombia con la importación de vehículos producidos en Corea.

76. ¿Cómo se han preparado los productores colombianos para enfrentar esta competencia?

La industria de autopartes y vehículos viene trabajando desde 2009 en el Programa de Transformación Productiva, ejecutando un plan de negocios de largo plazo cuyo objetivo es aumentar la competitividad de la cadena para convertirse en un sector de clase mundial. Ese trabajo, enmarcado en una alianza público – privada, ha resultado en proyectos y procesos que implican el fortalecimiento del capital humano, la adecuación de la normatividad y el desarrollo del sector en materia de tecnología, innovación y promoción.

77. Como por ejemplo...

Como por ejemplo la zona franca de Colmotores, recientemente inaugurada, en la cual la compañía invirtió cerca de USD 200 millones y se convirtió en la primera fabricante de carros en el país, con miras a exportar a varios países.

78. ¿Cuántos productores y trabajadores de la cadena se han beneficiado de este Programa?

Se han logrado convenios con el SENA para la formación de más de 1.000 personas vinculadas a empresas de autopartes y ensambladoras en temas pertinentes para el sector, así como en cursos de idiomas.

79. Y en desarrollo tecnológico, ¿en qué ha avanzado el sector?

Con el apoyo de Colciencias se ha logrado un estudio para iniciar la construcción del Centro de Desarrollo Tecnológico Automotor (CDTA), proyecto de alto impacto dirigido a aumentar la capacidad de la industria y la optimización en procesos de pruebas de laboratorio.

80. ¿Con el Tratado ingresarán carros usados?

Definitivamente, no. Así como ningún bien puede hacerlo, los vehículos usados no ingresarán al país, según lo dispone el Convenio Automotor Andino, vigente en este momento.

81. ¿Cuál ha sido la evolución de las exportaciones colombianas de la industria automotriz en los últimos años?

EXPORTACIONES DE AUTOPARTES Y VEHÍCULOS			
USD FOB			
Destinos	2010	2011	Var. %
Ecuador	294.399.059	297.500.290	1,1
Brasil	81.018.196	93.478.413	15,4
Perú	28.947.782	44.615.311	54,1
Chile	40.419.439	41.583.176	2,9
Estados Unidos	32.693.031	39.329.369	20,3
México	13.882.145	30.473.823	119,5
Argentina	4.344.929	5.893.201	35,6
Canadá	1.463.442	2.686.165	83,6
TOTAL	653.334.953	783.161.763	19,9

Fuente: DIAN, Cálculos PTP.

82. ¿Llegarán productos remanufacturados?

Destacamos como muy positivo para Colombia, que no se contempla la importación de bienes usados, remanufacturados, recuperados, o vehículos usados y nuevos de años anteriores.

83. Qué manufacturas colombianas se beneficiarán con el Tratado?

Hemos identificado oportunidades en productos farmacéuticos, manufacturas de hierro o acero, flores artificiales, plástico en formas primarias, cosméticos y productos de aseo y medición.

84. ¿Las pymes le podrán sacar provecho al Acuerdo?

En efecto, las Mipyme son la base de nuestra economía, y la gran mayoría de ellas está en el sector de comercio y servicios. Por ese solo hecho se verán favorecidas con el Tratado con Corea. De otra parte, las que están en el sector de manufacturas contarán con equipos y materias primas más económicas, para atender el mercado nacional.

85. ¿Hubo participación de la sociedad civil en el Acuerdo?

El Equipo Negociador ha mantenido, como es usual, mecanismos de participación desde el inicio del proceso, con el objeto de construir de la mejor manera posible, la posición nacional en los diferentes temas en discusión.

Es así como se han realizado más de 60 actividades participativas e informativas con la sociedad civil, durante las cuales se presentó el estado de la negociación en todas las áreas.

86. ¿Cuántas reuniones con la sociedad civil se hicieron antes de cerrar la negociación?

Sostuvimos 22 reuniones de carácter informativo con antelación a las rondas, durante las mismas y con posterioridad a su ejecución, con la participación del Jefe Negociador y los Negociadores temáticos. En ellas se tocaron todos los asuntos relacionados con el Acuerdo, dando lugar a los espacios de participación ciudadana necesarios para la construcción de la posición nacional.

87. Pero, ¿sí se reunieron con los sectores interesados?

Por supuesto. Realizamos 33 reuniones sectoriales lideradas por los negociadores en las diferentes áreas que incluyen acceso a mercados agrícolas e industriales, servicios e inversión, compras oficiales, entre otras temáticas que hacen parte del TLC.

88. ¿Se tuvo en cuenta a los trabajadores y a las minorías o solo se escuchó a los empresarios?

Las reuniones incluyeron cinco encuentros con dirigentes de las Centrales Obreras, y cinco más con representantes de grupos étnicos nacionales.

89. ¿Y los gremios?

Miembros del equipo de Gobierno, encabezados por el Jefe Negociador, se han hecho presentes en foros y reuniones de discusión promovidos por la Andi, Analdex, Fenalco, Acicam y la Cámara de Comercio Colombo Coreana, entre otros, en los que se ha discutido a fondo el alcance de la negociación con Corea del Sur.

90. ¿Los congresistas también tuvieron voz?

Sí. El Gobierno ha invitado a todos los miembros del Congreso de la República para que participen en la Comisión de Acompañamiento de esa corporación a las negociaciones.

91. ¿Cuáles fueron las principales posiciones frente al tema por parte de los miembros del Congreso?

Como ha sido tradicional, esta cartera se ha hecho presente en los distintos debates de control político, mediante los cuales el Legislativo hace seguimiento a los distintos temas que tienen que ver con la internacionalización de la economía.

Destacamos el debate que se llevó a cabo el 20 de septiembre de 2011, en la comisión segunda del Senado y que fue convocado por la senadora Alexandra Moreno Piraquive. Durante la sesión, en mi calidad de Ministro de Comercio, Industria y Turismo, hice una exposición sobre las razones que llevaron a Colombia a negociar un TLC con Corea. También se respondieron preguntas puntuales sobre el acuerdo como capítulos, evolución del proceso, productos de interés para Colombia y potenciales inversionistas, entre otros.

En ese mismo escenario nos referimos a cuál iba a ser la estrategia de este Gobierno para profundizar la relación con los países del Asia Pacífico y cómo Colombia es un actor clave en procesos como el de la Alianza Pacífico.

92. ¿Cómo ha sido la labor de promoción de Colombia en Corea?

De la mano de Proexport, se ha trabajado activamente en la promoción del país, sus productos y sus oportunidades, a través de misiones comerciales que han arrojado nuevas exportaciones y contribuido a la atracción de nuevas inversiones.

93. ¿Qué otras iniciativas de promoción complementarían este TLC?

Dada la importancia que reviste el aprovechamiento del mercado coreano, y en general del Asia, el Gobierno Nacional, a través de Proexport, abrió en 2011, una oficina comercial en Corea, así como diez puntos de atención internacional, la mayoría en Asia (Corea, Japón, Turquía, China –Shanghái y Hong Kong-, Singapur, Indonesia, y Emiratos Árabes).

Destacamos también el interés del Gobierno nacional de participar en la iniciativa de la Alianza del Pacífico Latinoamericano entre México, Colombia, Perú y Chile, con el propósito de fortalecer la presencia en esta parte del hemisferio.

Existe además un trabajo de articulación entre las agencias de promoción, es así como Proexport junto con ProChile, Promperú y Proméxico desarrollan de manera conjunta acciones de promoción para apoyar la estrategia de integración e inserción en Asia.

94. ¿Qué actividades se han desarrollado con Corea para promocionar a Colombia en temas en los que se tendrían oportunidades, y también qué se ha hecho para promover la visita de coreanos a nuestro país?

En este frente Proexport ha realizado más de 10 actividades que han ido desde promover viajes de misiones a ese país asiático, para ahondar en temas de interés como el de tecnología, hasta lograr que misiones de inversionistas coreanos lleguen a Colombia.

Se destaca la visita de una misión de 11 colombianos que viajaron a Corea, en febrero pasado, para conocer el sistema de innovación que ha puesto en marcha el país oriental para la creación de aplicaciones de dispositivos móviles.

También fue importante el seminario de inversión que hubo en Seúl, en julio del año pasado, en el que funcionarios del Gobierno colombiano destacaron las ventajas que ofrece el país a los empresarios de biocombustibles, petroquímicos, innovación, tecnología e infraestructura, entre otros.

Así mismo, en febrero pasado, se promovió la llegada de un grupo de operadores de Corea que visitaron los principales atractivos turísticos de Colombia.

En general, se han promovido diversos viajes en ambos sentidos, los cuales tienen como fin que los empresarios e inversionistas exploren las oportunidades que hay para el fomento del comercio, la industria y el turismo.

95. ¿Si yo fuera un empresario, ¿cómo podría saber si mi producto o servicio tiene futuro allá?

El Ministerio, junto con Proexport, estamos trabajando para que las empresas lleguen a ese país, y en este punto son clave las actividades de capacitación y promoción que llevamos a cabo, para socializar con los empresarios las oportunidades de negocios, condiciones de acceso y exigencias de ese mercado.

Los empresarios se pueden acercar a los Centros de asesoría en comercio exterior, Zeiky presentes en 22 ciudades de Colombia, asistir a los seminarios de oportunidades de negocio, consultar las herramientas on line dispuestas por Proexport a través de su página web www.proexport.com.co.

96. ¿Qué otros beneficios gubernamentales encontrarán los exportadores colombianos en Corea?

El gobierno coreano crea mecanismos para estimular la transferencia de know how y tiene industrias competitivas en telecomunicaciones, vehículos, logística, infraestructura y transporte marítimo. Colombia puede aprovechar este beneficio y convertirse en un mercado para explotar los cluster existentes.

97. En el tema de cooperación ¿cómo se fortalecerán los sectores para aprovechar más el TLC?

El Tratado contempla un capítulo de Cooperación que permite el fortalecimiento comercial y aprovechamiento del TLC para sectores como agricultura, pesca, acuicultura, silvicultura, transporte marítimo, tecnologías de la información y las comunicaciones, energía y recursos minerales. Así mismo se benefician Pymes, comercio e industria, ciencia y tecnología, turismo y cultura.

98. ¿Cuáles sectores industriales se beneficiarán de la cooperación?

En el Tratado se acordó fortalecer y desarrollar la cooperación en materia comercial, de inversiones y tecnología para las industrias de autopartes y automóviles, cosméticos y cuidado personal, textiles y diseño de modas, electricidad y bienes conexos, software y tecnologías de la información, turismo de salud y electrodomésticos.

99. ¿El capítulo de Compras públicas representa oportunidades para las empresas colombianas, especialmente para las Mipymes?

Con lo que se alcanzó en este capítulo se espera brindar a las empresas colombianas y coreanas, procedimientos transparentes y no discriminatorios en los procesos de contratación de las entidades públicas de todos los niveles, incluidas entidades especiales, municipalidades y empresas de gobierno.

100. ¿Habrà trato nacional y diferenciado para las empresas colombianas? En este tema se garantiza que a las mercancías importadas se les concederá el mismo tratamiento que se otorga a las mercancías nacionales.

Se reitera tratamiento de nacional para todos los niveles de Gobierno. Colombia podrá mantener algunas medidas relacionadas con controles a las importaciones de mercancías usadas, remanufacturadas, saldos, segundas, incluidos los automóviles usados y los denominados “fríos”, además del control de calidad a las exportaciones de café.

Colombia mantuvo la reserva que le permite establecer medidas que buscan favorecer la participación de PYMES en las licitaciones públicas y logró que esta protección no esté sujeta a ningún umbral.

Tomado del Ministerio de Comercio

Medellín: Cl. 35A 66A 37 PBX (4) 3501200 Fax (4) 2659075

Apartadó–Barranquilla–Bogotá–Buenaventura–Cartagena–Cúcuta–Ipiales–Manizales–Santa Marta