

100 preguntas del Acuerdo Comercial con la Unión Europea

1. *¿Por qué es importante la Agenda Comercial que adelanta Colombia?*

Es claro que mientras más abramos las fronteras a nuestros empresarios, más consumidores vamos a obtener y, por ende, más exportaciones podremos lograr, para bien de nuestra economía. Los Acuerdos Comerciales son una gran oportunidad para generar más empleo, lo que se traduce en una mejora evidente de la calidad de vida de los colombianos.

En este contexto, nuestro propósito es llegar a más de 1.500 millones de personas en 2014, a través de 16 Acuerdos Comerciales que abarcan más de 50 países. Así mismo, la meta para este gobierno es lograr un nivel de exportaciones no minero-energéticas superiores a USD 22.000 millones en 2014. En tanto, una meta nacional es triplicar este tipo de exportaciones en 2021, llegando a una cifra de USD 45.900 millones. Para ello necesitamos tener mercados, y los Acuerdos Comerciales son la primera vía para lograrlo.

2. *¿Cuáles Acuerdos tenemos vigentes hasta ahora?*

En la actualidad tenemos vigentes Acuerdos Comerciales con México, el Triángulo del Norte de Centroamérica (Salvador, Guatemala y Honduras), la Comunidad del Caribe (Caricom), la Comunidad Andina (CAN), el Mercado Común del Sur (Mercosur), Chile, Canadá, EFTA (Suiza, Liechtenstein) y Estados Unidos. Por su parte, están suscritos y pendientes de ratificación con Venezuela, Unión Europea y Corea del Sur, además de Noruega e Islandia, los otros dos miembros de EFTA.

3. *¿Y qué negociaciones se encuentran en curso o tienen planeado iniciar?*

Negociaciones en curso tenemos con Panamá, Turquía, Israel, la Alianza del Pacífico, y próximamente iniciaremos con Costa Rica. Además, se conformó un grupo de estudio que evalúa la posibilidad de hacer lo propio con China y Japón.

En el caso de Japón, el grupo ya terminó su trabajo y se encuentra finalizando el reporte que entregará a los gobiernos; mientras que con China, los responsables del estudio están en la etapa de definición de términos de referencia y metodología para el trabajo que se les ha encomendado.

4. *¿Lo que se firma hoy con la Unión Europea es un Acuerdo Comercial o un Tratado de Libre de Comercio?*

Esta es una pregunta importante porque debemos aclarar que se trata, realmente, de un Acuerdo de Asociación, es decir que tiene mayor alcance que un Tratado de Libre Comercio (TLC), porque involucra tres componentes: diálogo político, programas de cooperación y libre comercio. Sin embargo, para efectos prácticos podemos llamarlo Acuerdo Comercial.

5. *¿Por qué un Acuerdo con la UE?*

Porque las oportunidades que se abren para nuestra economía son muy grandes, pues, según la Organización Mundial del Comercio (OMC), se trata del primer importador y exportador mundial de bienes,

con cifras estimadas a 2011 en USD 1.690 miles de millones y USD 1.952 miles de millones, respectivamente. Así mismo, la UE ocupa el primer lugar en el mundo en compra y venta de servicios, con USD 1.553 miles de millones y USD 1.394 miles de millones, en su orden.

6. ¿Para qué un Acuerdo comercial con la UE?

Para que, por un lado, les permitamos a nuestros empresarios, no solo tener una relación comercial preferencial y permanente en un mercado con alto poder adquisitivo, sino que también puedan importar sin aranceles, las materias primas y maquinarias para repotenciar sus empresas. Y de otro, para que los consumidores locales cuenten con una oferta más variada en cuanto a productos, precios y calidad.

7. ¿Negociamos con la primera potencia económica mundial?

Sí. La Unión Europea, como bloque, es la primera potencia económica del mundo, superando a los Estados Unidos que es la primera potencia, como país. El Producto Interno Bruto Corriente (PIB) de la UE es de USD 17.578 billones, mientras que el de Estados Unidos es de USD 15.094 billones.

Según la Comisión Europea, la UE es la mayor potencia comercial del mundo y genera la cuarta parte de la riqueza mundial. Es el mayor donante de ayuda al desarrollo de los países pobres, y el euro es la segunda moneda más importante en los mercados internacionales, después del dólar. Asimismo, esta zona dispone de una red de acuerdos con la mayoría de los países y regiones del mundo.

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

Llegaremos a más de 503 millones de consumidores de 27 países que conforman la Unión Europea. El consumo por cada uno de los 'Euro consumidores' es cercano a USD 32 mil (\$60 millones al año), cuatro veces superior al de Colombia, lo cual da una idea de la capacidad de compra de sus habitantes.

9. ¿Qué gana Colombia con este Acuerdo?

Ganamos mucho, en la medida que, como ya lo mencioné, vamos a llegar a un mercado de 503 millones de consumidores con alto poder adquisitivo; se facilitará la adquisición de bienes de todo tipo para los consumidores y empresarios colombianos; se promoverán los flujos de inversión entre la UE y Colombia gracias a compromisos de estabilidad, transparencia y protección; y se contará con procedimientos transparentes y no discriminatorios para que nuestras empresas participen en compras públicas.

10. Colombia ya contaba con preferencias arancelarias en esos países.

Eso es cierto, pero dichas preferencias de las que ha gozado el país, dentro del Sistema Generalizado de Preferencias SGP-Plus, vencen el 31 de diciembre de 2013, y lo más probable es que no sean prorrogadas. Gran parte del crecimiento de nuestras exportaciones a Europa, en productos como confecciones, plátano, flores, café y esmeraldas, han gozado de un beneficio unilateral y temporal con dicho sistema.

11. ¿Cuál es, entonces, la ventaja ahora?

El Acuerdo viene a llenar ese vacío, porque en la medida que Colombia alcanza su condición de país de ingresos medios-altos, aumenta la posibilidad de que perdamos esos beneficios unilaterales con Europa.

12. ¿Qué otros países o bloques han firmado Acuerdos Comerciales o TLCs con la Unión Europea?

La Unión Europea ya tiene Acuerdos con Turquía, Egipto, Marruecos, Israel, Jordania, Corea del Sur, Cariforum (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente, Las Granadinas, San Cristóbal y Nieves, Surinam, y Trinidad y Tobago), y Centroamérica; actualmente está en negociaciones para hacer lo propio con Canadá y los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean) –conformada por Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam-. En la región, ya tiene sendos Acuerdos con Chile, México y ahora Perú, que también firmará el Acuerdo, el 26 de junio en Bruselas.

13. ¿Cómo les ha ido a países latinoamericanos o con un desarrollo similar al de Colombia, con estos Acuerdos?

Vale la pena considerar lo sucedido, por ejemplo, en Chile, un referente importante para Colombia. Según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de ese país (Direcon), tras nueve años de la entrada en vigor del Acuerdo, el crecimiento promedio anual del intercambio con la U.E. es de 15%, un 15% para las exportaciones y un 16% para las importaciones.

El saldo de la balanza comercial ha sido históricamente superavitario para Chile alcanzando los US\$ 5.253 millones en el 2011. El año pasado las exportaciones crecieron un 19% respecto del 2010, totalizando US\$ 14.531 millones, ubicándose como el segundo principal destino de los envíos chilenos (después de China) y acumulando el 18% del total exportado.

El aumento de los envíos en el último año se explica por el crecimiento de las exportaciones de cobre en 18%, representando 56% del total con USD 8.120 millones. Por su parte, el número de empresas exportadoras creció 24,8% desde que arrancó el Acuerdo hasta 2010, pasando de 1.851 a 2.195 empresas, las cuales exportaron 1.813 productos.

14 .Con esta experiencia, ¿cómo se calcula el impacto económico del Acuerdo para Colombia?

De acuerdo con análisis del Departamento Nacional de Planeación (DNP), y con base en ejercicios que únicamente consideran la eliminación de aranceles a las exportaciones, se estima que el Acuerdo tendrá como efecto para la economía local un aumento adicional del PIB de 0,46%, mientras que las ventas externas tendrían una variación positiva de 0,71%, y las importaciones de 1,73%; por su parte, la remuneración tendría un aumento de 0,25% en el trabajo calificado, y de 0,53% en el no calificado.

15. Háblenos de la negociación en sí. ¿Cómo fue el proceso, teniendo en cuenta que inicialmente fue bloque a bloque?

En total fueron dos años y siete meses. En efecto, la primera parte del proceso fue bloque a bloque (CAN-UE), dentro de la cual, la primera ronda se llevó a cabo en Bogotá y comenzó el 17 de septiembre de 2007. Bajo ese mismo esquema, la segunda ronda se adelantó en Bruselas, en la semana del 14 de diciembre de ese mismo año, mientras que la tercera tuvo lugar en Quito, a partir del 25 de abril de 2008.

16. Pero, la negociación bloque a bloque no prosperó. ¿Cómo y cuándo se logró que la UE aceptara hacerlo con cada país andino?

El 17 de mayo de 2008, durante la V Cumbre América Latina y Caribe-UE, la Comunidad Andina y la UE llegaron a un “acuerdo marco flexible” para la asociación de ambos bloques. Cada uno de los países de la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) podía elegir si entraba o no, según sus posibilidades, intensidades, plazos y velocidades.

17. ¿Cuándo, entonces, comenzó la primera ronda de negociaciones entre la UE y cada país andino, y cómo fue el proceso?

A finales de enero de 2009, Colombia, Ecuador y Perú se reunieron en Bruselas con la UE para avanzar en las negociaciones de un acuerdo comercial. En esta segunda fase el proceso abarcó nueve rondas, siete de las cuales se desarrollaron en 2009, así: la primera culminó en Bogotá el 13 de febrero; la segunda se llevó a cabo en Lima, del 23 al 27 de marzo; la tercera fue en Quito, del 22 al 25 de abril; la cuarta concluyó el 19 de junio; la quinta se dio en Lima, del 20 al 24 de julio; la sexta, del 21 al 25 de setiembre en Bruselas; y la séptima del 16 al 20 de noviembre en Bogotá. Del 18 al 22 de enero de 2010, también en Bogotá, se realizó la octava ronda, mientras que la novena tuvo lugar en Bruselas del 22 al 28 de febrero del mismo año.

18. Al final, ¿cuáles países andinos y cuándo terminaron el proceso?

El 19 de mayo de 2010 en Madrid (España), en el marco de la VI Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Unión Europea, América Latina y el Caribe, concluyeron las negociaciones del Acuerdo entre Colombia y Perú con la UE.

19. Pasando a lo pactado, ¿cuántos y cuáles capítulos se negociaron?

Este proceso entre Colombia y la Unión Europa abarcó la negociación de un total de 14 capítulos, siendo el más importante el de Acceso a Mercados, que involucra la desgravación arancelaria para bienes agrícolas, así como para los industriales.

También estuvieron sobre la mesa los capítulos de Asistencia Técnica y Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales; Solución de Controversias; Asuntos Institucionales; Comercio y Desarrollo Sostenible; Propiedad Intelectual; Comercio de Servicios, Establecimiento y Comercio Electrónico; Competencia, Compras Públicas; Aduanas y Facilitación al Comercio, Defensa Comercial; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Obstáculos Técnicos al Comercio; y Reglas de Origen.

20. ¿Qué productos quedaron excluidos?

Los productos que se excluyeron de la negociación fueron carne de cerdo, avicultura, maíz y arroz.

21. ¿Cómo quedó el sector agropecuario del país?

El resultado de la negociación para Colombia en el ámbito agropecuario fue positivo, y el país alcanzó un equilibrio en lo negociado, ya que nuestros productos de interés contarán con ventajas arancelarias. Entre los beneficios alcanzados se destaca lo siguiente:

- **Azúcar:** Colombia contará con un contingente libre de arancel para 62.000 toneladas con crecimiento del 3% anual. Para el sector azucarero esta oportunidad es valiosa, toda vez que hoy las posibilidades de ingreso a ese mercado son mínimas por los altos aranceles. Adicionalmente, se pactó una norma de origen en la que el azúcar debe ser elaborado a partir de la extracción de caña de azúcar cultivada y cosechada, en el país.
- **Productos con azúcar:** Colombia contará con un contingente libre de arancel para 20.000 toneladas con crecimiento de 3% anual, lo cual generará oportunidades importantes en productos con alto valor agregado.
- **Etanol y Biodiesel:** libre acceso inmediato.
- **Flores:** Gracias al Acuerdo, este producto contará inmediatamente con acceso libre de manera permanente. Uno de los grandes avances fue haber logrado que en las normas de origen se permita importar el material genético de terceros países para después exportar el producto final a la UE con tratamiento preferencial, lo cual era una prioridad para el sector floricultor nacional.
- **Café:** Se logró libre arancel para el café tostado y para las preparaciones de café. Se pactó una norma de origen general mediante la cual se considerará originario todo café tostado en grano, solo si este ha sido cultivado y cosechado en los países parte de este acuerdo. La UE contará con un cupo reducido de 100 toneladas para café tostado de la variedad arábica con una norma de origen flexible.
- **Aceite de palma:** Se consiguió libre acceso para el aceite crudo y para el refinado. En el sector de oleaginosas, se pactó una regla de origen en la que se otorgará preferencia arancelaria a aquellos aceites vegetales y animales y mezclas refinadas, a partir de aceites en bruto originarios, como era el interés de Colombia.
- **Frutas y hortalizas:** se beneficiarán con acceso inmediato libre de aranceles en su gran mayoría, y en algunos otros casos habrá condiciones favorables de acceso al mercado frente a terceros. En cuanto a las normas de origen, las frutas y hortalizas tendrán que ser totalmente obtenidas, y para las preparaciones de las mismas, 50% tendrán que ser originarias.
- **Tabaco:** Colombia logró libre acceso sin aranceles donde el sector espera en los próximos 7 años exportar más de USD 100 millones, mientras que los países competidores tendrán que pagar € 56 por cada 100 Kg netos. Para el tabaco y los cigarrillos, se pactó una norma de origen con exigencia de 70% de materiales originarios.
- **Lácteos:** Para este sector se logró, por parte de Colombia, una desgravación que atenderá las particularidades de dicha actividad productiva. Por ejemplo, se dispondrá de unos plazos adecuados de desgravación (hasta 15 años, igual que con Estados Unidos), con unos contingentes de libre acceso que representan cantidades reducidas en comparación con la producción nacional.

22. De Europa a Colombia, ¿cómo quedó el sector agropecuario?

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

23. ¿Cómo quedó el sector industrial del país?

En materia de bienes industriales, incluida la pesca, 99,9% de las exportaciones de Colombia tendrán libre acceso sin aranceles a la UE, desde la entrada en vigencia del Acuerdo. En cuanto a las normas de origen para el sector industrial, Colombia logró flexibilizar una gran cantidad de productos que antes tenían una norma restrictiva en el SGP Plus. Esto le permitirá al país aprovechar las preferencias arancelarias con la UE de una mejor forma. Por ejemplo:

- **Petroquímica, y plásticos:** Se logró incorporar una norma más flexible que la vigente actualmente bajo el SGP para todos los productos de la cadena. Adicionalmente, se pactó un cupo de 15.000

toneladas anuales para productos laminados de plástico, el cual podrá ser aumentado cuando se utilice 75% del monto mencionado.

- Textiles: A manera transversal, para textiles se pactó una regla que permite la importación de fibras de terceros países, pero el hilado tiene que ser elaborado en las Partes. Colombia logró, además, obtener flexibilidades para la importación de hilados elastoméricos e hilados entorchados de terceros países.
- Confecciones: Colombia logró obtener una regla que permite importar los hilados de terceros países, pero la tela debe ser elaborada en las Partes. Esto aplica de manera general, excepto para los productos “tejidos a forma”. Para estos últimos, Colombia logró flexibilidades adicionales en los principales productos de exportación colombianos “tejidos a forma” como medias, fajas, panties, entre otros. En estos casos, los productores podrán importar tanto el nylon como el elastómero de terceros países, que permitirán exportar hasta un total de 605 toneladas anuales de las confecciones mencionadas, y que representan 20 veces lo que se exporta hoy a la UE en estos productos. Estos montos podrán ser incrementados si se alcanza una utilización de 75%.

Todas las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea, de los capítulos 50 al 60, tejidos que hoy tienen aranceles desde 0,0%; 2,0%; 2,9%; hasta 7,5% y 8,0%, quedarán totalmente libres de arancel, una vez entre en vigencia el Acuerdo.

De igual modo, todas las exportaciones colombianas hacia la UE de los capítulos 61 al 63, que corresponde a prendas y textiles confeccionados, que actualmente tienen aranceles desde 6,3%; 6,5%; 6,9%; hasta 10,0%, quedarán totalmente libres de arancel, cuando se ponga en marcha el Acuerdo.

24. ¿Y cómo quedó la desgravación arancelaria de los bienes industriales de Europa hacia Colombia?

Colombia eliminará gradualmente los aranceles para los bienes importados de la UE: 65% de las importaciones a la entrada en vigencia del Acuerdo, 20% a 5 años y el resto entre 7 y 10 años.

25. ¿Cuál es el balance en materia de servicios?

En este tema se lograron condiciones estables y ciertas para los inversionistas europeos ubicados en nuestro país. Así mismo, los proveedores colombianos podrán desarrollar sus actividades en 21 sectores, dando prioridad a aquellos integrados dentro del Programa de Transformación Productiva.

El Acuerdo ofrece 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. El capítulo de servicios contiene disciplinas en varios subsectores: servicios transfronterizos, entrada temporal de personas naturales con fines de negocios, telecomunicaciones, servicios financieros, transporte marítimo internacional y comercio electrónico.

26. Desagregando lo pactado para el agro, el tema lácteo ha generado preocupación en los gremios. ¿Qué puede decir al respecto?

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

práctica, durante el periodo de eliminación de aranceles, ofrece un acceso controlado en la forma de contingentes cerrados.

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

27. Concretamente, ¿qué se pactó en materia de cooperación para ayudarle al sector lácteo a ganar competitividad?

En este caso hubo compromisos puntuales por parte de España, en lo que tiene que ver con la cooperación para sistemas de producción y mejoramiento de técnicas que permitan avanzar en productividad y diversificación. En este punto, se asumió la responsabilidad de promover la organización de los pequeños y medianos productores.

La Comisión Europea ofreció, igualmente, cooperación para incrementar la competitividad a través de asistencia técnica y apoyo a las Pymes. Adicionalmente, Colombia y la UE expidieron una Declaración Presidencial conjunta, que señala que durante la implementación del Acuerdo, se monitoreará el impacto de las disposiciones del mismo, para el desarrollo del sector lácteo, con miras a adoptar las medidas y ajustes apropiados, en caso de ser necesario.

28. ¿De qué otras formas Colombia apoya al sector lácteo?

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

29. ¿Qué propuestas concretas hay para mejorar la productividad de la cadena láctea?

Entre otras acciones, se propone desarrollar el mercado de insumos agropecuarios que permita disminuir los índices de costos de quienes participan en la producción de leche; establecer un plan de mejoramiento genético y fomentar alternativas de alimentación, que permitan elevar el nivel de proteína de la leche y aumentar la productividad por hectárea, en los próximos 10 años.

Todo lo anterior se refuerza con el Programa de Transformación Productiva, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en el que lácteos forma parte de los sectores que desarrollan planes de negocios para convertirse en jugadores de talla mundial.

30. ¿Y cuáles fueron los logros en la negociación de la carne?

En cortes finos, Colombia negoció un contingente de 5.600 toneladas, el cual crecerá 10% anual, lo cual determinará en menos de 5 años cantidades superiores a 8.000 toneladas. Este beneficio se traducirá en oportunidades crecientes de exportación a la UE, de la mano de los buenos resultados en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias. Se estima que esta concesión tiene un valor cercano a los € 20 millones, que

generaría un ahorro de aranceles de € 23 millones para el primer año de vigencia del Acuerdo.

31. ¿Y en cuanto a normas de origen?

En cuanto a las normas de origen, se lograron unas reglas transversales donde el sacrificio no conferirá origen. Esto significa, en la práctica, que el animal tiene que ser nacido y criado en alguna de las Partes para gozar de las preferencias del Acuerdo.

32. ¿Tendremos más mercado para nuestras exportaciones de banano cuando entre en vigencia este Acuerdo?

Sin duda, este producto también tendrá la posibilidad de expandirse en el mercado europeo. El arancel actual en la UE de € 176 por tonelada se reducirá desde € 148 hasta llegar a € 75 por tonelada en 2020. Esta situación brindará un acceso preferencial frente a otros socios que sólo verán reducido el arancel hasta € 114 por tonelada, en virtud del acuerdo recientemente logrado en el ámbito de la OMC.

Se estima que la concesión adicional que tendrá el banano tiene un valor cercano en aranceles no pagados de € 13,6 millones en el primer año de entrada en vigor del Acuerdo.

De otra parte, se tendrá una cláusula NMF que obliga a la UE a extender a Colombia cualquier arancel más favorable que otorgue a un grupo de países (Brasil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Venezuela u otros andinos). El mecanismo de estabilización o salvaguardia será temporal, y se diseñó de tal forma que no limite el crecimiento esperado de las exportaciones colombianas.

33. Para terminar con el sector agropecuario, los europeos son muy exigentes en el tema sanitario y fitosanitario. ¿Qué nos garantiza que nuestros productos tendrán acceso real?

Podemos decir, con total seguridad, que Colombia alcanzó una negociación favorable en medidas sanitarias y fitosanitarias, la cual abarca compromisos para asegurar que se facilite el comercio de bienes agrícolas y agroindustriales. Con el fin de lograr un acceso efectivo de nuestros productos al mercado europeo, se convino la creación de un comité, mediante el cual se aplicarán los mecanismos y procedimientos para resolver las problemáticas sanitarias que puedan surgir entre las partes.

34. En términos industriales, ¿cómo quedó la desgravación de vehículos?

Los automóviles de distinto cilindraje y los vehículos para el transporte de carga de más de 20 toneladas se desgravarán en Colombia en 7 años. La Unión Europea reconoció, mediante una carta del Comisario de Comercio, los esfuerzos de Colombia para promover el desarrollo de importantes proyectos bajo el Programa de Transformación Productiva, y el estímulo que, se espera, brinde el Acuerdo a través de disciplinas estables y de cooperación, para coadyuvar al desarrollo económico de tales sectores.

En tal sentido, el bloque europeo se comprometió a examinar con Colombia, los caminos para facilitar las inversiones de la UE en el sector.

35. ¿Cómo se pueden beneficiar las empresas del sector automotor en Colombia?

Actualmente el sector adelanta diferentes cronogramas de desgravación con importantes fabricantes de vehículos como son México, Estados Unidos, Brasil y Argentina. El caso de la Unión Europea es uno más que, sin duda, se presenta como un reto, si bien las importaciones de vehículos provenientes de países europeos se concentran mayoritariamente en un segmento de gama alta. En este caso resulta pertinente ver a ese bloque como una posible fuente de inversión extranjera en procesos de ensamble, así como una fuente de transferencia de tecnología para toda la cadena automotriz.

36. ¿Cómo se negoció el tema de propiedad intelectual para patentes, especialmente las relacionadas con medicamentos y biodiversidad?

En el tema de propiedad intelectual que tiene que ver con medicamentos (patentes y datos de prueba), Colombia mantuvo su estándar actual de protección, sin crear nuevos obstáculos para el acceso a medicamentos. También es un hecho que se preservaron todos los instrumentos de flexibilidad que rigen en defensa de la salud pública.

Asimismo, se acordó un texto que refleja la relación entre Biodiversidad y propiedad intelectual, principalmente en el campo de las patentes. Se reconoció la importancia y valor de la biodiversidad, así como los derechos soberanos del país sobre los recursos naturales.

37. Volviendo al tema de servicios, ¿cuáles son las ganancias para el sector financiero colombiano?

En servicios financieros se pactaron compromisos para una apertura gradual. Se espera que ello contribuya a la consolidación y globalización del sector financiero colombiano, y al logro de mayor eficiencia, como consecuencia de la introducción de nuevas tecnologías, productos y técnicas de gerencia y gestión, derivadas de la entrada de instituciones financieras extranjeras a través de la figura de sucursales con capital asignado.

38. ¿Qué negocios en materia de servicios se vislumbran para las Pymes?

Muchos, ya que grandes empresas proveedoras en los países que conforman la UE, están subcontratando actividades específicas que abren oportunidades de negocios en actividades como servicios financieros, telecomunicaciones, transporte, por citar algunos.

39. Pero, ¿tienen que instalarse allá?

No necesariamente. El Acuerdo permite que aquellas empresas que prestan un servicio en cualquiera de los 27 países de la UE, lo puedan hacer desde aquí, a través de una figura que se conoce como exportación transfronteriza.

40. ¿También hay espacio para la tercerización de servicios?

Claro que sí, de manera particular en actividades como traducción en línea, servicio de procesamiento de datos, servicios de informática y otros relacionados con software, diseño, entre otros.

41. ¿Qué tantas posibilidades tienen los profesionales de sistemas en la UE?

El sector informático abre nuevas perspectivas de oportunidades comerciales para un país en desarrollo como Colombia, particularmente porque, a través de su esquema de subcontratación, permite la prestación de servicios a distancia.

La rama de las tecnologías de la información y de las comunicaciones en expansión y la subcontratación internacional ofrecen enormes posibilidades para Colombia, lo cual propicia el escenario para realizar inversiones tendientes a desarrollar la capacidad de su fuerza de trabajo y de su infraestructura de comunicaciones, mejorar el clima de inversión e implementar políticas gubernamentales enfocadas a promover dicho sector, generándose así un efecto multiplicador sobre la economía.

42. En general, ¿cómo quedaron las Pymes colombianas en este Acuerdo?

Las Pymes colombianas son grandes ganadoras, toda vez que, como ya se indicó, habrá acceso libre de aranceles para 99,9% de las exportaciones colombianas en los ámbitos industrial y pesquero, lo mismo que para buena cantidad de nuestra oferta agrícola.

No debemos subestimar las oportunidades que se abren en materia de bienes orgánicos, cuyos precios muchas veces doblan o triplican los que se producen bajo esquemas tradicionales, lo que constituye otro gran atractivo. En esta materia, vale reiterar que Colombia logró flexibilizar los requisitos de origen de una gran cantidad de productos que hasta ahora tienen norma restrictiva bajo el SGP-Plus.

43. ¿Existe algún sistema de información para que las Pymes colombianas puedan aprovechar las oportunidades que ofrecen los países de la Unión Europea?

Claro que sí. Uno de nuestros principales objetivos, no solo con este sino con los demás acuerdos comerciales que firme Colombia, tiene que ver con el suministro de información permanente a los empresarios, tanto de las Pymes como en general, sobre las oportunidades que tienen en los nuevos mercados. Este caso no es la excepción, y por ello, Proexport cuenta con información clave para conocer tanto los productos o servicios que tienen potencial, como los países donde muestran mejores perspectivas.

44. En la práctica, ¿qué pueden hacer?

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, y consultar las herramientas on line dispuestas por Proexport a través de su página web www.proexport.com.co.

45. ¿Podrán participar las Pymes colombianas en las licitaciones públicas de los gobiernos europeos?

Al respecto también tenemos buenas noticias, y es que Colombia logró un mayor acceso al que ha pactado la UE en otros acuerdos. De tal manera, las Pymes podrán acceder a un mercado que mueve alrededor de € 360 billones, así: € 65 billones en el nivel central, € 250 billones en el nivel subcentral, y € 45 billones a nivel de empresas.

46. ¿Existe un tope?

Se mantuvo la reserva ampliando el margen de preferencia de USD 125 mil aproximadamente, a USD 200 mil. Quiero subrayar al respecto, que se pactaron compromisos en materia de cooperación para apoyar la participación de las Pymes en estos procesos.

47. ¿De qué tipo de cooperación habla?

Me refiero específicamente a capacitación y asistencia técnica en licitaciones, lo mismo que en la creación de capacidad multilingüe.

48. A propósito, ¿cuáles son los negocios que más mueven las compras estatales de la UE?

En bienes, estamos hablando de aproximadamente € 87 billones; en servicios de construcción, € 152 billones; en servicios con comercio transfronterizo, € 114 billones; y en productos agropecuarios, unos € 500 millones adicionales.

49. Eso suena bien, pero ¿qué puede decirnos de mecanismos para que las Pymes mejoren su competitividad?

Los productores de las Pymes, que son la gran mayoría del tejido empresarial en este país, se beneficiarán de importaciones sin gravamen arancelario para bienes de capital, bienes intermedios y otros insumos, que hoy en día adquieren pagando aranceles. Así mismo, las que utilizan el sistema exportación-importación bajo los esquemas del Plan Vallejo y Zonas Francas, para elaborar bienes que serán exportados a la UE, podrán continuar utilizándolos para vender sus productos bajo las preferencias acordadas, previo cumplimiento de las normas de origen.

50. Pasando al tema comercial, ¿cómo ha sido el intercambio entre la Unión Europea y Colombia?

La Unión Europea ha sido tradicionalmente uno de los socios comerciales más importantes de Colombia, de tal manera que en 2011 ocupó el segundo lugar como destino de nuestras exportaciones (15,6%), después de los Estados Unidos (38,1%) y por delante de China (3,5%), Ecuador (3,4%) y Venezuela (3,1%).

El año pasado, el comercio global de Colombia con la UE, según el Dane, se ubicó en USD 16.340 millones, lo que reflejó un incremento de 54,4% respecto al año anterior, debido al mayor aumento de las exportaciones (76,7%) y en menor medida, también, al aumento de las importaciones (33,2%).

51. ¿Hay equilibrio en ese flujo comercial?

El saldo de la balanza comercial en 2011 fue positivo para Colombia en USD 1.396 millones, y la razón obedece a las grandes ventas de carbón (49,2%). Asimismo, contribuyó el rubro petróleo y sus derivados (20,2%), que incrementó su participación en 663,2% frente a 2010.

Esta balanza se ha ido equilibrando desde 2004, si la comparamos con finales de los noventa y primeros años de este siglo, lo que evidencia la fuerte política exportadora con la que se ha comprometido el gobierno nacional.

52. ¿Qué posición ocupa la UE, en cuanto a proveedores de Colombia?

El año pasado fue el tercero, ya que nos vendió 13,7% del total de nuestras importaciones. Es de señalar que el primer proveedor fue Estados Unidos (24,9%), seguido por China (15,0%), México (11,1%) y Brasil (5,0%).

53. ¿Cuánto exporta Colombia a la UE?

Nuestras exportaciones hacia la UE en 2011 ascendieron a USD 8.868 millones, con un incremento de 76,7% frente a 2010.

54. ¿Cuáles son los principales productos que exporta Colombia a la UE?

El balance del año pasado muestra que le vendimos hullas, briquetas, y combustible sólidos; aceites crudos de petróleo; café, incluso tostado y descafeinado, en cáscara y cascarilla; banano o plátano, frescos o secos; y ferroaleaciones.

55. ¿Y cuáles son los países de ese bloque a los que más exportamos?

Nuestros principales compradores de la UE en 2011 fueron, en su orden: Países Bajos –Holanda- (28,5%), España (19,4%), Reino Unido (13,5%), Italia (8,4%) y Bélgica (7,0%).

56. ¿Cuánto importó Colombia el año pasado de la UE?

Las importaciones que Colombia realizó de la UE en 2011 fueron de USD 7.472 millones, con un crecimiento de 33,2% respecto a 2010.

57. ¿Cuáles son los productos que más importamos de estos países?

De acuerdo con el Dane, el año pasado le compramos, principalmente, aeronaves como helicópteros y aviones; medicamentos; sangre humana y animal preparada para usos terapéuticos; automóviles de turismo y bulldozers.

58. De los 27 países de la UE, ¿cuáles nos venden más?

El ranking está conformado por Alemania (29,6%), Francia (23,8%), Italia (10,6%), España (8,2%) y Reino Unido (6,0%).

59. ¿En qué productos es más competitivo Colombia frente a otros países de América Latina, en exportaciones a la UE?

Por el arancel, nuestro producto más competitivo es el banano, pero también tenemos grandes ventajas frente a nuestros países vecinos en flores, donde somos los segundos exportadores a nivel mundial. También competimos con café suave, el azúcar y sus derivados, y el tabaco, entre otros productos.

60. ¿Realmente, tienen oportunidades los bienes colombianos en la UE?

Claro que sí, y por ello nuestro compromiso es que el proceso finalice lo más pronto posible para comenzar a aprovechar este Acuerdo.

61. Siguiendo con este tema, ¿cómo describiría el perfil del consumidor europeo?

Hay una amplia diversidad que debe ser tenida en cuenta por nuestros exportadores. De acuerdo con Research in Sociocultural Change International (RISC), hay seis tipos: tradicionalista, hogareño, racionalista, hedonista, luchador e impone modas, de los cuales el racionalista es el que sobresale; se trata de aquel que ve todo lo que hace desde el punto de vista de la razón, toma nuevos retos, cree en la ciencia y en nuevas tecnologías.

62. Con este perfil, ¿cuál es el patrón de consumo?

Básicamente, según una investigación del Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (Clads), los consumidores de la Unión Europea destinan sus ingresos a vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles (21,3%); transporte (13,5%); comidas y bebidas no alcohólicas (12,7%); bienes y servicios varios (10,7%); recreación (9,7%); restaurantes y hoteles (8,8%); muebles, equipo y mantenimiento para la vivienda; (6,5%); ropa y zapatos (6,0%); bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos (3,6%), salud (3,5%); comunicaciones (2,8%) y educación (1%). También se inclinan por productos que tengan Sello Verde.

63. ¿Eso qué significa?

El consumidor de la UE prefiere productos que sean amigables con el ambiente, con la sociedad y la salud personal, lo cual incluye desde bienes básicos como alimentos producidos de manera orgánica y productos de limpieza naturales, hasta otros como servicios turísticos eco-amigables y energía renovable. Inclusive, buscan invertir en empresas que sean socialmente responsables.

Los europeos están dispuestos a pagar un mayor precio por sus preferencias, y tanto es así que, un estudio realizado por Natural Marketing Institute concluye que los europeos son 50% más propensos a comprar productos 'verdes' que los consumidores de EE.UU.

64. ¿En qué estudios se basaron para analizar las oportunidades de exportación a la Unión Europea?

Nos basamos en más de 30 estudios y análisis previos a las negociaciones. Esta tarea a cargo del equipo negociador comenzó con información clave desde 2004, suministrada por la Unión Europea, la Comunidad Andina (CAN), el Banco Central de Ecuador y los diferentes países de la UE.

A nivel nacional, los estudios y documentos que sirvieron de base para las negociaciones, fueron compartidos por Proexport, el Departamento Nacional de Planeación (DNP), más las investigaciones realizadas por el equipo Negociador del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Dentro de los documentos se destacan, entre otros, el estudio 'Oportunidades y posibles impactos de las negociaciones agrícolas internacionales de la Comunidad Andina' y 'Política comercial y diversificación de exportaciones: el caso de los TLC entre Colombia y Canadá, EFTA y la Unión Europea', del DNP.

65. Concretamente, ¿qué oportunidades hay para el sector agropecuario?

Proexport hizo un estudio de oportunidades para los exportadores colombianos que quieren llegar al mercado de la Unión Europea. En agroindustria la recomendación sería exportar frutas exóticas, flores frescas exóticas y tropicales y follajes, frutas y hortalizas frescas y procesadas, derivados del café, productos procesados del mar, salsas con valor agregado, snacks y licores como el ron oscuro. Igualmente, los productos orgánicos tienen un buen potencial.

66. ¿Están preparados los productores colombianos para atender los requerimientos del Sello Verde?

Desde 2005, mediante la Resolución 1555 del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, Colombia ha regulado el llamado Sello Ambiental, que no es otra cosa que el eco-etiquetado mediante el sistema de certificación, con el fin de garantizar la independencia y credibilidad del Sello. Para su implementación, se requiere la definición de criterios ambientales preestablecidos que se ajusten a los parámetros legales, ambientales y de entidades certificadoras, previamente autorizadas por el dicho Ministerio.

Con los TLCs se le brinda un nuevo impulso a esta iniciativa ambiental en su implementación. Se espera que los productos con este Sello se incrementen para responder a la demanda de los consumidores, en este caso, los europeos.

67. ¿Qué avances ha dado el país en materia de oferta de productos orgánicos?

Colombia viene incursionando en el mercado de productos agrícolas ecológicos desde 1998. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en 2010 el país contó con 40 mil hectáreas certificadas como ecológicas. En 2011 se alcanzó las 41 mil hectáreas y más de 148 empresas certificadas.

El año pasado, había alrededor de 9 mil hectáreas de Café ecológico, con una producción de 8.135 toneladas. Esta producción se distribuye principalmente entre los departamentos de Cesar (29,33%), Caldas (18,24%), Magdalena (14,49%), Santander (9,36%), Cauca (8,95%) y Atlántico (5,49%).

También vendemos banano ecológico a través de tres empresas del Magdalena y la zona del Urabá Antioqueño, lo mismo que aceite de palma ecológico a Francia, Bélgica y el Reino Unido. En 2011, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural estimó que existían 5.547 hectáreas cultivos ecológicos para la producción de aceites en Colombia.

En frutales ecológicos se registran 13.647 hectáreas de frutales ecológicos, con una producción de 225.658 toneladas. El 85,59% de la producción se concentra en el departamento del Magdalena, y valor restante se encuentra principalmente en la Guajira y Santander.

68. ¿Qué oportunidades hay en manufacturas?

Ese mercado es tan amplio y diverso, que también ofrece múltiples oportunidades en este campo. Proexport encontró que el Euro consumidor se interesa por los cosméticos naturales, productos para industria farmacéutica y cuidado personal. Asimismo, está dispuesto a comprar artículos y accesorios para mascotas, esmalte para uñas y dotación hotelera como 'Amenities' que son esos pequeños artículos de aseo personal que se disponen en los cuartos de baño de los hoteles; también ropa de cama, toallas y uniformes.

69. Es un hecho que Europa impone la moda mundial. ¿Los empresarios del sector, tendrían campo de acción?

Sí. Encontramos oportunidades también para nuestras prendas de vestir, pues según el mismo estudio, los europeos están interesados en el denominado "paquete completo" en la industria de la confección, en jean, ropa interior femenina de alta gama, calzado y manufacturas en cuero, vestidos de baño, ropa casual de diseñadores y ropa infantil para ocasiones especiales.

70. ¿Y qué oportunidades tendrá el sector productivo colombiano en servicios?

El Acuerdo proporcionará un mejor acceso al mercado para los sectores de servicios de interés de Colombia, incluyendo consultoría, call centers, traducción en línea, procesamiento de datos, servicios de informática, servicios de diseño, y servicios profesionales.

También es importante la inclusión de los servicios de valor agregado en las telecomunicaciones, y la mejora en el acceso que tendrán los colombianos en las categorías de proveedores de servicios bajo contrato, profesionales independientes, y personas en visita breve de negocios.

Esto facilitará el suministro de servicios o la realización de negocios en servicios de ingeniería y arquitectura, traducción e interpretación, tecnología cosmética, servicios médicos y dentales, veterinarios, de diseño, así como los servicios especializados en tecnología, ingeniería, mercadeo y ventas para el sector automotor, entre otros.

71. Usted ha dicho que los Acuerdos Comerciales promueven la llegada de Inversión Extranjera Directa al país. ¿Cómo ha sido este comportamiento por parte de la UE en Colombia?

En ascenso notable, ya que entre 2010 y 2011 mostró un crecimiento de 245%, al totalizar USD 1.020 millones, sin incluir el sector de petróleo ni reinversión de utilidades.

De los 18 países de la UE que dirigen capital a Colombia, España fue el principal proveedor de IED con USD 733 millones, que equivalen a 57% del total de recursos provenientes de esta zona, seguido por Reino Unido (30,0%) que invirtió USD 390 millones. El tercer lugar lo ocupa Francia (4%) y luego están Luxemburgo (3,0%) y Alemania (2,0%).

72. ¿Cuál es el sector que más se ha beneficiado con la inversión proveniente de la UE?

Los registros del Banco de la República, entre 2007 y 2011, muestran que el principal destino de la inversión extranjera proveniente de la Unión Europea fue el sector industrial, que recibió 30,8% del total de los recursos. Le siguieron transporte, que captó 18,5% del flujo total; financiero (17,6%), inmobiliario (11,7%) y comercio (11,2%).

73. ¿Cómo se ve reflejada esa inversión en la canasta familiar de los colombianos?

La inversión de la Unión Europea, o de cualquier otro país o región, es muy valioso para los colombianos, pues estos recursos se concentran principalmente en los sectores de transporte, financiero y comercio, que generan una amplia demanda tanto de empleo como de actividades complementarias.

74. ¿Qué oportunidades tienen aquí los inversionistas de la UE?

De acuerdo con las fortalezas de cada país, Proexport encontró muchas opciones para captar recursos de los exportadores europeos en Colombia. Por ejemplo, Alemania podría invertir en energías renovables, maquinaria para la producción y transmisión de energía, lo mismo que en la industria automotriz-autopartes.

Por su parte, Bélgica encuentra en Colombia oportunidades en químicos y automotriz – autopartes. Asimismo, las oportunidades de inversión para empresarios daneses en Colombia están en los sectores de biocombustibles, y alimentos y bebidas.

75. ¿Qué sectores podrían ser atractivos para los españoles, por ejemplo?

Los inversionistas de España tienen grandes posibilidades en alimentos procesados, BPO&O (subcontratación de procesos de negocios en proveedores de servicios), cosméticos y artículos de aseo, materiales de construcción, software & servicios TI, telecomunicaciones y turismo.

76. Sigamos con la ronda por países de la UE. ¿En qué pueden invertir los franceses en Colombia?

Los inversionistas de Francia pueden encontrar en Colombia oportunidades en sectores como hotelería y turismo, agroindustria, alimentos procesados, software y servicios de TI (Tecnologías de la información)

77. Y países como Holanda e Irlanda, ¿en qué campos podrían arriesgar capital?

Holanda, por ejemplo, podría invertir en químicos, e Irlanda en energías renovables y BPO&O.

78. ¿Qué sectores podrían atraer inversión italiana?

Los empresarios italianos podrían invertir en Colombia en sectores como textiles, automotriz y servicios petroleros, según el estudio realizado por Proexport.

79. Polonia y República Checa, ¿qué podrían hacer en nuestro país?

Para los dos países existen oportunidades de inversión en el negocio de software & servicios TI; específicamente para la República Checa, Proexport encontró oportunidades en carbón, petróleo y gas. Debo señalar que, justamente en días pasados, el Ministro de Industria y Comercio checo, Martin Kuba, visitó nuestro país con una delegación de empresarios de varios sectores, y nos comprometimos a definir una agenda de proyectos específicos en los que podríamos trabajar al margen del Acuerdo con la UE, aprovechando las fortalezas de cada país.

80. ¿Y qué oportunidades hay para los portugueses?

Colombia puede ser una oportunidad de inversión para los portugueses. Estos podrían invertir en el negocio de papel, impresión y empaque, así como en hotelería y turismo.

De hecho, antes de entrar en vigencia el Acuerdo, varias empresas de Portugal han anunciado inversiones en Colombia como la cadena de comercio Jerónimo Martins y la marca de ropa Sonae. También han mostrado interés en nuestro mercado la firma de ingeniería Mota Engil, el grupo Visabeira y Prebuild, de construcción.

81. Reino Unido es “conservador” en este aspecto. ¿Qué tenemos para ofrecerles?

Definitivamente, el mercado de hotelería y turismo para el Reino Unido, así como para otros países de la UE, se convierte en una oportunidad de inversión. También, podríamos captar recursos británicos con sectores como los servicios TI y energía renovable.

82. Respecto a este Acuerdo prevalecen algunas preguntas. Por ejemplo, en cuanto a las garantías para la competitividad de los empresarios con la actual infraestructura. ¿Qué nos puede decir?

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 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 del tratado. Es urgente avanzar en el dragado del canal de acceso de Buenaventura y revisar el estudio del puerto de aguas profundas de Tribugá.

83. Específicamente, para mejorar en transporte, ¿qué se tiene previsto?

El gobierno ha anunciado un ambicioso plan que involucra inversiones de USD 50 billones, solamente en infraestructura asociada al transporte que incluye mejoramiento de las condiciones de accesibilidad a través de corredores de transporte viales, férreos y fluviales, así como la consolidación de nodos de transferencia competitivos que mejoren las condiciones para el transporte de carga y pasajeros.

84. Una de las obras clave es el Aeropuerto Eldorado. ¿Cuál es la expectativa al respecto?

El Gobierno se ha empeñado en avanzar en esta obra que le permitirá al país contar con uno de los aeropuertos más modernos de América Latina. Con la ampliación del aeropuerto internacional Eldorado se pretende que la terminal aérea de Bogotá quede a la altura de los grandes en la región, como Tocumen en Ciudad de Panamá, Jorge Chávez de Lima y Benito Juárez de Ciudad de México.

85. ¿Hay algún compromiso del Gobierno colombiano de agilizar las operaciones aduaneras?

Durante la negociación se hizo mucho énfasis en la necesidad de contar con un sistema aduanero más ágil, con tecnologías de última generación y más eficiente. En el acuerdo se proponen procedimientos aduaneros eficientes que permitirán fortalecer y modernizar las operaciones aduaneras en Colombia. Sobre este mismo punto, se convino contar con un convenio para la prevención y lucha contra el fraude, mediante la cooperación y el intercambio oportuno de información entre las administraciones aduaneras.

86. Los Eurodiputados condicionaron el Acuerdo si no se cumplen las exigencias en respeto a derechos humanos ¿Cómo quedó contemplado este tema finalmente?

La negociación incluyó una cláusula análoga a la que Colombia suscribió en el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación CAN-UE de 2003, y que es incluida en todos los acuerdos internacionales de la Unión Europea, que determina el respeto a los derechos humanos fundamentales como elemento esencial que, de ser violado, conllevaría a adoptar medidas apropiadas que se ajusten al derecho internacional.

La cláusula refleja el compromiso de Colombia con el respeto de los derechos humanos, en línea con los mecanismos de diálogo político existentes con la Unión Europea y con algunos de sus Estados miembros en esta materia.

87. ¿Y en el tema laboral?

El Acuerdo contiene un capítulo de Comercio y Desarrollo Sostenible, que a su vez incluye cláusulas sociales que exigen el cumplimiento de normas mínimas en materia laboral y ambiental, con fundamento en el respeto de los derechos humanos, como estándares mínimos que deben observarse en la producción y comercialización de bienes y servicios. De tal manera, se consagran los temas laborales que promueven la protección y el cumplimiento de los convenios de derechos laborales fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), a través de la observancia y aplicación de la respectiva legislación de las partes.

88. Al respecto, los Eurodiputados se pronunciaron recientemente sobre la exigencia de un compromiso por parte de Colombia en torno a los derechos laborales y ambientales.

En efecto, los miembros del Parlamento firmaron una Resolución, donde solicitaban una hoja de ruta para salvaguardar los derechos humanos, laborales y el medio ambiente, pero esto no constituye un compromiso más asociado al Acuerdo, porque ya está incluido.

89. ¿Qué respondería al respecto?

Lo que puedo decir es que el país no solo ofrece garantías para el derecho de asociación y a la negociación colectiva; la realización de inspecciones de trabajo para castigar la discriminación, los despidos injustificados o las amenazas contra los trabajadores; y el fortalecimiento del diálogo social a nivel regional y de las empresas, sino que cuenta con una legislación que protege el medio ambiente y la biodiversidad, además de que ha adoptado medidas para acabar con la impunidad.

90. En la Unión Europea se hablan 21 idiomas. ¿Cómo van a hacer los empresarios para enfrentarse a esto y qué apoyo recibirán?

Cada vez en el país aumentan los esfuerzos por mejorar la competitividad en el ámbito de los idiomas, tema que se volvió prioritario en las agendas de las empresas, en los programas curriculares de las universidades y en los planes regionales de los gobiernos. Si bien es cierto que los países de la Unión Europea manejan varias lenguas, no podemos olvidar que el inglés es el idioma universal, de manera particular, cuando de hablar de negocios se trata.

En el caso puntual del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en 2009 se puso en marcha el programa Ispeak, instrumento mediante el cual se certifica a los colombianos que manejen dicho idioma, con lo que se facilita su vinculación laboral a empresas nacionales y extranjeras. Desde que nació la iniciativa, en 2009, han sido certificadas 37.251 personas de todas las regiones del país, mediante la aplicación de pruebas reconocidas nacional e internacionalmente, y justo en este momento está abierta una nueva convocatoria, hasta el 3 de noviembre.

El Ministerio de Educación Nacional implementa el Programa Nacional de Bilingüismo 'Inglés para todos' cuyo objetivo es tener ciudadanos y ciudadanas capaces de comunicarse en inglés, con estándares internacionalmente comparables, que inserten al país en los procesos de comunicación universal, en la economía global y en la apertura cultural. El programa beneficia a jóvenes de educación básica, media y superior. Así mismo a través de una plataforma virtual el Sena ofrece a todos los colombianos un programa de aprendizaje de inglés.

91. ¿Tendrán los colombianos un trato especial en el tema de las visas?

En los últimos meses hemos visto que las negociaciones para la firma de Acuerdos Comerciales o TLCs han conllevado, igualmente, convenios en materia de visas, como por ejemplo la extensión a diez años de la visa a Estados Unidos, el anuncio de la eliminación de este requisito para ingresar a México, y lo mismo para Costa Rica, de tal manera que no se descarta la posibilidad de lograr avances en cuanto a la Visa Schengen, requerida para ingresar a este territorio.

92. ¿En crédito, qué apoyo reciben los empresarios que quieran beneficiarse de este Acuerdo o de los otros TLCs?

De cara a la estrategia que adelanta el Gobierno Nacional, en cabeza del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancóldex dispone de un portafolio de productos y servicios especializados para beneficiar a todos los empresarios que componen la cadena exportadora colombiana, en su financiamiento, fortalecimiento y competitividad frente a los TLCs.

Para el aumento de la capacidad instalada, la innovación y la reconversión industrial necesaria para que las empresas aprovechen las oportunidades del TLC, dentro del portafolio de productos y servicios, Bancóldex cuenta con la línea de crédito de Modernización, sin monto límite, con el financiamiento del 100% del proyecto e inversiones, en moneda local y extranjera, que facilita la consolidación y el crecimiento de las empresas del sector exportador, con plazos acordes con las necesidades y en condiciones favorables.

Con el fin de consolidar la empresa en el mercado nacional e incursionar en nuevos mercados, Bancóldex ha dispuesto créditos para Sostenibilidad Empresarial y Capital de trabajo. Asimismo, brinda facilidades de negociación en el exterior mediante la compra de cartera en dólares del exportador que cuente con una póliza de seguro de crédito y financia al importador de bienes y servicios colombianos en el extranjero a través de los instrumentos de pago como cartas de crédito, garantías bancarias, entre otros.

En el esfuerzo de Bancóldex para financiar las empresas, vale la pena señalar que las colocaciones de crédito en 2011 ascendieron a \$4,2 billones, de los cuales \$635.121 millones fueron para modernización, mientras que hasta mayo de 2012 se han colocado en general recursos por \$1,1 billones, de los cuales \$429.833 millones se han dirigido a este rubro.

Los empresarios de la cadena exportadora interesados en conocer más sobre el portafolio de productos y servicios de Bancóldex puede comunicarse con la línea Multicontacto en Bogotá al 7420281 y a nivel nacional al 01 8000 18 0710 o en la página web.

93. ¿Cree que este es un buen momento para firmar un Acuerdo con la UE, teniendo en cuenta la crisis económica por la que atraviesa?

Nuestra percepción de la situación económica de Europa es que, esta coyuntura más bien estimula el Acuerdo. La mejor forma para salir de una crisis es fomentando el comercio, pues este ayuda a la generación de empleo y a la transformación de tecnología.

Por ello, creemos que los recientes mensajes de la Canciller alemana, Ángela Merkel, y del presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso, de avanzar rápidamente, es un voto de confianza que hacen a Colombia. La crisis no aleja la aprobación del Tratado. Al igual que el Presidente Juan Manuel Santos, soy optimista de que la Unión Europea tiene claro qué es lo que tiene que hacer.

94. ¿Qué efectos puede tener en el Acuerdo, la persistencia de la crisis que registran por ejemplo Grecia y España?

Lo que aspiramos con las crisis como las de Grecia y España es que sean coyunturales o momentáneas, y lo que esperamos con el Acuerdo es que sea sostenible en el tiempo.

Solo a España, Colombia le vendió USD 1.191,7 millones durante los primeros cuatro meses del presente año, por concepto de productos de fundición de hierro y acero, y azúcares y artículos de confitería. Este

comportamiento es de destacar, teniendo en cuenta la crisis económica por la que atraviesa este país, donde nuestros productos siguen siendo atractivos.

95. ¿Cómo se puede blindar el comercio ante la crisis económica europea?

Precisamente, esta negociación nos blindamos ante la crisis económica europea. Los Acuerdos y Tratados no se acaban por un mal momento económico, porque éstos trascienden en el tiempo. Además, en el caso del Acuerdo con la UE, faltan las aprobaciones parlamentarias y este trámite puede implicar cerca de uno o dos años, tiempo durante el cual, el comportamiento económico puede mejorar, con las medidas que está tomando la Comisión Europea.

La mejor forma de dar respuesta a estos problemas entre América Latina y Europa es con un Acuerdo de Asociación, como el que estamos firmando hoy, que debe estar bien equilibrado, y en el cual tenemos que evitar el proteccionismo de ambos lados, requisito que se cumple en este caso.

96. ¿Qué pasaría con el Acuerdo en el hipotético caso de que algunos países salieran de la Zona Euro?

Si algún país sale de la Zona Euro, sigue haciendo parte del Acuerdo comercial con Colombia.

97. Y si ingresaran otros países en el futuro, ¿se extendería el Acuerdo a estos mercados?

Sí. Automáticamente los nuevos países se podrían beneficiar del Acuerdo comercial con Colombia.

98. ¿No han pensado que la xenofobia que persiste en algunos países, se pueda trasladar a un rechazo a los bienes y servicios colombianos?

De acuerdo con los perfiles del Euro-consumidor, la calidad del bien o el servicio es el principal factor de decisión de compra, mientras que el segundo es la relación calidad-precio, además de la calidad en el servicio.

En este contexto, nuestros productos y servicios apuntan a llenar las expectativas de ese consumidor exigente, y creemos que factores externos como la xenofobia, de darse, tendría un impacto mínimo a la hora de comprar.

99. ¿Qué sigue ahora con el Acuerdo en Colombia?

Tan pronto sea firmado, el Acuerdo es presentado al Congreso de la República para la aprobación, y posteriormente pasa a revisión de constitucionalidad, para que el Presidente de la República lo ratifique. El trámite de aprobación interna en Colombia puede durar hasta dos años.

100. ¿Y en la UE?

En el caso de la UE, el Acuerdo debe ser avalado por el Parlamento Europeo, además de la respectiva aprobación interna en los Estados Miembros, en caso de que la Comisión y el Consejo de la UE determinen que se trata de un Acuerdo de naturaleza mixta, por incluir temas de competencia de dichos Estados.

En la UE, el Colegio de Comisarios prepara y aprueba dos documentos mediante los cuales pide autorización al Consejo, tanto para firmar el Acuerdo y aplicarlo provisionalmente, como para concluirlo (previa aprobación del Parlamento Europeo). Si hay consenso, la puesta en marcha del acuerdo podría darse a finales de este año o a comienzos de 2013.

Tomado del Ministerio de Comercio