

Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Estudios de  
Posgrado

---

**MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS  
INTERNACIONALES**

---

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

---

**El Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y  
los Estados AELC: su evolución entre 2014-2020**  
Análisis de las oportunidades de exportación potenciales para las Pymes colombianas

---

Autora: Lizeth Vanessa Ramos Vélez

Directora: Dra. Silvana Priscila Palacio

1 de Noviembre 2023

## **RESUMEN**

La presente investigación aborda el estudio del Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (Asociación Europea de Libre Comercio), entre los años 2014 y 2020, a fin de analizar las oportunidades de exportación potenciales que podrían derivarse de dicho acuerdo para las Pymes colombianas. El período de estudio inicia en 2014, ya que entonces entró plenamente en vigencia el acuerdo firmado entre Colombia y todos los Estados de la AELC, y se extiende hasta 2020, por razones estadísticas y debido a que en esos años Colombia enfrentó algunos cambios económicos y políticos, además de la crisis de la pandemia.

El tema de estudio es original y relevante, debido a que, hasta la actualidad, no hay suficiente investigación académica que analice el mencionado acuerdo comercial e indague sobre las posibles oportunidades comerciales que se derivan del mismo para las Pymes colombianas. De modo que, la presente investigación podría significar una contribución a los estudios sobre las relaciones económicas internacionales de Colombia -especialmente, con la AELC, y las ventajas y desventajas que representa su política de inserción.

La investigación se basó en un relevamiento bibliográfico, documental y un análisis empírico, efectuado a través de la recopilación de datos estadísticos y la realización de una entrevista a un informante clave (ProColombia). Asimismo, desde el punto de vista teórico, el abordaje adoptó un marco ecléctico, aunque el estudio apoya la perspectiva de análisis estructuralista, considerando la importancia que ésta asigna al rol del Estado en la promoción del desarrollo nacional (Pymes) internacional para los empresarios colombianos.

La investigación evidencia que, pese a los cambios políticos que se produjeron en Colombia en las últimas tres décadas, este país mantuvo una estrategia de inserción internacional que se caracterizó por la apertura económica, lo que implicó que las relaciones económicas exteriores de este país representaron una política de Estado. En ese marco, se corroboró que el Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC significó una continuidad de esa política de Estado, bajo las características tradicionales de fomentar el intercambio

de bienes primarios por productos de mayor valor agregado. Además, se verificó que, si bien el Acuerdo contempla la participación de las Pymes de Colombia en el mercado AELC, aún subsiste un desconocimiento importante de los alcances y facilidades que brinda este Acuerdo, por parte de los empresarios colombianos, lo que implica que las posibilidades de exportación que se derivan del mismo no están aprovechadas al máximo.

### **Palabras Claves**

Acuerdo entre Colombia y AELC – Política Económica de Colombia – Inserción Internacional de Colombia – Pymes Colombianas.

### **ABSTRACT**

This research addresses the study of the Free Trade Agreement between the Republic of Colombia and the EFTA States (European Free Trade Association), between 2014 and 2020, in order to analyze the potential export opportunities that could derive from this agreement for Colombian SMEs. The study period starts in 2014, since then the agreement signed between Colombia and all EFTA States came fully into force, and extends until 2020, for statistical reasons and because in those years Colombia faced some economic and political changes, in addition to the pandemic crisis.

The topic of study is original and relevant, because, to date, there is not enough academic research that analyzes the aforementioned trade agreement and investigates the possible commercial opportunities that derive from it for Colombian SMEs. Thus, this research could be a contribution to the studies on Colombia's international economic relations -especially with EFTA- and the advantages and disadvantages of its insertion policy.

The research was based on a bibliographic and documentary survey and an empirical analysis, carried out through the collection of statistical data and an interview with Procolombia Institution. Likewise, from the theoretical point of view, the approach adopted an eclectic framework, although the study supports the structuralist analysis perspective, considering the importance that this assigns to the role of the State in the promotion of national development (SMEs).

The research shows that, despite the political changes that have taken place in Colombia in the last three decades, this country maintained a strategy of international insertion characterized by economic openness, which meant that the country's foreign economic relations represented a State policy. Within this framework, it was corroborated that the Free Trade Agreement between the Republic of Colombia and the EFTA States represented a continuity of that State policy, under the traditional characteristics of promoting the exchange of primary goods for higher value-added products. In addition, it was verified that, although the Agreement contemplates the participation of Colombian SMEs in the EFTA market, there is still a significant lack of knowledge of the scope and facilities offered by this Agreement on the part of Colombian businessmen, which implies that the export possibilities derived from it are not being fully exploited.

**Key words**

Colombia – EFTA Agreement – Colombia's Economic Policy – Colombia's International Insertion – Colombia SMEs.

## INDICE

<b>INTRODUCCIÓN Y ENFOQUE METODOLOGICO: PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPOTESIS, MARCO TEORICO Y TECNICAS DE INVESTIGACION.....</b>	<b>7</b>
<b>CAPITULO 1.....</b>	<b>25</b>
<b>LA ECONOMÍA COLOMBIANA Y SU INSERCIÓN INTERNACIONAL, DESDE LOS AÑOS 1990 HASTA LAS PRIMERAS DOS DÉCADAS DEL SIGLO XXI .....</b>	<b>25</b>
1.1. Breve descripción histórica de la economía colombiana desde los años 90s hasta el 2020 .....	25
1.2. Evolución general de las exportaciones e importaciones de Colombia en el periodo 2014-2020.....	36
1.3. Análisis cronológico de las exportaciones e importaciones de Colombia, período 2014-2020 .....	38
1.4. Descripción de política comercial en el marco de la Paz .....	42
<b>CAPITULO 2.....</b>	<b>47</b>
<b>ANÁLISIS DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LOS ESTADOS AELC .....</b>	<b>47</b>
2.1. Reseña del Acuerdo.....	47
2.2. Alcance del Acuerdo .....	52
2.2.1. Acceso de mercancías .....	52
2.2.2. Comercio de servicios e inversión.....	55
2.2.3. Propiedad intelectual y contratación pública.....	55
2.2.4. Temas transversales .....	57
2.3. La estrategia de integración de Colombia con la AELC .....	59
2.3.1. Análisis del intercambio comercial de Colombia con los Estados de la AELC .....	60
<b>CAPITULO 3.....</b>	<b>66</b>
<b>LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE LOS ESTADOS AELC.....</b>	<b>66</b>
3.1. Antecedentes y características de la AELC.....	66
3.2. Descripción de la política comercial de los países miembros AELC .....	70
3.2.1. Breve análisis de la política comercial de Liechtenstein y Suiza.....	70
3.2.2. Breve análisis de la política comercial de Islandia.....	73
3.2.3. Breve análisis de la política comercial de Noruega.....	75
<b>CAPITULO 4.....</b>	<b>78</b>
<b>DESCRIPCION DE LOS ACUERDOS BILATERALES DE COMPLEMENTACION AGRICOLA ENTRE COLOMBIA Y LOS ESTADOS DE LA AELC .....</b>	<b>78</b>
4.1. Los acuerdos bilaterales entre Colombia y los Estados de la AELC .....	78
4.2. Acuerdo sobre agricultura entre la República de Colombia, la Confederación Suiza y el Principado de Liechtenstein .....	78
4.3. Acuerdo sobre agricultura, entre la Republica Colombia y el Reino Noruega .....	82

4.4. Acuerdo sobre agricultura, entre la República Colombia y la República de Islandia.....	85
<b>CAPITULO 5.....</b>	<b>89</b>
<b>OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LAS PYMES COLOMBIANAS, EN EL MARCO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LOS ESTADOS AELC.....</b>	<b>89</b>
5.1. Características de las Pymes colombianas .....	89
5.2. Entidades y programas para promover las exportaciones de las Pymes colombianas .....	93
5.2.1. ProColombia.....	93
5.2.2. Innpulsa .....	94
5.2.3. Finagro .....	95
5.2.4. Bancoldex.....	95
5.2.5. Fiducoldex.....	96
5.3. Oportunidades comerciales de las Pymes colombianas en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC.....	96
5.3.1. Entrevista a ProColombia sobre las oportunidades potenciales de exportación para las Pymes colombianas, en el marco del Acuerdo Comercial entre Colombia-AELC.....	98
5.4. Posibles oportunidades comerciales para Colombia en el Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC.....	105
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>109</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>115</b>

## **INTRODUCCIÓN Y ENFOQUE METODOLOGICO: PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPOTESIS, MARCO TEORICO Y TECNICAS DE INVESTIGACION.**

La presente investigación aborda el estudio del acuerdo de integración de Colombia con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA<sup>1</sup>) con el fin de indagar en las oportunidades potenciales de exportación para las Pymes colombianas. Describir la importancia del acuerdo comercial y de los acuerdos agrícolas independientes firmados con la AELC, es considerado importante para indagar sobre la efectividad y el aprovechamiento del tratado comercial en Colombia. Sin embargo, para abordar este tema, es fundamental partir de un análisis de la política económica exterior que adoptó Colombia, desde fines del siglo XX, ya que el presente trabajo parte de la premisa que dicho Acuerdo es parte de una política de Estado que llevó adelante Colombia, en materia de posicionamiento económico internacional. El período de estudio se focalizó entre los años 2014 y 2020, considerando que el 2014 fue el año en que entró plenamente en vigencia el acuerdo firmado por este país con todos los miembros del AELC<sup>2</sup>, y se extiende hasta 2020, por razones estadísticas y debido a que en esos años Colombia enfrentó algunos cambios económicos y políticos, además de la crisis de la pandemia.

El tema de estudio es original y relevante, debido a que, hasta la actualidad, no hay suficiente investigación académica que analice el mencionado acuerdo comercial e indague sobre las posibles oportunidades comerciales que se derivan del mismo para las Pymes colombianas. De modo que, la presente investigación podría significar una contribución a los estudios sobre las relaciones económicas internacionales de Colombia -especialmente, con la AELC, y las ventajas y desventajas que representa su política de inserción internacional para los empresarios colombianos. Asimismo, es importante destacar que, al no haber antecedentes de análisis académicos anteriores focalizados en esta temática, las principales fuentes de consulta fueron documentales (incluyendo no sólo el texto del Acuerdo, sino los informes del Ministerio), estadísticas y el relevamiento empírico (entrevista).

Colombia representa, desde los años 90s del siglo XX, una de las economías más

---

<sup>1</sup> Por sus siglas en inglés: EFTA

<sup>2</sup> Según la OMC, las fechas de entrada en vigor fueron: 01-jul.-2011 para Colombia, Liechtenstein y Suiza; 01-sep.-2014 para Noruega; 01-oct.-2014 para Islandia

abiertas y liberalizadas de la región, aunque en la última década su tasa de crecimiento económico se ralentizó, e incluso, estancó, subsistiendo en este país importantes desafíos económicos, sociales y políticos. Asimismo, en forma concomitante con ese modelo de apertura económica, el país evidenció un importante dinamismo en la firma de acuerdos de integración regional, que fue sellando en las últimas décadas, tanto con economías americanas, como con otras regiones del planeta. Cabe destacar que, en gran medida, la dinámica de la economía de Colombia fue siguiendo las grandes transformaciones que operaron a nivel internacional, desde fines del siglo pasado, como fueron el auge de la globalización y la integración regional.

“Coetáneo [... al avance de la globalización], en los años 90s, se registró la *proliferación de acuerdos de integración regional* –los cuales partieron el comercio mundial en bloques discriminatorios. [...Además] El neoliberalismo se plasmó –en mayor o menor medida, en el acervo normativo de esos acuerdos regionales.” (Palacio, 2019-a: 191).

En cuanto a la globalización, como sostiene Palacio (2019-b), desde comienzos del siglo XXI han aumentado los cuestionamientos sobre este proceso económico. Aunque la autora considera que la insatisfacción se justifica por diversas y múltiples causas, fundamentalmente, destaca que vastos sectores sociales han sido excluidos del mercado laboral formal, durante las últimas tres décadas.

Asimismo, señala que, como sucedió con otros acontecimientos históricos, el fenómeno de la globalización no es nuevo. La globalización económico-financiera que todavía llega hasta nuestros tiempos tuvo su auge durante los años 90s del siglo XX, aunque había comenzado su desarrollo desde la década del setenta del pasado siglo. La difusión de la globalización fue posibilitada por un cambio en las condiciones imperantes en los mercados mundiales que, a partir de los años 70s (siglo XX), permitió profundizar la interconexión de los mercados locales, con los de otras regiones del planeta. Ese cambio de contexto económico mundial obedeció a múltiples causas: la proliferación de “bancos *offshore*”; el desarrollo de la tercera Revolución Industrial; la multipolarización de la economía mundial; la caída del Régimen Monetario Internacional de Bretton Woods; el surgimiento de los petrodólares; y, el cambio del paradigma económico internacional. La interacción de estos factores permitió incrementar en forma considerable las transacciones económico-financieras a nivel internacional, integrando de modo cada vez más progresivo los mercados económicos y

financieros mundiales (Palacio, 2019-b).

Ahora bien, desde los años 90s, esos cambios se profundizaron y el mundo entró en una fase de relaciones económicas entre los países, que algunos han denominado “hiperglobalización”, que se caracterizó por un crecimiento acelerado de los flujos transfronterizos de bienes, servicios y capitales, además de la baja presencia de bienes públicos y la ausencia de mecanismos de coordinación internacional que corrigieran las tensiones asociadas a ese fenómeno (CEPAL, 2016).

Desde finales del siglo veinte, el avance de la liberalización y desregulación de las economías facilitó la difusión de la globalización. El auge del neoliberalismo y el avance en las tecnologías de comunicaciones profundizó los lazos de interdependencia e integración de los mercados mundiales. Además, la globalización financiera asumió nuevas características, dadas por la diversificación de los inversores y la aparición de nuevos y múltiples productos financieros (Palacio, 2019-b).

En el caso de Colombia, la apertura económica que se llevó adelante durante los años 90s, si bien permitió el crecimiento del producto interno bruto (PIB) y PIB per cápita, entre otros indicadores, el desempeño económico se vio fuertemente afectado hacia finales de la década producto de las crisis de los países emergentes, así como también, de algunos factores domésticos, como la crisis sociopolítica que, desde hace décadas, venía condicionando la economía doméstica

Tradicionalmente, Colombia consolidó con una política exportadora basada principalmente en la exportación de café y materias primas, que constituyen su ventaja comparativa. En los últimos 30 años, el país apostó por un proceso de internacionalización de su economía, que le permitió aumentar los niveles de importación y exportación, así como la inversión extranjera. Tanto el gobierno como las empresas colombianas y extranjeras han sido protagonistas de esa agenda de crecimiento. Además, se ha fortalecido el sector de hidrocarburos convirtiéndose en una de las actividades económicas que más aportan al PIB.

El proceso de internacionalización fue de la mano de la entrada en vigor de nuevos tratados de libre comercio (TLC) la llegada de inversiones al sector minero e hidrocarburos y, el crecimiento de las de empresas colombianas en el exterior. Colombia, se convirtió en un país atractivo para muchas empresas multinacionales, ya que la ubicación geográfica del país resulta especial para las compañías cuya prioridad es

la internacionalización (García, 2015).

Por lo tanto, la presente investigación se aboca al estudio del Acuerdo de integración que entabló Colombia con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), entre los años 2014 y 2020, con el fin de indagar en las oportunidades potenciales de exportación que se pueden derivar de ese Acuerdo, para las Pymes colombianas. De ese modo, en la presente investigación se rescata el énfasis que pone el estructuralismo latinoamericano en el rol del Estado como promotor del desarrollo económico, especialmente, en lo que refiere a su vinculación con las Pymes, teniendo en cuenta que estas constituyen una de las bases fundamentales para el desarrollo de las economías nacionales, tanto a nivel regional, como mundial.

A tal fin, la investigación se realizó de acuerdo con el abordaje metodológico que se detalla a continuación:

## **Enfoque metodológico**

### ***Planteamiento del problema***

Desde los últimos años del siglo XX, y con la intención de lograr una posición internacional relevante, Colombia ha realizado cambios en su política comercial para lograr enfrentar los retos globales. Su política de inserción tuvo como objetivo una mayor diversificación regional y sectorial, de modo de evitar la concentración en unos pocos países y productos, especialmente primarios. Además, según Garay (2011) “buscó alentar la inversión en bienes con alto valor agregado, para que el dinamismo exportador beneficie a toda la sociedad y no solo a algunos sectores”. En este sentido, el autor sostiene que la estrategia de liberalización de Colombia se hizo a través de tres herramientas. En primer lugar, Colombia, participó de manera activa en el sistema económico (comercial y financiero) internacional. En segundo lugar, estimuló el avance de los procesos de integración regional y, por último, el país se insertó internacionalmente a través de la firma de diferentes tratados comerciales con diferentes países (Garay, 2011).

Desde la década de 1990, la Unión Europea (UE) ha sido un inversor importante en América Latina y el Caribe. Actualmente, la Unión Europea es el segundo socio comercial más importante para Colombia y uno de los mayores generadores de inversión extranjera directa. Dentro los distintos acuerdos comerciales que mantiene Colombia

con Europa se halla el Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC. Esta última está conformada por Suiza, Liechtenstein, Noruega y Islandia.

Profundizar en el estudio de este acuerdo es importante debido a que la AELC representa un mercado con alto poder adquisitivo y economías desarrolladas enfocadas a los servicios. Además, resulta interesante la revisión de cómo ha sido la política exterior y comercial de Colombia y su vinculación con Europa, analizando cuales son las oportunidades que otorga el acuerdo a las Pymes colombianas, debido a que las Pymes son el principal motor del desarrollo económico nacional.

La pregunta principal que guía el desarrollo de esta investigación es ¿Cómo fue la evolución del acuerdo de integración que concretó Colombia con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA), entre los años 2014 y 2020, y qué oportunidades de exportación potenciales ofrece el Acuerdo para las Pymes colombianas? Para resolver la misma, se plantean los siguientes interrogantes que posibilitarán abordar el objeto de estudio de manera integral, en el período de análisis seleccionado, a saber:

1) ¿Cómo fue la evolución de la economía colombiana y su inserción internacional, entre los últimos años del siglo XX y las primeras décadas del XXI, considerando los principales cambios y sucesos que acontecieron en la política doméstica de Colombia? 2) ¿Cuáles son las características, particularidades y alcance del Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC? 3) ¿Qué políticas comerciales mantienen los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), y cómo se relacionan sus intereses con la firma del Acuerdo con Colombia? 4) ¿Cuál es el contenido e importancia de los acuerdos bilaterales de complementación agrícola suscritos entre Colombia y los Estados AELC? 5) ¿Qué oportunidades de exportación potenciales representa el Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC, para las Pymes de Colombia?

### ***Objetivos de la investigación***

#### **Objetivo general**

Analizar el acuerdo de integración que concretó Colombia con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA), entre los años 2014 y 2020, e indagar en las oportunidades de exportación potenciales que ofrece el Acuerdo para las Pymes

colombianas.

### **Objetivos específicos**

1. Describir, brevemente, la evolución de la economía colombiana y su inserción internacional, entre los últimos años del siglo XX y las primeras décadas del XXI, enfatizando en los principales acontecimientos de la política doméstica de Colombia y su posicionamiento internacional, entre los años 2014 y 2020.
2. Estudiar las características y alcance del Acuerdo de Libre Comercio entre la Republica de Colombia y los Estados AELC y analizar el intercambio comercial entre las partes, en el periodo bajo estudio.
3. Indagar en las políticas comerciales de los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), a fin de comprender sus intereses respecto de la firma del mencionado Acuerdo.
4. Indagar en las particularidades que presentan los Acuerdos bilaterales de complementación agrícola, suscritos entre Colombia y los Estados (AELC), suscritos entre los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio y Colombia.
5. Evaluar las oportunidades comerciales de las Pymes colombianas en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre la Republica de Colombia y los Estados AELC.

### ***Hipótesis***

Pese a los cambios políticos que se evidenciaron en Colombia en las últimas tres décadas, este país mantuvo una estrategia de inserción internacional que se caracterizó por la apertura económica, lo que implicó que las relaciones económicas exteriores de este país representaran una política de Estado. Partiendo de esa premisa, la presente investigación postula que el Acuerdo de integración de Colombia con la Asociación Europea de Libre Comercio significó una continuidad de esa política de Estado, bajo las características tradicionales de fomentar el intercambio de bienes primarios por productos de mayor valor agregado. Asimismo, aunque el Acuerdo de integración contempla la participación de las Pymes de Colombia en el mercado europeo, se postula que, aún subsiste un desconocimiento importante de los alcances y facilidades que brinda este Acuerdo, por parte de los empresarios colombianos, lo que implica que las posibilidades de exportación que se derivan del mismo no están aprovechadas al máximo.

### ***Marco Teórico***

La investigación se basa en un relevamiento bibliográfico, documental y un análisis empírico, efectuado a través de la recopilación de datos estadísticos y la realización de una entrevista a un informante clave (ProColombia). Asimismo, desde el punto de vista teórico, el abordaje adopta un marco ecléctico que reconoce el desarrollo de las diversas teorías y los debates ideológicos que proliferaron en la disciplina, a partir de los años 90s (siglo XX). Aun así, en la perspectiva de análisis se privilegia una postura basada en los principios que sustenta el estructuralismo latinoamericano, fundamentalmente, debido a la importancia que esta corriente de pensamiento le otorga al rol del Estado en promover el desarrollo económico nacional.

A continuación, se presentan, brevemente, los principales conceptos y desarrollos teóricos que se abordan en el estudio, a saber: a) Neoliberalismo; b) Globalización; c) Integración económica regional; d) CEPAL y estructuralismo latinoamericano.

### ***Neoliberalismo***

Las primeras discusiones internacionales sobre el neoliberalismo rescataron las raíces teóricas de esta corriente, en el pensamiento económico neoclásico. Su aparición se justifica por el debilitamiento del sistema keynesiano de posguerra. El neoliberalismo es definido como la corriente económica que se basa en la defensa del sistema capitalista, y sus principales pilares son la libertad absoluta, el libre mercado y la defensa de la propiedad privada.

El neoliberalismo convergió con la internacionalización de la economía, la fragmentación mundial de los procesos de fabricación y el desplazamiento de la industria hacia Oriente, consolidando la primacía de las empresas transnacionales. Las grandes firmas utilizan las normas del libre comercio y los bajos aranceles para desenvolver intercambios entre sus filiales. Estos movimientos apuntalan, además, la globalización financiera y el vertiginoso flujo de capitales entre los distintos países (Katz, 2015).

De acuerdo con la teoría, el Estado neoliberal favorece los derechos de la propiedad privada individual, el imperio de la ley y las instituciones del libre comercio. El marco legal viene definido por obligaciones contractuales libremente negociadas entre sujetos jurídicos en el mercado. Por ende, la libertad de los empresarios y de las corporaciones para operar en ese marco institucional determinado es considerado un bien

fundamental. Las empresas privadas son tratadas como organizaciones claves para la innovación y creación de riqueza. El Estado neoliberal busca de forma persistente reorganizaciones internas y nuevos pactos institucionales que mejoren la posición competitiva. El éxito o el fracaso personal son interpretados en términos de virtudes empresariales o fallos personales, en lugar de ser atribuidos algún tipo de cualidad sistémica (Harvey, 2005).

Ahora bien, el neoliberalismo latinoamericano adoptó todas las medidas tomadas por los países desarrollados. La propuesta neoliberal proponía una democracia de mercado, en la que la ley de la oferta y la demanda dominaban, al igual que la soberanía del consumidor. Se presentó como una solución definitiva a los problemas económicos y a las políticas intervencionistas. El neoliberalismo latinoamericano atravesó por dos etapas diferenciadas. En los años 80s prevalecieron las “reformas de primera generación”, con prioridades de ajuste antinflacionario. Mientras que los 90s, predominó el “Consenso de Washington” con transformaciones complementarias de apertura comercial, privatizaciones y flexibilización laboral. En este periodo, la ideología neoliberal incentivó la formalización y el tratamiento de la economía como un sistema mecánico, sujeto a los ajustes aconsejados por los técnicos neoclásicos (Katz, 2015).

Sin embargo, al comienzo del nuevo siglo empezó la crisis del neoliberalismo latinoamericano. El modelo generó desequilibrios en algunos países de la región y aumentó la heterogeneidad estructural de la economía. Por su parte, el Estado no tenía amplia capacidad de inversión, y se acentuó la vulnerabilidad de todas las economías ante la descontrolada afluencia o salida de capitales externos, lo que intensificó la dependencia internacional por los precios de las materias primas. En ese momento, las economías latinoamericanas, volvieron a soportar la carencia estructural de divisas y no podían mantener bajo control el tipo de cambio, la tasa de interés y el nivel de inflación.

Por otro lado, es importante resaltar la influencia de los Estados Unidos en la implementación del neoliberalismo en América Latina. Un ejemplo de su liderazgo e intento de control de la zona fue el despliegue de sus fuerzas militares en Colombia, con la implementación del Plan Colombia, en los 90s, para combatir y exterminar los cultivos ilícitos en el país.

Finalmente, esta corriente retoma la teoría de la modernización como explicación

de las dificultades afrontadas por el empresariado para desplegar sus potencialidades. Atribuye esa frustración a la preeminencia de patrones culturales tradicionales, que obstruyen el surgimiento de los valores característicos del emprendedor contemporáneo. Estiman que esas capacidades empresariales están presentes, pero no logran emerger en el agobiante clima de estatismo latinoamericano (Katz, 2015).

### *Globalización*

El concepto de globalización es extenso y abarca diferentes ámbitos. Conserva un significado amplio y generalizado debido a su carácter multidimensional. La definición de globalización suele ser confusa, porque depende de la posición teórica y política asumida. En este apartado se tratará de desarrollar un concepto de globalización justificado y se destacará las dimensiones económicas del proceso.

Desde este punto de vista, la globalización es entendida como la liberalización de mercancías, servicios, flujo de personas y capitales, que trae consigo la internalización de la producción. No obstante, el origen del proceso de la globalización se sustenta en las continuas revoluciones tecnológicas, especialmente, las que han reducido costos de transporte, información y comunicación.

Desde los años 90s, el proceso de globalización y su estructura internacional han tenido cambios debido al crecimiento de las transacciones económicas y financieras en el mundo. El avance de la liberalización y desregulación de las economías durante este periodo extendió la difusión de la globalización financiera. El auge del neoliberalismo y el avance en las tecnologías de comunicaciones profundizó los lazos de interdependencia e integración de los mercados mundiales. Asimismo, la globalización financiera asumió nuevas características, dadas por la diversificación de los inversores. Sin embargo, esos años también se caracterizaron por la proliferación de los acuerdos de integración regionales. De ese modo, aconteció en dicha década la creación del MERCOSUR, el NAFTA, la consolidación de la integración europea (Unión Europea) y el lanzamiento de proyectos como la “Iniciativa para las Américas”, anunciado por el presidente Bush (padre) el 27 de junio de 1990 (Palacio, 2019-b).

Ese nuevo orden mundial, la década de los 90s se caracterizó por ser multipolar, sin fronteras ideológicas y más globalizado, en términos económico-financieros; los organismos financieros internacionales, el Banco Mundial y Fondo Monetario

Internacional pasaban a desempeñar el rol de consejeros de las políticas económicas que debían implementar las economías nacionales, aunque siempre velando por la observancia de las normas explicitadas en el Consenso de Washington. El propósito de incrementar la liberalización del comercio en el nivel multilateral llevó a que se creara una nueva institución: la Organización Mundial del Comercio, que comenzó a tener vigencia a partir de 1995 (Palacio, 2019-b).

Sin embargo, con el avance de la globalización y la implementación de políticas económicas liberales basadas en el neoliberalismo, se desencadenaron una serie de crisis mundiales en todo el mundo, que afectaron tanto a países emergentes como desarrollados, siendo éstas más devastadores para las economías en desarrollo. Se destacan la crisis del “Tequila” (1994), la crisis “asiática” (1997), la crisis “brasileña” (1998), la crisis rusa(1999), la crisis “turca” (2001) y la crisis argentina (2001).

Pese a ello, la globalización económica no solo ha permitido la unión e intercambio entre las economías del mundo como consecuencia de la liberalización del comercio, sino que ha generado procesos que tienen su propia dinámica, como lo es, la globalización de los valores, conocida como la extensión gradual de los principios comunes éticos. Su exposición más importante son los derechos humanos, determinados en dos dimensiones. Un primer término, los derechos civiles y políticos, que garantizan la autonomía de los individuos frente al poder del Estado y la facultad de poder participar en las decisiones políticas. Y, en segundo lugar, los derechos económicos, sociales y culturales que responden a valores de igualdad económica y social, solidaridad y no discriminación (Ocampo & Martin, 2003).

En ese sentido, es importante destacar la función relevante que ha tenido la invención del internet y las telecomunicaciones desde los años 90s. Estos sistemas han mejorado la conexión y han reducido distancias entre personas a través del mundo. Las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones han mejorado la capacidad de información. Sin embargo, muchos detractores de la globalización la consideran un proceso económico agresivo que afectó de forma negativa a las economías emergentes, ya que a finales de los años 90s muchos países latinoamericanos experimentaron el aumento de la pobreza y la ampliación de la brecha entre pobres y ricos.

A comienzos del siglo XXI, la región latinoamericana seguía presentando un panorama de agravamiento de la pobreza, como consecuencia de las políticas

neoliberales aplicadas por recomendación de los organismos financieros internacionales. Esto permitió el triunfo electoral de partidos de izquierda y centro - izquierda, en muchos países de la región, y un aparente retorno a ideas “nacionalistas”. En la primera década de este siglo, esto se evidenció no solo en la retórica de algunos de los Estados latinoamericanos, sino en sus programas económicos que contemplaban una mayor intervención de los gobiernos en sus respectivas economías nacionales (Palacio, 2019-b).

### *Integración económica e integración regional*

La integración económica es un fenómeno social que vincula a dos o más Estados y se da en el escenario de las relaciones internacionales. El objetivo es formar espacios económicos donde se pueda incrementar la productividad, aprovechando las ventajas del comercio y eliminando las trabas o restricciones de este. La integración económica constituye una alternativa para los países menos industrializados, ya que pueden optar por el desarrollo integrado, enfocándose en sectores específicos donde se tiene un mayor grado de especialización y conocimiento.

Por su parte, la integración regional consiste en un proceso formalizado y conducido por los Estados, con el fin de alcanzar objetivos comunes a través de la armonización de políticas económicas, sociales, culturales y legislativas. En otras palabras, el término corresponde a un número de Estados cercanos geográficamente y con un alto grado de interdependencia entre ellos, donde se formaliza una relación comercial para mejorar sus economías.

La evolución de la integración regional ha sido evidente en los últimos años. Se distinguen 3 nuevas características: la primera corresponde a la liberalización mediante la reducción de tarifas; en segundo lugar, se encuentra el abandono de la aplicación de políticas autárquicas por la vinculación con el mercado mundial y, por último, la inversión extranjera directa (IED) que se convirtió en un elemento importante para el desarrollo de la economía (Czar de Zalduendo, 2010).

Ahora bien, en el esquema de integración en América Latina y el Caribe, conviven diferentes proyectos regionalistas, creados en distintos momentos, con diferentes metas, instrumentos, y resultados. La estrategia de integración se extendió a través de formatos mayoritariamente correspondientes a acuerdos regionales de bienes,

Tratados de Libre Comercio, Bilaterales e intrarregionales. El impacto del regionalismo en América Latina ha permitido el cambio de una política externa más abierta, pasando de la sustitución de importaciones a la idea de aprovechar las economías de escala y las ventajas competitivas.

El regionalismo, no se limita a las relaciones intrarregionales, dentro de un ámbito subregional, sino que se ha expandido, y se han celebrado acuerdos de integración interregionales, como por ejemplo Chile con Canadá o los acuerdos del Mercosur con la Unión Europea. En el listado de acuerdos de libre comercio de la región, también se destacan aquellos establecidos entre países latinoamericanos y caribeños con los Estados Unidos (Serrano, 2008). La expansión de los TLC, sean bilaterales o a partir de bloques económicos, inician nuevas propuestas regionalistas.

Como sostienen Palacio y Llairó (2019), los acuerdos de integración regional constituyen un instrumento de discriminación contra aquellos países que no forman parte del bloque regional. Algunos autores distinguen ciertas etapas en el proceso de integración regional, las cuales se van sucediendo a medida que crece la interdependencia económica (y/o política), entre los países miembros. Desde un menor a un mayor grado de interdependencia económica, las autoras señalan que las formas que pueden adoptar los acuerdos de integración económica regional son las siguientes:

1. Áreas de Preferencias Arancelarias (APA): en este tipo de acuerdos, los países suscriptores del acuerdo de integración regional se otorgan preferencias arancelarias para el comercio intrarregional, consistente en la reducción de tarifas arancelarias (respecto de las que rigen para países ajenos al acuerdo).
2. Zonas de Libre Comercio (ZLC): en estos acuerdos se eliminan los aranceles para la comercialización de mercancías (y/o servicios) entre los países miembros del acuerdo regional, por lo que la preferencia arancelaria asciende al 100 % (o lo que es lo mismo, el arancel intrazona es 0 %). Como cada país mantiene su política comercial propia, para evitar la “triangulación”, este tipo de acuerdos requiere la utilización de “normas de origen”.
3. Unión Aduanera (UA): este tipo de acuerdo regional implica un mayor grado de interdependencia económica entre los países miembros, ya que no

solo existe libre comercio entre ellos (ZLC), sino que también se establece un “arancel externo común” para todos los países miembros, que rige en el comercio con terceros países. Para el correcto funcionamiento de este tipo de acuerdos es necesario que exista coordinación en el tratamiento aduanero, es decir, una nomenclatura aduanera común.

4. Mercado Común (MC): en este tipo de acuerdo regional, además de funcionar entre los países socios una Unión Aduanera, existe también libre circulación de factores productivos (especialmente, de mano de obra).
5. Unión Monetaria (UM): se considera como el mayor grado de interdependencia en materia de integración económica regional, antes de la sesión de parte de la soberanía política del país al bloque regional. En este tipo de acuerdo regional, los países socios no sólo establecen un mercado común sino también una política monetaria y cambiaria común, creando una “moneda única”. Esto implica, también, el reemplazo de los Bancos centrales nacionales por un “Banco central único” para el bloque regional.

Generalmente, el objetivo de la integración económica regional es formar espacios económicos donde se pueda incrementar la productividad, aprovechando las ventajas del comercio y eliminando las trabas o restricciones de este. De ese modo, la integración económica constituye una alternativa para los países menos industrializados, ya que pueden optar por un desarrollo más integrado, enfocándose en sectores específicos donde se tiene un mayor grado de especialización y conocimiento.

Ahora bien, en el esquema de integración en América Latina y el Caribe conviven diferentes proyectos regionalistas, creados en distintos momentos, con diferentes metas, instrumentos, y resultados. La estrategia de integración se extendió a través de formatos, mayoritariamente, correspondientes a acuerdos regionales de bienes y tratados de libre comercio, ya sean bilaterales o multilaterales. Así, como señala Serrano (2008), en el listado de acuerdos de libre comercio de la región se encuentran numerosos acuerdos establecidos entre países latinoamericanos y caribeños con los Estados Unidos.

Finalmente, es importante señalar que el regionalismo no se limita a las relaciones intrarregionales dentro de un ámbito subregional, sino que, en los últimos años, se ha expandido geográficamente, mediante la firma de acuerdos de integración

interregionales, como es el caso del suscrito entre Chile y Canadá o el recientemente firmado entre Mercosur y la Unión Europea.

### *La CEPAL y el estructuralismo latinoamericano*

El estructuralismo empezó a gestarse hacia los años cincuenta del siglo veinte, bajo la impronta de la CEPAL y, diversos pensadores que sentaron las bases de esta corriente de pensamiento. Durante los años sesenta, el estructuralismo adquirió gran esplendor en el ámbito académico regional, en momentos en que el modelo de sustitución de importaciones todavía predominaba en muchas economías de América Latina. Sin embargo, para los años setenta, el esplendor del pensamiento latinoamericano empezó a desvanecer; por un lado, debido a los grandes cambios que acontecieron en la economía mundial, a partir de la crisis de estanflación y el posterior endeudamiento de los países latinoamericanos; por el otro, fue producto del estancamiento que dejó a su paso la década perdida (los años ochenta) y que llevó a poner en cuestión al pensamiento cepalino, frente al avance del liberalismo y la globalización (Palacio, 2022)

No obstante, una de las grandes contribuciones del pensamiento estructuralista de la CEPAL fue la vinculación de la estrategia de industrialización a la integración económica, además de poner énfasis en el rol que debía cumplir el Estado en el desarrollo económico. La CEPAL proponía que la industrialización debía acompañar a la integración regional. La integración, en ese contexto, sería un instrumento para recuperar y promover el crecimiento económico, crear nuevas corrientes de comercio y ampliar los mercados internos, impulsando la industrialización. La industrialización propuesta en el pensamiento de la CEPAL se convirtió en la base de los programas económicos de América Latina y, en consecuencia, de los proyectos de integración regional, durante los años dorados del capitalismo.

De modo que, el aporte de la CEPAL se centró en los sistemas de economía política, es decir, un conjunto de políticas económicas sustentadas en principios unificadores, que tenían la necesidad de que el Estado contribuyera al ordenamiento del desarrollo económico en América Latina. Asimismo, el enfoque histórico-estructuralista implicó un método que estaba atento al comportamiento de los agentes sociales y a las trayectorias de las instituciones. El enfoque estructuralista partía de nociones como la heterogeneidad, incertidumbre y desequilibrio, determinando una noción menos ideal de

la naturaleza de las relaciones económicas (Sztulwark, 2005).

En los años 90s, junto a los cambios internacionales y la crisis del estructuralismo, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe avanzaron hacia la apertura comercial y financiera, la privatización y la reducción de la intervención estatal en general. Como una respuesta a los cambios presentados en la región, la CEPAL presentó su fórmula neoestructuralista, que permitió crear relaciones entre los gobiernos latinoamericanos y caribeños que habían adherido a las reformas, sin abandonar la construcción analítica estructuralista original, e insistiendo en la necesidad urgente de implementar políticas de transformación social y económica para superar el subdesarrollo (Bielschowsky, 2009).

Esa nueva etapa se caracterizó por una apertura comercial impulsada de forma gradual y con un tipo de cambio real y estable. El objetivo fue alcanzar un alto grado de competitividad y lograr una inserción internacional exitosa. Las estrategias se basaron en el fortalecimiento de la capacidad productiva y la innovación, priorizando la infraestructura física, la formación educativa, políticas de innovación y desarrollo técnico.

Por lo tanto, a medida que la economía internacional presentaba cambios debido al surgimiento de nuevas corrientes económicas y el impulso de la globalización, el pensamiento de la CEPAL evolucionó. Se presentaron dos coyunturas: la primera se desarrolló entre 1998-2003, la cual se caracterizó por la lentitud del crecimiento económico mundial y regional tras la oleada de crisis financieras (asiática, mexicana, rusa, argentina); la segunda, se dio entre 2003-2008, y se vio influenciada por la expansión económica acelerada, tanto del mundo, como de la mayoría de los países de la región. Ahora bien, este panorama económico favorable entre el 2003 y 2008, llevó a la CEPAL a la creación de nuevas formulaciones, que se basaron en la evaluación y balance del desempeño de los países de la región. Este análisis contenía estudios económicos y sociales efectuados sobre la implementación de las medidas económicas liberales. Las formulaciones fueron: evaluación de los efectos de las reformas sobre la base de los resultados de los años 90s; perspectivas de agenda para la era global; conceptos sociopolíticos de ciudadanía y cohesión social; fusión de enfoques estructuralistas y schumpeteriano; y acento en las políticas macroeconómicas anticíclicas, frente a la volatilidad financiera (Bielschowsky, 2009).

De esta manera, la CEPAL planteó una estrategia de desarrollo centrada en el cambio estructural, es decir, en cómo introducir factores creativos en lugar de destructivos y de esta forma crear círculos de crecimiento a nivel global (Sztulwark, 2005). Asimismo, el estructuralismo latinoamericano centró sus recomendaciones en reformas estructurales fundadas en la idea de que el dominio de una técnica dará lugar a la modernización de la sociedad, conservando elementos permanentes que determinan su estructura, tales como: el análisis de la inserción internacional (centro periferia y vulnerabilidad externa); el papel del progreso técnico (la industrialización como difusora estratégica); la preocupación por la equidad (el impacto del progreso técnico sobre la distribución del ingreso); la integración económica (cooperación intrarregional); la preocupación por las políticas públicas y el rol del Estado (sinergia entre el sector público y privado, el Estado como agente racionalizador del proceso de desarrollo) (Sztulwark, 2005).

Por último, según la CEPAL, el neoestructuralismo es un sistema abierto en el que convergen todas las corrientes del pensamiento económico, que alimenta el análisis crítico y constructivo, permitiendo el desarrollo de una dinámica empresarial que determina las posibilidades reales de las industrias y el bienestar de la sociedad. En esta, el Estado, no sustituye las fuerzas del mercado, sino que estimula la actividad productiva del mercado.

De ese modo, en la presente investigación se rescata el énfasis que pone el estructuralismo latinoamericano en el rol del Estado como promotor del desarrollo económico, especialmente, en lo que refiere a su vinculación con las Pymes, teniendo en cuenta que estas constituyen una de las bases fundamentales para el desarrollo de las economías nacionales, tanto a nivel regional, como mundial.

### ***Técnicas de investigación***

Esta tesis se basa en un enfoque metodológico, tanto cualitativo, como cuantitativo, que adopta un criterio no sólo descriptivo, sino también explicativo, con una proyección longitudinal y retrospectiva. A tales efectos, las técnicas que se implementaron para llevar adelante el estudio se detallan a continuación.

<b>Objetivos específicos de la investigación.</b>	<b>Instrumento de recolección</b>	<b>Población</b>	<b>Técnicas de procesamiento.</b>
<p>Describir, brevemente, la evolución de la economía colombiana entre los últimos años del siglo XX y las primeras décadas del XXI, enfatizando en el estudio de su proceso de integración con Europa.</p>	<p>Análisis Bibliográfico y artículos académicos, revistas del gobierno y el banco de la república de Colombia (impresas y electrónicas).</p> <p>Análisis de datos de comercio</p> <p>Análisis de datos y documentos del ministerio de comercio e industria de Colombia.</p>	<p>Colombia.</p>	<p>Estudio descriptivo.</p>
<p>Describir los principales aspectos de la política doméstica de Colombia y, sus efectos en el posicionamiento internacional del país, entre los años 2014 y 2020, focalizando el análisis en los efectos de los acuerdos de paz sobre el desempeño de la política económica colombiana.</p>	<p>Análisis Bibliográfico y artículos académicos y revistas (impresas y electrónicas).</p> <p>Análisis de datos del banco de la república de Colombia.</p> <p>Análisis de datos del ministerio de comercio e industria de Colombia.</p>	<p>Colombia.</p>	<p>Estudio descriptivo.</p>
<p>Estudiar las políticas comerciales de Suiza, Noruega e Islandia, miembros de la AELC frente a los acuerdos de libre comercio.</p>	<p>Análisis Bibliográfico y artículos académicos y revistas (impresas y electrónicas).</p> <p>Análisis documentales del tratado entre Colombia y la AELC.</p> <p>Análisis de datos de comercio.</p> <p>Análisis de datos de comercio de AELC</p>	<p>Asociación europea de libre comercio</p>	<p>Estudio descriptivo.</p> <p>Análisis de series temporales.</p>
<p>Indagar en las particularidades que presentan los tratados bilaterales suscriptos entre los países miembros de la asociación europea de libre comercio y Colombia.</p>	<p>Análisis Bibliográfico y artículos académicos y revistas (impresas y electrónicas).</p> <p>Análisis documentales del tratado entre Colombia y la AELC.</p> <p>Análisis de datos de comercio.</p>	<p>Colombia / Asociación europea de libre comercio</p>	<p>Estudio descriptivo</p>
<p>Evaluar los costos y beneficios del acuerdo de libre comercio entre Colombia y la Asociación europea de libre comercio, con miras a evaluar las oportunidades comerciales que representa el tratado.</p>	<p>Análisis Bibliográfico y artículos académicos y revistas (impresas y electrónicas).</p> <p>Análisis documentales del tratado entre Colombia y la AELC.</p> <p>Análisis de datos de comercio.</p> <p>Entrevista estructurada a Procolombia, entidad encargada de promover las exportaciones en Colombia.</p> <p>Entrevista telefónica a Juan Carlos Cadena, director de relaciones comerciales del Ministerio de Comercio,</p>	<p>Colombia / Asociación europea de libre comercio</p>	<p>Estudio descriptivo.</p> <p>Entrevista semiestructurada.</p>

El desarrollo del trabajo se estructura en cinco capítulos. El capítulo 1 “La economía colombiana y su inserción internacional, desde los años 1990 hasta las primeras dos décadas del siglo XXI”, describe, brevemente, la evolución de la economía colombiana y su inserción internacional, entre los últimos años del siglo XX y las primeras décadas del XXI, enfatizando en el período comprendido entre los años 2014 y 2020. El capítulo 2 “Análisis del Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC”, indaga en las características y el alcance del Acuerdo firmado entre Colombia y los Estados AELC, en el período bajo estudio. Por su parte, en el capítulo 3 “Las políticas comerciales de los países miembros de la AELC”, se analizan las políticas comerciales de los países que conforman la AELC, a fin de comprender sus intereses respecto de la firma del mencionado Acuerdo. El capítulo 4 “Descripción de los acuerdos bilaterales de complementación agrícola entre Colombia y los países miembros de la AELC”, presenta un análisis de los Acuerdos bilaterales de complementación agrícola, suscriptos entre Colombia y los Estados AELC. Finalmente, en el capítulo 5 “Oportunidades comerciales para las Pymes colombianas, en el marco del acuerdo de libre comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC”, se evalúan las oportunidades comerciales de exportación que brinda el mencionado Acuerdo entre Colombia y los Estados AELC, para las Pymes colombianas.

Por último, en las conclusiones se analiza el grado de cumplimiento de los objetivos y la hipótesis que guiaron la presente investigación, así como, también, se hace una breve reflexión sobre el contenido de cada uno de los capítulos que conforman el desarrollo del trabajo.

## CAPITULO 1

### LA ECONOMÍA COLOMBIANA Y SU INSERCIÓN INTERNACIONAL, DESDE LOS AÑOS 1990 HASTA LAS PRIMERAS DOS DÉCADAS DEL SIGLO XXI

#### 1.1. Breve descripción histórica de la economía colombiana desde los años 90s hasta el 2020

Es preciso resaltar en esta investigación que Colombia, antes su apertura comercial en los años 90s, contó con políticas económicas basadas en el modelo de sustitución de importaciones. El desarrollo del país estuvo a cargo del Estado y la política cambiaria, desempeñaba un papel central, que respaldaba al proteccionismo (Barreto, 2015). En ese período, la demanda por divisas excedía su oferta, y para administrar el déficit, el Gobierno impuso controles cuantitativos a las importaciones, pues el arancel resultaba insuficiente para equilibrar el mercado; así, los controles cuantitativos generaron una protección para el sector industrial superior a la que otorgaba el arancel (Banco de la República, 2014).

Ahora bien, en 1990, el gobierno colombiano puso fin al modelo de sustitución por importaciones, que se venía implementado en el país desde la década de los años 30s, e inicio la apertura económica, eliminando las licencias para importaciones, como primera medida de expansión económica. El principal objetivo de la apertura fue mejorar las condiciones económicas del país y disminuir los costos de innovación. La tasa de cambio dejó de ser un factor influyente en el manejo agregado de las restricciones, aunque fue utilizada por algunos sectores afectados por la competencia externa, para solicitar un tratamiento preferencial. Por otro lado, y como una medida para apoyar la iniciativa de la apertura económica, se sancionó la Constitución de 1991, donde se incluyeron artículos referidos a la regulación de las relaciones comerciales, la libre competencia, cláusulas que buscaban evitar el fraude financiero, comercial, programas de industrialización y mejoramiento de la infraestructura, entre otros (Barreto, 2015).

Si bien la nueva Constitución no estableció un modelo económico específico,

sino que admitió diversas políticas públicas, dentro de los límites constitucionales, se fundamentó en los principios de libertad económica y de empresa, la sana competencia y el respeto de la propiedad privada. Aun así, se estableció un sistema nacional de planeación y desarrollo, que distribuye territorialmente competencias y recursos, además de impulsar y orientar la integración comercial, especialmente, la integración latinoamericana, promoviendo la internacionalización de las relaciones políticas, económicas, sociales y ecológicas (Gómez, 2016).

En la década de los 90s, se dio el intento más serio y con mayores posibilidades de éxito por liberalizar el régimen de comercio exterior. Sin problemas cambiarios que resolver, el gobierno se abocó a liberalizar el comercio, e introducir otras reformas estructurales a la economía. Las exportaciones fueron consolidadas y Colombia recuperó el acceso al mercado internacional de créditos, lo cual ayudó a que el proceso avanzara. Esta política de apertura económica buscó reducir o eliminar restricciones y cuellos de botella en sectores claves de la economía, como el de puertos y el financiero, entre otros (Banco de la República, 2014).

En la tabla 1, se evidencia cómo fue la evolución de la intensidad de la cobertura de las restricciones, desde 1950 hasta 1999.

*Tabla 1 Intensidad de cobertura de restricciones*

<b>Intensidad de cobertura de restricciones 1950-1999</b>		
<b>Periodos</b>	<b>Rango de cobertura</b>	<b>Intensidad</b>
1950-1953, 1955	6—13	Baja
1954	0	Insignificante
1956-1957	20—36	Media
1958-junio 1966	40—100	Alta
Septiembre de 1966	20	Media
Diciembre 1966 a junio de 1979	100—46	Alta
Septiembre 1979 a mayo de 1982	28—29	Media
Diciembre 1982 a marzo de 1990	38—20	Alta
Septiembre de 1990	24	Media
Noviembre de 1990	3	Baja
1991-1999	1—2	Insignificante

<b>Grados de intensidad</b>
1. Insignificante: 2% o menos
2. Baja: 15% o menos
3. Media: entre 15% y 40%
4. Alta: 40% o mas

Fuente: Banco de la República de Colombia (2014). Una visión general de la política comercial colombiana. Periodo 1950-2012. Bogotá, Colombia.

A partir de los años 90s, con el establecimiento de la nueva Constitución de 1991, la política comercial en Colombia también buscó promover el mejoramiento de la calidad de vida. Se implementaron diferentes reformas macroeconómicas, que procuraron controlar la inflación, manteniendo una tasa de cambio flexible y una política fiscal sólida (Barreto, 2015). Por ejemplo, en materia de importaciones, el régimen de comercio disminuyó los aranceles y se redujo su dispersión. Se eliminaron los recargos a la importación, se disminuyeron las prohibiciones a las importaciones y las prescripciones en materia de licencias; además, se simplificaron los procedimientos de importaciones. Por su parte, en cuanto a las exportaciones, se mejoraron los mecanismos existentes y se crearon y desarrollaron otros instrumentos e instituciones para impulsar las exportaciones, dentro de un entorno de apertura económica (Gallardo & Vallejo, 2019).

De modo que, con la liberalización comercial, se buscó sustituir los controles cuantitativos por restricciones basadas en precios, lo que otorgaba mayor libertad a la política económica. En 1992, se estableció un cronograma para dismantelar la mayor parte de las restricciones cuantitativas, pero para algunos bienes de consumo tradicionalmente restringidos se mantuvieron las cuotas, las cuales se asignaron por subasta. Los aranceles se redujeron en cuatro años, aunque el anuncio de la nueva política comercial llegó casi a paralizar las importaciones, pues los empresarios decidieron esperar a que se rebajaran los aranceles, para iniciar los trámites de importación, lo que condujo a un estancamiento de las exportaciones y a un deterioro en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

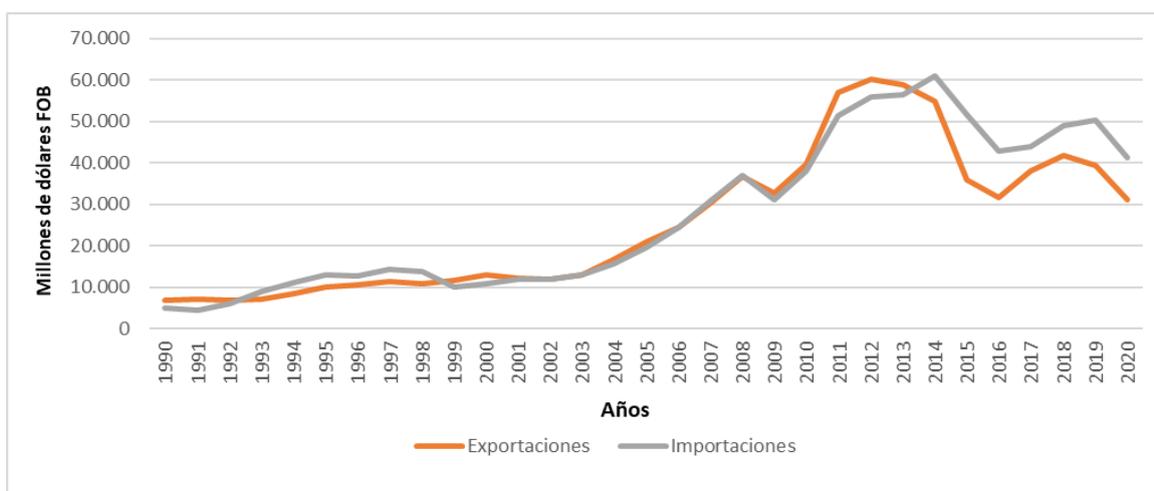
Estas reformas comerciales y la política fiscal de mediados de los años 90s, aumentaron la vulnerabilidad externa de la economía colombiana y contribuyeron a crear las condiciones para la crisis económica de finales de los 90s, cuando las condiciones financieras internacionales cambiaron. La apertura fue posible porque la economía del país logró superar el cuello de botella de las divisas, provenientes de una fuente única: el café. La apertura coincidió con una apreciación real del peso, lo que condujo a un aumento notorio de las importaciones (Banco de la República, 2014).

A partir de los años 90s, las barreras no arancelarias jugaron un papel importante en el proceso de la liberación del comercio en Colombia. Las barreras no arancelarias son definidas por el comercio internacional como cualquier medida pública

que dificulta la importación de los bienes y servicios comerciados internacionalmente. Estos recursos se asignan de una manera que reducen el ingreso de bienes y servicios, causando un impacto en el comercio internacional, cambiando las cantidades comercializadas. Aunque estas medidas ayudaron a proteger a la producción nacional, no ocurrió lo mismo con los consumidores. Cuando comenzó la liberación del comercio, las barreras no arancelarias aumentaron en forma considerable, causando un bajo nivel de internacionalización y falta de coordinación interna. Las medidas en cuestión fueron: control de precios, medidas sanitarias, fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio (Banco de la República, 2014).

A continuación, en el gráfico 1, se refleja la evolución de las exportaciones e importaciones de Colombia, desde los años 90s hasta el 2020. Se evidencia que a partir del 2013 hasta el 2020 las importaciones han superado a las exportaciones. Cabe resaltar que, durante el 2014 y 2015, los mercados sufrieron por la crisis internacional. Asimismo, en 2020 la crisis del coronavirus afectó las economías mundiales.

*Gráfico 1 Evolución de las exportaciones e importaciones de Colombia 1990-2020*



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

Ahora bien, a comienzos del siglo XXI, la política comercial presentó nuevamente cambios, especialmente, en lo que refiere al sector agropecuario y algunos bienes de consumo, como textil, calzados y algunos procesados. En el año 2002, hasta el 2010, el país estuvo bajo la presidencia de Álvaro Uribe Vélez, quien estableció una política de elevar la protección de algunos sectores, sin elevar el arancel promedio. La protección en 2002 era de 11,6%, y subió a 12,1% en 2005. Durante los ocho años de administración de Álvaro Uribe Vélez, se protegieron sectores que se habían visto

afectados por la competencia externa, revaluación o acuerdos comerciales. Los productos como el arroz, la leche y derivados, tuvieron un alza del arancel. Un alimento no cubierto fue la carne, pero se estableció un arancel fijo, para protegerla de futuros acuerdos comerciales que afectaran la producción local. Los productos textiles, también se vieron beneficiados; este sector venía con problemas desde la recesión de 1999- 2002; debido a la competencia china, los bajos costos de los mercados internacionales lo afectaron directamente (Banco de la República, 2014).

Un acontecimiento importante durante la administración de Uribe se dio en 2004, cuando otorgó subsidios tributarios a las exportaciones de sectores como alimentos, muebles, joyas, productos de cuero, repuestos automotores, sin importar que con esta medida Colombia incumplía el acuerdo de la OMC. El argumento para hacer frente a esta falta fue justificar que los productores estaban afectados por la depreciación del peso, causada por la crisis del 2001 (Banco de la República, 2014).

Por otro lado, durante el periodo de la administración de Uribe Vélez, se negociaron varios acuerdos comerciales y se establecieron zonas de libre comercio entre Colombia y varios otros países. El tratado de libre comercio de mayor alcance fue el firmado con los Estados Unidos. Asimismo, se destacaron otros acuerdos comerciales, como los suscritos con Chile, México, Canadá, Corea del sur, la Unión Europea, el Triángulo del Norte, la Asociación Europea de libre comercio (AELC) y la integración como socio comercial del Mercosur. La firma de estos acuerdos comerciales se enmarcaba en un contexto de una política comercial enfocada a abrir el mercado a otros países, para evitar la desviación del comercio que traería el TLC con los Estados Unidos y de buscar mercados de exportación a los sectores golpeados por la devaluación. Esta nueva generación de acuerdos comerciales tuvo más profundidad que los firmados hasta entonces, ya que, prácticamente cobijó a casi todo el universo arancelario. Mientras que a comienzos de los años 90s los acuerdos excluían con frecuencia los servicios y los productos sensibles de la agricultura. De hecho, debido a la poca profundidad de algunos de los acuerdos de los años 90s Colombia renegoció sus acuerdos con Chile y México en 2006 y 2010 respectivamente para hacerlos más completos e incluir más temas comerciales (Banco de la República, 2014).

Ahora bien, dentro de los acuerdos comerciales firmados por el presidente Álvaro Uribe, se destacó el firmado con la Asociación Europea de libre comercio, conformada

por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein, y conocida por sus siglas en español e inglés como AELC o EFTA respectivamente, de ahora en adelante, AELC. El acuerdo comercial se suscribió el 25 de noviembre de 2008 y fue aprobado el 7 de enero de 2010, Ley 1372. La firma de este tratado comercial confirmó la confianza del mercado europeo, hacia el potencial económico de Colombia. Por tal motivo, esta investigación se centrará en los próximos capítulos a describir el acuerdo y las posibles oportunidades potenciales de exportación que tiene para Colombia.

Por otra parte, en el año 2010, fue elegido presidente de Colombia Juan Manuel Santos (2010-2018), quien se había desempeñado como ministro de defensa del gobierno anterior. Juan Manuel Santos, presentó una política exterior más diversificada, utilizando una estrategia de diplomacia económica, para atraer inversión extranjera y fortalecer alianzas comerciales con Estados como Brasil, Estados Unidos, Chile y Europa. El desarrollo de estas alianzas permitió generar una estrategia para presentar a Colombia como un Estado dispuesto a cooperar y establecer mejores relaciones con sus vecinos y socios comerciales. La principal modificación presentada en la política comercial fue la creación de una reforma arancelaria que redujo el promedio de 11,6% a 8,5%. Esta disminución de los aranceles se aplicó a casi todos los productos, menos a los vehículos y a productos agropecuarios y agroindustriales. Se adoptaron aranceles de forma gradual en 4 niveles; 5%, 10%, 15% y 20%. Los bienes de consumo o finales tenían el nivel más alto; los insumos el 15% y 10%; y los bienes de capital 5%; se mantuvieron algunas excepciones como las importaciones libres de arancel (papel periódico, libros, medicamentos esenciales) y una tarifa del 35% para los autos (respetando el Convenio Automotor Andino). La medida se tomó con el fin de aumentar la demanda por importaciones y reducir la presión cambiaria. En el 2012 el sector textil y calzado, aumentó el arancel para bienes finales con una tasa específica y se rebajaron los impuestos para los bienes intermedios y de capital utilizados en su producción (Banco de la Republica, 2014).

Durante la administración de Juan Manuel Santos, se destacó la creación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, encargado de la política de desarrollo económico y comercio exterior del país. Asimismo, se eliminó la deducción del 30% en el impuesto de renta que beneficiaba la inversión en activos fijos. La protección arancelaria nominal y efectiva no presentaron cambios sustanciales, desde 1991 hasta

2010. La protección efectiva (medida solamente por aranceles) permaneció igual para los bienes de consumo, y cayó de 20% a 10% para los bienes intermedios y del 19% al 21% para los bienes de capital (Banco de la Republica, 2014).

Ahora bien, otro de los instrumentos usados por el gobierno colombiano en el desarrollo de su política comercial fue el uso de las zonas francas. Las zonas francas definidas como áreas geográficas especiales dentro de las cuales se desarrollan actividades comerciales, bajo un tratamiento preferencial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior, pasaron de ser 19 en 2007 a 104 en 2015. Asimismo, también se promovieron instituciones para la promoción de exportaciones, como EXPOPYME, cuyo objetivo es el diseño y ejecución de planes de exportaciones para pequeñas y medianas empresas (Pymes); programas especiales de exportación y utilización de materias primas (PEX); zonas económicas especiales de exportación (ZEEE), con el objetivo de atraer inversión; y descuentos tributarios, como impuestos municipales, impuesto al valor agregado (Gallardos& Vallejo, 2019).

Por otro lado, durante el año 2012, el gobierno implementó acciones de acuerdo con su política de reconciliación, unidad nacional y mejoramiento de la seguridad. Ese año, el presidente Juan Manuel Santos inició las negociaciones de paz, entre el gobierno de Colombia y la guerrilla de las FARC. Estas negociaciones llevaron años y fueron trascendentales para el país, ya que significaban el fin de una guerra de más de 50 años y la reconstrucción de un país devastado por los enfrentamientos militares y la lucha contra las drogas. Según expertos, el conflicto armado destruyó capital humano vía masacres, desplazamientos forzados y secuestros, impactando negativamente en la economía. Además, los actos de violencia, como el ataque a la infraestructura, oleoductos, puentes y pueblos enteros redujeron el stock de infraestructura, disminuyendo la confianza y desestimulando la inversión en el país. El conflicto armado afectó la producción y la productividad del país. Asimismo, la violencia indujo al desvío de recursos públicos y privados hacia actividades de seguridad y defensa, lo que representó menos recursos invertidos en el sector productivo. Por lo tanto, la firma del acuerdo de paz, denominado *Acuerdo final para la terminación del conflicto y la construcción de una Paz estable y duradera* (24 de noviembre de 2016) significó, para Colombia, un avance importante en temas de seguridad, economía y desarrollo. Durante el proceso de negociación del acuerdo de paz, el gobierno utilizó una estrategia de internacionalización para darle

sostenibilidad a los diálogos y generar una visibilidad internacional en los resultados obtenidos, mejorando la imagen de Colombia en el escenario internacional (Betancour, Libos, & Ortiz, 2020).

En el periodo 2014-2018, el plan de desarrollo del gobierno colombiano era “Todos por un nuevo país”, y el objetivo era construir una Colombia más equitativa, educada y con una visión de paz, cumpliendo con las normas internacionales y una visión a largo plazo.

El plan de desarrollo privilegió temas de orden público y seguridad ciudadana, siguiendo una propuesta de internacionalización de la economía del país. Asimismo, se contemplaron una serie de estrategias transversales: competitividad e infraestructura; transformación del campo; movilidad social: democracia para la construcción de la paz; crecimiento verde. Según la OMC Colombia mantuvo una política macroeconómica estable que respondía de manera efectiva al entorno internacional. Logró mantener el dinamismo a pesar de la caída en los precios de las materias primas, cuyos niveles habían sido los más bajos desde 2004 (OMC, 2018).

Además, en el año 2015, el gobierno colombiano impulsó un plan para el aumento de la productividad y el empleo, que buscó fortalecer el desarrollo económico a través de la inversión en infraestructura, educación, obras públicas, industria, turismo y minería. En año 2016, Colombia consolidó el ajuste de sus principales indicadores macroeconómicos, logrando reducir el déficit de la balanza comercial de bienes un 28% y el déficit de comercio exterior en un 32% con respecto al año anterior.

En 2017, la inflación bajó 5 puntos porcentuales, ubicándose en 3,99% y el déficit fiscal se redujo un 44%. Sin embargo, aumentó el déficit de comercio exterior en servicios, en un 13,9%. Entre los años 2016 y 2017 Colombia creció 2% y 1,8% respectivamente, ubicándose como el tercer país con mayor incremento del PBI de la región, después de México y Perú. Aun así, entre 2014 y 2016, el sector energético presentó una variación negativa, y el gobierno, para mitigar el problema, implementó estrategias de diversificación de las exportaciones, como apuesta al crecimiento económico. Durante este periodo, se obtuvo admisibilidad sanitaria para muchos productos como la carne, aguacate, y frutas tropicales. Se realizó un acompañamiento especial a las empresas exportadoras buscando promover y aumentar las exportaciones, la inversión y el turismo (OMC, 2018).

Por otro lado, como parte de la estrategia para atraer inversión extranjera se implementó el decreto 119/2017, con el que se modernizó el régimen de inversiones internacionales, para aumentar la competitividad del mercado. Con la implementación del decreto se eliminaron los plazos y modalidades para el registro de las inversiones (OMC, 2018).

De modo que, entre los años 2017 y 2018, la política exterior colombiana, apuntaba mostrar un país más unido, seguro, autónomo y abierto a los escenarios globales, con una economía más diversificada, volcada a la paz y la resolución de conflictos. En ese sentido, como muestra de su estrategia política de inserción internacional, se registraron en 2018 dos hechos relevantes para el país: el primero, tuvo lugar el 25 de mayo de 2018, cuando Colombia ingresó a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE); y el segundo, se dio el 31 de mayo de 2018, cuando Colombia obtuvo el estatus de socio global en la Organización del Tratado del Atlántico del Norte (OTAN), permitiendo el intercambio de conocimientos en diversas ramas de la seguridad y lucha contra el terrorismo. Es importante resaltar que, desde 2011, Colombia había sido aceptada en calidad de Estado observador (Sanchez & Campos, 2018).

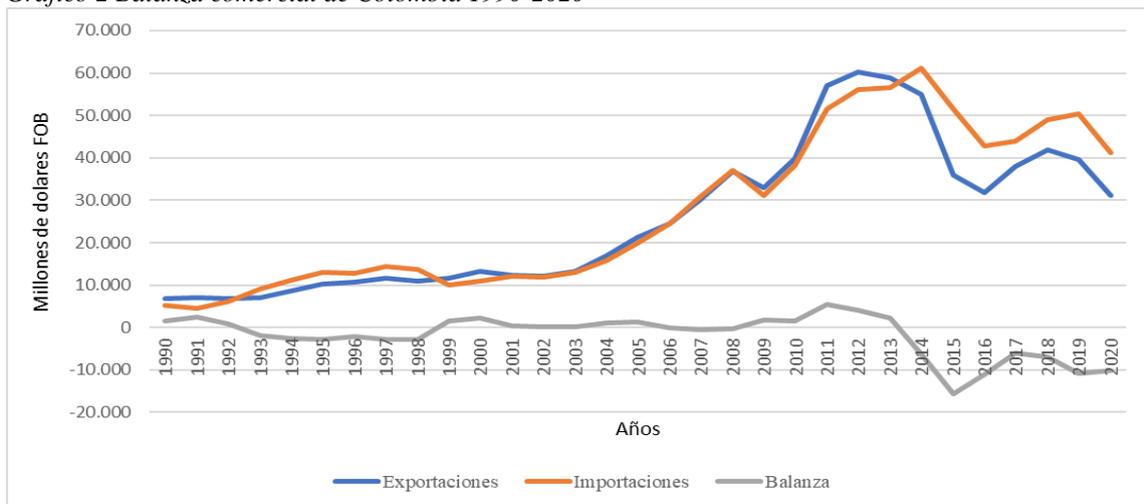
Por último, en el año 2018, fue elegido presidente la nación Iván Duque, para el periodo 2018-2022. El nuevo plan de gobierno fue denominado “Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad”; los tres pilares del plan eran: legalidad, emprendimiento y equidad, con el fin de construir un mejor país, incentivar el crecimiento económico, la generación de empleo y disminuir los índices de desigualdad entre los colombianos. En cuanto a la política exterior de Colombia, su estrategia fue profundizar la participación responsable y proactiva en la escena internacional, y especialmente en los escenarios multilaterales, en defensa de la estabilidad y la seguridad internacional.

La economía se expandió un 2,5% anual en 2018, promedio que superó las tasas del 2,0% y el 1,8% correspondientes a 2016 y 2017 respectivamente. El consumo de los hogares y el consumo público fueron los motores del dinamismo económico. El déficit externo se mantuvo estable y la inflación se situó muy cerca del punto medio del rango meta propuesto por el Banco de la República, entre 2% y 4%. Los sectores con mayor contribución al crecimiento fueron: comercio y transporte; actividades profesionales, científicas y técnicas; y el sector inmobiliario. La industria manufacturera, luego del

retroceso del año anterior, presentó una expansión moderada de 1,5% (CEPAL, 2018).

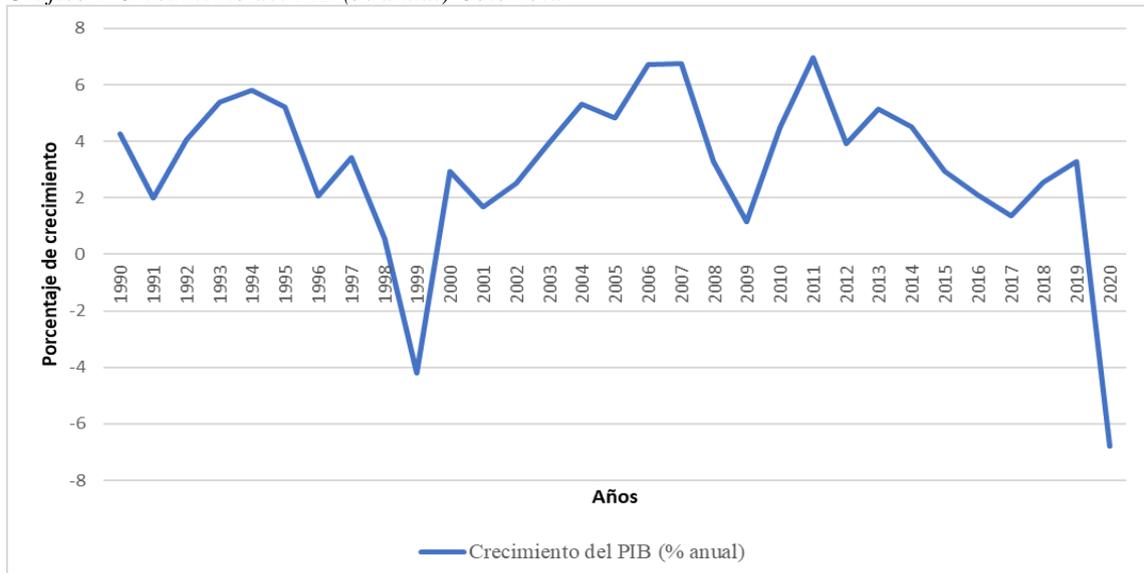
Según el Banco mundial, Colombia tiene un historial de gestión fiscal y macroeconómica prudente, basado en un régimen de inflación objetivo, una tasa de cambio flexible y un marco fiscal respalda en reglas, que le ha permitido un crecimiento de la economía, desde el año 2000 hasta 2020. Aun así, al igual que muchas economías, la pandemia del COVID-19 que se desencadenó ese año, afectó severamente al país (Banco Mundial, 2022).

Gráfico 2 Balanza comercial de Colombia 1990-2020



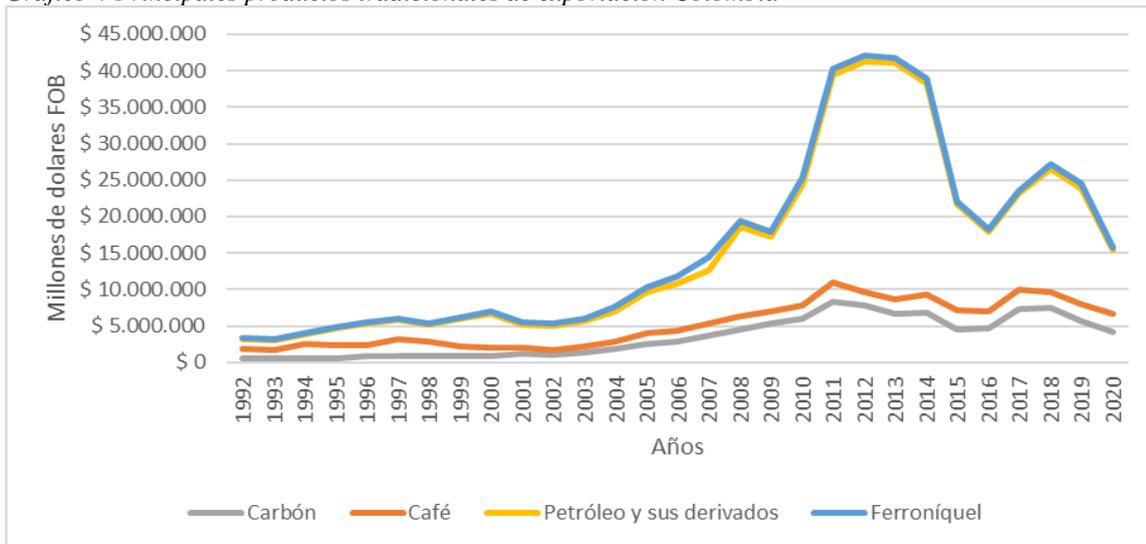
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

Gráfico 3 Crecimiento del PIB (% anual) Colombia



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

Gráfico 4 Principales productos tradicionales de exportación Colombia



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

En el gráfico número 2 se evidencia la evolución de las exportaciones e importaciones de Colombia desde 1990 hasta 2020. En el gráfico 3 y 4 se muestra el crecimiento del PIB y los principales productos de exportación de Colombia respectivamente. Algunos de los cambios representativos que se evidencia en los gráficos (decrecimiento) han sido causados por las crisis económicas mundiales del 2009, 2015 y la pandemia mundial del 2020.

No obstante, antes de la crisis del Covid-19, Colombia ya presentaba algunas deficiencias. La dinámica de la productividad venía decayendo. Las exportaciones estaban mayormente concentradas en commodities no renovables (petróleo particularmente), lo cual incrementaba la exposición de la economía, a los cambios externos. Además, la deuda del gobierno en relación con el PIB subió desde el 2012, achicando el margen de maniobra para subir el déficit. En 2020, la crisis del Covid-19 intensificó esos problemas, y aunque el gobierno implementó una serie de ayudas económicas, para los colombianos, estas no fueron suficientes para aliviar el impacto de la pandemia y las pérdidas generadas por la misma. En efecto, el gasto en salud aumentó, la recaudación tributaria disminuyó, se incrementó sustancialmente la relación deuda como porcentaje del PIB, y el país perdió su grado de inversión (Banco Mundial, 2022). Durante el 2020, el país enfrentó importantes desafíos económicos, sin embargo, el gobierno consideró estas situaciones como oportunidades para fortalecer la economía y las alianzas internacionales.

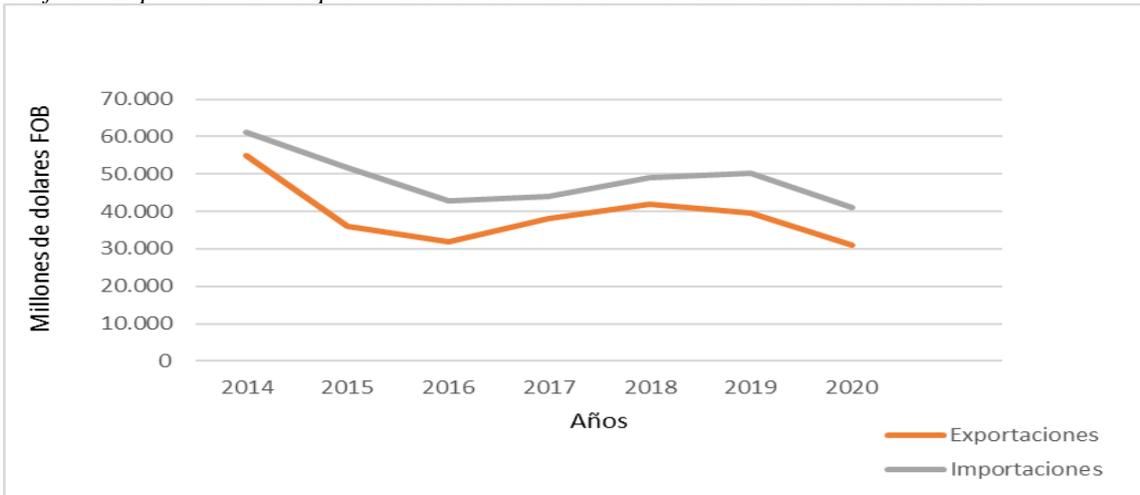
## **1.2. Evolución general de las exportaciones e importaciones de Colombia en el periodo 2014-2020**

Colombia ha realizado un gran número de negociaciones regionales e internacionales que han contribuido al desarrollo de su economía y han permitido que el país, paulatinamente, pueda integrarse al mercado mundial. Aun así, las estadísticas evidencian que el comercio internacional del país registró una tendencia decreciente en el período 2014-2020 (ver gráfico 5).

En cuanto a las importaciones (gráfico 6), el mayor número de compras internacionales provinieron de países con los que Colombia estableció acuerdos comerciales. El principal socio comercial de Colombia, tradicionalmente, ha sido los Estados Unidos. Así, en el periodo 2014-2020, Estados Unidos ocupó el primer lugar como aliado comercial. Por su parte, el gigante asiático, China, tiene una notable participación y se ha convertido en el tercer proveedor de productos y servicios para Colombia (DANE, 2019). En el gráfico 6 y 7 se evidencia que la categoría resto de países es superior a Estados Unidos debido a que esta representa la sumatoria de todos los países que no se consideran principales socios comerciales de Colombia pero con los que se mantienen una relación comercial activa. Con esta nota aclaratoria se reafirma que Estados Unidos es el principal socio comercial de Colombia.

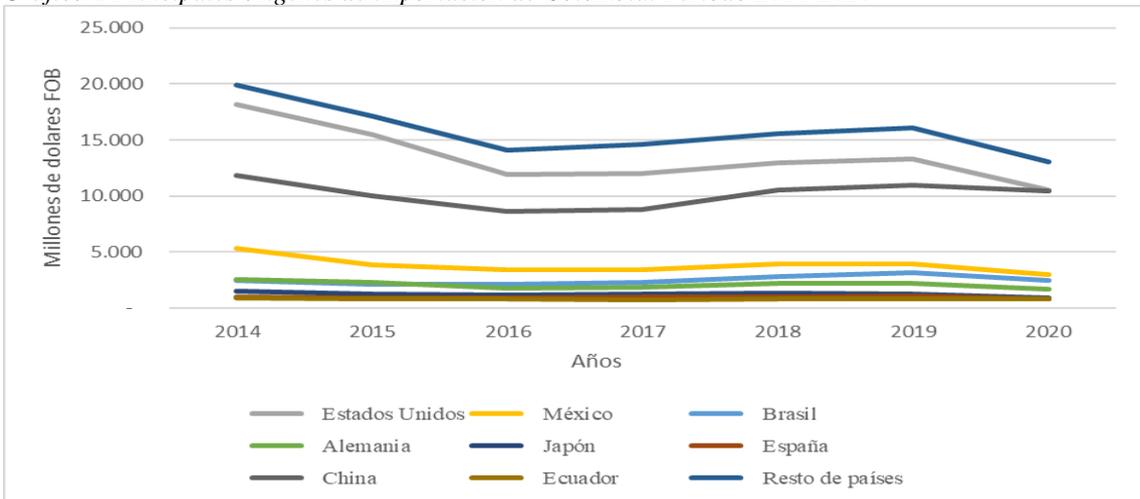
Con respecto a los principales destinos exportación (gráfico 7), el desarrollo de la economía colombiana se centra en la extracción y explotación de los recursos naturales. El café, las flores, el petróleo, las esmeraldas y el carbón son algunos de los productos más relevantes. Colombia dispone de un amplio número de socios comerciales, tanto para la exportación como para la importación. Colombia cuenta con 16 acuerdos comerciales (incluyen tratados de libre comercio y acuerdos de alcance parcial). Estados Unidos es el principal socio comercial del país, mientras que China, algunos países de la región y de Europa aparecen entre los compradores más destacados del país (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2019).

Gráfico 5 Exportaciones e importaciones de Colombia. Periodo 2014-2020 en dólares FOB



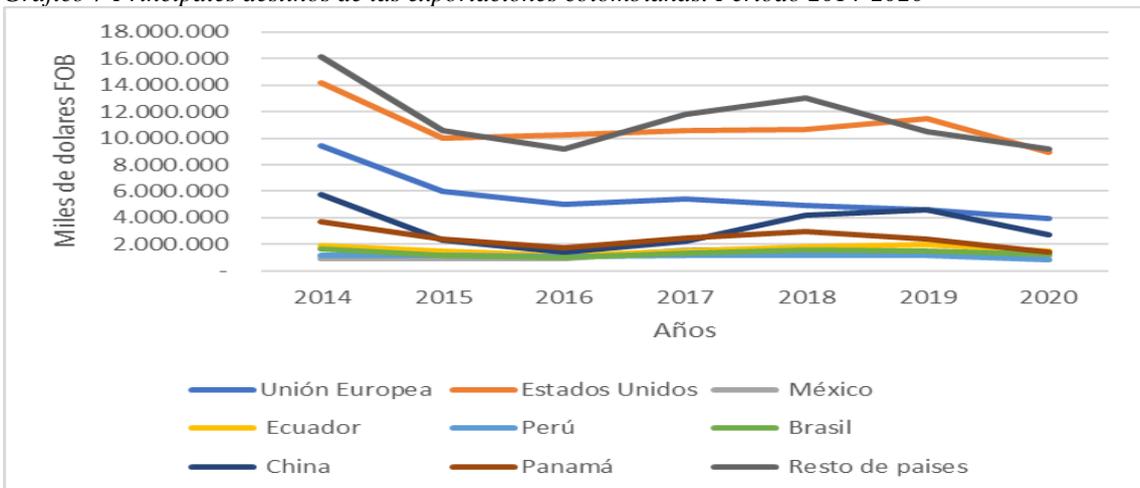
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

Gráfico 6 Principales orígenes de importación de Colombia. Periodo 2014-2020



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

Gráfico 7 Principales destinos de las exportaciones colombianas. Periodo 2014-2020



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

### **1.3. Análisis cronológico de las exportaciones e importaciones de Colombia, período 2014-2020**

En este apartado se efectúa un breve repaso por la evolución anual que evidenció el comercio exterior de Colombia, entre 2014 y 2020, teniendo como fuente los datos estadísticos provistos por los informes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Así, según el organismo, en 2014, las exportaciones de Colombia disminuyeron un 6,8%, con relación al año anterior, al pasar de US\$ 58.823,7 millones FOB a US\$ 54.795,3 millones FOB. Este resultado se presentó debido a la disminución de la venta de combustibles y productos de industrias extractivas. Las exportaciones de petróleo y productos derivados cayeron un 10,6%, mientras que las otras industrias cayeron en 29,7%, además de la disminución en la venta de oro no monetario y las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte. La exportación de productos agropecuarios, alimentos y bebidas representaron un crecimiento del 9,9%; el producto destacado fue el café, ya que se registró un aumento de la venta de café sin tostar descafeinado y algunos productos preparados de confitería con azúcar sin cacao (Departamento Administrativo Nacional de Estadística , 2015).

En 2015, las exportaciones colombianas registraron una caída del 34,9% con respecto al año anterior, pasando de US\$ 54.795,3 millones a US\$ 35.690,8 millones. Según los expertos, este resultado se dio por la reducción del 47,1% en la venta del grupo de los combustibles y productos de la industria extractiva, al pasar de US\$ 28.625,8 millones en el 2014 a US\$ 14.120,5 millones en 2015. El sector de manufacturas redujo sus exportaciones en un 11%; esta caída obedeció a la disminución en las ventas de productos químicos, en un 7,1%, y a la caída, del 32,9%, en las exportaciones de ferróníquel. El sector agropecuario decreció un 5,6%. Y, por último, el rubro otros sectores presentó una caída del 31,2%, ya que hubo una disminución en las exportaciones de oro no monetario (Departamento Administrativo Nacional de Estadística , 2016).

En 2016, las exportaciones colombianas registraron una disminución del 13%, pasando de US\$ 35.690,8 millones en 2015 a US\$ 31.045 millones en 2016. Este resultado se dio por una disminución en la exportación de café y derivados, en un 4,4%. Por su parte, el grupo combustible y productos de la industria extractiva

disminuyeron sus exportaciones en un 21,7%, debido a que las ventas externas de petróleo y productos conexos pararon de US\$ 14.120 millones FOB en 2015 a US\$ 10.092 millones FOB en 2016. El sector manufactura registró una caída del 10%, pasando de US\$ 8.361,1 millones FOB en 2015 a US\$ 7.526,1 millones FOB en 2016; además, las exportaciones de productos químicos y conexos disminuyeron en un 11,5%. Por su parte, el grupo otros sectores presentó un aumento en la exportación de oro no monetario en un 40,5% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística , 2017).

En 2017, se presentó un aumento del 19%, al pasar de US\$ 31.045 millones de dólares FOB en 2016 a US\$ 37.899,1 millones de dólares en 2017. El grupo de productos agropecuarios, alimentos y bebidas presentaron un aumento del 7,2% pasando de US\$ 6.864,7 millones FOB en 2016 a US\$ 7.355,6 millones FOB en 2017. El aceite de palma y sus derivados son los productos destacados, representando una variación en el grupo de 2 puntos porcentuales (Departamento Administrativo Nacional de Estadística , 2018).

En 2018, las exportaciones fueron de US\$ 41.831,4 millones FOB con un aumento de 10,4% con respecto al año 2017. El grupo de productos agropecuarios, alimentos y bebidas presentó una disminución del 0,7% frente al año 2017, con US\$ 7.301,3 millones FOB. Este resultado se dio por la disminución en la venta de Café y derivados, que bajó 9,8%. Por su parte, el grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas aumentó sus ventas externas en un 17,5% respecto al 2017, con US\$ 24.709,9 millones FOB. Las ventas de petróleo y derivados aumentaron en un 27,3% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística , 2019).

En 2019, las exportaciones colombianas fueron US \$39.501 millones FOB y registraron una disminución de 5,7% con respecto al año 2018. El grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas presentaron un crecimiento de 0,2% frente a las registradas en 2018, lo que se explicó, principalmente, por el incremento de las ventas de petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos (20,7%), que aportó 12,8 puntos porcentuales a la variación del grupo. Las ventas externas de productos agropecuarios, alimentos y bebidas fueron US\$626,9 millones FOB y presentaron una caída de 1,4%, comparado con marzo de 2018. Este comportamiento se explicó, principalmente, por la disminución en las exportaciones de café sin tostar descafeinado o no, cáscara y cascarilla del café (-5,1%) que restó 1,6

puntos porcentuales a la variación del grupo (Departamento Administrativo Nacional de Estadística , 2019).

En 2020, las exportaciones fueron US \$31.056 millones FOB y registraron una disminución del 21,4% frente al año anterior (2019). Las exportaciones del grupo de combustibles y productos de las industrias disminuyeron frente al mismo periodo de 2019. Este comportamiento obedeció, sobre todo, a la caída en las ventas externas de petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos (35,7%). Las exportaciones del grupo de productos agropecuarios, alimentos y bebidas fueron US\$6.043,5 millones FOB y presentaron un crecimiento de 18,8% como resultado principalmente de las mayores ventas de flores y follaje cortados (21,5%), que sumó 4,2 puntos porcentuales a la variación del grupo (Departamento Administrativo Nacional de Estadística , 2021).

En lo que respecta a las importaciones, el principal socio comercial de Colombia es los Estados Unidos. La Unión Europea, por su parte, es un socio que está en crecimiento y, año tras año, gana protagonismo como aliado comercial. Los principales productos de importación son los aceites de petróleo, emisores receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía, aparatos de radio difusión o televisión, vehículos de turismo, y medicamentos acondicionados para la venta minorista.

En el año 2014 las importaciones colombianas fueron de US \$64.028 millones CIF. En el grupo manufacturas los productos que más contribuyeron fueron la maquinaria y equipo de transporte y artículos manufacturados. Por su parte el grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas aumento un 16% con respecto al año anterior, como resultado de las mayores compras de combustibles y lubricantes minerales (Departamento Administrativo Nacional de Estadística , 2015).

En el año 2015 las importaciones presentaron una disminución del 15,6% con respecto al año anterior. Pasando de US \$64.028 a US \$ 54.057 millones CIF. Este comportamiento se explicó por la disminución en las compras de maquinaria equipo y transporte y productos para la industria extractiva (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2016).

En el año 2016 las importaciones colombianas fueron de US \$ 44.889 millones CIF, presentando una disminución del 17% con respecto al año anterior. La caída en las importaciones de manufacturas fueron el principal motivo de esta baja. Asimismo, la

compra de combustibles y productos de las industrias extractivas disminuyeron. Sin embargo, se evidenció un aumento en la compra de bebidas azucaradas, tabacos, preparados de azúcar y miel, aceites, grasas y ceras de origen animal vegetal (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2017).

En el año 2017 las compras externas de Colombia presentaron un crecimiento de 2,6% con relación al año anterior. Pasaron de US\$ 44.889 a US\$46.075 millones CIF. Este aumento se debe a una mayor importación de productos del grupo de manufacturas. Sin embargo, la compra de productos agrícolas, alimentos y bebidas disminuyeron. Se evidenció una menor importación de productos como cereales y preparados de cereales (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2018).

En el 2018 las importaciones colombianas fueron de US \$51.230 millones CIF, registrando un crecimiento de 11,2% frente al año 2017. Las compras de maquinarias y equipos de transporte aumentaron un 13,2%. Por su parte el grupo de productos agropecuarios, alimentos y bebidas aumentó las importaciones de cereales y preparados de cereales. Por otro lado, las compras externas de en el grupo de combustible y productos de la industria extractiva disminuyó. Este comportamiento obedeció a la disminución de las importaciones de combustibles y lubricantes minerales (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2019).

En 2019 las importaciones fueron de US \$52.702 millones CIF registrando un aumento del 2,9% con respecto al año anterior. Se evidenció un crecimiento en las compras de maquinarias y equipos de transporte. Por su parte el grupo de combustibles y equipos, incremento las importaciones de combustibles y lubricantes minerales (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2020).

Por último, en el año 2020 las importaciones fueron de US \$ 43.488 millones CIF registrando una disminución de 17,5% con respecto al año anterior. El grupo de manufacturas disminuyó sus exportaciones en un 16,6% en comparación con el año anterior. Se evidenciaron menores compras de maquinarias y equipo de transporte y artículos manufacturados. Asimismo, el grupo de combustible y productos de las industrias extractivas disminuyeron las importaciones de combustibles y lubricantes minerales (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2021).

#### **1.4. Descripción de política comercial en el marco de la Paz**

Colombia es un país que por más de 50 años ha estado enfrentando un conflicto armado interno, entre grupos guerrilleros de extrema izquierda y paramilitares de extrema derecha, a lo que se suman las bandas criminales, los narcotraficantes y grupos armados organizados. Sin embargo, en 2012, el gobierno del presidente Juan Manuel Santos y las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC-EP) iniciaron negociaciones de paz. El objetivo de estas negociaciones fue poner fin al conflicto armado, concentrando los esfuerzos en construir una paz estable. Los diálogos tuvieron lugar en la Habana y Oslo (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2021)

El 24 de agosto de 2016, el gobierno firmó con la guerrilla de las FARC-EP el acuerdo general que sentaba las bases para la negociación y para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera. Sin embargo, el presidente Juan Manuel afirmó que sería necesario un plebiscito como mecanismo de refrendación popular, para que los colombianos tuvieran participación en los acuerdos de paz. Ahora bien, aunque el presidente Juan Manuel Santos, contaba con facultades jurídicas y legales para llevar a cabo el proceso de implementación de los acuerdos de paz, es preciso resaltar que se enfrentó a un conflicto de división social. Ante la resistencia del país y la falta de garantías institucionales, el 2 de octubre de 2016, el gobierno sometió a votación popular la aceptación de los acuerdos de paz. El plebiscito en el que se buscaba refrendar el acuerdo de Paz fue rechazado. Ganando el NO, con un porcentaje del 50,21% (6.431.376) frente al SI, con un 49:78% (6.377.482). Provocando una incertidumbre jurídica, ante lo que se había pactado en la Habana. Los resultados de esta votación reflejaron las profundas diferencias regionales y sociales que tiene Colombia. Paradójicamente, las zonas donde ganó el Si eran lugares que se habían visto afectados por el conflicto armado, por su parte la zona donde el NO había tenido la mayor concentración de votos, eran lugares de fácil acceso, con condiciones económicas y sociales superiores a otras zonas del país. Es decir, las zonas que se habían visto afectadas por el conflicto apostaban por la aprobación del acuerdo mientras que las zonas que presentaban menos presencia de las FARC no aprobaban las condiciones ofrecidas por el gobierno para la firma de la paz (Londoño, 2017).

Ante la imposibilidad de implementar los acuerdos de paz tras el triunfo del No, el gobierno y la comisión encargada de los diálogos en la Habana, se vieron obligados a

realizar modificaciones al acuerdo y ajustarlo de acuerdo con lo solicitado por los opositores y representantes del NO. Entre los principales cambios destacaban: el acuerdo no pasará a formar parte de la Constitución; la jurisdicción especial para la paz tendrá un límite y sus integrantes no serán extranjeros; y todas las decisiones podrán ser revisadas por la corte constitucional. A partir de esta modificación, la corte constitucional del país avaló el *fast track*, un mecanismo que permitía aprobar en el congreso de forma rápida las reformas pactadas.

El nuevo acuerdo fue aprobado por el Congreso de la República de Colombia, mediante votación separada en el Senado el día 29 de noviembre de 2016 y en Cámara de Representantes el 30 de noviembre de 2016. Una vez refrendado el nuevo acuerdo el gobierno inició la implementación de este (Londoño, 2017).

Con la aprobación del acuerdo de paz en 2016, el gobierno procedió a iniciar todos los procesos firmados en la Habana. El Acuerdo Final, contiene elementos que garantizan la posibilidad de poner fin al conflicto y poder construir una paz estable y duradera (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2021). Dentro de los puntos destacados del acuerdo se encuentran:

- Las FARC dejan las armas y cesan los enfrentamientos. Además, podrá participar en política y se darán garantías para promover la participación de los movimientos sociales.
- Habrá un sistema de justicia para que los responsables cuenten la verdad, reparen a sus víctimas y sean sancionados. Si no reconocen responsabilidad, irán a la cárcel ordinaria hasta por 20 años.
- Disminuir la brecha entre social y económica el campo y la ciudad, y así acabar con la pobreza. Se acordó un plan de inversiones para el campo, con programas de acceso a tierras, a bienes, a servicios productivos y a infraestructura para darles a los campesinos oportunidades reales de desarrollo y calidad de vida.
- Atacar el problema del narcotráfico; se establece un programa para los campesinos cultivadores de coca, a quienes se les ofrecerán opciones legales de subsistencia con un nuevo programa de sustitución de cultivos ilícitos y se harán inversiones en las regiones. Las FARC se comprometieron a acabar sus vínculos con el narcotráfico y a apoyar al Estado a combatirlo.

Como medida de aseguramiento para la ciudadanía, la verificación del cese al

fuego bilateral y de la dejación de armas fue liderada por Naciones Unidas. Adicionalmente, las FARC tuvo que presentarse ante un tribunal de justicia. Los miembros FARC recibieron, por una única vez, una asignación de normalización de dos millones de pesos, que les permitió reubicarse y acceder a vivienda y alimentación. Y, durante 24 meses, obtuvieron, una renta mensual equivalente a 90% del salario mínimo mensual vigente, siempre y cuando no tuvieran una actividad que les genere ingresos.

En ese sentido, con el establecimiento del acuerdo de paz se intentaba dar fin al conflicto entre el gobierno nacional y las FARC. El acuerdo de paz fue bien aceptado por la comunidad internacional y en cierto aspecto, beneficio a la economía colombiana por la cooperación económica que recibió de algunos países, como es el caso de Estados Unidos, quien al evidenciar los nuevos desafíos sociales y económicos que presentaba Colombia, proporcionó ayudas para programas relacionados con el posconflicto. Entre los años 2014 y 2018, Estados Unidos, tuvo un papel determinante en el proceso de paz, al convertirse en el garante de las negociaciones. El presidente Barack Obama, destinó fondos bajo el nombre de “Paz Colombia” para la creación de proyectos que ayudaron a la inserción e integración social de los excombatientes, la asistencia social, la erradicación los cultivos de coca y el narcotráfico (Sanchez & Campos, 2018).

Por su parte, el continente europeo encabezado por Alemania, España, Francia, Holanda y Suecia, hicieron grandes aportes al proceso de paz en temas relacionados a la agricultura, la justicia transicional, y la reconstrucción del tejido social en el marco de las negociaciones de paz; El continente asiático liderado por países como China, India, Japón y otros Estados, permitieron a Colombia insertarse en su mercado de forma gradual, mejorando las relaciones comerciales; en América Latina, se destacaron las alianzas regionales en temas de paz y seguridad con países como Costa Rica, Guatemala, Honduras, Haití y México (Sanchez & Campos, 2018).

El acuerdo de paz trajo consigo un nuevo escenario político y social a Colombia, que implicaba una Colombia más unida y sólida. A partir del año 2016, se evidenció un aumento en la confianza inversionista de la comunidad internacional. Con estos cambios y desafíos, la política exterior y comercial, tuvo que recurrir modificaciones y adaptaciones a la nueva realidad económica y política de la nación. A continuación, se enumeran las principales acciones realizadas por el gobierno, con el objetivo de mejorar las condiciones internas del país y tener mayor visibilidad en el

mercado internacional, en el marco de una política comercial enfocada en los Acuerdos de Paz:

1. Se promovió una nueva apertura democrática que buscaba una mejor inclusión social y política. Se abordó la creación de partidos políticos y de circunscripciones territoriales de paz, con el fin de una búsqueda de mayor participación electoral y política.
2. La política comercial, mejoró las condiciones de acceso y eliminó algunos de subsidios que afectaban la producción agrícola. Además, se reevaluaron algunos acuerdos de integración para aprovechar las preferencias arancelarias, con países como Estados Unidos, Unión Europea, Canadá. Uno de los sectores más beneficiados con esta medida, fue el sector pesquero. Las acciones realizadas buscaban mejorar y cooperar con el intercambio de buenas prácticas de promoción y protección de las inversiones
3. Se desarrolló la Alianza Agroexportadora. Se identificaron los productos agropecuarios con mayor potencial de exportación y se desarrolló una estrategia de admisibilidad sanitaria, para lograr el ingreso de estos productos al mercado internacional. La carne bovina, fue uno de los productos destacados, ingresando a mercados como Libia, Emiratos Árabes Unidos y Cuba. Asimismo, se aprobó el certificado zoosanitario permitiendo que productos lácteos ingresen a Canadá.
4. Se estableció un nuevo estatuto aduanero en 2016 y decreto 390 de 2018. Con esta implementación se facilitaron las operaciones de comercio y se les dio un manejo sencillo y transparente a los procesos aduaneros.
5. Se redujeron los costos de producción, adoptando medidas de tipo arancelarias. Se disminuyó el arancel a las materias primas y bienes de capital no producidos en el país, más de 3000 líneas arancelarias. Además, se eliminaron redundantes procedimientos aduaneros y se implementó la ventanilla única. La ventanilla única, es el instrumento que permite el trámite electrónico de las autorizaciones, permisos y certificaciones exigidas para las operaciones de comercio exterior.
6. En 2017, se suscribió el acuerdo de complementación económica No. 72 (ACE 72) que rige las preferencias comerciales entre Colombia, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Este mismo año, se firma el acuerdo de complementación económica con Cuba, y se suscribe el tercer protocolo de complementación económica entre los dos países, profundizando en la cooperación, facilitación de comercio y defensa comercial. Se logran preferencias en más de 4 mil productos.

7. Colombia, ingresó a la Organización para la Cooperación y el desarrollo económico (OCDE) con el objetivo de comparar y adecuar los estándares del país con las mejores prácticas internacionales y lograr una mejor inserción internacional.
8. Se implementó un programa nacional de sustitución de cultivos ilícitos, por productos agrícolas. Con el objetivo de acabar el narcotráfico y asistir de manera efectiva el sector rural del país.

## CAPITULO 2

### ANÁLISIS DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LOS ESTADOS AELC

#### 2.1. Reseña del Acuerdo

El tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) -Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein-, se suscribió el 25 de noviembre de 2008. Fue ratificado por Suiza y Liechtenstein el 29 de octubre y 26 de noviembre de 2009, respectivamente, mientras que Colombia lo ratificó el 7 de enero de 2010 (Ley 1372). Por su parte, Islandia lo ratificó en mayo del 2014, y Noruega en junio de 2014.

La entrada en vigor fue escalonada, ya que el primero de julio de 2011 comenzó a regir el Acuerdo entre Colombia, Suiza y Liechtenstein. En el caso de Noruega e Islandia, el Acuerdo entró a regir el 1° de septiembre de 2014 y 1° de octubre de 2014, respectivamente. Es importante destacar que la negociación del acuerdo se desarrolló en conjunto con los cuatro Estados de la AELC (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), pero la dilación de la entrada en vigor obedeció a que la ratificación dependía del Parlamento de cada país (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2014).

El tratado incluye un Acuerdo de libre comercio multilateral con los Estados AELC, y tres Acuerdos complementarios bilaterales, negociados y firmados individualmente con Suiza y Liechtenstein, Noruega e Islandia. Por lo tanto, en el presente capítulo se analiza el Acuerdo multilateral y, en los próximos capítulos, se analizan los Acuerdos bilaterales de complementación, firmados entre Colombia y cada país miembro de la AELC.

Ahora bien, el Acuerdo de libre comercio tiene por objetivo crear un espacio comercial libre de restricciones y buscar el crecimiento y el desarrollo económico continuo e integral de los países signatarios. Del mismo modo, el Acuerdo pretende estimular la protección del medioambiente y los derechos de los trabajadores, y la superación de la pobreza. En este contexto, el Acuerdo con AELC amplía el espectro de la integración, de lo netamente económico, a temas como el desarrollo sostenible y el bienestar colectivo de los ciudadanos de los países miembros. También reconoce las

diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño, entre las economías de AELC y Colombia, y la importancia de crear oportunidades para el desarrollo económico (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2021).

#### *Objetivos del Acuerdo comercial*

- a. Lograr la liberalización del comercio en mercancías, de conformidad con el Artículo XXIV del GATT 1994.
- b. Incrementar sustancialmente oportunidades de inversión en el área de libre comercio.
- c. Lograr una mayor liberalización de los mercados de contratación pública de las partes sobre bases mutuas.
- d. Promover la competencia en sus economías, particularmente en la medida en que ésta incida en las relaciones económicas entre las Partes.
- e. Asegurar la protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad Intelectual.
- f. Contribuir, mediante la remoción de barreras al comercio y a la inversión, desarrollo y expansión armónicos del comercio mundial.
- g. Asegurar la cooperación relacionada con el fortalecimiento de capacidades comerciales, para expandir y mejorar los beneficios de este Acuerdo, especialmente para pequeñas y medianas empresas.

Para alcanzar los objetivos planteados del Acuerdo y establecer una administración y organización dentro del tratado comercial se estableció un Comité Conjunto Colombia – AELC, integrado por representantes de cada una de las partes. Las Partes están representadas por personas que pertenecen a los ministerios implicados en las negociaciones internacionales. Su misión es velar por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones de este Acuerdo. Asimismo, se creó un Subcomité de Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio. El Subcomité se conforma, alternadamente, por un representante de Colombia o de un Estado de la AELC, y las decisiones son tomadas en consenso; su función principal es intercambiar información, revisar los avances y preparar enmiendas relacionadas con el acuerdo.

Ahora bien, en cuanto al principal objetivo del Acuerdo que corresponde a la

liberalización del comercio entre los Estados, se destacan las desgravaciones de los aranceles a las importaciones. A partir de la firma del Acuerdo, las partes se comprometieron a desgravar gradualmente los aranceles. Colombia, desgravó los aranceles a las importaciones de productos originarios de la AELC como lo dispone el anexo III (Productos Agrícolas Procesados), IV (Productos de la Pesca y Otros Productos Marinos) y VIII (Desgravación de Aranceles Aduaneros para Productos Industriales) del acuerdo comercial. Por su parte, los Estados AELC eliminaron todos los aranceles aduaneros a las importaciones de los productos originarios de Colombia, salvo disposición en contrario, de conformidad con los Anexos III (Productos Agrícolas Procesados) y IV (Productos de la Pesca y Otros Productos Marinos (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2021). A continuación, se describe el cronograma de desgravación acordado en el tratado comercial entre Colombia y AELC.

Tabla 2 Cronograma de desgravación de la AELC. Anexo III Y IV.

<b>Cronogramas de desgravación por parte de AELC</b>			
<b>Anexos III Y IV</b>			
<b>ANEXO III</b>		<b>ANEXO IV</b>	
<b>Productos agrícolas procesados</b>	<b>Observaciones</b>	<b>Productos de la pesca y otros productos marinos</b>	<b>Observaciones</b>
<p>Los productos originarios de Colombia clasificados en la categoría identificada con un asterisco (*). Se les otorga un arancel de acuerdo con el Artículo 3.3 del Acuerdo comercial (Concesiones arancelarias).</p> <p>Los productos clasificados en la categoría identificada con la siguiente simbología (*), contienen líneas arancelarias libres. Sin embargo se estable un cronograma de desgravación:</p> <p>1) Cuando el propósito sea para la alimentación animal: Noruega: Concesiones parciales. Suiza y Islandia: no otorga concesiones. 2) = Concesiones no otorgadas para levadura de panadería y cuando el propósito sea la alimentación animal. 3) = Para las siguientes líneas arancelarias, Noruega otorgará a Colombia condición especial. A continuación se indica el porcentaje del arancel para las líneas arancelarias: 1517.1021 = 10.6%; 1517.1031 = 10.6%; 1517.9032 = 12.7%; 1517.9041 = 6.3%; 1522.0011=3.52NOK/kg;1702.5010=1.26NOK g; 1702.9022 = 1.26NOK/kg; 2001.9031 = 1.60NOK/kg; 2004.9011 = 1.60NOK/kg; 2005.8010 = 1.60NOK/kg; 2006.0031 = libre arancel, 2006.0091 =libre arancel; 2008.1180 = 1.56NOK/kg; 2008.1191 = libre de arancel; 2102.2010 =2.39NOK/kg; and 2102.2031 = 2.39NOK/kg</p>	<p>Las concesiones arancelarias del artículo 3.3. del acuerdo, indican que los productos originarios de Colombia, no tendrán un trato no menos favorable que el concedido a la Comunidad Europea el 1 de enero de 2008.</p> <p>Los helados y derivados y los azúcares de colores y aromatizados, están excluidos del acuerdo.</p>	<p>La AELC en el anexo IV establece un listado permitido de productos de pesca que están libres de arancel una vez el acuerdo entre en vigor. A continuación se relacionan los productos: -Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados. -Pescado preparado o en conserva; caviar y sucedáneos del caviar preparados a partir de huevas de pescado. -Preparaciones o conservas de crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.</p> <p>*Suiza y Liechtenstein mantienen restricciones para productos que sean para la alimentación animal</p>	<p>Noruega e Islandia, tienen una estricta política comercial para productos relacionados con la Pesca, debido a que gran parte de su PIB depende de esto. Estas normas son propias de cada país.</p>

Fuente: Elaboración propia. Información tomada del Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y los estados de la AELC.

Tabla 3 Cronograma de desgravación por parte de Colombia, en el acuerdo comercial con AELC

<b>Cronogramas de desgravación por parte de Colombia</b>			
<b>Anexos III, IV Y VIII</b>			
	<b>ANEXO III</b>	<b>ANEXO IV</b>	<b>ANEXO VIII</b>
<b>Categoría</b>	<b>Productos agrícolas procesados</b>	<b>Productos de la pesca y otros productos marinos.</b>	<b>Productos industriales.</b>
<b>A</b>	Desde la entrada en vigor del acuerdo, Colombia elimina todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de la AELC que pertenezcan a la categoría A	Desde la entrada en vigor del acuerdo, Colombia elimina todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de la AELC que pertenezcan a la categoría A	Desde la entrada en vigor del acuerdo, Colombia elimina todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de la AELC que pertenezcan a la categoría A
<b>B</b>	Los aranceles sobre los productos originarios de la AELC comprendidos en las líneas arancelarias de la categoría de desgravación B en la lista de Colombia quedaron eliminados al quinto año desde la fecha de entrada en vigor del acuerdo. El cronograma de desgravación se hizo en 5 etapas anuales iguales e inicio en la fecha de entrada en vigor del acuerdo.  **Desde el año 2020 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel. Según las fechas del acuerdo comercial.	Los aranceles sobre los productos originarios incluidos en la categoría B en la Tabla 3 de este anexo, se eliminarán en cinco etapas anuales iguales, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.  **Desde el año 2020 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel. Según las fechas del acuerdo comercial.	Los aranceles aduaneros de los productos originarios de AELC especificados en la categoría B, quedarán eliminados de acuerdo con el siguiente cronograma:  (a) en la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, al 80 por ciento de la tasa base. (b) un año después de la entrada en vigor, al 60 por ciento de la tasa base. (c) dos años después de la entrada en vigor al 40 por ciento de la tasa base. (d) tres años después de la entrada en vigor al 20 por ciento de la tasa base. (e) cuatro años después de la entrada en vigor, el arancel restante será eliminado.  **Desde el año 2020 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel. Según las fechas del acuerdo comercial.
<b>C</b>	Los aranceles sobre los productos originarios comprendidos en las líneas arancelarias de la categoría de desgravación C en la lista de Colombia serán eliminados en siete etapas anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichos productos quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año siete.  **Desde el año 2020 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel. Según las fechas del acuerdo comercial.	Los aranceles sobre los productos originarios incluidos en la categoría C en la Tabla 3 del anexo IV, se eliminarán en diez etapas anuales iguales, a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo.	Para productos especificados bajo la categoría C, Colombia elimina los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de un Estado AELC de acuerdo con el siguiente cronograma:  (a) en la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, al 90 por ciento de la tasa base; (b) un año después de la entrada en vigor, al 80 por ciento de la tasa base; (c) dos años después de la entrada en vigor al 70 por ciento de la tasa base; (d) tres años después de la entrada en vigor al 60 por ciento de la tasa base; (e) cuatro años después de la entrada en vigor, al 50 por ciento de la tasa base; (f) cinco años después de la entrada en vigor al 40 por ciento de la tasa base; (g) seis años después de la entrada en vigor al 30 por ciento de la tasa base; (h) siete años después de la entrada en vigor al 20 por ciento de la tasa base; (i) ocho años después de la entrada en vigor al 10 por ciento de la tasa base; (j) nueve años después de la entrada en vigor, el arancel restante será eliminado.

<b>D</b>	Los aranceles sobre los productos originarios comprendidos en las Líneas arancelarias de la categoría de desgravación D en la lista de Colombia serán eliminados en diez etapas anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichos productos quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diez		
<b>F</b>	Los aranceles sobre los productos originarios comprendidos en las líneas arancelarias de la categoría de desgravación F en la lista de Colombia, tendrán una preferencia del 5 por ciento sobre el arancel base, a partir de la fecha en que este Acuerdo entre en vigor.		
<b>G</b>	Los aranceles sobre los productos originarios comprendidos en las líneas arancelarias de la categoría de desgravación G en la lista de Colombia, tendrán una reducción de 5 puntos porcentuales sobre el arancel base y mantendrán el arancel del 15 por ciento, a partir de la fecha en que este Acuerdo entre en vigor.		
<b>H</b>	Los aranceles sobre los productos originarios comprendidos en las líneas arancelarias de la categoría de desgravación H en la lista de Colombia, tendrán una reducción de 5 puntos porcentuales sobre el arancel base a partir del 1 de enero del tercer año y mantendrán un arancel remanente del 15 por ciento de esa fecha en adelante.		

Fuente: Elaboración propia. Información tomada del Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y los estados de la AELC.

De acuerdo con el tratado comercial y sus anexos III, IV Y VIII, que corresponden a los cronogramas de desgravación por parte de Colombia y la AELC, las concesiones arancelarias de la AELC hacia Colombia fueron amplias. Por ejemplo, Suiza y Liechtenstein eliminaron el arancel aduanero a 393 subpartidas de las 440 acordadas en productos agrícolas provenientes de Colombia. Por su parte Noruega desgravó, una vez firmado el acuerdo, 350 subpartidas de 365, e Islandia 344 subpartidas de 355, en productos agrícolas. En el caso de bienes industriales y productos de confección, Colombia cuenta con libre acceso desde la entrada en vigor del Acuerdo. En productos

de pesca y derivados se establecieron algunas medidas entre Colombia, Noruega e Islandia, ya que la pesca y derivados es uno de los sectores que mayor valor aportan a la economía de estos países. El análisis de las partidas arancelarias, en las que Colombia tiene mayores oportunidades de exportación, se desarrollará en los siguientes capítulos. Es importante resaltar que, Colombia, Liechtenstein y Suiza aplicaron una prohibición a la importación de productos de ballena con base en la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres.

## **2.2. Alcance del Acuerdo**

El acuerdo comercial, además de garantizar la remoción de los obstáculos al comercio, tiene el propósito de fortalecer los lazos de amistad y cooperación entre los Estados miembros, contribuyendo al desarrollo y expansión comercial e internacional. Colombia se propuso promover un desarrollo económico extenso, mediante la creación de nuevas oportunidades comerciales para las Pymes, a través de la expansión de flujos comerciales e inversión, fomentando la creatividad e innovación, generando empleo, reduciendo la pobreza y mejorando el nivel de vida de los colombianos.

Por otra parte, se incluyen compromisos sobre el comercio de servicios, telecomunicaciones, comercio electrónico, normalización técnica, medidas de inversiones, política de competencia, propiedad intelectual y cooperación (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2021). A continuación, se describe y analiza, brevemente, el alcance del acuerdo en: acceso de mercancías; servicios e inversión, propiedad intelectual y contratación pública; y la política de competencia y cooperación.

### **2.2.1. Acceso de mercancías**

El acceso a los mercados de bienes agrícolas comprende dos grupos de bienes: *Productos Agrícolas Básicos (PAB)*: corresponde a los productos que se incorporaron en los Acuerdos complementarios sobre el comercio de productos agrícolas básicos entre Colombia y cada país miembro de AELC. En el próximo capítulo se analizan los acuerdos comerciales bilaterales.

*Productos Agrícolas Procesados (PAP)*: esta división corresponde a la estructura arancelaria que tienen los Estados AELC. Colombia mantiene su Sistema de Franjas de precios y AELC su Sistema de Compensación de Precios. El Sistema de Franjas de

Precios de Colombia fue establecido por la Comunidad Andina en 1994 y consiste en estabilizar los costos de importación de productos agropecuarios, permitiendo una mayor vinculación de los precios internos de los productos importables, con la tendencia de precios internacionales. En cuanto al Sistema de Compensación de Precios de AELC consiste en compensar las diferencias de precios de los productos agrícolas, otorgando subvenciones a las exportaciones, estas se calculan sobre la base de los precios de referencias acordados entre las partes del acuerdo.

El acuerdo comercial contempla, en el artículo 2.6 que no se incrementarán los aranceles aplicados y no se introducirán nuevos aranceles u otras cargas en relación con la importación de productos originarios de cada una de las partes, a menos que sea una situación extraordinaria, autorizado por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Ahora bien, en cuanto a los bienes industriales o bienes no agrícolas, Colombia obtuvo acceso libre de arancel para todas las mercancías del ámbito industrial.

### *Restricciones*

Los productos que se consideran originarios de Colombia o de la AELC son productos minerales y otros recursos naturales no vivos, extraídos del suelo o fondo marino; vegetales cosechados o recolectados; animales vivos, nacidos y criados en el territorio y productos obtenidos de estos; productos obtenidos de la caza o pesca en el territorio; desperdicios y desechos resultantes del consumo o fabricación de materias primas realizadas en el territorio; y productos fabricados en el territorio. También entran en esta categoría los productos que incorporen materiales que no hayan sido totalmente obtenidos en el lugar de origen, siempre que estos materiales hayan sido transformados suficiente en la parte correspondiente.

Según el acuerdo comercial en el artículo 2.9 ninguna prohibición o restricción diferente a aranceles, impuestos u otras cargas, así se hagan efectivas a través de contingentes, licencias de importación o exportación u otras medidas, será establecida o mantenida en el comercio entre las Partes. Este artículo se rige por el Artículo XI del GATT 1994. No obstante, si existiera cualquier modificación de procedimiento, por ejemplo, en el caso de licencias de importación, esta debe ser publicada 21 días antes que haga efectiva y debe ser aprobada, previamente, por el comité del Acuerdo. Colombia y AELC se comprometen a tener a disposición, a través de internet, toda la

información actualizada.

- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MFS): según el artículo 2.13 del Acuerdo, las partes no podrán utilizar medidas sanitarias y fitosanitarias relacionadas con el control, la inspección, la aprobación o la certificación, para restringir el acceso a los mercados sin justificación científica. Para trabajar, conjuntamente, se creó un foro de expertos de MFS. El foro solo se reúne a solicitud de alguna de las partes cuando se requiera evaluar o discutir alguna una MSF.
- Obstáculos Técnicos al Comercio: los derechos y obligaciones de las Partes, en cuanto a regulaciones técnicas, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad, se regulan por el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC. Colombia y AELC deben intercambiar los datos de los encargados de estas normativas, para estar en contacto cercano, en caso de presentarse situaciones relacionadas con especificaciones técnicas, normas y procedimientos.
- Subsidios y Medidas Compensatorias: según el artículo 2.15 estas medidas se rigen por los Artículos VI y XVI del GATT 1994 y del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, con sujeción al párrafo 2. En caso de irregularidades, la parte que se considera afectada deberá comunicarlo al comité, con la intención de encontrar una solución.
- Medidas Antidumping: Según el artículo 2.16 del acuerdo comercial, las medidas antidumping se rigen por el Artículo VI del GATT 1994 y el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 1994 de la OMC. En caso de problemas, la parte afectada debe notificar a la otra e intentar solucionar con el comité encargado de estos asuntos. En caso de que las partes no lleguen a conciliar, se debe aplicar la normativa antidumping de la Organización Mundial del Comercio.
- Medidas de Salvaguardia Bilateral: el periodo de transición, de acuerdo con el cronograma de desgravación, son 10 años a partir de la firma del Acuerdo. Según el artículo 2.18 si durante este periodo, como resultado de la reducción o eliminación de un arancel aduanero, la importación de un producto aumenta y/o afecta la producción nacional, causando daños o amenazas a la economía, el país importador puede adoptar medidas de salvaguardia para mitigar o evitar el daño.

### **2.2.2. Comercio de servicios e inversión**

El artículo 4.2 del acuerdo define al comercio de servicios como: el suministro de un servicio del territorio de una Parte al territorio de cualquier otra Parte; en el territorio de una Parte a un consumidor de servicios de cualquier otra Parte; por un proveedor de servicios de una Parte, mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otra Parte; por un proveedor de servicios de una parte mediante la presencia de personas naturales o jurídicas de una parte en el territorio de cualquier otra Parte. Los servicios comprenden cualquier servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales y los servicios de tráfico aéreo.

#### *Acceso a mercados*

De acuerdo con el artículo 4.4 cada una de las partes firmantes del Acuerdo debe otorgar a los proveedores de servicios un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en el acuerdo de libre comercio. En los sectores en los que se contraigan compromisos específicos, cada Parte se asegurará de que, las medidas relativas a los requisitos y procedimientos en materia de títulos de aptitud, normas técnicas y los requisitos en materia de licencias, estén basadas en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad para suministrar el servicio; no sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio; y en el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituyan de por sí una restricción al suministro del servicio. Las empresas que sean consideradas monopolios proveedores exclusivos de servicios, no podrán ofrecer sus servicios en los Estados que suscribieron el Acuerdo.

En cuanto a la inversión, se rige por el capítulo 5, que establece un número de compromisos entre las partes, asegurando el bienestar y crecimiento de las economías. La lista de compromisos incluye: las condiciones y salvedades en materia de trato nacional, obligaciones relativas a los compromisos adicionales, y términos y medidas en materia de acceso a mercados.

### **2.2.3. Propiedad intelectual y contratación pública**

La propiedad intelectual está regulada según el capítulo 6 del Acuerdo. En el artículo 6.1 entre las disposiciones generales, se indica que las partes otorgan y aseguran una protección adecuada, efectiva y no discriminatoria a los derechos de propiedad

intelectual, y se establecieron normas para proteger la propiedad intelectual de infracción, falsificación y piratería, además del uso de prácticas que prevengan el abuso o detrimento de la transferencia internacional de tecnología.

Asimismo, las partes reconocen que la transferencia de tecnología contribuye al fortalecimiento de las capacidades tecnológicas e impacta positivamente en la productividad y eficiencia de la industria. La protección y el uso adecuado de la propiedad intelectual se regula por los acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (en adelante “Acuerdo sobre los ADPI”), los tratados administrados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (en adelante “OMPI”) y el Convenio de Diversidad Biológica, en relación con el acceso de los recursos genéticos y su distribución equitativa.

Ahora bien, dentro de este apartado, se hace referencia a tres puntos relevantes, que son las marcas de fábrica o comercio; patentes y diseños. A continuación, se detallan:

- **Marcas de Fabrica o Comercio:** hace referencia a que cada una de las partes podrá constituir una marca de fábrica o de comercio que sea capaz de distinguirse de los bienes y servicios internacionales de las otras empresas. Se debe regir por el Acuerdo de Niza de junio de 1957. Además, cada producto o servicio, deberá especificar su procedencia. Esta misma regulación y protección es aplicada en autores de obras literarias, producciones artísticas, intérpretes y todo lo relacionado con la radiodifusión. Las especificaciones de este apartado pertenecen a los artículos 6.6. y 6.8 del Acuerdo.
- **Patentes:** en el artículo 6.9 se especifica que, las patentes podrán ser obtenidas para las invenciones de productos y procedimientos, en todos los campos de la tecnología, siempre y cuando sean nuevas y sean de aplicación industrial. Las patentes pueden ser excluidas por las partes en caso de protección al bien común o que se evidencie que su aplicación pueda causar en daños.
- **Diseños:** cada una de las partes se compromete, según su regulación interna, a la protección efectiva y adecuada de los diseños industriales proporcionados por otra de las partes. En el artículo 6.11 y 6.12 del Acuerdo, se especifican las normas para la no divulgación, adquisición y mantenimiento de los derechos de los diseños y la propiedad intelectual.

Es importante destacar que, en el artículo 6.18 se establece una cooperación especial desde la AELC a Colombia, que consiste en la promoción de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación. Por su parte, Suiza reconoce la importancia de promover la investigación y el desarrollo tecnológico, por ende, busca fortalecer las capacidades tecnológicas de Colombia, a través de la cooperación en dichas áreas y el desarrollo de proyectos de colaboración. La República de Islandia, el Principado de Liechtenstein y el Reino de Noruega, se comprometen a la búsqueda de oportunidades de cooperación, gestionando los instrumentos apropiados para su implementación.

Ahora bien, en cuanto a la contratación pública, el capítulo 7 especifica que la contratación es para propósitos gubernamentales de mercancías, servicios o la combinación de ambos. Se suscribieron compromisos en materia de trato nacional y requisitos, tales como, el uso de medios electrónicos, reglas de origen, modalidades de contratación, tratamiento de las ofertas y transparencia en las publicaciones relacionadas con la contratación. Toda la información debe ser accesible y debe estar en internet. Además, se establecieron condiciones de participación como la experiencia nacional, condiciones compensatorias, capacidad comercial o financiera en el país. El uso correcto de los medios electrónicos es de vital importancia en este apartado.

Por otro lado, para las partes es importante la participación de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en la contratación pública. Reconocen la importancia de establecer alianzas comerciales, para potenciar la capacidad de las Pymes. En el artículo 7.19 Colombia y la AELC se comprometen a trabajar, conjuntamente, para intercambiar información y facilitar el acceso de las Pymes en la contratación pública. Asimismo, por medio del Acuerdo, AELC ofrece a Colombia promover la participación de las Pymes colombianas en las licitaciones ofrecidas por AELC. Asimismo, Colombia extiende sus beneficios de la Ley 816 de 2003, por medio de la cual se apoya a la industria nacional a través de la contratación pública, a las empresas de la AELC, por lo que las compañías de la AELC tendrán las mismas oportunidades en contratación pública que las nacionales.

#### **2.2.4. Temas transversales**

Política de Competencia: La política de competencia, según el capítulo 8, refiere

a la adopción de medidas entre las partes, y al uso de sus legislaciones, para evitar las prácticas anticompetitivas que afecten la liberalización comercial. Las prácticas anticompetitivas son reconocidas como acuerdos horizontales y/o verticales, o acuerdos concertados entre empresas para restringir o distorsionar a la competencia. Las partes se comprometen a cooperar para desestimular a las empresas a incurrir en este tipo de métodos y se concertaron normas que incluyen notificaciones, intercambio de información, asistencia técnica y consultas.

Cooperación: Colombia y AELC establecen fomentar una cooperación conjunta que permita apoyar las iniciativas de fortalecimiento de capacidades, con el objeto de expandir, mejorar y crear nuevas oportunidades de comercio e inversión, promoviendo el crecimiento económico y contribuyendo a la reducción de la pobreza. Ahora bien, la AELC ofrece programas de cooperación y ayuda a Colombia, a través de distintas entidades. En el caso de Suiza, desde 2014 implementa un programa de cooperación económica con Colombia, a través de la Secretaría de Estado de Asuntos Económicos (SECO). Este programa busca respaldar a Colombia, de forma eficaz y efectiva, en su integración con la economía mundial, incluyendo el proceso de adhesión a la OCDE, además de abordar temas como la promoción del crecimiento inclusivo y verde, el desarrollo territorial y la competitividad. El programa SECO se encuentra alineado con las prioridades definidas por el gobierno colombiano en el Plan Nacional de Desarrollo desde 2014. En el periodo 2017-2020, el programa SECO liderado por Suiza, implemento una estrategia de cooperación, que consistía en contribuir a lograr una paz sostenible en Colombia enfocada al desarrollo económico. La estrategia tenía como objetivo en ofrecer oportunidades socioeconómicas que abordaran asuntos estructurales que afectaban el desarrollo sostenible e inclusivo (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2020). Dentro de los principales objetivos del programa SECO se encuentran: tomar medidas sobre el cambio climático; promover el desarrollo urbano integrado y contribuir a la gestión sostenible de recursos naturales; mejorar la competitividad de sectores con potencial de crear empleos productivos y decentes; y fortalecer las instituciones públicas a nivel nacional y subnacional para que presten servicios de manera eficiente. Es importante resaltar que, además del programa SECO, se encuentran otras entidades como el Departamento Federal de Asuntos Exteriores a través de la Agencia Suiza para

Desarrollo y Cooperación (COSUDE), que se encarga de prestar ayuda humanitaria y ofrecer programas de desarrollo para los países que presentan situaciones de vulnerabilidad y la División de Seguridad Humana encargada de velar por los derechos humanos y la paz de las personas en situación de conflicto (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2021).

### **2.3. La estrategia de integración de Colombia con la AELC**

Colombia, con su estrategia de inserción internacional, ha firmado varios acuerdos comerciales con distintos países del mundo, y la AELC fue el primer grupo económico europeo en firmar un acuerdo comercial con Colombia.

La AELC representa un mercado con alto poder adquisitivo, además de ocupar un lugar destacado en el mercado internacional de flujos de comercio e inversión. Aunque sus territorios son relativamente pequeños, se caracterizan por tener un ingreso per cápita alto. Además, los países que integran la AELC tienen niveles de competitividad elevados, por lo que se convierten en un aliado importante para Colombia, ya que gracias al tratado de libre comercio, se tiene una dinámica positiva y proactiva en la relación económica y comercial, especialmente con Suiza, país que contribuyó a impulsar diversas iniciativas conjuntas, como el intercambio de bienes y servicios, inversión extranjera, cooperación económica y la construcción y desarrollo de una política económica internacional amigable con el medioambiente (Embajada de Suiza en Colombia, 2022).

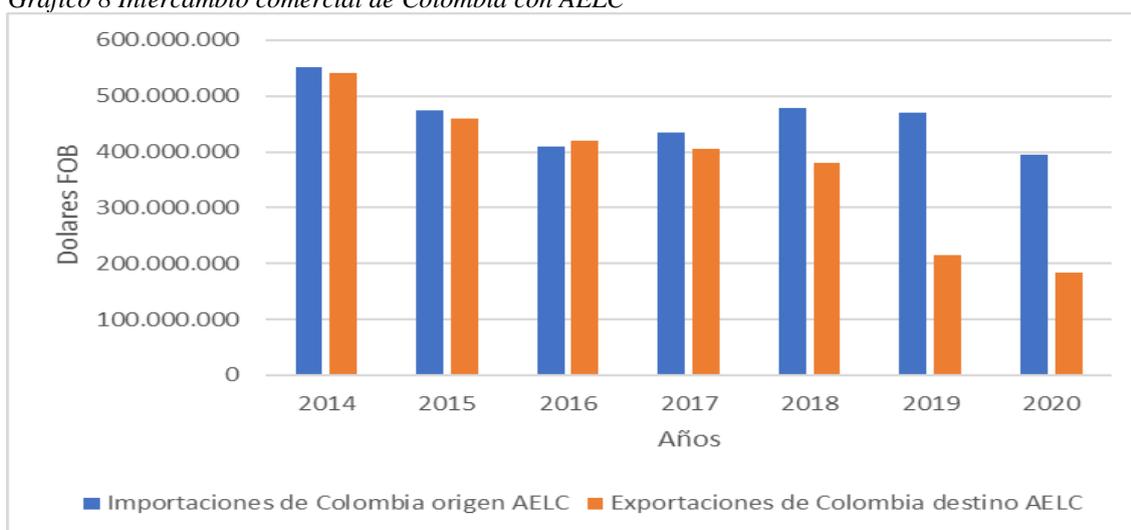
Es preciso señalar que dentro de las metas planteadas por el gobierno se encuentran: la ampliación de mercados; expansión y diversificación de inversiones; fortalecimiento y ampliación de los lazos de integración con Europa. Para Colombia, es importante aumentar las exportaciones de productos con un mayor valor agregado, sin embargo, se evidencia que la mayoría de las exportaciones entre el periodo 2014-2020, corresponden a productos agropecuarios básicos y al sector minero energético, lo que indica que las exportaciones se han concentrado en pocos sectores. En sentido, son muchas las oportunidades que tiene el país en el mercado de AELC con productos como el polipropileno, joyería, café, piedras preciosas, plásticos, confecciones, frutas exóticas y flores, entre otros (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2021).

### 2.3.1. Análisis del intercambio comercial de Colombia con los Estados de la AELC

La AELC no es el principal socio comercial de Colombia, sin embargo, el acuerdo comercial presenta grandes oportunidades de exportación para las Pymes colombianas. Según información del Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, de Colombia, existe un alto nivel de desinformación por parte de los colombianos sobre este acuerdo, lo que ha representado un bajo nivel de exportación de Colombia hacia AELC y un desaprovechamiento de este (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2021).

Por lo tanto, el propósito de este análisis es conocer cómo ha sido la evolución de las importaciones y exportaciones en el marco del Acuerdo, en el periodo 2014-2020, identificando los principales bienes comerciados entre las partes. Además, es importante resaltar que esta investigación tiene, también, el propósito de identificar y reconocer cuales son los productos que presentan oportunidades potenciales de exportación desde Colombia hacia la AELC.

Gráfico 8 Intercambio comercial de Colombia con AELC



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

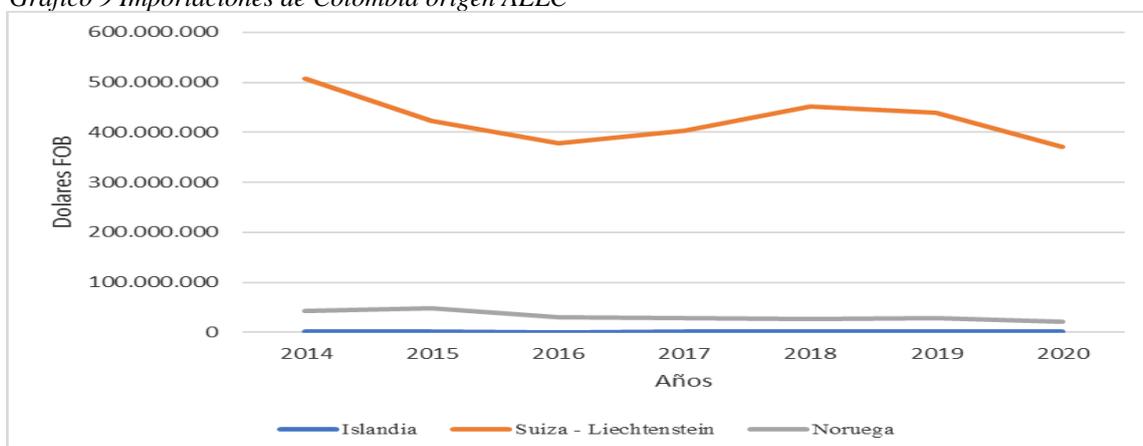
El gráfico número 8 muestra la evolución de las exportaciones con destino a la AELC y las importaciones de Colombia con origen en la AELC. A grandes rasgos, se evidencia que el comercio bilateral entre las partes no ha mantenido un crecimiento sostenido desde 2014 hasta 2020. En el periodo 2014-2016, el comportamiento de las exportaciones y las importaciones muestran cierta paridad. Sin embargo, a partir de 2017 hasta 2020, es notable el crecimiento de las importaciones frente a las exportaciones. Colombia está comprando más bienes a AELC de los que exporta. La disminución en las

exportaciones se explica por la caída en las importaciones de Suiza, quien es el principal socio comercial de Colombia en la AELC. Cabe destacar, que los bienes y servicios que importa Colombia son productos específicos como farmacéuticos, de ortopedia e insumos médicos; además importa maquinaria y productos químicos.

### *Importaciones*

Aun cuando superan a las exportaciones, las importaciones provenientes de los países de la AELC en el periodo 2014-2020 evidencian una tendencia negativa. En el periodo 2015 -2016, el mundo se encontraba atravesando una crisis económica que, afecto a la mayoría de las economías mundiales. Suiza es el principal país exportador de mercancías a Colombia. Convirtiéndose en el mayor socio comercial del país dentro del tratado. Se debe tener en cuenta que, las importaciones provenientes de Suiza y Liechtenstein son tomadas como un mismo número porque estos dos países mantienen una unión aduanera y manejan la misma moneda. Por su parte, Noruega es el segundo proveedor de Colombia, dentro del Acuerdo. Islandia, ocupa el último lugar. A continuación, en el gráfico se muestra el comportamiento de las importaciones provenientes de AELC a Colombia, discriminada por países, en el periodo 2014-2020:

*Gráfico 9 Importaciones de Colombia origen AELC*



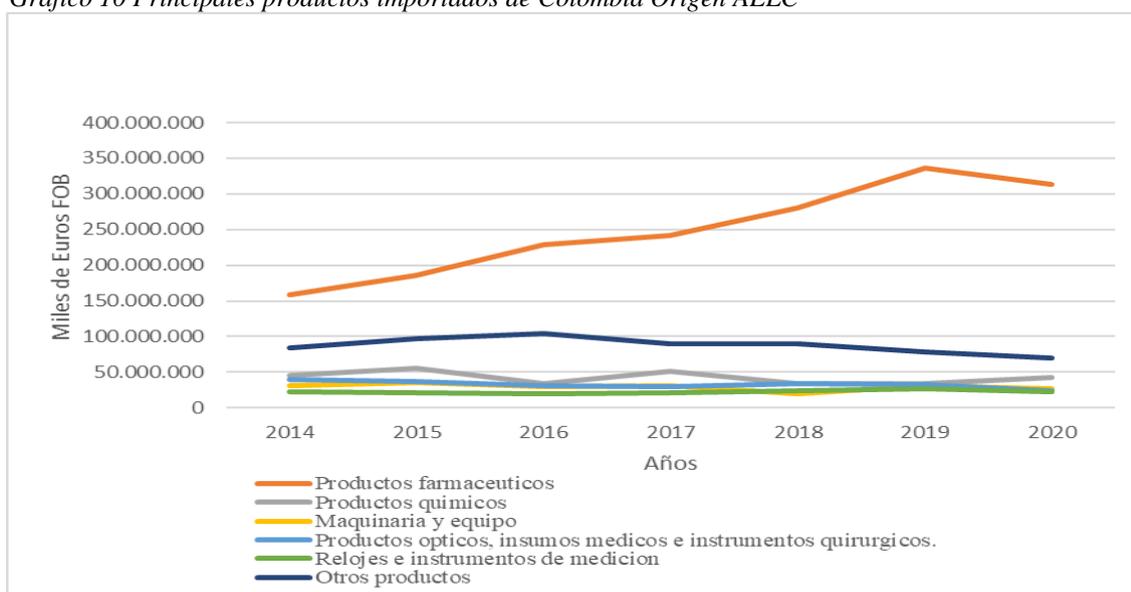
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

En el gráfico 9 se observa, un nivel muy bajo de flujo de comercio entre Colombia, Islandia y Noruega. Esto evidencia la poca relación comercial existente y el desconocimiento de las ventajas que tiene el acuerdo. Sin embargo, es importante resaltar que el sector de la pesca y derivados tiene un trato especial, debido a su alto nivel de sensibilidad y protección para las partes involucradas. Por otro lado, el mercado noruego maneja equipos de medición naviera con un estándar alto de calidad, esto

representa para Colombia una oportunidad comercial en cuanto a las importaciones, debido al gran número de puertos que tiene el país. En cuanto, a Suiza, se reitera que es el principal socio comercial de Colombia dentro del acuerdo y muestra un desempeño con tendencia a la baja en cuanto a las importaciones.

Es importante resaltar que en las figuras que describen las importaciones y las exportaciones desde AELC se discriminan por países (Suiza, Islandia, Noruega, Liechtenstein) debido a que la información de estas, en las principales bases de datos, aparece distribuida por países y no por el acuerdo en general.

*Gráfico 10 Principales productos importados de Colombia Origen AELC*



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Europea de Libre Comercio.

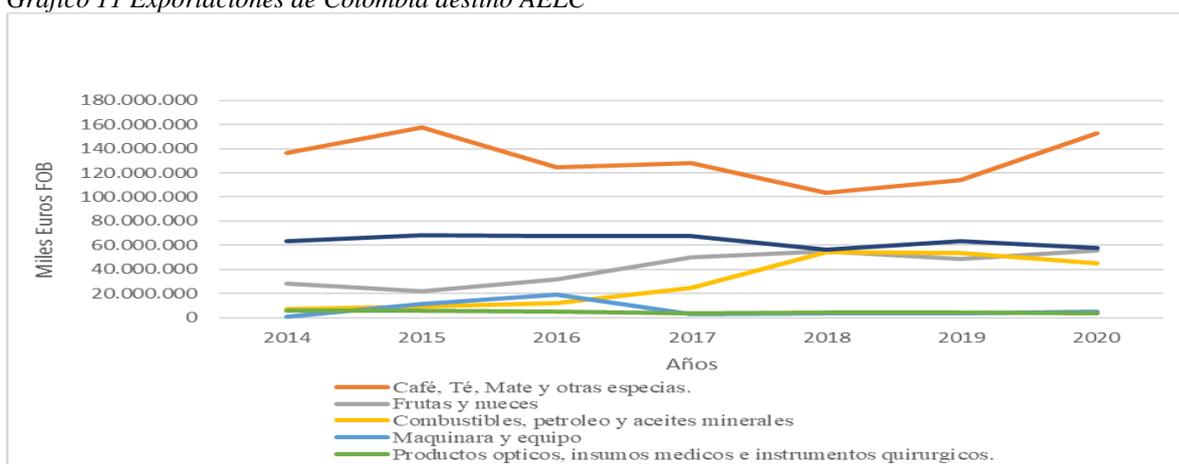
El gráfico 10, se analizan las importaciones dentro del periodo 2014-2020, destacando los principales productos que importa Colombia provenientes de AELC. Se destacan bienes que tiene un alto valor agregado, como los productos farmacéuticos, maquinaria y equipo, productos químicos e insumos médicos. A pesar de que las importaciones muestran una tendencia a la baja, el análisis detallado de este rubro evidencia que las importaciones de productos farmacéuticos han ido aumentando desde el año 2017 y presentaron una disminución en el año 2020, posiblemente, porque fue un año atípico por la crisis del Covid y la caída del comercio mundial.

### *Exportaciones*

Las exportaciones de Colombia, en el periodo 2014-2020, hacia la AELC no han sido estables. Es importante destacar que, en los años 2015 y 2016, se presentó una

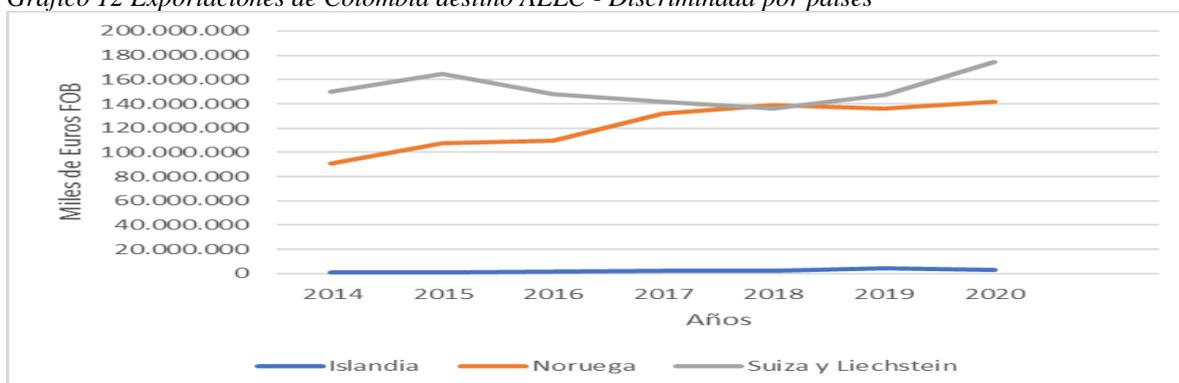
disminución notoria de las exportaciones debido a la crisis económica de ese periodo que afectó a todas las economías mundiales. Además, en 2020 la crisis del coronavirus afectó en general el intercambio de bienes y servicios a nivel mundial. Sin embargo, la pérdida de dinamismo en las exportaciones corresponde a la disminución en las ventas a Suiza, sobre todo del sector minero-energético y otros productos, como el oro no monetario. Suiza continúa siendo el principal aliado del Acuerdo, seguido por Noruega e Islandia.

Gráfico 11 Exportaciones de Colombia destino AELC



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Europea de Libre Comercio.

Gráfico 12 Exportaciones de Colombia destino AELC - Discriminada por países



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Europea de Libre Comercio.

En el gráfico 11 se analiza la evolución de las exportaciones hacia los países de la AELC, describiendo cuales son los principales bienes exportados. Entre los principales productos exportados se encuentran el café, el té, productos minerales y combustibles y las frutas y nueces. En el gráfico 12 se discriminan por país las exportaciones de Colombia. Se evidencia que las exportaciones a Noruega son relativamente estables. Se destaca la exportación de productos como: Frutas tropicales, café, minerales y aceites y otros productos como las flores, árboles y hortalizas. Por su parte, Islandia, es un

mercado relativamente pequeño en cuanto a exportaciones. Se destaca la importación de productos como el café y algunos productos derivados del plástico. Suiza, es el principal destino de exportación y motor económico de la AELC. Al considerarse el país Líder y mayor inversor en la economía colombiana, el mayor porcentaje de flujo se concentra en este país. Sin embargo, desde el 2014 la tendencia de las exportaciones es a la baja. Se destacan las compras por parte de Suiza, de productos como el café, frutas y hortalizas, y el oro no monetario. Este último, es incluido en la categoría de otros productos, de acuerdo con lo estipulado por la OMC.

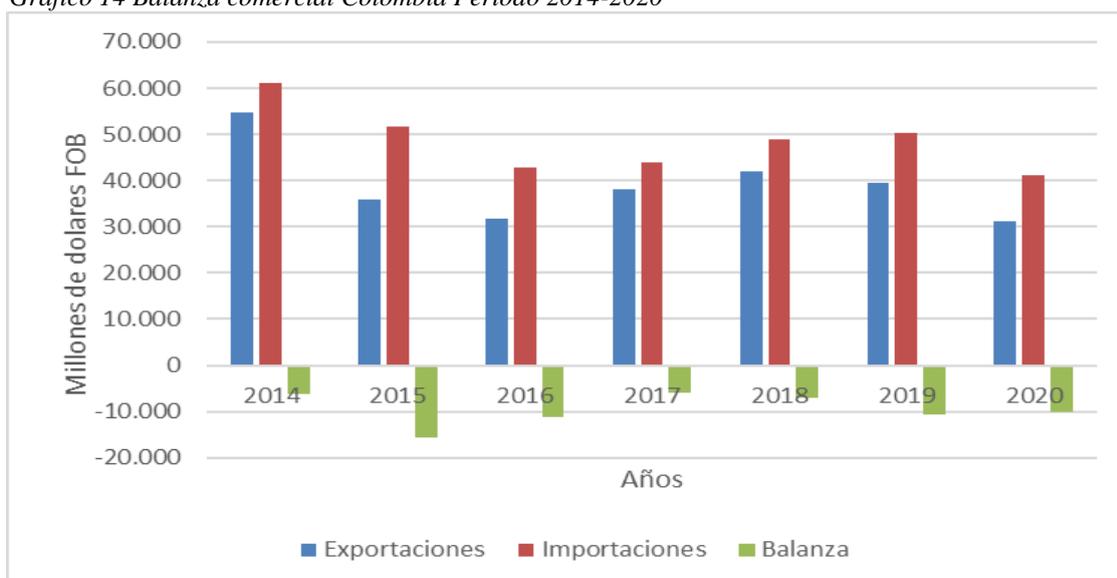
*Gráfico 13 Participación de las exportaciones e importaciones de Colombia a AELC en el comercio total de Colombia*



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

Ahora bien, en cuanto a inversión, se destaca que la AELC ha venido invirtiendo en Colombia desde el año 2008, aunque con una leve tendencia negativa a partir de 2015. Durante el periodo 2014 hasta el 2020, la inversión total había alcanzado un total de US\$12.352 millones. El principal inversor fue Suiza, quien en 2014 participó con 17.5% del total de la inversión recibida por Colombia durante ese año. En 2019, la IED de AELC en Colombia alcanzó US\$1.204 millones. Sin embargo, en 2020, la IED de los países AELC disminuyó y fue de US\$709 millones (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2021).

Gráfico 14 Balanza comercial Colombia Período 2014-2020



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Dpto. Administrativo Nacional Estadística (DANE).

Finalmente, tal como se observa en el gráfico 14, la balanza comercial entre Colombia y AELC en el periodo 2014- 2020 no presenta un resultado positivo, al contrario, la balanza comercial es deficitaria, y cuando se observa la participación del comercio con AELC en el comercio total se evidencia que la misma es casi insignificante. Por lo tanto, Colombia no está alcanzando el objetivo de aumentar las exportaciones, ni diversificar estas.

## CAPITULO 3

### LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE LOS ESTADOS AELC

#### 3.1. Antecedentes y características de la AELC

La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) es una organización intergubernamental fundada en 1960 por Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Reino Unido y Suiza. El objetivo de esta asociación ha sido, y es, promover una cooperación económica estrecha y el libre comercio entre las naciones integrantes, así como a nivel europeo e internacional, aunque la misma no adhirió a la Comunidad Económica Europea (actual Unión Europea). En 1961, Finlandia se unió a la AELC y, en 1966, se estableció el libre comercio de productos industriales entre los miembros de la asociación. Por su parte, Islandia ingresó al grupo en 1970. Ese mismo año, los miembros de AELC firman acuerdos bilaterales con la Comunidad Económica Europea (CEE)<sup>3</sup>. Sin embargo, en 1970, Dinamarca y Reino Unido abandonaron la AELC para unirse a la CEE.

En 1977, se estableció el primer Comité Parlamentario de la AELC y se eliminaron los aranceles para el comercio de bienes industriales entre la Comunidad Europea y la AELC. En 1985, Portugal abandonó el bloque para unirse a la CEE. Asimismo, en 1989, empezaron los diálogos para iniciar un espacio económico europeo que, después, se convirtió en el Espacio Económico Europeo (EEE)<sup>4</sup>. El Espacio Económico Europeo se constituyó en 1992, pero Suiza rechazó ser parte, debido a que sus habitantes rechazaron la adhesión a la Unión Europea. Ese mismo año, Liechtenstein se convirtió en miembro de la AELC.

---

<sup>3</sup> Creada en 1957 por el Tratado de Roma.

<sup>4</sup> El Espacio Económico Europeo (EEE) fue creado en 1994 para ampliar las disposiciones de la Unión Europea sobre el mercado interior de la AELC. Noruega, Islandia y Liechtenstein son parte de EEE, sin embargo, Suiza es miembro de la AELC pero no forma parte del EEE. El objetivo de EEE es ampliar el mercado interior de la unión con los países de la AELC que no quieren adherirse a la UE. El acuerdo incorpora las 4 libertades del mercado interior (Libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales) y otras políticas horizontales vinculadas a las 4 libertades, como políticas sociales, protección de los consumidores, medio ambiente, estadística y derechos de sociedades y, por último, políticas de acompañamiento relacionados con investigación y desarrollo tecnológico. El EEE no establece disposiciones vinculantes en todos los sectores del mercado interior. Las disposiciones no se refieren a: Política agrícola común ni pesquera, la unión aduanera, política comercial común, política exterior y de seguridad común, unión económica.

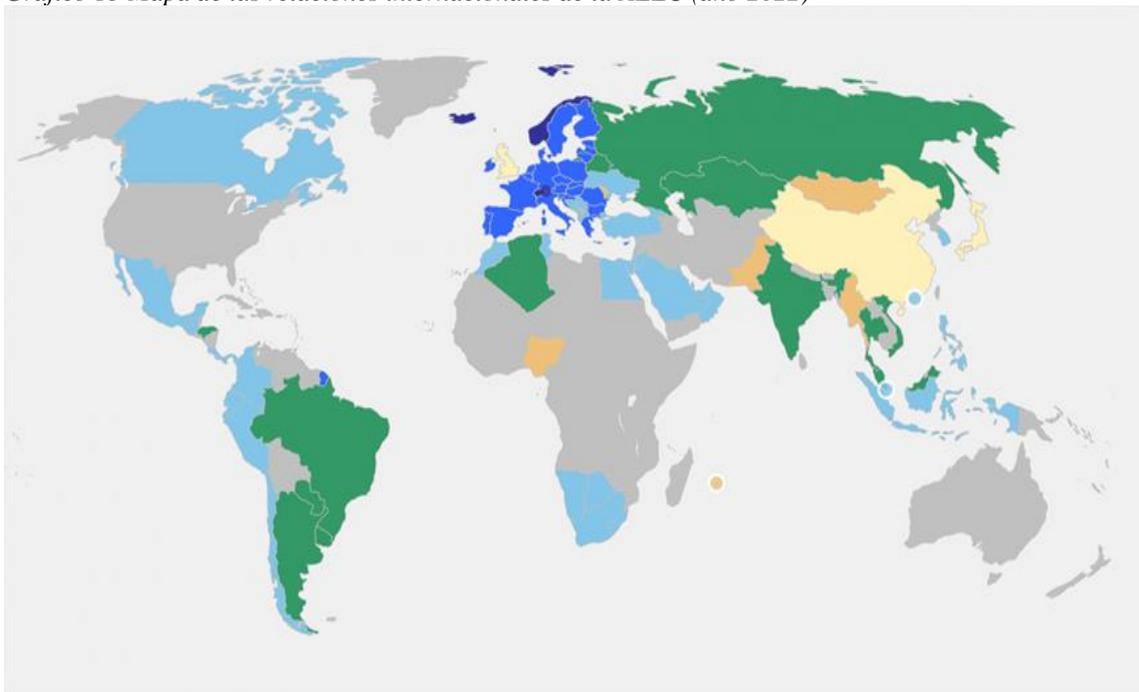
Sin embargo, en 1995 Austria, Finlandia y Suecia abandonan la AELC y se unen a la Unión Europea. A partir del año 2000, la AELC conformada por Suiza, Liechtenstein, Islandia y Noruega, iniciaron una estrategia de expansión y comenzaron a firmar distintos tratados de libres comercios con diferentes países como Colombia, México, Chile, Sudáfrica, Perú, Canadá, entre otros.

Asimismo, se reforzaron las relaciones comerciales con la Unión Europea y se fortalecieron los vínculos. Por su parte, Islandia y Noruega, han establecido una relación muy cercana con la Unión Europea, teniendo beneficios similares a los miembros activos de la UE y siendo parte del espacio Schengen. Suiza, pertenece al espacio Schengen, pero no es parte de la Unión Europea. El espacio Schengen es un acuerdo firmado por varios países de Europa donde suprimieron los controles en las fronteras interiores de los firmantes y trasladaron esos controles a las fronteras de terceros países. El acuerdo fue firmado en 1985 y entro en vigor en 1995. Los países que lo conforman son: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Italia, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Malta, Noruega, Países bajos, Polonia, Portugal, Republica Checa, República Eslovaca, Suecia y Suiza.

Ahora bien, los cuatro países de la AELC representan economías desarrolladas y abiertas al comercio internacional. Su principal socio es la Unión Europea. La moneda para Suiza y Liechtenstein es el franco suizo; en Noruega rige la corona noruega y en Islandia, la corona islandesa. Sin embargo, la moneda oficial para la AELC es el Euro (EFTA, 2021).

Los miembros de la AELC son reconocidos por la sustentabilidad de sus economías y su alto nivel de vida. Por ejemplo, Suiza, es un país líder en biotecnología, industria farmacéutica, maquinaria, servicios financieros y seguros; Liechtenstein, como Suiza, es un país altamente industrializado y especializado en bienes de capital e investigación y desarrollo de productos tecnológicos; Islandia, se beneficia de los recursos naturales que posee, como la pesca; por último, Noruega, es un país rico en recursos naturales, además de la exploración y producción de petróleo y gas y un robusto sistema marítimo de transporte y energía (EFTA, 2021).

Gráfico 15 Mapa de las relaciones internacionales de la AELC (año 2022)



Fuente: Base de datos de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

■ Asociación Europea de Libre Comercio      ■ Acuerdos de libre comercio. ■ Unión Europea (UE).  
■ Declaración conjunta de cooperación. ■ Negociaciones en curso. ■ Relaciones individuales AELC.

La AELC tiene vigentes 29 acuerdos de libre de comercio con: **Europa:** Albania, Bosnia, Georgia, Montenegro, Serbia, Norte de Macedonia, Turquía y Ucrania; **América:** Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Costa Rica, Guatemala y Canadá; **África:** Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Palestina, Sudáfrica, Túnez; **Asia:** Hong Kong (China), Indonesia, Corea del Sur, Filipinas, Singapur. Además, tiene negociaciones en curso con: Mercosur, Vietnam, India y Malasia y declaraciones conjuntas de Cooperación con: Kosovo, Islas Mauricio, Nigeria, Mongolia, Myanmar y Pakistan.

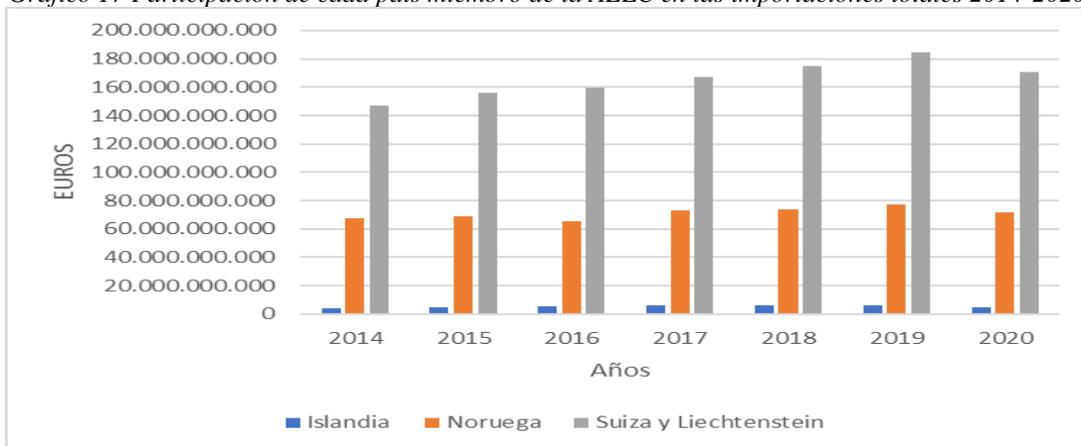
Los principales objetivos de la AELC son: establecer un área de libre comercio entre los socios; liberalizar el comercio de bienes y servicios e inversiones; incluir reglas sobre la competencia desleal; proporcionar protección a los derechos de propiedad intelectual; desarrollar acuerdos de libre comercio con diferentes países, y establecer una red de comercio mundial entre la AELC y el mundo.

Gráfico 16 Evolución de las exportaciones e importaciones totales de AELC desde 2014-2020



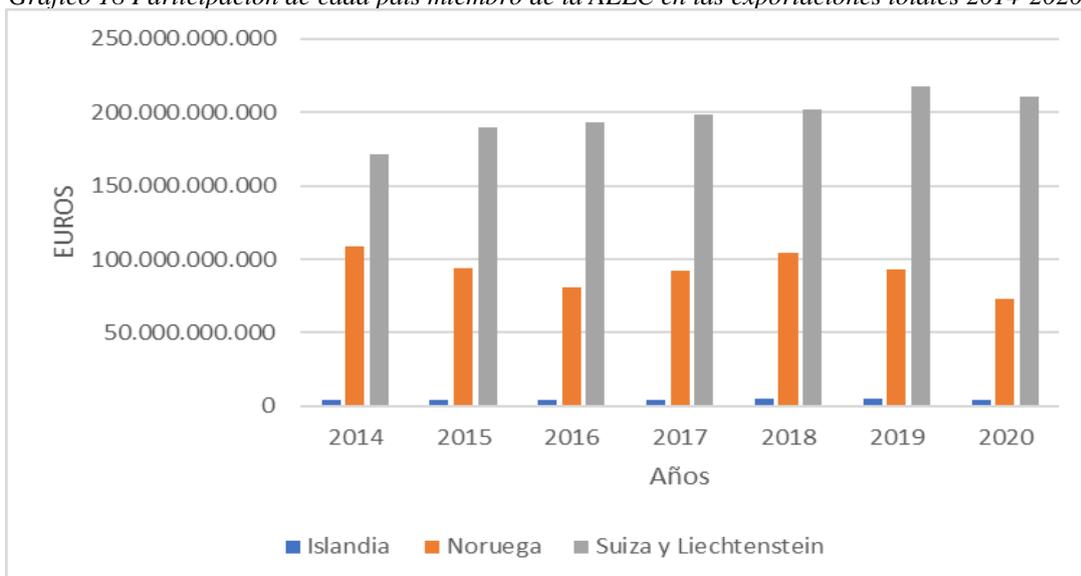
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Europea de Libre Comercio.

Gráfico 17 Participación de cada país miembro de la AELC en las importaciones totales 2014-2020



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Europea de Libre Comercio.

Gráfico 18 Participación de cada país miembro de la AELC en las exportaciones totales 2014-2020



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Asociación Europea de Libre Comercio.

En el gráfico 16, se muestra la evolución de las exportaciones e importaciones totales de la AELC. Como se evidencia, las exportaciones, en el periodo 2014 hasta 2020, superan las importaciones, lo que arroja un balance comercial positivo. Por su parte, en los gráficos 17 y 18 se detalla la participación por cada país miembro de la AELC en las importaciones y exportaciones totales respectivamente. En los gráficos solo se evidencia la participación de Suiza, Noruega e Islandia debido a que Liechtenstein tiene una unión aduanera con Suiza, por lo tanto, el valor total del comercio de estos países es tomado como una sola cifra por la AELC. Cabe resaltar, que Suiza es el país que muestra un crecimiento y un intercambio de comercio superior, seguido de Noruega. Por su parte, Islandia muestra una baja participación en el comercio de AELC. Su aporte en las importaciones es más notable que en el caso de las exportaciones. Sin embargo, es importante destacar que Islandia es el segundo país del bloque con menos población. Según el último censo realizado en 2020, la población de Islandia es 366.425 personas. Por su parte Liechtenstein es el país que cuenta con menos población en la AELC. En 2020, su población era de 38.137 personas; Noruega, ocupa el tercer lugar y cuenta con una población de 5.379.459 personas según el censo de 2020. Por último, Suiza, es el país del bloque con mayor número de habitantes, ya que en 2020 contaba con una población alrededor de 8.673.540 personas.

### **3.2. Descripción de la política comercial de los países miembros AELC**

#### **3.2.1. Breve análisis de la política comercial de Liechtenstein y Suiza**

Liechtenstein<sup>5</sup> y Suiza<sup>6</sup> conforman una unión aduanera desde 1924. Suiza actúa en nombre de Liechtenstein en temas relacionados con la Unión Aduanera, por ejemplo, en lo que respecta a las medidas de política comercial. Su moneda oficial es el franco suizo. Liechtenstein depende en gran parte de Suiza para llevar a cabo muchas de las actividades económicas. Diariamente, cerca de unas 17.000 personas viajan de Suiza hacia Liechtenstein para trabajar en las empresas dentro del territorio de dicho país.

Liechtenstein comparte la política comercial de Suiza debido a la estrecha integración económica de ambos países y su común pertenencia a la AELC. Sus

---

<sup>5</sup> Liechtenstein, su gobierno se caracteriza por ser una monarquía constitucional. Su capital es Vaduz. El país tiene un área total de 160km<sup>2</sup>. Su lengua oficial es el alemán.

<sup>6</sup> Suiza, ubicado en Europa central, es un país montañoso. Es una república federal y su capital es Berna. Se estima que posee un área de 41.285km<sup>2</sup>. Es un país dividido políticamente por cantones y sus lenguas oficiales son: alemán, Francés, italiano y retorrománico.

objetivos de política comercial se fijan teniendo en cuenta el entorno comercial del país, es decir, el Liechtenstein, se caracteriza por ser un país con un mercado interno muy pequeño y una economía diversificada y orientada a la exportación, por ende, trata de obtener y ampliar acceso a los mercados internacionales. Es un centro cultural y financiero. En muchas ocasiones, ha sido llamado paraíso fiscal porque se caracteriza por tener impuestos comerciales bajos, con una tasa impositiva máxima del 20% sobre la base gravable. Su política económica exterior concede una alta prioridad a la liberalización del comercio y el desarrollo de un sistema de comercio internacional sólido y basado en normas que rigen el comercio internacional (OMC, 2017).

Por su parte, Suiza es un país desarrollado e industrializado que posee una de las economías más competitivas del mundo, gracias a su sector de servicios, su baja deuda pública y su sistema tributario competitivo. La economía de Suiza está orientada a la exportación. La mayoría de las empresas del país son medianas y pequeñas, y están dedicadas a exportar. Esta es la principal razón por la que Suiza, reiteradamente, presenta superávit comercial. Entre los principales productos se destacan: la exportación de maquinaria, materias plásticas y colorantes, agroquímica, fármacos, joyería, relojería y servicios financieros. Además, tiene una industria de alimentos desarrollada en productos como el chocolate, queso y comida para bebés. El sector servicios aporta un 74% del PIB, mientras que la industria responde con un 25% y la agricultura un 1% del PIB nacional. El principal socio comercial es la Unión Europea, siendo Alemania el principal proveedor (Departamento Federal de Asuntos Exteriores [Suizo], 2021)

Ahora bien, al tener Suiza y Liechtenstein una unión aduanera, ambos países comparten la misma política comercial, la cual tiene por objetivo promover y garantizar la apertura de los mercados y contribuir a la vez al desarrollo sostenible. Esta se rige por el sistema multilateral de comercio de la OMC y se complementa con una amplia variedad de acuerdos preferenciales con la UE y otros países asociados.

La política económica exterior de Suiza y Liechtenstein busca reforzar el atractivo del país como centro de negocios y afianzar su posición en el contexto europeo y mundial. La fortaleza del franco suizo ha pasado a ser una característica habitual que convierte a Suiza en un lugar de costos elevados. El gobierno suizo aplica una política de comercio exterior que facilita el crecimiento económico sostenible de Suiza y de sus interlocutores. Aunque el objetivo principal es mejorar el acceso de las

empresas suizas a los mercados de todo el mundo, y proteger sus inversiones en el exterior, también busca crear una situación beneficiosa para todos teniendo en cuenta factores no económicos, como los aspectos ecológicos y sociales. En cuanto al comercio, su principal socio es la Unión Europea, se beneficia del trato de nación más favorecida con un porcentaje de aranceles de menos del 20%, que es considerado relativamente bajo. Suiza, tiene varios acuerdos comerciales con distintos interlocutores gracias a su participación como miembro activo de la AELC y, además, posee importantes acuerdos bilaterales con otros países. Tanto Suiza, como Liechtenstein, son partidarios de ampliar su red de acuerdos comerciales para abarcar nuevos mercados emergentes, aunque reconocen que la divergencia de intereses económicos o la diferencia económica que presentan estos países requieren de un trato especial (OMC, 2017).

Por otro lado, se podría sostener que la alianza comercial con Suiza y Liechtenstein podría resultar beneficiosa para la economía colombiana, debido a que estos países tienen una política enfocada en las Pymes y en la expansión comercial. Además, Suiza ha demostrado especial interés en Colombia desde que se firmó el acuerdo comercial entre Colombia y la AELC, implementando programas de ayuda y capacitación para incentivar a las Pymes colombianas. Por ejemplo, a través de la Cooperación Económica y Desarrollo (SECO)<sup>7</sup>, se han desarrollado diferentes programas enfocados en la capacitación y desarrollo de las Pymes colombianas, entre otros, el Programa de entrenamiento SCORE (Sustaining Competitive and Responsible Enterprise), ayuda a las Pymes a crear mejores prácticas y estrategias para incrementar la calidad de sus productos, ser sustentables y competitivos. Se implementaron bajo la supervisión de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y se enfoca en los sectores de confección y flores desde 2011 (Departamento Federal de Asuntos Exteriores [Suizo], 2021).

Por último, Suiza y Liechtenstein mantienen acuerdos bilaterales comerciales con otros países. La mayor parte de los acuerdos de libre comercio son concluidos en el

---

<sup>7</sup> SECO (State Secretariat for Economic Affairs), es una entidad conocida como la secretaría de Cooperación Económica y Desarrollo. SECO es parte del gobierno suizo y se ocupa de todas las cuestiones relacionadas con la política económica y el mercado laboral. Su misión es contribuir con el crecimiento económico sostenido, con condiciones de empleo justas y acordes con la normativa internacional. Su objetivo principal es la reducción de la pobreza y los riesgos globales; promoción de la Paz y los derechos humanos.

marco de la AELC. Sin embargo, los Estados pueden concretar acuerdos comerciales de manera individual. En este caso, Suiza y Liechtenstein tienen acuerdos bilaterales de libre comercio con las Islas Feroe<sup>8</sup> (1995), el Japón (2009) y China (2012).

En el caso del EEE, todos los miembros de la AELC son parte del EEE, excepto Suiza, que ha rechazado la adhesión dos veces. Sin embargo, mantiene tratados comerciales con la UE que garantizan las buenas relaciones y el flujo de comercio. Ahora bien, al tener Liechtenstein una unión aduanera con Suiza y ser parte del EEE, desde 1995, Liechtenstein tiene que garantizar dentro de su territorio la comerciabilidad de las mercancías, con arreglo a las normas suizas y del EEE. Para ello, mantiene un Mecanismo de Control y Vigilancia del Mercado, aplicable a las importaciones sujetas a aranceles aduaneros o prescripciones no arancelarias que son diferentes en el Espacio Económico Europeo y en Suiza. La finalidad de este mecanismo es garantizar que las mercancías que no satisfagan las prescripciones suizas en materia de importación no entren en el mercado suizo beneficiándose de la apertura de fronteras entre ambos países. Es importante resaltar que este mecanismo ha sido aceptado por los miembros del EEE.

### **3.2.2. Breve análisis de la política comercial de Islandia**

Islandia<sup>9</sup> dispone de una excelente conectividad por vía aérea y marítima. Tiene abundantes recursos energéticos de origen geotérmico e hidroeléctrico. Utiliza energía renovable y cuenta con una de las infraestructuras eléctricas más fiables del mundo.

El país disfruta de estabilidad social y tiene una población activa, con alto nivel de formación. Su economía se asienta en unas bases sólidas. Islandia ha aprovechado sus recursos y ha desarrollado numerosos centros de datos e industrias de gran consumo energético, ya que, debido a sus condiciones climáticas, facilitan el menor uso de equipos de refrigeración. Además, ha impulsado el sector del turismo que ha pasado a ser la principal fuente de ingresos de exportación, seguido de la pesca (OMC, 2019).

En cuanto al comercio internacional, uno de los principales objetivos de Islandia

---

<sup>8</sup> Islas Feroe, son un pequeño archipiélago en el atlántico norte entre Reino Unido, Noruega e Islandia y pertenecen a Dinamarca, pero no hacen parte de la Unión Europea.

<sup>9</sup> Islandia es un país insular situado entre el atlántico norte y el océano glacial ártico. Su gobierno es una República parlamentaria. Su capital es Reikiavik y su moneda es la Corona Islandesa.

es promover y fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales y eliminar los obstáculos al comercio, mediante la consolidación de relaciones comerciales. Islandia está comprometida con la mayor liberalización del comercio en el marco de la OMC y apoya un sistema equitativo, abierto y basado en normas. Sin embargo, sus políticas comerciales relacionadas con la pesca son estrictas.

En el caso de los tratados de libre comercio, todas las concesiones deben ser aprobadas por el parlamento del país, debido a que las políticas sobre importaciones deben ser controladas de forma integral, para no afectar la economía local (OMC, 2019). El objetivo de la política comercial es mantener la estabilidad y estimular la producción interna, como medio para mejorar las condiciones económicas. La política comercial se estructura bajo la normativa de las distintas organizaciones que influyen y regulan el comercio internacional, tales como la OMC, la OCDE, la AELC) y el EEE.

En ese orden, Islandia ha desarrollado una política comercial integral. Esta ha sido dividida en 4 partes, las cuales son denominados esferas. Estas consisten en desarrollar estrategias para cada objetivo planteado, dentro de la política. A continuación, se detallan las cuatro esferas principales de la política comercial de Islandia:

- a) Comercio internacional: Fortalecimiento de la red de acuerdos comerciales; afianzar las relaciones comerciales con Reino Unido después del Brexit, el objetivo es que, la cooperación con el Reino Unido siga siendo estrecha y amplia después de que, este se retirara de la Unión Europea. Fortaleciendo el tránsito migratorio de personal calificado; y, apoyar la internacionalización de las empresas islandesas.
- b) Regiones árticas y nórdicas: aumentar la importancia internacional comercial de estas regiones.
- c) Espacio Económico Europeo y acuerdos internacionales: fortalecer las relaciones internacionales; participar activamente en los acuerdos destinados a impedir la pesca incontrolada en el mar y proteger la biodiversidad.
- d) Cooperación internacional: participación en las iniciativas de la OMC con relación al acuerdo sobre tecnología de la información y las negociaciones sobre el acuerdo de bienes ambientales.

Asimismo, el objetivo del gobierno es diversificar la economía. El sector agrícola aporta alrededor del 4,6% del PIB y el pastoreo de ovejas es uno de los recursos agrícolas

más destacables. Productos como patatas, zanahorias, hortalizas y lácteos se destacan en el sector. Sin embargo, la economía del país depende en gran parte de sus recursos renovables e industrias. Por lo tanto, la pesca aporta cerca del 40% de las exportaciones del país. El sector industrial representa alrededor del 19,6% del PIB. La energía hidráulica, y geotérmica son los grandes aportantes. El potencial hidroeléctrico estimula la producción de aluminio, que es el principal recurso de exportación. Por último, el sector servicios representa el 67% del PIB, destacándose el turismo, la producción de software, biotecnología y los centros de llamadas. El principal socio comercial es la Unión Europea (OMC, 2019).

Dicho lo anterior, el mercado de Islandia no representa para Colombia grandes oportunidades comerciales, en materia de exportación. Una razón importante tiene que ver con la población, ya que Islandia es una economía pequeña y ambos países tienen economías basadas en recursos naturales, en este caso productos agrícolas. Aun así, en el sector de textiles y calzado podría haber oportunidades de exportación para Colombia, debido a que este sector está libre de aranceles por parte de Islandia y Colombia es un productor destacado de textiles y calzado, lo que podría significar una oportunidad para las Pymes colombianas. Por otro lado, de acuerdo con la información estadística sobre el crecimiento económico y los principales productos con oportunidades de exportación tanto para Colombia como Islandia se realizó un análisis comparativo y se pudo inferir que Islandia puede convertirse en un aliado estratégico para Colombia, exportando a Colombia productos como el aluminio. En los últimos años, Colombia ha venido desarrollando su industria automotriz y el aluminio es el principal componente de la carrocería de los vehículos. Esto podría representar una oportunidad comercial para ambos países.

### **3.2.3. Breve análisis de la política comercial de Noruega**

Debido a su acceso al mar, Noruega<sup>10</sup> ha logrado desarrollar su economía y es uno de los principales países navieros del mundo. Dentro de sus actividades económicas se destacan: la extracción de petróleo y gas natural, producción de equipos marinos y otros

---

<sup>10</sup> Noruega tiene un gobierno de monarquía constitucional y su capital es Oslo. Su moneda oficial es la corona noruega.

sectores como la energía, tecnología y telecomunicaciones (OMC, 2019).

La política comercial de Noruega se desarrolla en tres niveles básicos: a través de las normas multilaterales de la OMC, de los acuerdos del EEE y la AELC y de los acuerdos bilaterales de libre comercio. Todos ellos forman parte integral de su marco de política comercial. La política comercial, se encuentra en el libro blanco presentado ante el Parlamento con el título *Globalization and trade*, publicado en 2015 y se actualiza de acuerdo con los requerimientos del parlamento. El libro blanco, expone las vías y estrategias primordiales de la política comercial. Además, destaca la importancia de promover el crecimiento respetuoso con el medio ambiente y de tener en cuenta el cambio climático en las políticas y acuerdos comerciales. Entre los principales aspectos de su política comercial se destacan los siguientes:

- a) Salvaguardia y fortalecimiento del sistema general multilateral de comercio (interés en reducir los obstáculos al comercio en otros países desarrollados y emergentes).
- b) Prioridades y consideraciones relacionadas con la apertura de los mercados y una política comercial proactiva que proteja los intereses de Noruega.
- c) Política comercial agraria (Protección al sector agrario).
- d) Comercio de servicios.
- e) Diplomacia económica y transparencia en la política comercial.

En 2018, se publicó un libro denominado *Nature for Life*, que consiste en un plan de acción de Noruega sobre la biodiversidad del país, que reconoce los vínculos que existen entre las cuestiones comerciales y ambientales. Además, el gobierno ha puesto en marcha una estrategia marítima, llamada *Blue Growth for a Green Future*, y una estrategia oceánica denominada *New Growth, Proud History*, destacando el papel que desempeñan los océanos en la política exterior y el desarrollo del país. El objetivo es mantener y desarrollar un marco comercial que cree el mayor valor posible para Noruega, al tiempo que contribuya al crecimiento mundial y al desarrollo sostenible, con compromisos comerciales que tengan en cuenta las necesidades de los países de aplicar políticas ambientales y climáticas eficaces (OMC, 2019).

Entre los principales productos de la economía de Noruega se destacan el petróleo, el gas, los productos del mar y otros productos industriales. El área marítima que posee es superior a su área terrestre y su industria marítima aporta el 70%

de las exportaciones totales. Es el tercer exportador mundial de gas y también es uno de los principales exportadores de pescados y mariscos. La UE representa más del 80 por ciento de las exportaciones de mercancías de Noruega y cerca de dos terceras partes de sus importaciones. Sin embargo, en últimos años, se ha mantenido la tendencia al aumento del comercio con otras partes del mundo, en particular con Asia (OMC, 2019).

Las empresas de ingeniería y servicios relacionados con el petróleo, los sectores marítimos, de telecomunicaciones y del metal, y el sector pesquero y de transformación del pescado orientado, componen más del 70% de las exportaciones. El sector agrícola está estrictamente reglamentado y su política comercial busca proteger la producción interna y el consumo local. Aun así, según el análisis estadístico comparativo sobre las oportunidades de crecimiento y las ventajas absolutas que tiene tanto Noruega como Colombia, se puede inferir, que Noruega representa para Colombia un mercado atractivo y con fuertes posibilidades de exportación para productos como el café, las flores, calzado y textiles. Además, puede ser un aliado estratégico en materia de manejo de puertos, ya que Colombia está rodeado por el océano Atlántico y el Caribe, y cuenta con varios puertos, por lo que podría aprovechar las ventajas del acuerdo comercial para potencializar el sector naviero, en el marco del tratado comercial con la AELC.

## **CAPITULO 4**

### **DESCRIPCION DE LOS ACUERDOS BILATERALES DE COMPLEMENTACION AGRICOLA ENTRE COLOMBIA Y LOS ESTADOS DE LA AELC**

#### **4.1. Los acuerdos bilaterales entre Colombia y los Estados de la AELC**

Junto con el acuerdo comercial general, fueron suscritos los Acuerdos sobre Agricultura Complementarios (AAC). Estos acuerdos los suscribió Colombia bilateralmente con cada uno de los Estados AELC (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia). El acuerdo con Suiza aplica también a Liechtenstein, porque ambos forman una Unión Aduanera. El principal propósito de estos acuerdos era establecer las reglas para el comercio de bienes agrícolas (Ministerio de comercio, 2020).

La implementación de estos acuerdos bilaterales complementarios de agricultura se ejecutó debido a que la AELC establece una distinción entre productos agrícolas básicos y productos agrícolas transformados o procesados. Por ejemplo, son considerados básicos los granos, la leche o el azúcar. Por su parte, los productos agrícolas transformados procesados pueden ser el pan, el chocolate, entre otros. En ese sentido, los acuerdos agrícolas de complementación económica son acuerdos bilaterales que celebran los distintos Estados de la AELC con el país socio. Es importante resaltar que los Estados de la AELC no tienen una política agrícola común.

#### **4.2. Acuerdo sobre agricultura entre la República de Colombia, la confederación Suiza y el Principado de Liechtenstein**

El acuerdo complementario sobre el comercio de productos agrícolas básicos entre Colombia, Suiza y Liechtenstein fue suscrito en adición al tratado de libre comercio entre Colombia y la AELC, y fue firmado simultáneamente. El acuerdo aplica a las medidas adoptadas por las Partes, relacionadas con los productos agrícolas clasificados en los Capítulos 1 al 24 del “Sistema Armonizado de Descripción y Sistema de Codificación de Mercancías” y no incluidos en los Anexos III (Productos Agrícolas Procesados) y IV (Productos de la Pesca y Otros Productos Marinos) del Acuerdo de

Libre Comercio. Tanto Suiza y Liechtenstein, como Colombia, se comprometen a otorgar concesiones arancelarias a los productos agrícolas provenientes de cada país. Para productos provenientes de Colombia, que no estén incluidos en el acuerdo, Suiza y Liechtenstein conceden un trato no menos favorable al concedido en el sistema generalizado de preferencias (SGP).

El acuerdo estableció un comité bilateral de comercio agrícola, que se reunirá en caso de que las partes lo requieran. La función principal del comité es monitorear la implementación del acuerdo, resolver conflictos en caso de que se presenten y ayudar a mejorar las relaciones bilaterales entre las partes (Acuerdo sobre agricultura entre Colombia, la Confederación Suiza y el Principado de Liechtenstein, 2008).

Por otro lado, Colombia podrá mantener en el acuerdo bilateral de agricultura, su sistema de franja de precios, que es un mecanismo de estabilización de precios para productos agrícolas. Este mismo sistema fue aceptado en el acuerdo general entre Colombia y la AECL, tal como se explicó en el capítulo 2.

Ahora bien, el anexo I de este acuerdo complementario de agricultura hace referencia a las concesiones arancelarias otorgadas por Colombia a Suiza y Liechtenstein, mientras que, en el anexo II, se indican el listado de concesiones arancelarias desde Suiza y Liechtenstein a Colombia. Cabe resaltar que la información que contienen las siguientes tablas fue tomada del acuerdo original y solo se agregó como modo informativo el análisis de la fecha estimada del vencimiento de los aranceles propuestos en cada categoría. A continuación, se indican los principales productos:

Tabla 4 Concesiones arancelarias de Colombia a Suiza y Liechtenstein

<b>CONCESIONES ARANCELARIAS DE COLOMBIA A SUIZA Y LIECHTENSTEIN ANEXO I</b> El acuerdo entró en vigor el 1 de Julio de 2011		
Categorías	Descripción de la categoría	Descripción de producto
A	Los aranceles de esta categoría de productos se eliminan a partir de la entrada en vigor del acuerdo. Fecha de entrada en vigor: 1 de Julio 2011.	<b>Animales:</b> Caballos, asnos, bovinos, ovinos, caprinos vivos y reproductores de raza pura y demás animales correspondientes a cada especie; Reptiles, gallinas, gallos, patos, pavos, alpacas y demás aves. Semen de bovino y huevos de pescado. <b>Alimentos:</b> Harinas y despojos comestibles de carne de la especie bovina. Embriones, cebollas, tubérculos, bulbos, patatas frescas, lentejas, camotes, cocos, almendras, tomates, puerros, coliflor, coles, lechugas, zanahorias, remolacha, pepinos, guisantes, espárragos, hortalizas, berenjenas, apio, pimientos, hongos, maíz dulce, arvejas, guisantes, espinacas, aceitunas, hongos, ajos, garbanzos, mandioca, cocos, nueces, almendras, piñas, aguacates, mangos, toronjas, limones, espinacas, lentejas, naranjas, papaya, manzanas, fresas, bananas, guayabas, mandarinas, uvas, fresas, frambuesas, cerezas, duraznos. <b>Otros:</b> Flores, follajes, vainilla, pimienta, canela, anís, cilantro, semillas en general, cacao, jugos de frutas, tabaco negro y rubio, aceites esenciales de mentas y frutas.

<b>B</b>	Los aranceles se eliminarán en 5 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año cinco desde la fecha de entrada en vigor del acuerdo.	<b>Alimentos:</b> Frutos secos de cascara y semillas preparadas y conservadas, jugos de naranja sin fermentar y sin adición de alcohol o azúcar, jugos críticos sin fermentar, vino espumoso de uvas y demás vinos con capacidad inferior de 2 litros. Cigarros puros y cigarrillos que contengan tabaco, tabaco homogenizado. **Desde el año 2016 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.
<b>C</b>	Los aranceles se eliminarán en 7 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año siete.	<b>Alimentos:</b> Patatas cocidas o al vapor, guisantes cocidos, alimentos para perros y gatos condicionados para la venta al por menor. **Desde el año 2018 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.
<b>D</b>	Los aranceles se eliminarán en 10 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año diez.	<b>Alimentos:</b> Miel natural con capacidad superior de 300kg, hortalizas y frutos comestibles conservados en vinagre, tomates enteros conservados, papas conservadas o sin congelar, peras preparadas o conservadas con adición de azúcar, bebidas fermentadas como la sidra. **A partir del año 2021 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.
<b>E</b>	Los productos de esta categoría tendrán una preferencia del 12%, a partir del año ocho, desde la entrada en vigor del acuerdo.	<b>Bebidas:</b> Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados. **Desde el año 2019 los productos que pertenecen a esta categoría tienen una preferencia del 12%
<b>I</b>	Los aranceles se eliminarán en 8 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año ocho, desde la entrada en vigor del acuerdo.	<b>Alimentos:</b> Yemas de huevo seca, ovoalbúmina seca. **Desde el año 2020 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.
<b>K</b>	Los aranceles se reducen un 37,5% a partir del tercer año, desde la fecha de entrada en vigor del acuerdo. Los aranceles remanentes se reducirán en 9 etapas anuales iguales.	<b>Alimentos:</b> Carne bovina salada, seca o ahumada. **Desde el año 2020 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.
<b>L</b>	Los aranceles se eliminarán en 13 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año trece de la fecha de entrada del acuerdo.	<b>Alimentos:</b> Yemas de huevo frescas o cocidas en agua o vapor, huevos de aves sin cascara, y los demás huevos de aves. **A partir del año 2024 los productos que pertenecen a esta categoría quedaran libres de arancel.
<b>M</b>	Los aranceles se eliminarán en 17 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año diecisiete desde la fecha de entrada en vigor del acuerdo.	<b>Alimentos:</b> Quesos de cualquier tipo, rallado o en polvo; Queso de pasta azul. ** A partir del año 2028 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.
<b>MM</b>	Los aranceles se eliminarán en 17 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año diecisiete.	Todo de tipo de quesos. Cada año se permite el aumento de 17 toneladas. Una vez finalizado el periodo establecido de 17 años, se permite el ingreso de hasta 500 toneladas. *Categoría incluye contingente arancelario. ** A partir del año 2028 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.
<b>N</b>	El componente fijo del mecanismo de estabilización de precios de esta categoría se eliminará en diecisiete etapas anuales, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, y dichos productos quedarán libres de este componente fijo el 1/01/2017	Todo de tipo de quesos fundidos. *Categoría incluye contingente arancelario. ** A partir del año 2028 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.
<b>O</b>	Los productos pertenecientes a esta categoría contarán con un arancel que tendrá una preferencia del 30% a partir del tercer año.	<b>Alimentos:</b> Embutidos y productos similares a base de carne. ** Desde el año 2014 los productos que pertenecen a esta categoría cuentan con un arancel de 30%.

<b>P</b>	Los aranceles sobre los productos comprendidos en la categoría P, tendrán una preferencia del 12 por ciento, a partir del 1 de enero del año cinco de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado de alcohol superior al 80% Vol.  **Desde el año 2016 los productos que pertenecen a esta categoría cuentan con un arancel de 12%.
<b>Q</b>	Los productos pertenecientes a esta categoría tendrán una preferencia arancelaria del 12% a partir del año 8, desde la fecha de entrada en vigor del acuerdo.	<b>Alimentos:</b> azúcar y melaza caramelizadas, demás azúcares, incluida la maltosa.  **Desde el año 2019 los productos que pertenecen a esta categoría cuentan con un arancel de 12%.

Fuente: Elaboración propia. Información tomada del Acuerdo Comercial entre Colombia, la Confederación Suiza y el Principado de Liechtenstein.

Las concesiones arancelarias de Colombia a Suiza y Liechtenstein están organizadas a través de un cronograma de liberalización del comercio. Se evidencia la protección de Colombia en productos agrícolas importantes, como la caña de azúcar, la carne bovina, y los quesos. En cuanto a la categoría A, que corresponde a los productos que quedaron libres de arancel una vez se firmó el acuerdo, son amplias las concesiones que Colombia otorgó a Suiza y Liechtenstein, sin embargo, no representan un peligro para la economía colombiana, debido a que, tanto Suiza como Liechtenstein no son países agrícolas, y la poca producción que tienen es consumida en su mayoría en su mercado. Las otras categorías como la B,C,D,E,I,K,L en la que los productos ya están libres de arancel, porque se cumplió el tiempo establecido, no representan una amenaza para Colombia, debido a que no son bienes líderes de producción en Suiza.

Tabla 5 Concesiones arancelarias de Suiza a Colombia

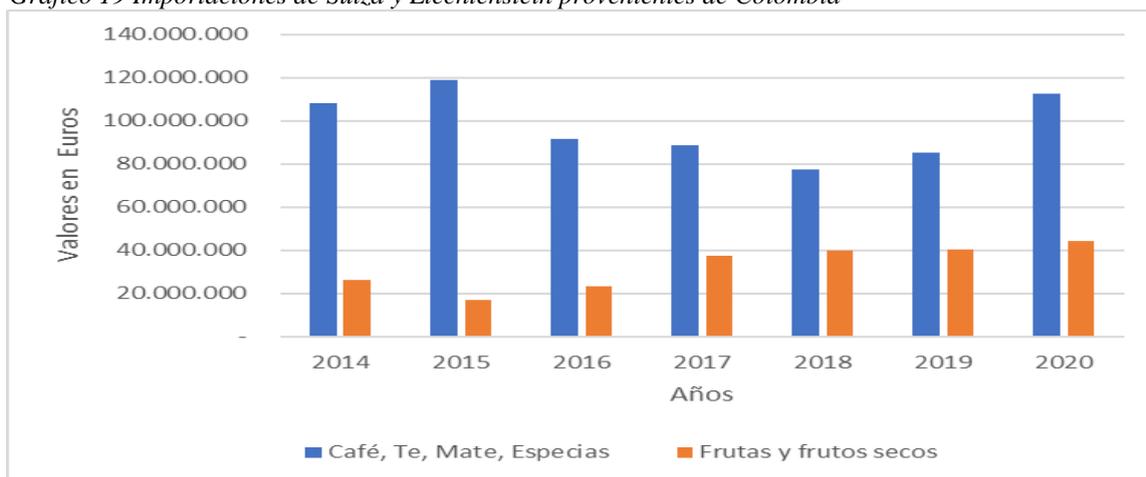
<b>CONCESIONES ARANCELARIAS DE SUIZA Y LIECHTENSTEIN A COLOMBIA</b>	
<b>Categoría</b>	<b>Descripción de los bienes</b>
Libre de arancel	<b>Animales:</b> Caballos, asnos, mulos, y bovinos reproductores de raza pura. Cerdos para reproducción, Cabras, aves domésticas, gallos, pavos, gallinas reptiles, aves, jabalíes, porcinos. <b>Alimentos:</b> Carne de cerdo fresca y refrigerada, jamones, paletas y cortes derivados, Carne de reptiles y tortugas, carne de animales de caza, Quesos procesados (mozzarella, ricota, mascarpone, suave, roquefort) y otros tipos de quesos. Huevos de aves con cascara o frescos, frijoles, cocos, judías verdes, espárragos, hortalizas Leguminosas, hongos, pimientos, espinacas, champiñones, calabacines, Bulbos, tubérculos, Hongos, Flores, plantas, pomelos, vegetales comestibles, patatas, tomates, cebollas, ajos, chiles, puerros, coles, coliflor, brocoli, lechugas, pepinos, legumbres, frijoles, espárragos, semillas, garbanzos, zanahorias, nabos, frutas tropicales, mandioca, cocos, nueces, pistachos, frutas tropicales y cítricas. Pepinillos, ajos, avellanas, algas, gomas, resinas, bálsamos naturales, remolachas, aguacates, canela, nuez moscada, cardamomo, guayabas, higos, pomelos, limones, uvas, membrillos, cerezas, ciruelas, melocotones, moras, kiwis, café, té, mate, pimienta, sandías, hojas de coca, paja de amapola jengibre, azafrán, cúrcuma, arroz, malta no destinada a la cerveza, semillas de mostaza, semillas de amapola, semillas sésamo, semillas de Centeno, Bananas, piñas, aguacates, mangos, mandarinas, limones, papayas, manzanas, sandías, fresas, kiwis, vainilla, cinamomo, aceites crudos, cereal, azúcar, trufas, aceitunas, duraznos. <b>Otros:</b> Árboles de navidad, tanques de metal o bidones, algodón, flores, capullos, orquídeas, rosas, follaje, ramas, hierbas, musgos adornos frescos y preparados derivados de las flores.
Arancel entre 20% y 40%	Asnos, mulas, bovinos que no son de raza puro o para sacrificios. Ovejas, aceites recibidos de aceitunas, Alimentos: Carne de bovino fresca y refrigerada, huesos. Carne de ovino o caprino fresca o refrigerada.
Arancel entre 5% y 10%	Leche, natas y concentrados

Fuente: Elaboración propia. Información tomada del Acuerdo Comercial entre Colombia y Suiza.

Las concesiones otorgadas de Suiza y Liechtenstein a Colombia son amplias y

representan una gran oportunidad de exportación para las Pymes Colombianas. Suiza y Liechtenstein no tienen un cronograma por categorías de productos, su sistema consiste en clasificar las partidas arancelarias como libres de exportación, por contingentes arancelarios y/o límites de importación. Por otro lado, los productos que no están suscritos en el acuerdo pueden ser exportados desde Colombia con un arancel especial de NMF, hasta que ese producto sea regulado y aceptado por el comité de agricultura.

*Gráfico 19 Importaciones de Suiza y Liechtenstein provenientes de Colombia*



Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

Las oportunidades comerciales para Colombia se encuentran en productos como el café, las flores, bananos, aguacates, hortalizas y frutas tropicales. Estos productos son cultivados en Colombia y son exportados a distintas partes del mundo. Suiza y Liechtenstein no tienen este tipo de productos debido a que requieren condiciones climáticas tropicales para su producción. Sin embargo, como se observa en el gráfico 19 se puede determinar que son limitados los productos agrícolas exportados a Suiza y Liechtenstein. Colombia concentra sus exportaciones agrícolas en productos como el Café, el Té, frutas y en segundo lugar fueron aumentando las de frutos secos. En ese sentido, es preciso decir, que el acuerdo bilateral de agricultura tiene un alto potencial económico para Colombia.

#### **4.3. Acuerdo sobre agricultura, entre la República Colombia y el Reino Noruega**

El acuerdo complementario sobre el comercio de productos agrícolas básicos entre la República de Colombia y el Reino de Noruega fue suscrito en adición al Acuerdo de libre comercio entre la República de Colombia y los Estados de AELC, y

entró en vigor al mismo tiempo que el acuerdo principal. Además, este tratado establece similares condiciones al acuerdo bilateral que firmaron Suiza y Liechtenstein con Colombia, como la implementación un comité bilateral que actúa como un ente de control entre las partes y permite el uso eficiente de los recursos, así como también, el uso de las franjas de precio por parte de Colombia (Acuerdo sobre Agricultura entre la Republica de Colombia y el Reino de Noruega, 2008).

A continuación, en la tabla 6 se indican las concesiones arancelarias otorgadas por Colombia a Noruega. Colombia organizó un cronograma de desgravaciones y clasificó los productos por categorías, de acuerdo con su clasificación arancelaria. Se evidencia, la protección de productos como la carne bovina y el azúcar. La lista de productos es más reducida en comparación con el acuerdo con Suiza y Liechtenstein, esto debido a que ambos países tienen una producción de bienes agrícolas significativa, y Noruega en especial tiene una política agrícola proteccionista, aunque el pilar de su economía es el sector naviero y pesquero.

Tabla 6 Concesiones arancelarias de Colombia a Noruega

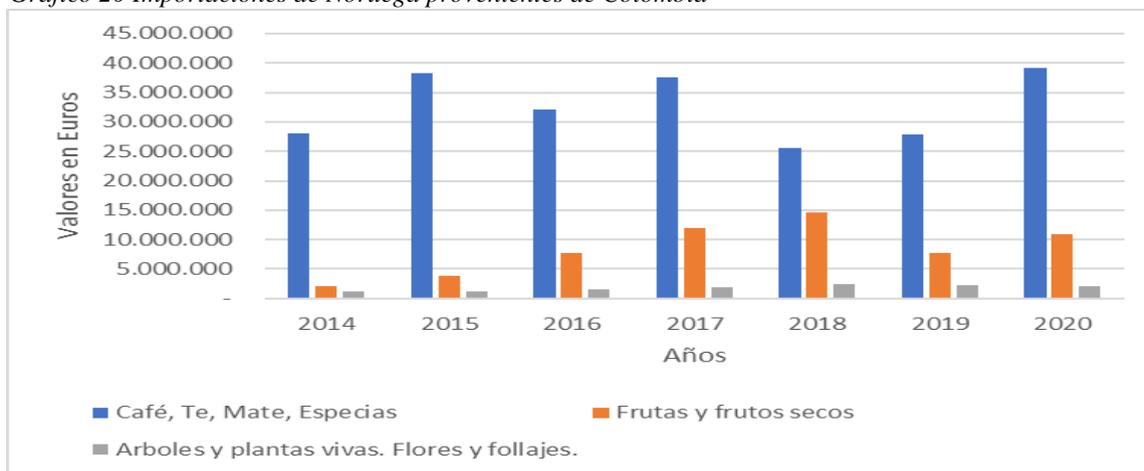
CONCESIONES ARANCELARIAS DE COLOMBIA A NORUEGA		
El acuerdo entró en vigor el 1 de septiembre de 2014		
Categoría	Descripción	Bienes
A	Los aranceles se eliminarán totalmente y entran en vigor a partir de la entrada de inicio del acuerdo. Fecha de entrada en vigor del acuerdo: 1 de septiembre de 2014.	<b>Animales:</b> Caballos, asnos, bovinos, ovinos, caprinos vivos y reproductores de raza pura y demás animales correspondientes a cada especie; Reptiles, gallinas, gallos, patos, pavos, alpacas y demás aves. <b>Alimentos:</b> Carne de cordero, carne de ovinos y demás sin deshuesar, harina y polvos comestibles de carnes. Cochinillas e insectos similares. Semen animal excepto de bovino. Camotes, patatas, tomates, cebollas, ajos, puerros, coliflores, coles, remolachas, zanahorias, guisantes, berenjenas, espárragos, apio, hongos, espinacas, maíz dulce, alcachofas, lentejas, habas, garbanzos, almendras frescas, avellanas, nueces, castañas, peras, manzanas, membrillos, cerezas, melocotones, ciruelas, fresas, kiwis, arándanos, granadilla, chirimoya, tomate de árbol, mango, maracuyá, guanábana, cocos, mandioca, nueces, almendras, piñas, aguacates, mangos, toronjas, limones, espinacas, lentejas, naranjas, papaya, manzanas, frutos secos, paprika, vainilla, nuez moscada, semillas de comino, cilantro y anís. azafrán, jengibre, hortalizas, jugos de naranja, uva, tomate, manzana y piña sin fermentar, cacao. <b>Otros:</b> Flores (rosas, claveles, orquídeas), plantas utilizadas en perfumería y medicina, capullos, ramos, adornos, brotes de bambú, follajes, vainilla, pimienta, canela, anís, cilantro, cacao, semillas en general, jugos de frutas sin adiciones, tabaco negro y rubio, aceites esenciales de mentas y frutas. Cueros y pieles de bovino enteros, lana sin peinar, algodón, cigarros puros.
B	Los aranceles se eliminarán en 5 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año cinco de la fecha de entrada del acuerdo.	<b>Alimentos:</b> Vino espumoso de uvas y demás vinos con capacidad inferior de 2 litros; bebidas fermentadas como la sidra. **Desde el año 2019 los productos que pertenecen a esta categoría están libresde arancel.
C	Los aranceles se eliminarán en 7 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año siete.	<b>Alimentos:</b> Patatas cocidas o al vapor, guisantes cocidos, alimentos para perros y gatos condicionados para la venta al por menor. **Desde el año 2021 los productos que pertenecen a esta categoría están libresde arancel.

<b>D</b>	Los aranceles se eliminarán en 10 etapas anuales iguales. Los productos quedaran libres de arancel en el año diez.	<b>Alimentos:</b> carne de la especie caprina fresca y refrigerada, Aguardiente de anís y todos los aguardientes, bebidas fermentadas. **A partir del año 2024 los productos que pertenecen a esta categoría quedaran libres de arancel.
<b>O</b>	El componente fijo del mecanismo de estabilización de precios. Los productos pertenecientes a esta categoría contaran con un arancel que tendrá una preferencia del 30% a partir del tercer año.	Embutidos y productos similares a la carne. *categoría incluye contingente arancelario.  **Desde el año 2017 los productos que pertenecen a esta categoría cuentan con una preferencia arancelaria del 30%
<b>R</b>	El componente fijo del mecanismo de estabilización de precios. Los productos pertenecientes a esta categoría contaran con un arancel que tendrá una preferencia del 12% a partir del año diez	azúcar de remolacha sin adiciones. *categoría incluye contingente arancelario

Fuente: Elaboración propia. Información tomada del Acuerdo sobre agricultura entre la Republica de Colombia y el Reino de Noruega.

En el anexo II del acuerdo entre Noruega y Colombia, se encuentran las partidas arancelarias otorgadas por Noruega a Colombia. En este listado, se evidencia muchos productos agrícolas con libre arancel, como las frutas tropicales, tales como la mandarina, papayas, piñas, sandías; además aguacates, bananas, flores, maíz dulce, mangos, limones. Estos productos son parte activa de la economía colombiana, por lo tanto, hay una gran oportunidad de exportación. Por otro lado, Noruega establece un arancel para productos protegidos, como ser, la carne de bovino, cerdo, ovinos y algunos aceites provenientes de animales marinos.

Gráfico 20 Importaciones de Noruega provenientes de Colombia



Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

En el gráfico 20, se muestran las importaciones de Noruega provenientes de Colombia, en el periodo 2014 hasta 2020. Los datos evidencian que productos como las frutas tropicales y vegetales no están siendo exportados y Colombia sigue concentrando las exportaciones en productos como el café, té, y especias. Además, se

observa el aumento en las exportaciones de frutos secos y de árboles y plantas vivas.

En ese sentido, en el ámbito agrícola, existen oportunidades de exportación de Colombia hacia Noruega, considerando que Noruega tiene condiciones climáticas totalmente opuestas a las de Colombia, lo que le impide producir cierto tipo de productos que requieren un clima tropical o cálido. En este aspecto, se presentan las ventajas que tiene Colombia respecto de Noruega y que deberían ser aprovechadas para exportar este tipo de alimentos que son requeridos y aceptados por Noruega.

Tabla 7 Concesiones arancelarias de Noruega a Colombia

CONCESIONES ARANCELARIAS DE NORUEGA A COLOMBIA	
Categoría	Bienes
Libre de arancel	<p><b>Animales:</b> Caballos, asnos, bovinos vivos. Otros mamíferos vivos como ballenas, delfines y manatíes. Reptiles incluyen serpientes y tortugas. Embriones de animales como Ovinos, caprinos, bovinos, vejas, y cabras. Gallos, pavos, gallinas, reptiles, aves, jabalíes, porcinos semen de bovinos, ovejas y cabras.</p> <p><b>Alimentos:</b> Bulbos, tubérculos, hortalizas, cebollas, puerros, coliflores, flores, zanahorias, remolachas, setas, trufas, aceitunas, alcaparras, maíz dulce, espárragos, espinacas, brócoli, tomates, cocos, nueces, frutos secos como avellanas, pistachos, castañas ,piñas, aguacates, guayabas ,limones, uvas, melones, papayas, sandias, cerezas, ciruelas, moras, nuez moscada, hongos, flores, plantas, pomelos, vegetales, tomates, ajos, brocoli, pepinos, legumbres, frijoles, espárragos espinacas, nueces, pistachos, frutas, aceites medicinales, bananas, piñas, aguacates, mangos, mandarinas, limones, papayas, manzanas, azúcar, trufas, aceitunas, duraznos.</p> <p><b>Otros:</b> Árboles y plantas, árboles de navidad, esponjas naturales de origen animal, flores (y capullos cortados para adornos, rosas, camelias y magnolias).</p>
Arancel entre el 10% y el 20%	Carne de animales bovinos fresca y refrigerada, carne de cerdo y derivados como jamos y paletillas, Carne de ovino y caprino, carne de cabras, de caballo, y carne de aves y despojos comestibles. Y otras carnes, como de primates, conejos, reptiles, alces y ballenas. Grasas de animales marinos, margarinas,

Fuente: Elaboración propia. Información tomada del Acuerdo Comercial entre Colombia y Noruega.

#### 4.4. Acuerdo sobre agricultura, entre la República Colombia y la República de Islandia

El Acuerdo complementario sobre el comercio de productos agrícolas básicos entre Colombia e Islandia fue suscripto en adición al Acuerdo de libre comercio entre la Colombia y los Estados de la AELC, el 25 de noviembre de 2008. Este acuerdo posee un comité regulador que se desempeña como un ente regulador y controlador de comercio entre las partes firmantes. Las funciones del comité son iguales a las que regulan los anteriores acuerdos (Acuerdo sobre agricultura entre la Republica de Colombia y la Republica de Islandia, 2008).

Tabla 8 Concesiones arancelarias de Colombia a Islandia

<b>CONCESIONES ARANCELARIAS DE COLOMBIA A ISLANDIA</b>		
<b>El acuerdo entró en vigor el 1 de octubre de 2014</b>		
<b>Categorías</b>	<b>Descripción</b>	<b>Bienes</b>
<b>A</b>	Los aranceles se eliminarán totalmente y entran en vigor a partir de la entrada de inicio del acuerdo. Fecha de entrada en vigor del acuerdo: 1 de octubre del 2014.	<p><b>Animales:</b> Caballos para carrera y reproductores de raza pura. Asnos, mulos, llamas, alpacas, aves, reptiles, aves de rapiña, gallinas, gallos, patos y demás aves.</p> <p><b>Alimentos:</b> Carne de la especie ovina fresca, miel natural, huevas de pescado, cochinilla, semen de animal excepto de bovino, embriones, bulbos, cebollas, tubérculos, bulbos, cebollas, patatas, tomates, ajos, puerros, coliflor, coles, lechugas, zanahorias, nabos, remolacha, pepinos, pepinillos, guisantes, apio, espinacas, aceitunas, almendras, ajos, avellanas, cerezas, alcachofas, espárragos, berenjenas, hongos, maíz dulce, hortalizas, garbanzos, cocos, mandioca, nueces, bananas, higos, piñas, aguacates, mangos, toronjas, limones, lentejas, naranjas, papaya, manzanas, maracuyá, semillas en general, hoja de coca, orégano, fresas, ciruelas, kiwis, granadilla, guanábana, hojas de laurel, harina de centeno, caña de azúcar fresca.</p> <p><b>Otros:</b> Flores (rosas, orquídeas frescas), capullos, follajes, claveles, pimienta, canela, anís, cilantro, jengibre, azafrán, cacao, jugos de frutas sin conservantes, tabaco negro y rubio, cigarrillos de tabaco, aceites esenciales de mentas y frutas. Cueros y pieles de bovino, lana sin peinar y algodón.</p>
<b>B</b>	Los aranceles se eliminarán en 5 etapas anuales iguales. Los productos quedarán libres de arancel en el año cinco de la fecha de entrada del acuerdo.	<p><b>Alimentos:</b> Vino espumoso de uvas y demás vinos con capacidad inferior de 2 litros. Cigarros puros y cigarrillos que contengan, tabaco reconstruido.</p> <p>**Desde el año 2019 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.</p>
<b>C</b>	Los aranceles se eliminarán en 7 etapas anuales iguales. Los productos quedarán libres de arancel en el año siete de la fecha de entrada del acuerdo.	<p><b>Alimentos:</b> Guisantes cocidos, patatas cocidas.</p> <p>**Desde el año 2021 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.</p>
<b>D</b>	Los aranceles se eliminarán en 10 etapas anuales iguales. Los productos quedarán libres de arancel en el año diez de la fecha de entrada del acuerdo.	<p>Carnes de cordero, carnes de la especie caprina, caballo, mular y asnal.</p> <p>**A partir del año 2024 los productos que pertenecen a esta categoría están libres de arancel.</p>

Fuente: Elaboración propia. Información tomada del acuerdo comercial entre Colombia y Islandia.

Como se ha mencionado en los capítulos anteriores, el flujo de comercio entre Colombia y Islandia es bajo. Existen diferentes factores que influyen en este bajo rendimiento, especialmente, la similitud de sus estructuras económicas, ya que ambas están muy concentradas en el sector agrícola y tienen un nivel de protección alta. Otro motivo es la baja densidad poblacional de Islandia. Sin embargo, el acuerdo de complementación agrícola ofrece grandes posibilidades de complementación económica entre los países. Por ejemplo, Islandia produce tomates, pepinos, pimientos y flores para abastecer el consumo local, pero exporta bajas cantidades al comercio internacional.

En el anexo II del acuerdo complementario se encuentran las concesiones otorgadas por Islandia a Colombia. En el caso que Colombia desee exportar un producto que no está incluido en el listado se le aplicarán los aranceles

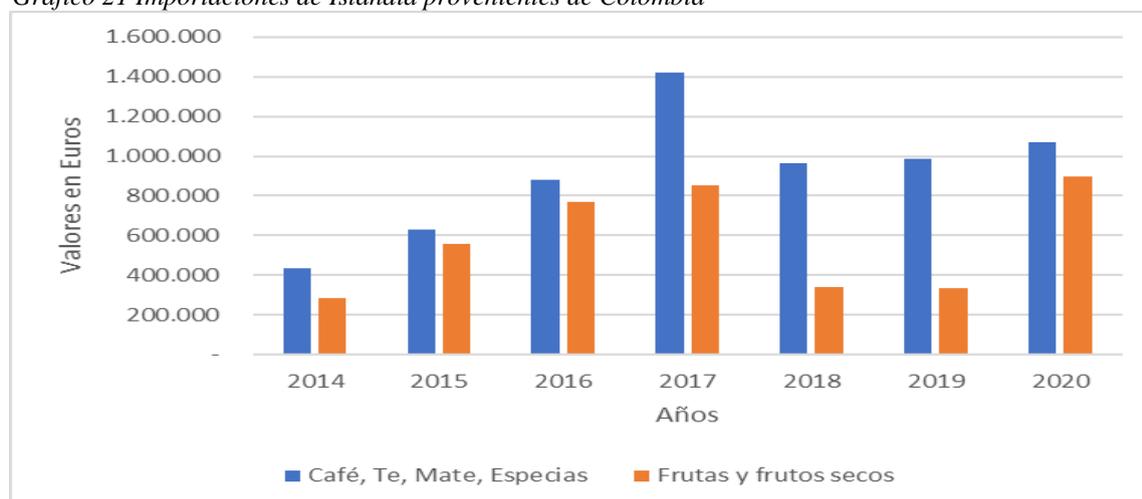
correspondientes, dependiendo de la partida arancelaria dentro del régimen de NMF. Los productos permitidos en este acuerdo resultan interesantes, porque las concesiones otorgan posibilidades para productos colombianos como aguacates, flores, arroz, bananos que hacen parte de los principales bienes exportados por el país.

Tabla 9 Concesiones arancelarias de Islandia a Colombia

CONCESIONES ARANCELARIAS DE ISLANDIA A COLOMBIA	
Bienes	Categoría de desgravación
<p><b>Animales:</b> Caballos, asnos, bovinos, gallos, pavos, gallinas, reptiles, aves, jabalíes, porcinos semen de bovinos, ovejas y cabras.</p> <p><b>Alimentos:</b> Bulbos, tubérculos, hongos, flores, plantas, pomelos, vegetales, tomates, ajos, brocoli, pepinos, legumbres, frijoles, espárragos, espinacas, nueces, pistachos, frutas, bananas, piñas, aguacates, mangos, mandarinas, limones, papayas, manzanas, sandías, fresas, kiwis, vainilla, cinamon, aceites crudos de olivo, cereal, azúcar, trufas, aceitunas, duraznos.</p> <p><b>Otros:</b> Árboles y plantas, árboles de navidad, esponjas naturales de origen animal, flores (rosas, camelias y magnolias)</p>	Free

Fuente: Elaboración propia. Información tomada del Acuerdo Comercial entre Colombia y Islandia.

Gráfico 21 Importaciones de Islandia provenientes de Colombia



Fuente: Elaboración propia con base a los datos de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

En el gráfico 21 se analizan las importaciones de productos agrícolas de Islandia, provenientes de Colombia. Se observa que, aunque son pocos los productos importados y hay fluctuaciones, se registra una tendencia de crecimiento en las exportaciones por parte de Colombia a Islandia. En el año 2017 se evidenció un alto flujo de comercio, comparado con los otros años de estudio (2014-2020). El café sigue siendo el producto más exportado por Colombia, por lo que podría haber oportunidades de exportación a Islandia en productos agrícolas. Sin embargo, las cantidades a exportar resultarían bajas, comparadas con países como Noruega y Suiza, debido a que el mercado de Islandia es reducido.

Por último, el análisis de los acuerdos bilaterales de complementación económica

entre Colombia y los Estados que conforman la AELC muestran las posibles oportunidades de exportación que tienen las empresas colombianas. El análisis permite reconocer cuáles son las partidas arancelarias que presentan beneficios al tener cero aranceles. Además, permite identificar cuáles son los posibles productos que se podrían importar desde estos países. Es importante resaltar que Colombia realizó un cronograma de desgravación basado en categorías, lo que facilita la visualización de las partidas arancelarias, tal como se expuso en esta investigación. Por su parte, los países miembros de la AELC otorgaron la mayoría de las concesiones arancelarias a partir de la fecha de implementación del acuerdo, y los productos que no fueron incluidos presentan condiciones de límites y cantidades que expiran entre el año 5 y 10, desde la fecha de iniciación del acuerdo. Esta investigación, al identificar el tipo de productos que se han estado exportando desde Colombia a Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia, en el periodo 2014-2020, brinda la oportunidad de interpretar si se están aprovechando o no los acuerdos bilaterales de agricultura. Las ventajas de estos acuerdos son potenciales para Colombia, debido a que es un país mayoritariamente agrícola y cuenta con excepcionales condiciones climáticas que le permiten responder a la demanda de estos países. Sin embargo, se evidencia una alta concentración de exportaciones de café y té y un bajo flujo de productos agrícolas, que son uno de los pilares de la economía colombiana.

## **CAPITULO 5**

### **OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LAS PYMES COLOMBIANAS, EN EL MARCO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA Y LOS ESTADOS AELC**

#### **La importancia de las Pymes en la economía colombiana**

Los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio reconocen las diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de sus economías, con respecto a Colombia. Este reconocimiento permite que Colombia tenga un trato y una atención especial en el fomento de buenas prácticas empresariales, por parte de la AELC (Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo, 2021).

El espíritu del tratado se enmarcan bajo el precepto que, el comercio entre los países genera bienestar mutuo. En este contexto, el tratado amplía su espectro de la integración, de lo netamente económico, a temas como el desarrollo sostenible y el bienestar colectivo, con la implementación de Programas de ayuda humanitaria y desarrollo (COSUDE), el Programa de paz y derechos humanos para la seguridad (DHS) y el Programa para la cooperación económica y desarrollo (SECO). Todos estos hacen parte del Programa de cooperación incluido en el acuerdo, y fueron abordados en el capítulo 2 de esta investigación. Sin embargo, es preciso decir, que el desarrollo de esta investigación se enfoca en el comercio de bienes y no en el análisis de las ayudas económicas por parte de la AELC.

Los países miembros de la AELC representan un mercado con alto poder adquisitivo y un mercado enfocado principalmente a los servicios y la industria farmacéutica, financiera y naviera; estas características le ofrecen a Colombia la oportunidad de analizar e impulsar las exportaciones de productos industriales y agrícolas a los países miembros de la AELC.

#### **5.1. Características de las Pymes colombianas**

En Colombia el sector empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Esta clasificación está reglamentada en la Ley 590 del 2000

conocida como la Ley Pymes, posteriormente modificada por la Ley 905 del 2004<sup>11</sup>. Según dicha ley, las Pymes se clasifican dependiendo del valor de sus activos y el número de empleados, en ese orden se encuentran:

- Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMLMV). Se excluye la vivienda.
- Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales mayores a 500 y menores a 5.001 (SMLMV).
- Mediana: Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Es preciso resaltar que esta investigación se basa en el análisis de las PYMES y no en las grandes empresas que tienen mucho más poder adquisitivo, capacidad de exportación e infraestructura comparado con las Pymes.

Ahora bien, como una medida de control y un mejor manejo de las Pymes en Colombia, a través del decreto 957 de 2019, se estableció otro criterio de clasificación basado en el tamaño y el sector. El tamaño de la empresa está determinado por un valor estimado de transacciones y está medido en Unidad de valor real (UVR). La unidad de valor real es una unidad que refleja el poder adquisitivo del peso colombiano (COP), con base en la variación del índice de precios al consumidor (IPC). Otra de las formas que ha establecido el gobierno de Colombia, para determinar el tamaño de una empresa, es a través del salario mínimo legal vigente. El salario mínimo mensual legal vigente (SMLMV), se regula a través del artículo 145 del Código Sustantivo del Trabajo de Colombia. Se define como la cuantía mínima de remuneración que un empleador está obligado a pagar a sus empleados por el trabajo realizado (Banco de la República, 2014).

*Tabla 10 Evolución de UVR y SMLV. Período 2014-2020*

	<b>Unidad de Valor Real (UVR)</b>	<b>Salario Mínimo Legal Vigente (SMLV)</b>		
<b>Años</b>	<b>Valor estimado en pesos colombianos</b>	<b>Valor promedio SMLV en pesos colombianos</b>	<b>Valor SMLV estimado en dólares</b>	<b>Dólar promedio estimado en pesos colombianos</b>
2014	212	616.000	308	2.000
2015	222	644.350	235	2.743
2016	239	689.455	226	3.051

<sup>11</sup> Ley 905 de 2004 vigente en Colombia a la fecha de esta investigación.

2017	249	737.717	251	2.930
2018	258	781.242	262	3.001
2019	267	828.116	252	3.281
2020	275	877.803	239	3.252

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco de la República de Colombia.

*Tabla 11 Clasificación de las Pymes Colombianas por sector y tamaño.*

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
<b>Manufacturero</b>	Inferior o igual a 23.563 UVR.	Superior a 23.563 UVR e inferior o igual a 204.995 UVR.	Superior a 204.995 UVR e inferior o igual a 736.565 UVR.
<b>Servicios</b>	Inferior o igual a 32.988 UVR.	Superior a 32.988 UVR e inferior o igual a 131.951 UVR.	Superior a 131.951 UVR e inferior o igual a 483.034 UVR.
<b>Comercio</b>	Inferior o igual a 44.769 UVR.	Superior a 44.769 e inferior o igual a 431.196 UR.	Superior a 431.196 UVR e inferior o igual a 160.692 UVR.
<b>UVT: Unidad de valor real</b>			

Fuente: Banco de la República de Colombia (2019) Bogotá, Colombia.

La Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en Colombia, de ahora en adelante ACOPI, es la encargada de impulsar el desarrollo económico y social de las Pymes. Además, crea espacios para capacitaciones técnicas, estratégicas e información especializada para los empresarios y colaboradores colombianos. ACOPI es la Asociación de las Pymes Colombianas. Por otro lado, es preciso resaltar que las Pymes representan el 90% de la fuerza productiva de Colombia, aportando un 40% del PIB del país y generando un 79% del empleo. En Colombia, se observa una gran concentración de Pymes y se desarrollan en sectores relacionados con los recursos naturales. Los principales sectores son: alimentos, cuero y calzado, muebles y madera, textil y confecciones, artes gráficas, plástico y químico, metalúrgico y metalmecánico, autopartes y minerales no metálicos. En 2020, Colombia tenía registrada 2.540.953 Pymes. En los últimos años, el gobierno colombiano, a través de su estrategia de internacionalización, ha implementado medidas para impulsar el crecimiento empresarial, creando diferentes mecanismos de apoyo financieros, como líneas de créditos para capital de trabajo, adquisición de activos productivos o inversión. Bancóldex, es la Banca de Desarrollo del Gobierno colombiano y tiene a su cargo el diseño de líneas de créditos preferentes, en términos de tasa de interés y plazos de pago para que las Pymes tengan acceso a recursos. El acceso a estos recursos se realiza a través de los bancos comerciales (Banco de Colombia "Bancolombia", 2022)

La economía colombiana está fuertemente basada en las pequeñas y medianas

empresa. Sin embargo, el proceso de internacionalización y la posibilidad de ingresar al mercado internacional puede considerarse un reto, debido a que el tamaño de la Pymes es clave para afrontar un proceso de expansión. Los costos iniciales que requiere la internacionalización de las empresas suelen ser altos, como por ejemplo la implementación de análisis de mercado y conocimiento del cliente internacional. Además, más allá del argumento económico, está el desconocimiento por parte de las Pymes sobre el mercado internacional. En general, una parte importante de las empresas desconocen el perfil socioeconómico y la cultura del país a exportar lo que, de cierta forma influye a que el proceso de internacionalización sea más complicado.

El proceso de internacionalización en Colombia depende, en gran medida, de la relación que exista entre las propias Pymes. Es decir, la mayoría de las Pymes que exportan o quieren hacerlo, se basan en las experiencias de empresas exportadoras para iniciar su proceso de internacionalización. Otro de los factores relevantes al momento de exportar y que se convierte en un limitante, es la falta de conocimiento de otros idiomas, especialmente el idioma inglés. Muchas de las negociaciones internacionales se efectúan en inglés como el idioma estándar de los negocios, o en su defecto, las partes que hacen parte de la negociación emplean directamente su lengua, como puede ser el español, alemán o francés. La falta de personal capacitado y con conocimientos de idiomas se convierte un impedimento para la expansión (Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas "ACOPI", 2019).

En ese sentido, la internacionalización de las Pymes colombianas representa desafíos que deben ser resueltos para poder aprovechar los acuerdos de libre comercio vigentes, especialmente, el tratado de libre comercio firmado con AELC. Por ello, como una medida de apoyo al crecimiento económico, el gobierno ha creado varios programas para el fomento y el aumento de la expansión internacional. Desde el año 2004 con la ley 905, se creó el Sistema Nacional de MiPymes, conformado por el Consejo Superior de Microempresas, Consejo superior de la pequeña y mediana empresa, los Consejos Regionales reglamentados por el Ministerio de comercio, e integrado por las entidades que promueven diferentes estrategias y actividades. Cada año, Mipymes planifica y ejecuta un plan de acción enfocado en el crecimiento y expansión de las Pymes colombianas. Sin embargo, y a pesar de la implementación de estos planes, las Pymes siguen presentando problemas y limitantes para exportar.

## **5.2. Entidades y programas para promover las exportaciones de las Pymes colombianas**

Colombia ha desarrollado distintos programas para promover e incentivar a las empresas a exportar y a expandirse internacionalmente. Actualmente, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Colombia es responsable de apoyar la actividad empresarial del país y la creación de las políticas económicas y sociales relacionadas con la competitividad, integración y el desarrollo de los sectores productivos de la industria, las Pymes, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, la promoción de la inversión extranjera, el comercio interno y el turismo, así como de ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior. El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo reúne a una serie de agencias que trabajan como aliadas estratégicas para apoyar al empresario colombiano e impulsar la internacionalización. A continuación, se detallan las agencias y sus funciones:

### **5.2.1. ProColombia**

ProColombia, antes llamada Proexport, fue creada en noviembre de 1992 con el propósito de promover las exportaciones y la cultura exportadora de las empresas nacionales colombianas. Su sede principal se encuentra en Bogotá, la capital de Colombia. Cuenta con 21 sedes en todo Colombia y una amplia red de oficinas en el exterior, como es el caso de Norte América, Sur América, Asia y Europa. ProColombia, es la entidad encargada de la promoción comercial de las exportaciones, el turismo internacional y la inversión extranjera en Colombia. Dentro de sus funciones se encuentran:

- Identificación de oportunidades de mercado.
- Diseño de estrategias de penetración de mercados.
- Internacionalización de las empresas.
- Acompañamiento en el diseño de planes de acción.
- Contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional.
- Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia.

- Alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios.

*Programas de ProColombia que impulsan las exportaciones*

*Fábricas de la internacionalización:* Es un programa creado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en 2015, para impulsar las exportaciones de Colombia. El programa permite a las empresas exportadoras y no exportadoras de Colombia ingresar a los mercados internacionales, con estrategias sostenibles y competitivas. Los empresarios colombianos reciben herramientas para mejorar sus habilidades gerenciales y la gestión en innovación de sus compañías, para identificar los nuevos mercados internacionales en los que, pueden ofrecer sus bienes y servicios. El funcionamiento es práctico y sencillo. Las empresas se postulan a través de un formulario virtual y el personal encargado de ProColombia atiende la solicitud y una vez analizado el caso, se realiza un seguimiento a la empresa y se estructuran y definen los planes de trabajo.

*Programa de formación exportadora:* Creado en 2013, es un programa de formación virtual que ofrece de manera práctica y gratuita 12 cursos, que tienen como objetivo enseñarle a las Pymes las herramientas necesarias para iniciar y diseñar un proceso de exportación seguro y confiable. El programa proporciona todo el conocimiento requerido para dar inicio al proceso de internacionalización, minimizando riesgos y optimizando las capacidades y habilidades de la empresa.

### **5.2.2. Innpulsa**

Innpulsa Colombia fue creada en 2012 con el objetivo de impulsar el crecimiento empresarial de las empresas colombianas, apoyado en la innovación. Es una agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, que, junto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, impulsa el crecimiento de proyectos innovadores. Dentro de sus funciones se encuentran:

- Asesoramiento a los empresarios para implementar procesos innovadores que permitan el crecimiento del negocio.
- Formación continua y especializada en emprendimientos sustentables.

### *Programas de Innpulsa dirigido a las empresas colombianas*

*INNovaClúster*: Es un programa creado en 2014 por Innpulsa. El objetivo es fortalecer los clústeres del país, a través de procesos de innovación que conlleven a la sofisticación y/o diversificación de sus productos y/o servicios. El programa adjudica recursos de cofinanciación no reembolsables, a proyectos que tengan como objetivo impulsar los Clúster de Colombia. Los proyectos deben tener componentes específicos, como ampliación de mercados, innovación e inserción internacional. El programa cofinancia máximo el 50% del proyecto.

*ESLAC-19*: Es un programa de escalamiento de empresas, con alto potencial de crecimiento en el sector transformador lácteo. Dirigido a empresas que buscan fortalecer sus capacidades en el sector lácteo, desarrollando mercados locales, internacionales, que busquen nuevas oportunidades de negocios a través de una metodología innovadora e integral. El programa cuenta con presupuesto que permite apoyar a un gran número de Pymes. La aplicación del programa se hace directamente por internet y posteriormente, las empresas reciben un acompañamiento especializado que se da por etapas. La primera etapa, consiste en diagnosticar e implementar una metodología que permita identificar el potencial de la empresa; la segunda etapa, define el establecimiento del plan de acción y su implementación.

### **5.2.3. Finagro**

El Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario fue fundado el 22 de enero de 1990. Este fondo fue creado para apoyar al sector rural colombiano, quien no tenía una entidad autónoma y especializada que administrara los recursos de crédito del campo. Actualmente, Finagro tiene cobertura en todo Colombia. Es una sociedad mixta, organizada como un establecimiento de crédito, vinculada al ministerio de agricultura y desarrollo rural. Es una entidad que otorga recursos en condiciones de fomento a las entidades financieras para que estas otorguen créditos a proyectos productivos. Finagro es una entidad que promueve el desarrollo del sector rural colombiano, con instrumentos de financiamiento y desarrollo rural que estimulan la inversión.

### **5.2.4. Bancoldex**

El banco de comercio exterior (Bancóldex) fue creado en 1991, como una estrategia para dar apertura a la internacionalización de la economía colombiana. Como

en el caso de Finagro, Bancóldex no entrega los recursos directamente, sino que lo hace a través de entidades financieras reguladas. Actualmente, Bancóldex, es el banco de desarrollo para el crecimiento empresarial de Colombia, apoya a las Pymes de todos los sectores, ya sean de la cadena exportadora o del mercado nacional. Bancóldex, tiene programas que ofrecen instrumentos para promover la inclusión financiera, tales como el Programa de Inversión Banca de las Oportunidades; además, promueve el emprendimiento dinámico y de alto impacto a través de Innpulsa Colombia. Dentro de algunas de sus iniciativas se destacan: El programa de Diversificación de Mercados y Aprovechamiento de los tratados de libre comercio, que busca ayudar a las empresas del sector químico-plástico y agroindustrial, a que superen barreras y aprovechen oportunidades en los mercados con los que Colombia tiene acuerdos comerciales.

#### **5.2.5. Fiducoldex**

Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., fue establecida en 1992 como una fiduciaria del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Se trata de una sociedad mixta adscrita al Ministerio de Comercio Industria y Turismo y filial del Banco de Comercio Exterior, Bancoldex. Fiducoldex, se encarga de mejorar la procesos y productos fiduciarios de Colombia, se enfoca fundamentalmente en las Pymes. Ofrece servicios financieros y apoya al sector empresarial en el crecimiento de sus negocios. La entidad administra los patrimonios de: ProColombia, Innpulsa y Fontur. Además, ofrece ayuda en la administración y pagos a las Pymes, lo que facilita los procesos a las empresas, los empresarios se dedican a desarrollar sus negocios, mientras Fiducoldex se encarga de la liquidez y pago a proveedores (Fiducoldex, 2022).

### **5.3. Oportunidades comerciales de las Pymes colombianas en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC**

El desarrollo de esta investigación ha tenido como objetivo principal analizar el comercio entre Colombia y la AELC y así poder determinar si existen posibles oportunidades de exportación para las Pymes colombianas. A lo largo de esta investigación, el análisis del comercio ha demostrado que el flujo comercial entre las partes que integran el acuerdo comercial ha sido bajo. Sin embargo, existen varias

razones por las cuales el acuerdo comercial no ha sido aprovechado en su totalidad por parte de las Pymes de Colombia, tal como lo demuestran numerosos estudios e investigaciones, entre otros, los efectuados por Garone y Maffioli (2018), Trujillo Niño et al. (2016), Lechuga-Cardozo (2018), Cabarcas Acuña y López Pérez (2021). Entre otros factores, la presente investigación postuló que una de las causas es el poco conocimiento, por parte de las Pymes, sobre el mercado internacional. Esta argumentación, además de sustentarse en esta bibliografía citada, pudo verificarse en los datos que brindó la entrevista virtual que se efectuó a ProColombia el 5 de abril del 2022, en la cual se evidencia que esta entidad no aborda de manera específica la problemática de las Pymes colombianas y su inserción en el mercado AELC.

Tal como se muestra a continuación, el relevamiento consistió en una entrevista estructurada dirigida al departamento de exportaciones de ProColombia, entidad encargada de la promoción de las exportaciones en Colombia. La implementación de esta técnica de investigación permitió la obtención de información primaria, para conocer la situación de las Pymes, en lo que respecta a su grado de participación y conocimiento del tratado firmado entre Colombia y la AELC.

Es importante resaltar, que el personal encargado de dar respuestas a los interrogantes no autorizó a publicar los nombres de los funcionarios que participaron en la entrevista, con excepción de la pregunta número 2, que fue respondida telefónicamente por Juan Carlos Cadena, director de Relaciones Exteriores Comerciales del Ministerio de Comercio. De acuerdo con lo anterior, en el desarrollo de las respuestas de la entrevista, excepto la respuesta número 2, se menciona a ProColombia como la entidad encargada de resolver los interrogantes enviados. Esta entrevista se realizó a través del envío de un formulario por correo electrónico, el cual fue respondido y enviado por la entidad. Asimismo, por iniciativa de ProColombia, se contactó telefónicamente a Juan Carlos Cadena, director de relaciones comerciales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, quien suministro información acerca de la difusión del acuerdo comercial entre Colombia y la AELC.

A continuación, se transcriben y analizan las preguntas y respuestas más relevantes recibidas en el marco de la mencionada entrevista.

### 5.3.1. Entrevista a ProColombia sobre las oportunidades potenciales de exportación para las Pymes colombianas, en el marco del Acuerdo Comercial entre Colombia-AELC

Entrevista estructurada realizada a ProColombia, con el fin de indagar sobre las oportunidades comerciales de las Pymes de Colombia, en el marco del Acuerdo Comercial entre Colombia y la AELC.

Entrevistado: ProColombia

Entrevistador: Vanessa Ramos.

Fecha: 5 de abril de 2022

#### Las preguntas efectuadas a ProColombia fueron las siguientes:

1. *¿Qué nivel de participación registraron las Pymes colombianas en el intercambio comercial que se entabló entre Colombia y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA), tanto en su conjunto o en forma bilateral con cada uno de sus integrantes (Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), entre los años 2014-2020?*

En respuesta a la pregunta número 1 efectuada a ProColombia, esta entidad envió las siguientes tablas:

*Tabla 12 Información de clasificación de las empresas definida en valores absolutos*

Tamaño Empresa	2014 USD	2015 USD	2016 USD	2017 USD	2018 USD	2019 USD	2020 USD
Grande	21,692,161	32,917,526	28,969,775	33,219,626	52,023,840	34,445,413	38,437,128
Mediana	8,907,174	6,389,197	7,213,589	5,218,813	7,415,208	6,314,490	5,828,412
Microempresa	7,560,168	8,823,030	5,835,831	4,604,828	1,559,685	1,358,010	873,337
Sin identificar	10,322,055	10,163,425	15,190,903	22,043,917	13,941,714	12,656,979	12,146,655
Pequeña	4,001,907	2,428,991	1,862,432	1,081,205	1,094,483	1,567,955	1,820,669

Fuente: Información proporcionada por ProColombia como respuesta a la entrevista realizada el 5 de abril de 2022.

*Tabla 13 Información de clasificación de las empresas definida en porcentajes*

Tamaño Empresa	2014 %	2015 %	2016 %	2017 %	2018 %	2019 %	2020 %
Grande	41.3%	54.2%	49.0%	50.2%	68.4%	61.1%	65.03%
Mediana	17.0%	10.5%	12.2%	7.9%	9.8%	11.2%	9.86%
Microempresa	14.4%	14.5%	9.9%	7.0%	2.1%	2.4%	1.48%
Sin identificar	19.7%	16.7%	25.7%	33.3%	18.3%	22.5%	20.55%
Pequeña	7.6%	4.0%	3.2%	1.6%	1.4%	2.8%	3.08%

Fuente: Información proporcionada por ProColombia como respuesta a la entrevista realizada el 5 de abril de 2022.

Tabla 14 Información de las Exportaciones por país destino y clasificada por tipo de Empresa. La información está definida en valores absolutos

País Destino	Tamaño Empresa	2014 USD	2015 USD	2016 USD	2017 USD	2018 USD	2019 USD	2020 USD
Islandia	Grande	-	283,038	215,533	272,687	122,629	69,351	377,536
	Mediana	-	-	-	-	-	52,167	-
	Microempresa	-	-	-	-	-	-	14,868
	Sin identificar	66,04	256,032	254,861	335,63	180,83	226,262	388,384
	Pequeña	94,542	4,683	-	27,948	-	7,859	-
Liechtenstein	Mediana	-	2,672	-	-	-	-	23,16
	Microempresa	-	-	-	-	-	-	-
	Pequeña	-	13,338	-	-	-	-	-
Noruega	Grande	18,597,276	20,380,824	18,277,586	16,684,705	20,273,910	17,661,384	26,515,930
	Mediana	1,112,583	635,509	577,573	554,635	1,060,061	894,885	813,525
	Microempresa	6,771,611	8,434,539	5,522,098	3,720,130	157,901	10,677	296,913
	Sin identificar	9,117,178	7,831,595	14,084,272	21,376,452	13,534,537	12,026,456	11,623,219
	Pequeña	377,688	191,796	381,326	359,052	202,673	362,59	475,885
Suiza	Grande	3,094,885	12,253,665	10,476,656	16,262,234	31,627,301	16,714,677	11,543,661
	Mediana	7,794,592	5,751,016	6,636,017	4,664,178	6,355,148	5,367,439	4,991,727
	Microempresa	788,557	388,491	313,733	884,698	1,401,784	1,347,333	561,555
	Sin identificar	1,138,837	2,075,798	851,769	331,836	226,347	404,26	135,052
	Pequeña	3,529,677	2,219,174	1,481,105	694,205	891,81	1,197,506	1,344,784

Fuente: Información proporcionada por ProColombia como respuesta a la entrevista realizada el 5 de abril de 2022.

Tabla 15 Información de las Exportaciones por país destino y clasificada por tipo de Empresa. La información está definida en porcentajes

País Destino	Tamaño Empresa	2014 %	2015 %	2016 %	2017 %	2018 %	2019 %	2020 %
Islandia	Grande	0.0%	0.5%	0.4%	0.4%	0.2%	0.1%	0.6%
	Mediana	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
	Microempresa	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	Sin identificar	0.1%	0.4%	0.4%	0.5%	0.2%	0.4%	0.7%
	Pequeña	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Liechtenstein	Mediana	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	Microempresa	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	Pequeña	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Noruega	Grande	35.4%	33.6%	30.9%	25.2%	26.7%	31.3%	44.9%
	Mediana	2.1%	1.0%	1.0%	0.8%	1.4%	1.6%	1.4%
	Microempresa	12.9%	13.9%	9.3%	5.6%	0.2%	0.0%	0.5%
	Sin identificar	17.4%	12.9%	23.8%	32.3%	17.8%	21.3%	19.7%
	Pequeña	0.7%	0.3%	0.6%	0.5%	0.3%	0.6%	0.8%

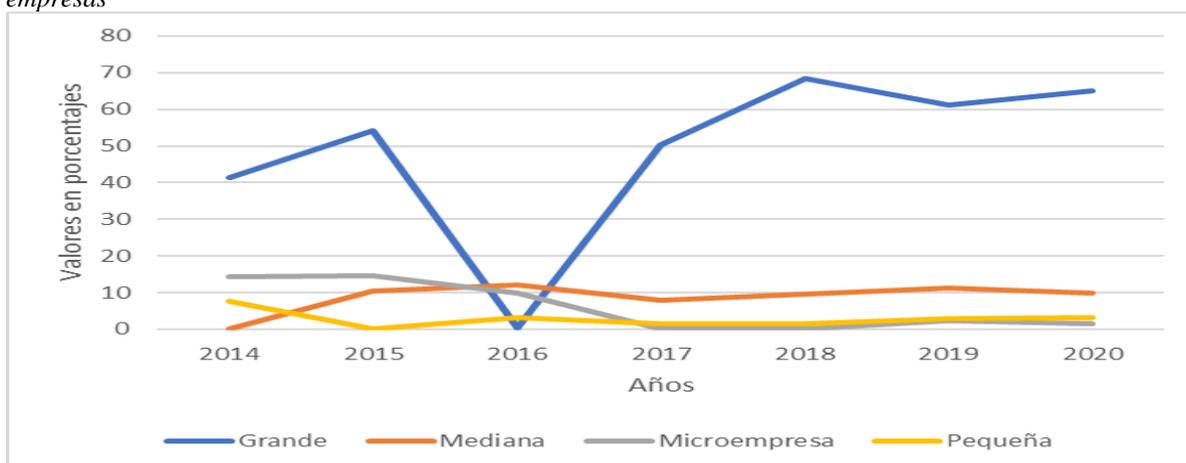
<b>Suiza</b>	Grande	5.9%	20.2%	17.7%	24.6%	41.6%	29.7%	19.5%
	Mediana	14.9%	9.5%	11.2%	7.0%	8.4%	9.5%	8.4%
	Microempresa	1.5%	0.6%	0.5%	1.3%	1.8%	2.4%	1.0%
	Sin identificar	2.2%	3.4%	1.4%	0.5%	0.3%	0.7%	0.2%
	Pequeña	6.7%	3.7%	2.5%	1.0%	1.2%	2.1%	2.3%

Fuente: Información proporcionada por ProColombia como respuesta a la entrevista realizada el 5 de abril de 2022.

Comentarios a la pregunta 1: La entidad respondió este cuestionamiento usando información de intercambio comercial en el periodo 2014-2020. Se evidencia que la participación de las Pymes no ha tenido un crecimiento continuo y participativo en las exportaciones hacia la AELC. Sin embargo, en el detalle por país, se ratifica lo evidenciado en la investigación. El mercado que representan mayor actividad es Suiza.

En el gráfico 22, se evidencia como año tras año, el flujo de comercio ha ido descendiendo en las PYMES. Sin embargo, el gráfico nos muestra como las grandes empresas han mantenido un crecimiento continuo con excepción del año 2016. Además, muestra como el acuerdo comercial no está siendo aprovechado en su totalidad por las PYMES. No obstante, aunque el acuerdo comercial no esté dando los resultados esperados, esto no significa que las ventajas sean inferiores. Como se describió en capítulos anteriores, el acuerdo comercial con la AELC presenta grandes beneficios, que de usarse e implementarse adecuadamente, podría significar una gran expansión de las Pymes colombianas y crecimiento de la economía.

Gráfico 22 Participación de las Pymes Colombianas en las exportaciones a AELC comparado con las grandes empresas



Fuente: Elaboración propia con base a la información de la Agencia Promotora de Exportaciones(ProColombia).

2. ¿Qué nivel de difusión/conocimiento considera que tiene el mencionado Acuerdo (Colombia-AELC/EFTA) y, los acuerdos bilaterales que de él se derivan,

*entre las Pymes colombianas? ¿Cuál ha sido el nivel de recepción y/o aceptación que evidenció el Acuerdo entre el sector Pymes de Colombia?*

*Respuesta de Juan Carlos Cadena, director de relaciones comerciales del Ministerio de Comercio de Colombia:*

No tenemos información que discrimine el aprovechamiento del acuerdo con AELC entre las Pymes colombianas. La difusión se hace con la publicación del acuerdo en la página del Ministerio y en su momento con los eventos que se hicieron para promoverlo cuando entró en vigor. No se ha implementado un evento exclusivo para impulsar el acuerdo. ProColombia es la entidad encargada de hacer promoción de las exportaciones y convencer a los empresarios de exportar. La entidad tiene presencia en esos países y promueve el acuerdo, gracias a las preferencias arancelarias. La página web del Ministerio, contiene toda la información del acuerdo y se actualiza, cada vez que se reúne el comité con la AELC.

Juan Carlos afirma que, si existe un beneficio del acuerdo para Colombia, porque se están exportando productos a la AELC y esto antes esto no sucedía. Sin embargo, reconoce que el mercado de la AELC es un mercado que, aunque tiene un alto poder adquisitivo es muy concentrado y requiere de investigación de mercado y capacitación, para conocer cómo abordarlo. Además, admite que el principal inconveniente de esta situación es que los empresarios colombianos, prefieren exportar a lugares donde se hable el mismo idioma para sea más fácil la exportación y que no requiera mucha inversión de tiempo y dinero.

*Comentarios a la pregunta 2:* Las opiniones del Juan Carlos Cadena, director de relaciones comerciales del Ministerio de Comercio, confirman el argumento presentado al principio de este capítulo. El acuerdo como tal, representa una oportunidad para las Pymes, sin embargo, el desconocimiento del mercado y la falta de personal capacitado en otros idiomas imposibilita el desarrollo y uso de los beneficios de este. Aunque no exista una política destinada exclusivamente a la difusión y capacitación de las Pymes, a los efectos de fomentar las exportaciones en el marco de este acuerdo, las agencias encargadas de impulsar las Pymes y las exportaciones pueden facilitar la obtención de información. Sin embargo, es un proceso que requiere tiempo y disponibilidad por parte de los empresarios Pymes, para poder exportar a los Estados AELC, en el marco del Acuerdo.

3. *En cuanto a los mecanismos para que las Pymes colombianas puedan exportar/importar en el marco de dicho Acuerdo (Colombia-AELC/EFTA) y los acuerdos bilaterales que de él se derivan ¿Son fácilmente comprendidos por éstas o tienen algún nivel de dificultad que desincentiva la participación de las Pymes colombianas y/o les requiere acudir a un asesoramiento especializado para participar en dicho intercambio comercial?*

Respuesta textual de ProColombia:

La difusión y trabajo que se ha desarrollado desde el Ministerio de Comercio Industria y Turismo ha servido para que los empresarios Pymes piensen en esos mercados, aunque existen esas oportunidades comerciales derivadas de esos acuerdos, las empresas y sus servicios o bienes deben cumplir con ciertas exigencias que se escapan de lo negociado en los acuerdos, es allí donde ProColombia y otras entidades prestamos acompañamiento a las empresas para que cumplan con dichas exigencias.

Comentarios a la pregunta 3: La labor de ProColombia es promocionar las exportaciones hacia los países con los que Colombia tiene beneficios arancelarios. Sin embargo, la información sobre las ventajas de exportar a la AELC no está muy difundida. Existen muchos mitos acerca de los países de AELC entre ellos, se destacan la complejidad de la exportación y los costos que pueden significar. ProColombia, como medida de impulso a las Pymes, debería considerar la creación de espacios dirigidos a los empresarios, para aclarar dudas y mitos sobre la exportación a la AELC.

4. *En cuanto al tipo de inserción de las Pymes colombianas en el intercambio regulado por el Acuerdo Colombia-AELC/EFTA ¿Considera que, en los últimos años, dicho Acuerdo promovió una primarización de la economía de Colombia o, por el contrario, cree que facilitó y/o promovió la participación de las Pymes colombianas en cadenas de valor globales que generen un valor agregado para la economía del país?*

Respuesta textual de ProColombia:

La demanda de esos estos mercados es muy sofisticada, de hecho, lo que para nosotros es materia prima, si se trabaja en la forma de “vender historias” más que productos se puede convertir en una oferta de valor para ellos, entonces el mensaje a los empresarios colombianos es buscar ese diferenciador en sus productos o servicios para

que lleguemos a canales de comercialización especializados.

Comentarios a la pregunta 4: El acuerdo comercial ha sido subexplotado, porque no existe un conocimiento amplio sobre el mismo, entre los empresarios colombianos. Esto se evidencia en la gráfica 22, donde la participación de las Pymes en la exportación de productos a la AELC es relativamente baja comparada con las grandes empresas. La participación de las Pymes en las exportaciones del país representa, para Colombia, una posibilidad de expandir la participación de las Pymes del país en cadenas globales de valor. Se evidencia que, en los últimos años, las exportaciones de Colombia han estado concentradas en productos minero-energéticos (carbón, petróleo) y no se ha desarrollado una estrategia que permita la exportación de productos manufacturados en base a las ventajas naturales que posee el país en recursos como tales como, las frutas tropicales, café, vegetales, entre otros que podrían tener una mayor aceptación en la AELC.

5. *¿Podría decirse que, desde el punto de vista de las Pymes de Colombia, el Acuerdo Colombia-AELC/EFTA está subexplotado y que dicho Acuerdo representa oportunidades comerciales potenciales para este sector empresarial (empresario Pymes)? En tal caso ¿Cuáles considera que son los sectores/rubros en los que hay más facilidades u oportunidades potenciales para que las Pymes de Colombia puedan insertarse con facilidad, a fin de capitalizar los beneficios que se derivan de la vigencia de este Acuerdo entre Colombia-AELC/EFTA?*

Respuesta.textual de ProColombia:

Las exportaciones a Europa se encuentran concentradas en agroalimentos, representando el 91% del total del sector no tradicional para 2021 (USD\$ 2.828,2 millones). En ese sentido, las participaciones de cadenas productivas como químicos y ciencias de la vida (3,6%), metalmecánica y otras industrias (3,5%), sistema de moda (1,9%) e Industrias 4.0 (0%) son bajas. Es por lo anterior que, en búsqueda de diversificar la oferta y explorar otras oportunidades en los mercados europeos, se han identificado y priorizado algunos productos de las diferentes cadenas en el marco de los planes sectoriales que podrían resultar interesantes para el continente. Cabe resaltar que, a diciembre de 2021, ProColombia se encontraba trabajando en 194 planes sectoriales, de los cuales 43 se situaban en Europa, participando con el 22,2% del total.

Actualmente, nos encontramos explorando nuevas oportunidades y se espera con esta estrategia aumentar las exportaciones y consolidarlas en el mercado europeo. Dentro de los productos definidos como potenciales y proactivos por su impacto en el corto plazo se encuentran:

- Aceite de palma: Colombia está haciendo un gran esfuerzo para resaltar las prácticas sostenibles para el cultivo y extracción del aceite de palma. A diferencia de los grandes productores, como Malasia e Indonesia, en Colombia se tiene un compromiso muy grande de 0 deforestación y preservación de la flora y fauna. Los exportadores apuestan por la oferta de valor que se adapta al pacto verde europeo. En este, se hace énfasis en detener la compra de productos tanto locales como de países terceros que tengan prácticas que impliquen la deforestación. Asimismo, La Directiva Europea sobre Energías Renovables (REDII) establece medidas para la determinación de las materias primas de alto riesgo de cambio indirecto de uso de la tierra (llamado ILUC por sus siglas en inglés). Aunque el aceite de palma está catalogado con alto riesgo, se está buscando la forma que el de origen colombiano no se encuentre catalogado como tal debido a las prácticas sostenibles.
- Productos agroindustriales: varias industrias a nivel agroindustrial, como bebidas alcohólicas tradicionales (Ron Viejo de Caldas o Ron Medellín), o productos alimentarios enfocados al mercado nostálgico (arequipe/ dulce de leche, por ejemplo) están haciendo una gran apuesta para empezar a competir en otros nichos de mercado con marcas altamente reconocidas a nivel internacional (por ejemplo, Ron Barceló o Nutella).
- Frutas exóticas: la exportación de frutas exóticas de Colombia a esta región viene creciendo en los últimos años, demandándose cada vez más en toda la Unión Europea. Cada vez más las empresas colombianas están apostando por este mercado.
- BPO: la exportación de servicios y tercerización de procesos intangibles de alto valor agregado a Europa, vienen en crecimiento constante durante los últimos años jalonado principalmente por factores como implantación de empresas españolas y europeas que relocalizan en Colombia, por encontrar condiciones

jurídicas, cambiarias, políticas, tributarias y estructuras de costes, entre otras. Además, la afinidad lingüística y la privilegiada posición geográfica de Colombia que permita cobertura tanto en Europa y las Américas. A esto se suma un capital humano altamente calificado bilingüe y capacidades técnicas al estado del arte.

- Producciones audiovisuales: la reconocida calidad y la presencia de multinacionales del sector de la producción audiovisual y otros eslabones de la cadena productiva, han permitido el desarrollo de productos audiovisuales de alto nivel que, se han posicionado en los consumidores europeos, lo que ha permitido la inserción de la producción colombiana en el catálogo de las principales plataformas de streaming.
- Plásticos: disponibilidad de materia prima, los costos de producción y la calidad de la industria Colombia hace altamente atractivo y competitivo los insumos para las industrias del sector plástico europeo.

*Comentarios a la pregunta 5:* Lo que se infiere de esta respuesta es que ProColombia reconoce los sectores de oportunidades del país, y apuesta por el aumento en las exportaciones de productos industriales. Sin embargo, esta investigación demuestra que hace falta mayor esfuerzo para promover los productos con los que Colombia tiene beneficios arancelarios con la AECL, y establecer un plan de desarrollo para capacitar, sobre todo, a los empresarios Pymes y aumentar las exportaciones hacia AELC.

#### **5.4. Posibles oportunidades comerciales para Colombia en el Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC**

Las oportunidades comerciales que tienen las Pymes de Colombia para exportar a Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia son amplias. Las respuestas a los cuestionamientos de la entrevista permiten visualizar las posibles oportunidades del acuerdo y ver cómo, en función de ello, la entidad trabaja para alcanzar un mayor nivel de exportación. Colombia, tiene una gran capacidad para exportar bienes primarios, ya que cuenta con una amplia variedad de bienes que son aceptados y son acordes a las necesidades de los países de AELC. Productos como el oro y derivados, café, té, esmeraldas, tabaco, flores, perlas finas, frutas tropicales como la piña, sandías y la papaya. Además de comestibles y frutos secos, flores, entre otros, que son altamente demandados por los mercados de la AELC. Además, las condiciones agroclimáticas de

Colombia, que incluyen pisos térmicos y microclimas, se convierten en una ventaja competitiva del país y permite que se produzca gran variedad de especies. Por su parte el sector textil y calzado tiene grandes oportunidades en ese mercado, al tener un desmantelamiento total de aranceles; productos como la ropa de algodón y sintético, tienen una alta aceptación en AELC.

En ese sentido, dentro de la AELC el principal socio potencial para exportar es Suiza, debido a que su población es superior a la de los otros miembros y presenta mayores concesiones arancelarias a Colombia. Además, es el país con el que Colombia ha mantenido un mayor flujo de comercio en el periodo de análisis 2014-2020. En segunda posición, esta Noruega. Noruega representa para Colombia un potencial socio estratégico ya que es el principal exportador de productos navieros.

Noruega es un mercado que demanda frutas tropicales y en este sector Colombia tiene oportunidades de expandir sus exportaciones, ya que, gran parte de su producción agrícola se especializa en estos productos. Por último, Islandia es una economía pequeña que no representa un mercado atractivo debido a que tanto la economía colombiana como la de Islandia, son similares, ambas tienen una fuerte concentración en el sector agrícola. Sin embargo, Islandia, representa una oportunidad para las pequeñas empresas colombianas que están en proceso de expansión y que tienen cantidades moderadas de exportación de productos como ropa y calzado.

A continuación, se detallan los productos, por sector, en los que las Pymes colombianas tienen posibilidades de exportación. El análisis detalla el tipo de producto, por país. Este análisis se basa en la información histórica de las exportaciones de Colombia a los países miembros de la AELC, así como en la revisión detallada de los acuerdos de complementación económica por país y la evaluación de las partidas arancelarias que han superado el periodo de tiempo estipulado para quedar libres de arancel. Es importante resaltar, que, de acuerdo con la entrevista, algunos de estos productos requieren un amplio estudio de mercado y un análisis sobre la comercialización de estos, es decir, se debe no solo trabajar en la exportación sino en el desarrollo en términos de marketing, para que estos puedan tener un grado de aceptación en el mercado de AELC. Es preciso resaltar esta información, porque de acuerdo con las respuestas de ProColombia, AECL es un mercado con necesidades sofisticadas, es decir, en muchas ocasiones el éxito de la exportación no solo depende

del tipo de producto, sino de su calidad, presentación, contenido y valor agregado.

A continuación, se destacan las posibles oportunidades de exportación para las Pymes colombianas de acuerdo con las ventajas competitivas del país. Se destaca que para la realización de este análisis se tuvo en cuenta el listado de productos que actualmente se encuentran libres de arancel.

*Tabla 16 Oportunidades de exportación de las Pymes de Colombia a Suiza y Liechtenstein.*

<b>OPORTUNIDADES DE EXPORTACION DE COLOMBIA A SUIZA</b>	
<b>AGRICOLA</b>	Café y café sin tostar ni descafeinar. Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos. Mandioca, piñas, aguacates, papayas. Maíz dulce, tomates, berenjenas, cebollas, patatas. Plátanos frescos o secos. Jugo de frutas o verduras, no fermentados.
<b>OTROS</b>	Obras originales de estatuaria o escultura, de cualquier materia. Estampas, grabados y fotografías. Pinturas y dibujos, hechos totalmente a mano. Artículos de joyería y sus partes, de metales preciosos distintos de la plata.
<b>TEXTIL Y CALZADO</b>	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte. Pantalones largos, cortos y con peto de algodón. Camisetas, Campera, Buzos, chalecos en fibras sintéticas. Calzado con suela de caucho, plástico, cuero regenerado y parte superior de cuero natural.
<b>OTROS SECTORES INDUSTRIALES</b>	Manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer. Agujas tubulares de metal y agujas de sutura, para uso médico. Máquinas para la recepción, conversación y transmisión o regeneradores de voz, imágenes. Aspiradoras, incl. las de materias secas y líquidas, de uso doméstico, con motor eléctrico.

Fuente: Elaboración propia con base al Acuerdo comercial entre Colombia y AELC.

*Tabla 17 Oportunidades de exportación de las Pymes Colombia a Noruega*

<b>OPORTUNIDADES DE EXPORTACION DE COLOMBIA A NORUEGA</b>	
<b>AGRICOLA</b>	Café y café sin tostar ni descafeinar. Manzanas, mangos y tomate de árbol. Mandioca, piñas, aguacates, papayas. maíz dulce, tomates, berenjenas, cebollas, patatas. Remolachas, espinacas, alcachofas. Flores para adornos, perfumería y medicinales. Jugo de frutas o verduras, no fermentados, con o sin adición de azúcar u otro edulcorante.

<b>OTROS</b>	Plaquetas, varillas, puntas y artículos similares para útiles, sin montar. Artículos de uso doméstico y artículos de higiene o tocador, de plástico (excluidas las vajillas y demás).
<b>TEXTIL Y CALZADO</b>	T-shirts y camisetas, de punto, de materia textil (excluidos los productos de algodón) Pantalones largos, cortos de algodón. Pantalones, pantalones con peto, calzones y pantalones cortos de punto, de fibras sintéticas. Vestidos de punto, de fibras sintéticas, para mujeres o niñas. Calzado con suela de caucho, plástico, cuero regenerado y parte superior de cuero natural.
<b>OTROS SECTORES INDUSTRIALES</b>	Manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer. Agujas tubulares de metal y agujas de sutura para uso médico. Conductores eléctricos para la tensión. Arandelas de fundición, hierro o acero.

Fuente: Elaboración propia con base al Acuerdo comercial entre Colombia y AELC.

Tabla 18 Oportunidades de exportación de las Pymes de Colombia a Islandia.

<b>OPORTUNIDADES DE EXPORTACION DE COLOMBIA A ISLANDIA</b>	
<b>AGRICOLA</b>	Café y café sin tostar ni descafeinar Manzanas, mangos y tomate de árbol. Mandioca, piñas, aguacates, papayas. Maíz dulce, tomates, apios, cebollas, patatas. Remolachas, espinacas, alcachofas. Flores y follajes (rosas y orquídeas). Espinacas, lentejas, naranjas.
<b>TEXTIL Y CALZADO</b>	T-shirts y camisetas, de punto, de materia textil (excluido el algodón) Prendas de vestir con tejidos distintos a puntos. Calzado con suela de caucho, plástico, cuero regenerado.
<b>OTROS SECTORES INDUSTRIALES</b>	Partes de construcción, fundición de hierro. lámparas y demás aparatos de alumbrados.

Fuente: Elaboración propia con base al Acuerdo comercial entre Colombia y AELC.

## CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación tuvo como propósito abordar el estudio del Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (Asociación Europea de Libre Comercio), entre los años 2014 y 2020, a fin de analizar las oportunidades de exportación potenciales que podrían derivarse de dicho acuerdo para las Pymes colombianas. Para cumplir con ese objetivo, el trabajo adoptó un enfoque cualitativo y cuantitativo, siguiendo una metodología no sólo descriptiva, sino explicativa, basándose en un análisis longitudinal y retrospectivo.

La investigación se basó en un relevamiento bibliográfico, documental y un análisis empírico, efectuado a través de la recopilación de datos estadísticos y la realización de una entrevista a un informante clave (ProColombia). Asimismo, desde el punto de vista teórico, el abordaje adoptó un marco ecléctico, aunque el estudio apoya la perspectiva de análisis estructuralista, considerando la importancia que ésta asigna al rol del Estado en la promoción del desarrollo nacional (Pymes). internacional para los empresarios colombianos.

De ese modo, a través del desarrollo de los capítulos, se lograron alcanzar los objetivos (general y específicos) que permitieron validar la hipótesis que guio la investigación. A continuación, se reseñan algunos aspectos relevantes de cada capítulo que contribuyeron a la consecución de los mencionados objetivos.

En el capítulo 1 se describió de forma breve la evolución de la economía colombiana, desde los años 1990 hasta las primeras décadas del siglo en curso, enfatizando en el proceso de integración con Europa y los acontecimientos políticos que incidieron en la economía del país. Ese recorrido muestra cómo, en los años noventa, Colombia puso fin al modelo de sustitución por importaciones, iniciando una apertura económica que, a través de diversas estrategias políticas, sostuvieron los distintos presidentes que estuvieron a cargo del país hasta el fin del período de estudio (2020). Además, se observó que, entre el 2002 y 2010, el país firmó el mayor número de acuerdos comerciales tendientes a establecer zonas de libre comercio, incluido el acuerdo con AELC, aunque su entrada en vigor fue a partir de 2014. Durante en el periodo 2010-2018, durante la administración de Juan Manuel Santos, Colombia siguió manteniendo una política comercial expansionista. Por otro lado, en materia política se destacó que, en 2016, el gobierno del presidente Santos y las fuerzas armadas revolucionarias de

Colombia (FARC-EP) firmaron la paz. El objetivo era poner fin al conflicto armado concentrando los esfuerzos en construir una paz estable. En ese periodo, la economía colombiana se dinamizó y recuperó la confianza inversionista de la comunidad internacional. Sin embargo, el nivel de aceptación de los acuerdos de paz no fueron los esperados. Por último, en 2018, asumió la presidencia Iván Duque. Se esperaba una etapa de reconstrucción y reconciliación, con relativa estabilidad política y económica, apoyada fuertemente por la comunidad internacional. Sin embargo, en la primera mitad de su gobierno, los objetivos planteados no fueron alcanzados y, en 2020, el mundo se enfrentó a una pandemia mundial (COVID-19) que generó una importante caída del comercio mundial.

En el capítulo 2 se analizó el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y la AELC, indagando en el alcance y los objetivos del Acuerdo, así como la evolución de las exportaciones e importaciones desde Colombia a la AELC. Tal como se mostró en el desarrollo del capítulo, el Acuerdo incluye un acuerdo de libre comercio de aplicación multilateral con los cuatro países y tres acuerdos complementarios bilaterales, negociados y firmados individualmente con Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia. Este acuerdo tiene el propósito de crear un espacio comercial libre de restricciones, y buscar el crecimiento y desarrollo económico continuo e integral de los países signatarios. Del mismo modo, pretende estimular la protección del medio ambiente, los derechos de los trabajadores y la superación de la pobreza, aunque es importante señalar que esta investigación se centró en el estudio del comercio de bienes y no de servicios. El acuerdo comercial contempla distintos sectores, tales como el comercio de mercancías, la inversión, el comercio de servicios y la contratación pública.

Durante el desarrollo y análisis de este capítulo, se evidenció que el Acuerdo brinda oportunidades comerciales, en materia de acceso a mercados, pero replica, para Colombia, un patrón de intercambio comercial basado en la exportación de productos primarios e importación de productos industriales y con contenido tecnológico, manteniendo esa histórica dependencia y división del comercio que ya señalaban los estructuralistas en la segunda mitad del siglo. De ese modo, se observa que, en el periodo 2014-2020, Colombia tuvo una balanza comercial deficitaria con la AELC. Cabe destacar que, en 2015 y 2016, hubo una disminución de los flujos de comercio a nivel internacional y, en 2020, el mundo entero se enfrentó una pandemia (COVID-19) que

derrumbó el comercio mundial.

Por su parte, en el capítulo 3 se efectuó un análisis descriptivo de la política comercial de la AELC y sus miembros. La importancia de este capítulo radica en que permite indagar en la historia de la AELC y las políticas comerciales que ostenta la Asociación. Asimismo, se presenta una breve reseña sobre el perfil comercial de cada país miembro, destacando su historia, políticas comerciales y relaciones internacionales, con el fin de obtener un conocimiento en detalle sobre la economía de estos países e identificar las posibles oportunidades de exportación para Colombia, teniendo en cuenta la población, economía y políticas comerciales de cada país. Los análisis efectuados en el desarrollo de este capítulo fueron relevantes para la elaboración del siguiente capítulo.

En este orden, en el capítulo 4 se describieron los tratados bilaterales suscritos entre los miembros de la AELC y Colombia. Así, se indagó sobre las particularidades de estos e identificaron las posibles oportunidades comerciales que podrían surgir, con base a las concesiones arancelarias otorgadas a Colombia en el marco de los Acuerdos. Es preciso comentar que, el objetivo principal del establecimiento de acuerdos bilaterales entre los distintos miembros de la AELC y Colombia fue regular de forma específica el comercio agrícola, ya que los Estados de la AELC no tienen una política agrícola común. Las conclusiones que arrojó este análisis indican que son muchos los productos agrícolas que Colombia puede exportar a la AELC, especialmente a Suiza y Noruega que son los países que tienen una mayor población dentro de la Asociación. Colombia es un país productor de bienes agrícolas, las concesiones arancelarias otorgadas indican que el país puede exportar gran cantidad de productos como café, flores, bananos, aguacates, hortalizas y frutas tropicales y legumbres, ya que actualmente cuentan con cero aranceles. Además, Colombia cuenta una ventaja climática. Sin embargo, durante el análisis se evidencia que las exportaciones están concentradas en productos como el café y el té, dejando a un lado productos con una gran demanda como lo son las frutas tropicales, las flores, legumbres y el sector textil.

Por último, en el capítulo 5 se efectuó una breve descripción de las Pymes en Colombia y las instituciones gubernamentales que tienen como función el apoyo y la promoción de las exportaciones del país. Además, se identificaron las posibles ventajas y desventajas que presenta el Acuerdo Comercial entre Colombia y AELC, con la

intención de analizar las posibles oportunidades de exportación que ofrece este a las Pymes colombianas. En ese sentido, sin duda, este es uno de los capítulos más importantes de esta investigación porque además de describir la situación de las empresas colombianas, deduce y concluye sobre la viabilidad de este acuerdo comercial para la economía colombiana. Ahora bien, el sector empresarial de Colombia se clasifica en micro, pequeña, y mediana empresa. Esta clasificación ha sido definida por el gobierno nacional a través de diferentes decretos que regulan el sector empresarial y productivo del país. Según información del gobierno, el 90% de la fuerza productiva de Colombia depende de las Pymes, y la mayor concentración de estas se encuentra en sectores productivos y primarios, tales como alimentos, cueros, calzados, madera y textil, entre otros. Si bien, como parte de la estrategia para promover las exportaciones del país, a través de las Pymes, Colombia tiene un número definido de instituciones que se encargan de apoyar, informar, promocionar y financiar a estas empresas, de acuerdo con la información suministrada por ProColombia se evidenció que la difusión del acuerdo no ha sido suficiente dada la baja participación de las Pymes en el acuerdo con la AELC.

De modo que, el estudio evidencia que, pese a los cambios políticos que se produjeron en Colombia en las últimas tres décadas, este país mantuvo una estrategia de inserción internacional que se caracterizó por la apertura económica, lo que implicó que las relaciones económicas exteriores de este país representaron una política de Estado. En ese marco, se corroboró que el Acuerdo de libre comercio entre Colombia y los Estados AELC significó una continuidad de esa política de Estado, bajo las características tradicionales de fomentar el intercambio de bienes primarios por productos de mayor valor agregado. Asimismo, aunque el Acuerdo de integración contempla la participación de las Pymes de Colombia en el mercado europeo, se verificó que aún subsiste un desconocimiento importante de los alcances y facilidades que brinda este Acuerdo, por parte de los empresarios colombianos, lo que implica que las posibilidades de exportación que se derivan del mismo no están aprovechadas al máximo.

Como se ha demostrado a lo largo de esta investigación, el acuerdo comercial entre Colombia y la AELC ofrece grandes beneficios para las Pymes colombianas. Existen concesiones arancelarias que le permiten al país (Colombia) exportar bienes agrícolas e industriales con cero aranceles. Sin embargo, aunque las condiciones son

favorables, existen limitantes que impiden el aprovechamiento del acuerdo. Dentro de estos se destaca la falta de conocimiento por parte de las Pymes. A pesar de los esfuerzos realizados por las distintas agencias de promoción de exportaciones, es evidente que, un gran número de empresarios colombianos desconocen las ventajas y oportunidades que ofrece el tratado comercial. En especial, hay poca información sobre los requerimientos y comportamientos económicos de los países miembros de la AELC. Por otro lado, es sabido que muchas Pymes tienen dificultades en el acceso a las oportunidades que brindan los tratados internacionales, debido a que no cuentan con personal que posea conocimiento y manejo de otros idiomas, como el inglés. Por último, el tamaño de las Pymes influye en su capacidad para permanecer en el mercado y exportar. Además de conocimientos relativos al manejo de los trámites y requisitos democráticos para exportar. Muchas empresas, no cuentan con los recursos económicos para exportar y en ocasiones no acuden a las agencias encargadas de la financiación.

Según información de ProColombia, el mercado que representa la AELC requiere productos con nivel de sofisticación y un manejo de marketing elevado, aunque sean productos agrícolas. La agencia asegura prestar los servicios adecuados para impulsar la expansión comercial de Colombia, en estos mercados. Sin embargo, las cifras reflejan el bajo nivel de participación de las Pymes Colombianas. En cuanto a la difusión del Acuerdo, según información del Ministerio de Comercio, esta se hace a través de los canales del ministerio y de las agencias. Por otro lado, también es preciso resaltar que se requiere una capacidad económica considerable para poder exportar y permanecer en el mercado. Para ello, el gobierno colombiano mostró tener una serie de programas y ayudas para incentivar al empresariado, pero, claramente, no fueron suficientes para impulsar la internacionalización de muchas Pymes. Es evidente que, para alcanzar nuevos mercados, no solo se requieren esfuerzos del empresariado, sino también del gobierno, ya que el Estado debe cumplir un rol clave en este aspecto, facilitando la inserción de las Pymes en el mercado internacional.

La política comercial de Colombia ha estado dirigida a la internacionalización. Creando alianzas con los países con los que tiene tratados de libre comercio, potenciando el crecimiento y ampliando las oportunidades, no solo de intercambio de bienes y servicios, sino también apoyo en materia de transparencia estatal, inversión, medidas que aporten positivamente al cuidado del ambiente y protección a la propiedad

intelectual. Sin embargo, la existencia de limitantes claves a la hora de exportar, hacen que el aprovechamiento de los acuerdos no sea el adecuado. En este sentido, se detallan, a continuación, algunas observaciones y recomendaciones en materia de política comercial que debería seguir Colombia, y que surgen del análisis del Acuerdo entre Colombia y AELC. El Estado colombiano debería:

- Afianzar las relaciones comerciales con los países de la AELC: se evidencia una menor exportación de Colombia hacia AELC, por lo que es recomendable priorizar las relaciones comerciales con Suiza, ya que es el principal socio comercial de Colombia en el acuerdo.
- Mejorar la exportación de productos agrícolas, aprovechando los tratados bilaterales existentes y consolidar la exportación de productos con mayor demanda en la AELC como productos agrícolas e industriales como, calzado, y textiles.
- Aprovechar los beneficios las partidas arancelarias que se han ido liberando con el tiempo en el acuerdo establecido. Es decir, exportar aquellos productos que en un principio estaban sometidos a aranceles y con el vencimiento de los términos del tiempo acordado, ahora tienen arancel cero.
- Poner a disposición herramientas que permitan a los empresarios sortear las barreras de las diferencias culturales o lingüísticas y realizar campañas de promoción del acuerdo dirigidas, especialmente, a los empresarios Pymes, estableciendo organismos especializados en el asesoramiento de este sector, con el propósito de impulsar aquellos sectores en los que existen demandas potenciales en el mercado de la AELC. Esto requiere, también, que el Estado de Colombia pueda satisfacer las necesidades y requerimientos de capacitación de los empresarios Pymes, tanto en lo que respecta a herramientas de marketing para acceder al mercado AELC, así como el conocimiento del manejo de obstáculos y otros aspectos técnicos relacionados con el comercio exterior, incluso, facilitando, cuando sea necesario, personal especializado bilingüe para negociaciones comerciales, el acceso de las Pymes al financiamiento para proveer exportaciones, entre otras políticas que podrían mejorar el desempeño exportador de este sector. Por último, se debería impulsar una política de estado que promueva el valor agregado en las exportaciones

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### Fuentes documentales (Acuerdos y tratados)

Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (2008). *Acuerdo de libre comercio entre Colombia y la Asociación Europea de libre comercio*.

Acuerdo sobre agricultura entre Colombia, la Confederación Suiza y el Principado de Liechtenstein. (2008). *Acuerdo sobre agricultura entre Colombia, la Confederación Suiza y el Principado de Liechtenstein*.

Acuerdo sobre Agricultura entre la República de Colombia y el Reino de Noruega. (2008). *Acuerdo sobre Agricultura entre la República de Colombia y el Reino de Noruega*.

Acuerdo sobre agricultura entre la República de Colombia y la República de Islandia. (2008). *Acuerdo sobre agricultura entre la República de Colombia y la República de Islandia*.

### Libros, Revistas académicas, informes y páginas web

Angarita-Calle, C. (2008). *Las relaciones económicas internacionales: un enfoque teórico*. Bogotá.

Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas "ACOPI". (2019). *Diagnóstico de las Pymes colombianas exportadoras de los sectores de manufactura y comercio*. Universidad Simón Bolívar- Acopi, 41.

Banco de Colombia "Bancolombia". (8 de marzo de 2022). *PYMES en Colombia*. Obtenido de Bancolombia: <https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/legal-y-tributario/todo-sobre-las-pymes-en-colombia>

Banco de la República, d. c. (2014). *Una visión general de la política comercial Colombiana. Periodo 1950-2012*. Bogotá, Colombia.

Banco Mundial. (18 de 01 de 2022). *Banco Mundial. Panorama general de Colombia*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview#1>

Barreto, N. (2015). *Sector agrícola Colombiano en el tratado de libre comercio con Estados Unidos*. (Tesis de maestría, Intérprete) Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.

Bertola, L., & Campos, A. (2008). *Una historia económica de América Latina desde la independencia*. Madrid: Secretaría general Iberoamérica.

Betancour, S., Libos, S., & Ortiz, M. (2020). *Beneficios economicos del Acuerdo de Paz en Colombia*. Bogota: Fundacion para la educacion superior y desarrollo (Fedesarrollo).

Bielschowsky, R. (2009). Sententa años de la Cepal: *Estructuralismo y Neoestructuralismo*. Revista Cepal 97. Brasilia, Brasil.

Cabarcas Acuña, S., López Pérez, D.A. (2021). *Estado actual de la internacionalización de las pymes del sector petroquímico-plástico de Cartagena en tiempos de Covid-19*, Revista Innova ITFIP, 8 (1), 76 – 96. Obtenido de [www.doi.org/10.54198/innova08.07](http://www.doi.org/10.54198/innova08.07)

Calvo, H. A. (2019). *Fundamentos de la Union Europea*. Madrid, España: Editoria universitaria Ramon Areces.

CEPAL. (10 de mayo de 2002). *Globalizacion y desarrollo*. Brazilia: Comision economica para America Latina y el Caribe (CEPAL).

CEPAL. (2016). *Panorama de la Inserción Internacional de America latina y el Caribe*. Chile: Naciones Unidas.

CEPAL. (2018). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Caso Colombia*.

Czar de Zalduendo, S. (2010). Insercion de America Latina en la liberacion del comercio: La OMC y los acuerdos comerciales regionales. *En Comercio Internacional: del GATT a la OMC*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

Departamento Administrativo Nacional de Estadistica . (2015). Bogota D.C.: *Boletin tecnico exportaciones 2014- DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadistica . (2016). Bogota D.C.: *Boletin tecnico exportaciones 2015- DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadistica . (2017). Bogota D.C.: *Boletin tecnico exportaciones 2016-DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadistica . (2018). Bogota D.C.: *Boletin tecnico de exportaiones 2017-DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadistica . (2019). Bogota D.C.: *Boletin tecnico exportaciones 2018-DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadistica . (2021). Bogota D.C.: *Boletin tecnico de exportaciones 2020- DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadistica. (2015). Bogota D.C.: *Boletin técnico de importaciones 2014-DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2016). Bogotá D.C.: *Boletín técnico de importaciones 2015 - DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2019). Bogotá D.C.: *Boletín técnico de importaciones 2018 - DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2020). Bogotá D.C.: *Boletín técnico de importaciones 2019 - DANE*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2021). Bogotá D.C.: *Boletín técnico de importaciones 2020 - DANE*.

Departamento Federal de Asuntos Exteriores [Suizo]. (3 de septiembre de 2021). Obtenido de <https://www.eda.admin.ch/aboutswitzerland/es/home/wirtschaft/uebersicht.html><https://www.eda.admin.ch>

EFTA. (2 de septiembre de 2021). <https://www.efta.int>. Obtenido de <https://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association>

Embajada de Suiza en Colombia. (29 de noviembre de 2022). <https://suiza.embajada.gov.co> Obtenido de [https://suiza.embajada.gov.co/colombia/asuntos\\_economicos](https://suiza.embajada.gov.co/colombia/asuntos_economicos)

Fiducoldex. (12 de abril de 2022). *Fiduciaria Colombia de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://fiducoldex.com.co/seccion/informacion-general>

Gallardo, S., & Vallejo, Z. (2019). *Política comercial y el evolución del sector externo de Colombia 1970-2016*. Apuntes del CENES. Colombia.

Garone, L. y Maffioli, A. (2018). Las PYME y el desafío de exportar. Impacto en el Desarrollo. BID obtenido de <https://idbinvest.org/es/blog/impacto-en-el-desarrollo/las-pyme-y-el-desafio-de-exportar>

Garay, J. (2011). La política de inserción internacional de Colombia. ISSN: 0251-3552, <[www.nuso.org](http://www.nuso.org)>. *Nueva Sociedad No. 231*, 13.

García, García; Montes, Uribe; Giraldo, Salazar. (2019). *Comercio exterior en Colombia: Políticas, instituciones, costos y resultados*. Banco de la República de Colombia. Bogotá, Colombia.

Gómez, A. (2016). *Globalización y desarrollo económico*. Colombia como caso de estudio. Medellín, Colombia.

Gómez, Ana. (2016). *Globalización y desarrollo económico*. EAFIT, *Journal international law*, 35.

Harvey, D. (2005). *Breve historia del Neoliberalismo*. Madrid: Ediciones Akal, S.A. para la lengua española.

ICESI, U. (3 de septiembre de 2021). [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/). Obtenido de [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/68458/1/analisis\\_impacto\\_tratado.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/68458/1/analisis_impacto_tratado.pdf)

Katz, C. (25 de agosto de 2015). *Peculiaridades del neoliberalismo en America Latina*. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas -CONICET, 18.

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional: Teoría y política, 9. edición*. Madrid: Pearson Educacion S.A.

Lechuga-Cardozo et al. (2018). Diagnóstico de las Pymes colombianas exportadoras de los sectores de manufactura y comercio. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/325441144\\_diagnostico\\_de\\_las\\_pymes\\_colombianas\\_exportadoras\\_de\\_los\\_sectores\\_de\\_manufactura\\_y\\_comercio](https://www.researchgate.net/publication/325441144_diagnostico_de_las_pymes_colombianas_exportadoras_de_los_sectores_de_manufactura_y_comercio)

Londoño, J. F. (2017). *Hoja de ruta de las reformas políticas para la Paz*. Bogota: Netherlands Institute for Multiparty Democracy (NIMD).

Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo. (2014). Bogota: *Tratado de libre comercio Colombia - Asociación Europea de libre comercio*-Ministerio de comercio, industria y turismo Colombia.

Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo. (2020). Bogota: *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes en Colombia*-Ministerio de Comercio de Colombia.

Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo. (2021). Bogota, Colombia: *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes en Colombia*. Ministerio de comercio de la Republica de Colombia.

Ministerio de Comercio, de Industria y Turismo. (18 de agosto de 2021). Obtenido de <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-efta/1-antecedentes/2-2-resumen-del-acuerdo-comercial-con-los-estados>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (6 de julio de 2021). Ministerio de Relaciones Exteriores. Obtenido de ABC del Acuerdo final; *Cartilla del acuerdo final de Paz*: <https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/cartillaabcdelacuerdofinal2.pdf>

Ministerio de relaciones exteriores Colombia (03 de enero de 2017). [www.cancilleria.gov.co](http://www.cancilleria.gov.co). Obtenido de <https://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/mundo-acompana-colombia-construccion-paz>

Ocampo, J., & Martin, J. (2003). *Globalización y desarrollo: Una reflexión desde America Latina y el Caribe*. Bogota: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), Banco Mundial y Alfaomega Colombiana S.A. ISBN 958-682-501-9.

OMC. (22 de septiembre de 2010). *Política comercial Suiza y Liechtenstein*. Ginebra: Examen de la política comercial de Suiza y Liechtenstein-Organización mundial del comercio.

OMC. (2018). Examen de las políticas comerciales de Colombia. En *Examen de las políticas comerciales de Colombia* (pág. 17). Organización mundial del comercio.

OMC. (30 de 8 de 2019). *Política comercial Islandia*. Ginebra: Exámenes de la política comercial de Islandia- Organización Mundial de Comercio.

OMC. (2019). *Políticas comerciales de Noruega*. Ginebra: Examen de las políticas comerciales de Noruega- Organización mundial del comercio.

OMC. (9 de 6 de 2021). *OMC (Organización mundial de comercio)*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/history\\_s/history\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/history_s/history_s.htm)

Palacio, P. (2022). “Cuarenta años de “Capitalismo periférico. Crisis y transformación”: *El aporte de Prebisch para comprender las problemáticas de la EPI Latinoamericana y las restricciones estructurales de Argentina en la segunda década del siglo XXI*”. en *Perspectivas de Historia Económica*. Editores: B. Escobar Andrae, R. Nazer Ahumada, M. Llorca-Jaña y M. Matus González. Santiago de Chile: Asociación de Chilena de Historia Económica (ACHHE).

Palacio, P. (2019-a), Realismo y Cambio Internacional. Estudio sobre la obra de Robert Gilpin “*War and Change*” y su contemporaneidad en el siglo XXI. Una mirada a Estados Unidos, China y Rusia, Editorial Almaluz, Buenos Aires.

Palacio, P. (2019-b). “Del auge de la globalización a la crisis financiera internacional de 2008”. En *Historia Económica y Social del Mundo Contemporáneo. Ejes para su comprensión, 2da. Edición, Comp. por Llairó, M. de Monserrat & Palacio Priscila*. ERREPAR, Buenos Aires.

Palacio, P.; Llairó, M. (2019). Los acuerdos de integración económica regional. En “*Los acuerdos de integración económica regional*” en *Historia Económica y Social del Mundo Contemporáneo. Ejes para su comprensión, 2da. Edición, Comp. por Llairó, M. de Monserrat & Palacio Priscila*,. ERREPAR, Buenos Aires.

Perry, A. (2003). Neoliberalismo un balance provisorio. Capítulo I. En *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Puello, J., & Rojas, L. (2015). *Neoliberalismo en América Latina. Crisis, tendencias y alternativas*. Asunción: Grupos de trabajo Clacso ISBN: 978-99967-788-3-5 / Pag. 365.

Ruiz, U. (2014). *El pensamiento estructuralista de la cepal y la política industrial del pacto andino*. Aldea Mundo. Universidad de los Andes Venezuela. Vol. 19, núm. 38, julio-diciembre 2014, 69-78.

Sanchez, F., & Campos, S. (2018). *La política exterior de Santos: estrategia y*

*diplomacia por la Paz*. Bogota: Universidad Externado de Colombia.

Serrano, L. O. (11 de noviembre de 2008). Sobre la naturaleza de la integración regional: teorías y debates. *Revista de Ciencia Política/ ISSN: 0716-1417/Revista de Ciencia Política*, vol. 28, núm. 2, 2008, 23. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/324/32414669004.pdf>

Sztulwark, S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano: Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Trujillo Niño et al. (2016). *Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles*. Monografía para optar al título de Especialistas en Estándares Internacionales de Contabilidad y Auditoría. Especialización en Estándares Internacionales de Contabilidad Y Auditoria. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Colombia Obtenido de <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3784/Las%20dificultades%20de%20las%20Pymes%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20Colombia%20para%20lograr%20ser%20competitivas%20y%20sosteni.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=La%20falta%20de%20inversi%C3%B3n%20del,afectando%20considerablemente%20a%20las%20emp>

Vasco, G. (13 de 8 de 2021). <https://basquetrade.spri.eus/es/>. Obtenido de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:N4 -LpRFwn0J:https://basquetrade.spri.eus/wp-content/uploads/2020/06/2006-BTI-INFORME-PAIS-COLOMBIA-cas.pdf+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=ch>