

IMPORTANCIA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN QUE SE NEGOCIA CON
LA UNIÓN EUROPEA, PARA AMPLIAR Y PROFUNDIZAR LAS RELACIONES
ECONÓMICAS COLOMBO-EUROPEAS

ANA MARÍA RAMÍREZ CUBILLOS

UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO
FACULTAD DE RELACIONES INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C., 2010

“Importancia del Acuerdo de Asociación que se negocia con la Unión Europea, para ampliar y profundizar las relaciones económicas colombo-europeas”

Monografía de Grado

Presentada como requisito para optar al título de

Internacionalista

En la Facultad de Relaciones Internacionales

Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario

Presentado por:

Ana María Ramírez Cubillos

Dirigido por:

Ernoko Adiwasio

Semestre I, 2010

A mi familia,

mi fuente más grande de inspiración, mi fortaleza y

razón de vida.

A Erika, amiga del alma, por su compañía, apoyo, instrucción, ánimo y alegría.

Al Profesor Adimasito, por su paciencia, tiempo y sabiduría.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	
1. LA EXPERIENCIA DE MÉXICO Y CHILE DESDE UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA	6
2. HACIA LA AMPLIACIÓN DE LA DINÁMICA COMERCIAL E INVERSIÓN EXTRANJERA ENTRE COLOMBIA Y EL BLOQUE EUROPEO	21
3. SECTOR EMPRESARIAL COLOMBIANO vs. SECTOR EMPRESARIAL EUROPEO	32
4. CONCLUSIONES	42
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Comercio Exterior Chile - UE	9
Gráfico 2. Comercio Total México-UE	14
Gráfico 3. Balanza Comercial México-UE	15
Gráfico 4. Inversión extranjera directa total y proveniente de la UE hacia Chile (Años 1999-2009)	16
Gráfico 5. Inversión extranjera directa de la UE en México (Acumulada 1999-2009)	16
Gráfico 6. Inversión extranjera directa de la UE en México por sector	17
Gráfico 7. Inversión extranjera directa (2000-2008)	25
Gráfico 8. Inversión Extranjera directa por sectores (Acumulado a III trimestre 2008)	25
Gráfico 9. Principales países destino de las exportaciones colombianas hacia la UE	31
Gráfico 10. Porcentaje de contratación pública en la UE por sectores industriales (2004)	38

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Principales Exportaciones e Importaciones de Chile	11
Cuadro 2 .Exportaciones e Importaciones mexicanas a la UE en 2008	12
Cuadro 3. Exportaciones mexicanas por país	14
Cuadro 4. Inversión extranjera directa de la UE en México (Por número de empresas)	18
Cuadro 5. Inversión extranjera directa de la UE en México (Principales ramas)	18
Cuadro 6. Exportaciones chilenas hacia la UE	22
Cuadro 7. Intercambio comercial Colombia – UE	22
Cuadro 8. Principales exportaciones de Chile	26
Cuadro 9. Exportaciones mexicanas a la UE en 2008	27
Cuadro 10. Composición por tamaño y sector de las pymes mexicanas	34
Cuadro 11. Distribución por tamaño del número de empresas chilenas formales y sus ventas	34
Cuadro 12. Fuerza laboral empleada por sector en la UE 2007	37

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Cuadro: “Exportaciones colombinas hacia la UE”

Anexo 2. Documento: “Principales resultados por componente PROTLCUEM (Acuerdo de Asociación entre México y la UE)”.

INTRODUCCIÓN

La primera y segunda guerra mundial son probablemente dos de los hitos históricos más importantes de la historia mundial sobre todo, de la historia de Europa. Fueron dichos eventos los que sentaron las bases de la actual Unión Europea, alentada principalmente por las profundas divisiones, el estado de caos, la pobreza y la destrucción, a la que la guerra había sometido el continente durante más de diez años.

El nacimiento de la CECA (Comunidad Económica del Carbón y del Acero), la CE (Comunidad Europea), la CEE (la Comunidad Económica Europea) y posteriormente la UE (Unión Europea), fue el exitoso intento de establecer una alianza supranacional, en la que los intereses de la Unión se sobrepusieran a los de cada Estado, previniendo de esta forma conflictos futuros.

Efectivamente desde 1951—creación de la CECA¹ se empezó a construir una unión económica, que posteriormente permeó todas las esferas de la sociedad europea, constituyendo en la actualidad la alianza política y económica más avanzada, jamás lograda por ningún otro bloque de Estados.

Pero la idea de integración concebida por el bloque europeo, debía extenderse fuera de los límites continentales; es así como desde hace un par de décadas el accionar económico de la Unión Europea se ha expandido indistintamente por todo el mundo a través de diversos acuerdos y preferencias arancelarias.

Sin embargo, el accionar de la Unión Europea va más allá del ámbito económico, influenciando principios políticos y sociales, basados en la democracia, la participación, la igualdad y el respeto de los derechos humanos. De esta manera, hacia finales de la década de los 90's, el bloque europeo ha propiciado específicamente en Latinoamérica, la negociación de ciertos Acuerdos con el objetivo de ampliar las relaciones entre las partes, no solo en el ámbito económico, sino además en el ámbito político y de cooperación internacional.

¹ Comparar Unión Europea official web site. “Historia de la Unión Europea”. Consulta electrónica.

Es así como hasta el momento, se ha firmado con México y Chile, dos acuerdos de asociación que desde 1998 y 2002, respectivamente, definen las relaciones entre los dos Estados latinoamericanos y el bloque comunitario.

Por su parte la Comunidad Andina –CAN- y la UE también han iniciado negociaciones para un acuerdo de las mismas características que el firmado con México y Chile, pero cuya negociación no pudo ser llevada a término principalmente, por las fuertes diferencias entre los países andinos.

Sin embargo, por la importancia principalmente económica de la UE para algunos andinos², Colombia y Perú se han interesado en continuar las negociaciones que desde 2001 ya se habían establecido.

Desde 2008 tanto Colombia como Perú han negociado este acuerdo, teniendo avances sustanciales en materia de intercambio comercial, inversión extranjera, contratación pública y cooperación; se espera que para mediados del presente año, 2010, la negociación del acuerdo pueda llegar a término y ser ratificado.

La necesidad por parte de Colombia y Perú de poner en marcha este acuerdo y la expectativa respecto a los efectos del mismo, conducen a preguntarse si es este instrumento un elemento efectivo para la ampliación de las relaciones económicas, puntualmente entre Colombia y la Unión Europea.

De lo anterior, se pretende demostrar a lo largo del trabajo presentado a continuación, que el acuerdo de asociación que se negocia entre Colombia y la Unión Europea, con base en la experiencia mexicana y chilena con dicho bloque, si dinamizaría el flujo comercial y de inversión extranjera; sin embargo, podría enfrentar diversos problemas en ámbitos como el de las Compras Públicas, a causa de las grandes asimetrías competitivas entre el sector empresarial colombiano y europeo.

Para abordar la idea anteriormente expresada es necesario en primera instancia, reseñar la experiencia de México y Chile con la suscripción respectiva, del acuerdo de asociación con la Unión Europea, posteriormente analizar los posibles alcances del acuerdo para la ampliación de los flujos comerciales e inversión extranjera entre

² La Unión Europea representa para Colombia un socio de suma importancia pues es su segundo socio comercial, su principal socio de inversión, además uno de los principales aportantes en materia de cooperación social, promoviendo programas dirigidos hacia el fortalecimiento institucional, la cohesión social, la reducción de la pobreza y la buena gobernanza.

Colombia y el bloque europeo y finalmente estudiar los posibles efectos del instrumento en el campo de la competitividad empresarial colombiana respecto a la europea, teniendo en cuenta las profundas asimetrías que entre estos dos actos existen.

El abordaje de este tema obedece a tendencias y conceptos que surgieron durante el desarrollo de la Guerra Fría, a partir de los que se originaron nuevas perspectivas de estudio de las Relaciones Internacionales.

La Globalización, por ejemplo, puede decirse ha sido uno de los procesos que ha contribuido en buena medida, con la continua construcción de tal disciplina, desde la que los Estados han diseñado su política interna y externa.

Conceptos como integración económica, diversificación comercial, ampliación de las relaciones comerciales y políticas, libre comercio, integración cultural, desarrollo tecnológico, entre otros aspectos, son propios del proceso globalizador.

Y son precisamente los Acuerdos de Asociación que establece la UE con diversos Estados, un perfecto ejemplo, que da cuenta de esta tendencia de la globalización, en la que los Estados dejaron de ser actores unitarios en el sistema internacional, para dar paso a procesos que pretende integrar no solo las economías nacionales, sino además políticas de gobierno, instituciones, procesos de toma de decisiones, aspectos culturales, sociales y tecnológicos.

Este proceso de integración es analizado a lo largo de la investigación bajo la perspectiva de la teoría de la interdependencia, según la cual efectivamente, los Estados dejan de ser actores unitarios en el sistema internacional, para formar alianzas entre ellos, bajo regímenes internacionales mutuamente establecidos, abordando temas diversos en el ámbito económico, político y social, conscientes de sus vulnerabilidades y asimetrías, tratando de lograr siempre el mayor beneficio con los menores costos.

De lo anterior, se tiene entonces un régimen internacional, el Acuerdo de Asociación que se negocia con la Unión Europea, que trata una diversidad de temas, diferentes a los tradicionales Seguridad y Poder, bajo una estructura de poder en la que actúan dos actores estatales, Colombia y el bloque europeo, quienes guardan relaciones asimétricas, en virtud de su desarrollo económico y capacidad para influenciar la política internacional. Sin embargo, conscientes de sus debilidades, vulnerabilidades y grandes costos del proceso, deciden negociar ese *régimen*, pues según la *Teoría de la Integración*

*Económica*³, la suscripción de un Acuerdo, como se ha señalado, conduce a la ampliación de las relaciones económicas entre las partes que lo suscriben como consecuencia, de la ampliación en los flujos comerciales, en la diversificación de los socios, así como en los flujos de inversión extranjera.

Por el contenido político y económico de las variables descritas, la investigación a presentar implica una metodología tanto cualitativa como cuantitativa, que permita analizar y describir datos, mediciones, tendencias y estadísticas, bajo un enfoque internacionalista liberal, sumado a una orientación económica subsidiaria que permita abordar la investigación en toda su extensión.

Todo lo anterior, exige ciertos instrumentos de recolección de datos, para la definición de los cuales, es necesario tener en cuenta el tipo de fuente de la información con la cual se cuenta, bien sea primaria o secundaria. Para la investigación propuesta, se emplearán fuentes secundarias, es decir, conocimientos e información captada a través de libros, publicaciones periódicas, manuscritos, filmaciones, grabaciones, entre otros⁴.

Finalmente, la investigación que se presenta a continuación se ordena en tres capítulos. En el primero se hace una descripción de los efectos económicos que la suscripción del acuerdo de asociación entre México, Chile y la Unión Europea respectivamente, generó para las partes latinoamericanas, destacando los resultados en materia de dinamización de los flujos comerciales y de inversión extranjera, así como se destaca sucintamente los diversos problemas que en materia de competitividad se produjeron, debido a las asimetrías en el sector empresarial mexicano y chileno.

El segundo capítulo aborda, a partir de la experiencia mexicana y chilena, los resultados que de la firma de un acuerdo con la Unión Europea, Colombia podría esperar en materia de flujos comerciales e inversión extranjera, destacando el papel

³ En la década de los 60's³, el economista húngaro Bela Balassa, desarrolló la Teoría de la Integración Económica, según la cual, la suscripción de tratados y acuerdos -los cuales constituyen una parte fundamental de cualquier proceso de integración económica- conduce a la intensificación de las relaciones económicas entre las partes que lo suscriben, como consecuencia de la ampliación del espectro en el que se realiza el intercambio comercial, dejando de lado antiguos socios, conduciendo a una mayor diversificación, a una mayor apertura del mercado interno y a la intensificación de flujos de inversión extranjera.

⁴ Comparar Del Carpio Sánchez, Francisco. *Prontuario de investigación documental y de campo*. 1994. pp 15-16.

fundamental de esta última respecto a la transferencia de tecnología, generación de empleo e innovación.

El tercer capítulo aborda las asimetrías del sector empresarial latinoamericano respecto al europeo, en el tema de compras públicas. Se hace especial mención al papel de las pymes en una y otra parte, destacando sus diferencias y similitudes, con el fin de establecer los posibles problemas que Colombia puede esperar, así como las oportunidades que debe aprovechar de la suscripción del acuerdo con la Unión Europea.

1. LA EXPERIENCIA DE MÉXICO Y CHILE DESDE UNA PERSPECTIVA ECONÓMICA

Tanto México, como Chile desde hace algo más de 10 años, suscribieron con la Unión Europea el Acuerdo de Asociación que hasta el día de hoy, rige sus relaciones comerciales, políticas y de cooperación. Han sido hasta el momento los únicos países latinoamericanos que han logrado concluir una negociación de tales características, sirviendo además de modelo para la negociación de acuerdos posteriores de la Unión Europea como ha sido el caso de la negociación con Mercosur, la Comunidad Andina y Japón, por citar algunos ejemplos.

Estos Acuerdos, han constituido una parte fundamental del accionar exterior de la Unión Europea en el mundo, así como de aquellos países que como México y Chile buscan una expansión y diversificación de sus socios políticos y económicos, más allá acuerdos con garantías puramente comerciales.

Por lo anterior, dichos acuerdos, también conocidos como Acuerdos globales o de cuarta generación, no se limitan a ser simples Tratados de Libre Comercio (TLC) sino que además conjugan temáticas políticas y de cooperación internacional.

Para el caso específico de México y Chile, si bien existen diferencias al interior de los textos suscritos respectivamente, los ámbitos que comprende cada uno de los acuerdos son los mismos: el político, económico y de cooperación.

El pilar político busca fortalecer el diálogo entre las partes sobre temas de interés común, con el fin de coordinar posiciones en temas como la democracia, la paz, la seguridad, el desarrollo sostenible y construir posiciones conjuntas ante organismos internacionales, como las Naciones Unidas –ONU- o la Organización Mundial del Comercio –OMC-.

El pilar de cooperación tiene como objetivo contribuir a la aplicación de los principios y objetivos derivados del Acuerdo; incluye 29 ámbitos distintos, que van desde cooperación industrial, fomento de inversiones y PyMEs, pasando por la sociedad del

conocimiento, refugio y derechos humanos, hasta cooperación en el sector agropecuario, pobreza y salud.⁵

El pilar económico y comercial amplía y diversifica todos los intercambios, a través de reducciones paulatinas, progresivas y recíprocas de las medidas arancelarias y no arancelarias. También incluye acceso a mercado para bienes, servicios, inversiones, contrataciones públicas, pagos corrientes y movimientos de capital.⁶

Para efectos de la investigación que se desarrolla, será reseñado a lo largo de este capítulo, solamente los resultados hasta ahora obtenidos por México y Chile, en el ámbito económico y comercial, lo cual no significa que este último aspecto tenga mayor importancia sobre los otros dos, político y de cooperación.

En ese orden de ideas, habrá que establecer que en general, la experiencia de México y Chile con la suscripción del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea ha tenido un efecto positivo en sus economías en tanto que ha contribuido con la diversificación de sus socios comerciales y ampliado sus flujos comerciales y de inversión extranjera. Sin embargo, debido a la escasa preparación del sector empresarial, presentaron ciertos problemas de competitividad respecto a la Unión Europea, lo que se tradujo en un limitado acceso a la participación igualitaria en el campo de las compras públicas.

El 8 de diciembre de 1997 México y la Unión Europea firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, pero no fue hasta julio de 1998, que por lo menos en el ámbito comercial, entro en vigor.

El intercambio comercial, así como la diversificación de socios comerciales e inversionistas, es un tema muy importante para la economía mexicana si se tiene en cuenta que el comercio de este país depende en un 80% del mercado estadounidense. Como lo señala Luz María de la Mora –negociadora internacional de la Secretaría de Economía de México-:

Las razones por las que se decidió firmar un TLC con la Unión Europea son varias. La primera es la necesidad de diversificar las exportaciones mexicanas, dado que éstas tienen gran

⁵ Comparar Jovtis, Ignacio. “Los Acuerdos de Asociación Económica (EPAs): ¿Qué está en juego?”. Documento electrónico.

⁶ Comparar Observatorio América Latina -Formación Académica (ALFA). “Análisis del Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea: especial referencia a los temas agrícolas”. Documento electrónico.

dependencia del mercado de Estados Unidos (...). Así mismo, existe también la posibilidad de atraer mayor inversión. Cerca del 65% de la inversión extranjera que recibe México proviene de Estados Unidos y Canadá. Lo anterior se une a la posibilidad de ampliar la base de insumos. México requiere de muchos insumos para fabricar productos que más adelante también se exportan. El Acuerdo con la Unión Europea abre la posibilidad de tener una mayor diversidad de insumos de calidad, a precios competitivos y con tecnología de punta (...).⁷

Por su parte Chile, inició conversaciones con la Unión Europea desde 1996, con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación, que sentó las bases de las relaciones bilaterales en dicha materia a propósito de temas como la competitividad empresarial, la Inversión extranjera, la educación, etc.

Pero no fue hasta el 18 de noviembre de 2002, que se firma en Bruselas el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, que entró finalmente en vigencia el 1 de febrero de 2003. Chile vio en el mercado europeo la oportunidad de continuar con su estrategia de expansión comercial y política, al respecto de la que el Asesor de la subsecretaría de Relaciones Exteriores de Chile, Dr. Ricardo Herrera hace referencia: “la apuesta política realizada por Chile en la década de los 90’s significaba que dentro de la opción del “regionalismo abierto”, Chile buscaría la mayor cantidad posible de acuerdos, tanto con los distintos actores de la región como fuera de ella (...).”⁸

En el momento de la firma del Acuerdo, Chile se encontraba en plena consolidación de su estrategia comercial, por lo que la Unión Europea, uno de los mercados más importantes del mundo con el que no solo tenía afinidad de tipo económico, sino además político, representaba un aliado fundamental.

En efecto, la suscripción del Acuerdo ha tenido efectos positivos en la dinámica comercial y de inversión tanto de México como de Chile; cabe anotar sin embargo, que los efectos entre uno y otro Estado han sido diferentes, entre otros aspectos y como se verá más adelante, por las fuertes diferencias en la oferta exportadora.

Al observar la Gráfica No. 1, se aprecia un claro crecimiento tanto de las exportaciones, como de las importaciones entre Chile y la Unión Europea; según fuentes consultadas, durante los últimos cinco años, las exportaciones destinadas a los 27 países

⁷ Ver De la Mora, Luz María. “El caso de México desde un enfoque comercial”. En: *Perspectivas de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea*. Marzo 2 de 2007. pp 61 – 78.

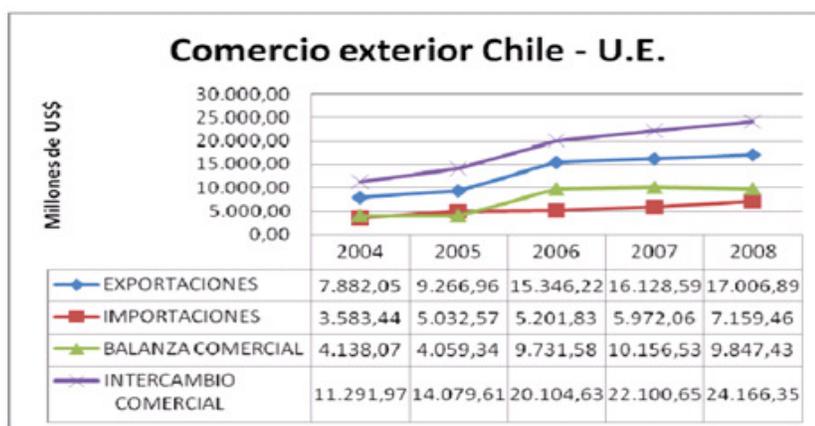
⁸ Ver Herrera, Ricardo. “Experiencias en los Acuerdos de Asociación con la Unión Europea”. En *Perspectivas de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea*. Marzo 2 de 2007. pp 79 – 90.

miembros de la Unión Europea han alcanzado montos que fluctúan entre los US\$7.882,1 y US\$ 17.006,9 millones, registrando durante el 2008 un crecimiento de 5,5% respecto al año 2007 y de un 115,8% respecto a 2004. En cuanto a las importaciones, éstas alcanzaron a US\$ 7.159,5 millones durante el 2008, lo que representa una variación del 19,9% respecto al año anterior y de 99,8% en relación al año 2004.⁹

En el año 2008, las importaciones y exportaciones generaron una Balanza Comercial de US\$ 9.874,4 millones, siendo el mayor monto dentro del período analizado. Por su parte, el intercambio comercial registró un alza de 9,3% en el período 2007 - 2008 y de 114% con respecto al año 2004.

De lo consignado en la Gráfica No. 1 se puede observar también, un crecimiento constante de la balanza comercial, la cual muestra índices superavitarios, que en cuatro años dobló el intercambio comercial, pasando de US\$11.291,97 en 2004 a US\$24.166,35 en 2008.

Gráfico No. 1: Comercio exterior Chile-UE



Fuente: Prochile – Subdirección de Planificación y Control de Gestión, Gerencia de Desarrollo Estratégico. *Comercio Exterior Chile – Unión Europea*. Documento electrónico

Al observar la canasta de la oferta exportadora chilena, comparada con la canasta que demanda de la Unión Europea, se puede explicar en parte el éxito del intercambio comercial entre estos dos actores.

⁹ Comparar Prochile – Subdirección de Planificación y Control de Gestión, Gerencia Desarrollo Estratégico. *Comercio Exterior Chile – Unión Europea*. Documento electrónico.

Dentro de los principales productos que exporta Chile, se encuentra el cobre, el salmón y la celulosa (ver Cuadro No. 1), mientras que la Unión Europea exporta a Chile, productos como petróleo, vehículos y teléfonos celulares. En general ninguno de los dos actores, ofrece al otro, productos que el mismo produce, lo que hace atractivos los productos que Chile ofrece para suplir las necesidades del mercado Europeo, y viceversa.

El mercado mexicano por otro lado, si se observa su oferta exportadora, contra lo que de la Unión Europea demanda (ver Cuadro No. 2), se encuentra que dentro de sus principales rubros de exportación tanto como de importación están aceites de petróleo, así como automóviles de turismo y demás vehículos automóviles para el transporte de personas.

De lo anterior, la oferta mexicana, a diferencia de la chilena, puede resultar ser no tan atractiva para el mercado europeo, en tanto que su fortaleza exportadora se centra en productos que la Unión Europea también produce.

Cuadro No. 1: Principales exportaciones e importaciones de Chile

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CHILE MAIN CHILEAN EXPORTS

	Millones / Millions USD		Estructura / Share (%)	
	2002	2008	2002	2008
Cobre / Copper	6.275,0	36.390,1	35,5	52,1
Molibdeno / Molybdenum	271,2	3.088,0	1,5	4,3
Celulosa / Cellulose	756,1	1.721,3	4,3	2,5
Salmón / Salmon	816,7	2.625,2	4,6	3,8
Vinos / Wine	645,2	1.242,5	3,6	1,8
Uva Fresca / Fresh grapes	321,3	407,1	1,8	0,6
Madera Aserrada / Sawn wood	471,8	1.095,2	2,7	1,6
Manzanas Frescas / Fresh apples	394,2	736,2	2,2	1,1
Harina de Pescado / Fishmeal	322,0	491,9	1,8	0,7
Metanol / Methanol	254,0	663,4	1,4	1,0

PRINCIPALES IMPORTACIONES DE CHILE MAIN CHILEAN IMPORTS

	Millones / Millions USD		Estructura / Share (%)	
	2002	2008	2002	2008
Petróleo / Petroleum	1.615,1	5.018,3	10,3	12,6
Vehículos / Vehicles	591,4	1.901,7	3,8	4,1
Molibdeno sin tostar / without toasting molybdenum	29,8	858,9	0,2	1,3
Teléfonos celulares / Mobile Phones	233,4	694,5	1,5	1,5
Gasolina para vehículos sin plomo 97 octanos / Unleaded gasoline for vehicles 97 octanes	26,5	495,2	0,2	0,8
Gas Natural / Natural Gas	311,4	493,5	2,0	0,7
Propano Licuado / Liquefied propane	105,7	423,7	0,7	0,9
Carnes de bovinos / Bovine meats	6,3	345,2	0,0	0,7
Volquetes automotores / Automotive dumps	38,7	329,3	0,2	0,6
Otros Medicamentos para consumo humano / Other medicines for human consumption	133,2	302,9	0,8	0,8

Fuente: DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.
Source: DIRECON, based on Central Bank of Chile.

Fuente: Secretaría de Economía de México, Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales.
"Exportaciones totales de México". Documento electrónico.

Cuadro No. 2: Exportaciones e Importaciones mexicanas en 2008

Exportaciones mexicanas a la UE en 2008			Importaciones mexicanas de la UE en 2008		
Principales Productos (partida)	Millones dólares	%	Principales Productos (partida)	Millones dólares	%
Total	20,307	100.0	Total	39,333	100.0
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	4,494.6	22.1	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso.	6,000	15.3
Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles para el transporte de personas.	3,524.9	17.4	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.	2,079	5.3
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos; videófonos.	1,655.4	8.2	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06)	1,312	3.3
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinarias visuales.	1,285.4	6.3	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles para transporte de personas	1,230	3.1
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades.	640.1	3.2	Productos laminados planos de acero inoxidable.	621	1.6
Productos intermedios de hierro o acero sin alear.	537.0	2.6	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos; videófonos.	537	1.4
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso.	241.7	1.2	Aparatos de corte, seccionamiento, protección, empalme o conexión de circuitos eléctricos.	529	1.3
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.	225.8	1.1	Máquinas-aparatos mecánicos con función propia	450	1.1
Partes destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 u 84.08.	200.3	1.0	Motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión (motores Diesel o semi-Diesel).	436	1.1
Minerales de molibdeno y sus concentrados.	177.8	0.9	Maquinaria o componentes para la fabricación de productos, Regla 8a de las Complementarias.	425	1.1

Fuente: Secretaría de Economía de México, Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales. "Exportaciones totales de México". Documento electrónico

Respecto a la dinámica del intercambio comercial, entre México y la Unión Europea, también se observan varios comportamientos; por un lado, una balanza con una tendencia deficitaria constante, lo cual no debe atenuar que efectivamente, luego de la firma del Acuerdo de Asociación se observó un crecimiento notorio de las exportaciones mexicanas hacia el bloque (ver Cuadro No. 4). De 1993 a 1999 (año anterior a la entrada en vigencia del tratado), el crecimiento anual de las exportaciones no fue mayor a los US\$400.000, mientras que si se observa el periodo 2000/2008, se puede calcular un crecimiento anual promedio cercano a los US\$2.000.000

Al observar el Gráfico No. 2, se puede apreciar igualmente, un crecimiento de las importaciones constante a partir de 1999, incremento estimado según estadísticas revisadas, en 197%, durante el período 1999/2008.

Algunas fuentes académicas consultadas, critican profundamente el hecho que aún luego de la firma del Acuerdo de Asociación, la balanza comercial haya mantenido una tendencia deficitaria;¹⁰ y es cierto, como se puede observar en el gráfico No. 2; sin

¹⁰ Comparar Arriaga, Ruiz Diana."Evolución de las Relaciones de México y la Unión Europea a consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio (ILCUEM)". Documento electrónico.

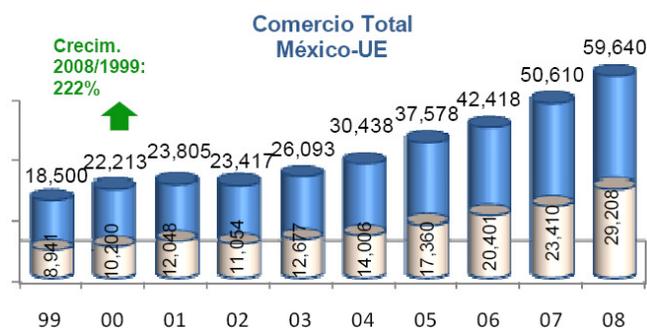
embargo, es posible que las causas de dicho comportamiento no se deban estrictamente a deficiencias del Acuerdo, sino a cuestiones propias que caracterizan no solo a la economía mexicana, sino en general a varias latinoamericanas: una oferta exportadora poco diversificada, basada en recursos naturales y con un escaso valor agregado.

Cuadro No. 3: Exportaciones mexicanas por país (valor en millones de dólares)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	enero-Julio 2009
TOTAL	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,539.3	136,361.8	166,120.7	158,779.7	161,046.0	164,766.4	187,998.6	214,233.0	249,925.1	272,044.2	292,636.5	122,267.0
HOORTEAMÉRICA	44,419.5	53,127.9	67,255.0	82,017.1	95,235.9	103,667.7	121,975.7	149,783.9	139,714.0	144,889.0	147,335.1	167,813.5	187,797.3	216,975.6	229,898.0	241,686.7	102,911.1
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	65,190.0	79,780.5	92,931.0	101,950.7	118,632.0	146,214.5	136,446.4	141,897.7	144,293.4	164,522.0	183,562.8	211,799.4	223,403.6	234,557.1	98,524.6
Canadá	1,568.7	1,482.8	2,065.1	2,236.6	2,304.8	1,717.0	3,343.7	3,569.4	3,267.6	2,991.3	3,041.8	3,291.5	4,234.5	5,176.2	6,494.4	7,129.6	4,386.6
ALADI	1,697.1	1,772.6	3,594.7	4,278.9	4,733.9	3,941.4	2,791.0	3,341.4	3,442.2	3,039.9	2,918.1	4,214.2	6,059.8	8,162.9	11,087.9	14,149.7	5,153.9
Argentina	282.9	247.7	351.1	551.1	578.6	477.4	293.2	337.6	304.4	125.2	235.2	569.0	672.3	952.2	1,130.0	1,318.8	565.9
Bolivia	17.1	13.4	24.1	29.3	27.2	35.8	29.4	26.3	22.7	19.3	22.9	32.8	36.9	35.5	48.3	101.6	33.8
Brasil	292.2	376.1	860.6	982.2	882.5	739.1	518.6	690.3	714.5	658.2	621.1	863.1	890.2	1,147.3	2,010.7	3,371.2	1,173.0
Colombia	238.8	306.0	485.3	476.2	562.8	528.0	407.3	500.8	556.5	658.1	662.5	788.7	1,548.3	2,132.1	2,943.4	3,036.7	1,365.0
Chile	199.7	204.4	552.6	781.3	984.7	735.8	437.2	548.7	461.3	322.5	381.2	442.9	667.7	904.9	1,170.4	1,588.6	464.8
Ecuador	56.5	109.8	154.6	172.9	174.7	165.9	77.0	117.8	147.5	178.6	174.5	214.9	309.2	386.3	448.4	646.9	242.0
Paraguay	12.6	10.5	21.9	32.6	25.0	15.1	8.7	10.5	12.3	9.2	8.5	10.8	14.3	27.1	46.7	112.1	41.1
Perú	94.2	110.4	216.4	244.7	291.5	229.1	198.1	211.5	193.8	233.1	193.8	249.9	345.0	533.5	676.7	1,181.2	294.2
Uruguay	179.5	46.8	49.4	104.5	62.9	73.3	53.4	61.6	51.1	25.9	34.3	37.2	65.6	66.5	89.7	169.4	48.3
Venezuela	228.0	173.8	447.0	531.6	815.8	656.9	520.0	596.9	776.4	666.4	420.9	828.0	1,288.7	1,783.2	2,333.0	2,313.9	770.9
Cuba 2/	95.5	173.8	431.7	372.4	328.1	285.0	248.1	239.6	201.7	143.3	163.1	176.9	221.6	194.4	190.5	309.4	135.0
CENTROAMÉRICA	502.3	560.2	804.4	961.5	1,278.8	1,410.3	1,406.1	1,555.2	1,586.9	1,528.4	1,579.2	1,770.0	2,400.8	2,848.0	3,570.2	4,034.7	1,680.1
Belize	26.8	27.4	22.6	33.3	34.9	40.5	40.6	49.7	42.8	67.0	59.0	60.4	81.1	86.9	102.1	121.7	58.1
Costa Rica	99.6	94.6	178.2	209.2	246.4	290.1	291.3	353.9	350.6	372.9	352.5	387.3	420.7	521.8	687.1	921.5	358.6
El Salvador	113.0	128.5	155.3	176.7	240.3	245.8	289.9	306.9	331.1	291.7	286.4	317.2	471.6	496.9	516.7	772.3	273.6
Guatemala	203.8	218.3	330.2	375.2	541.2	623.0	578.0	573.6	597.1	548.2	590.1	672.5	863.7	935.4	1,151.8	1,388.3	647.3
Honduras	38.5	70.0	84.2	106.5	127.3	145.8	131.6	148.6	136.1	155.7	160.6	182.1	239.6	284.5	382.1	459.4	226.6
Nicaragua	20.7	21.3	33.8	60.5	88.6	65.1	74.7	122.5	129.2	93.0	130.7	150.6	324.1	522.4	730.4	371.4	115.8
UNIÓN EUROPEA	2,794.0	2,810.3	3,713.8	3,554.6	3,979.5	3,988.1	5,157.3	5,799.4	5,646.9	5,626.2	6,211.9	6,818.2	9,141.8	10,966.8	13,943.5	17,079.9	6,109.2

Fuente: Secretaría de Economía de México, Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales. "Exportaciones totales de México". Documento electrónico

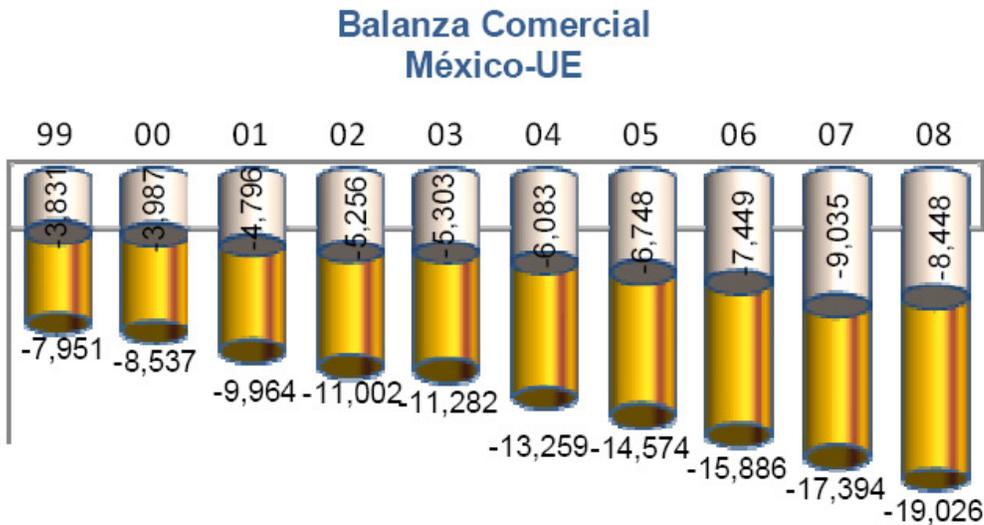
Gráfico No. 2: Comercio Total México-UE





Fuente: Lobejón Herrero, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Revista ICE: la apertura externa de la economía mexicana*. No. 795. (Noviembre-Diciembre2001). Documento electrónico.

Gráfico No. 3: Balanza Comercial México-UE



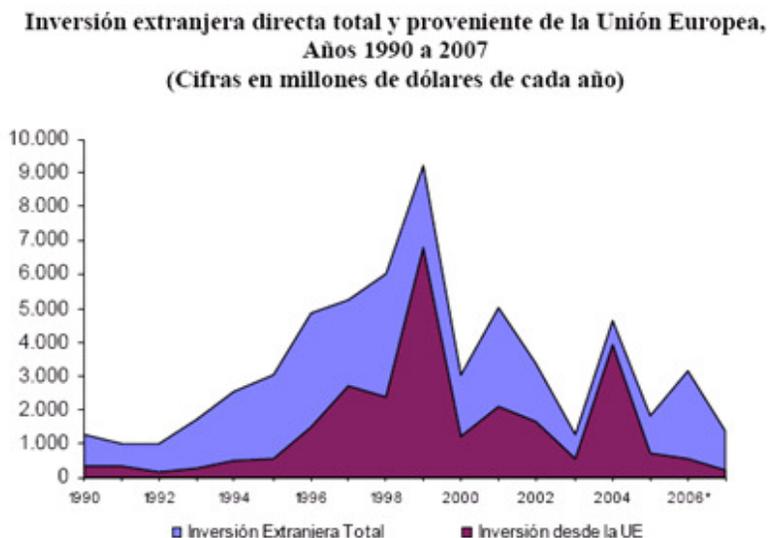
Fuente: Lobejón. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. Documento electrónico.

Una vez establecidas las características del comportamiento en cuanto al flujo comercial tanto mexicano como chileno respecto a la Unión Europea, se abordará a continuación los efectos que el Acuerdo ha tenido sobre los flujos de Inversión Extranjera hacia cada uno de los Estados latinoamericanos en cuestión.

Así como en el ámbito comercial, en el sector de la Inversión Extranjera Directa –IED- los resultados obtenidos tanto por Chile como por México difieren uno del otro relativamente; sin embargo, guardan un comportamiento similar en tanto que se observa un crecimiento para México, constante, para Chile con importantes variaciones

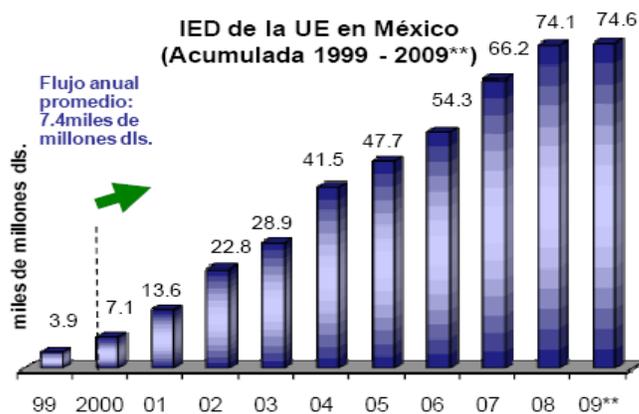
(ver Gráficos No. 4 y 5), que a fin de cuentas, denotan la influencia que ciertamente ha tenido la suscripción del Acuerdo con el bloque Europeo.

Gráfico No. 4: Inversión extranjera directa total y proveniente de la UE



Fuente: Prochile – Subdirección de Planificación y Control de Gestión, Gerencia Desarrollo Estratégico. *Comercio Exterior Chile – Unión Europea*. Documento electrónico

Gráfico No. 5: IED de la UE en México



Fuente: Lobejón, “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. Documento electrónico

Aún cuando, como se ha anotado, existe efectivamente un crecimiento de la IED proveniente de la Unión Europea, al observar el Gráfico 6 y los Cuadros 4. y 5, se puede ver que la IED de la UE por sector, se dirige en su mayoría al sector de la industria manufacturera con 35.9% y los servicios financieros con 28.7%, lo cual indica una diferencia porcentual de 7.2%; dicha cifra resulta ser sustancial si se tiene en cuenta que las empresas del sector financiero a las que se dirige la IED son aproximadamente 1.163 y las del sector de la industria manufacturera (base de la economía mexicana) son 2.223, casi el doble (ver Cuadro No. 10).

Gráfico No. 6: IED de la UE en México (por sector)

**IED de la UE en México
(Por número de empresas)**

Sector	Núm. de empresas	%
Otros servicios	2,995	32.2
Industria manufacturera	2,223	23.9
Comercio	2,149	23.1
Servicios financieros	1,163	12.5
Construcción	409	4.4
Comunicaciones y transportes	158	1.7
Agua y electricidad	84	0.9
Minería	74	0.8
Agricultura	47	0.5
TOTAL	9,302	100.0

Fuete: Chacón, Mario. “México y la Unión Europea, una década de relaciones”.

Cuadro No. 4: IED de la UE en México



Fuente: Secretaría de Economía de México. “Exportaciones Documento electrónico. totales de México”. Documento electrónico

Cuadro No. 5: IED de la UE en México (principales ramas)

IED de la UE en México (Principales ramas)

Rama	%
Servicios de instituciones crediticias, bancarias y de crédito.	21.8
Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados.	9.5
Comunicaciones.	8.6
Industria automotriz.	5.9
Industria básica del hierro y del acero.	5.3
Otros productos alimenticios para el consumo humano.	4.8
Comercio de productos no alimenticios al por mayor.	3.5
Electricidad.	2.8
Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	2.6
Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	2.2
Otros	33.2
Total de RAMAS	100.0

Fuente: Secretaría de Economía de México. “Exportaciones totales de México”. Documento electrónico

El panorama anteriormente abordado, sugiere que efectivamente existen deficiencias en la efectividad del Acuerdo respecto a las empresas latinoamericanas hacia las que se están dirigiendo los principales capitales extranjeros, así como en la participación de las pequeñas y medianas empresas, que son la base puntualmente, de la economía chilena y mexicana.

La tendencia de la IED europea en México y en cierta forma en Chile, según se puede observar en las gráficas arriba señaladas, es la compra de activos sobre todo en el sector servicios y en particular en los servicios financieros. Según lo señala Manuel Pérez Rocha¹¹, los ganadores de esta apertura en el sector financiero son los grandes conglomerados financieros de España, Países Bajos y el Reino Unido¹². Además, la inversión europea en el sector financiero del país no ha reactivado el crédito para la estructura productiva de México y las micro, pequeñas y medianas empresas – Pymes- se mantienen en permanente estado de quiebra.

Para el caso colombiano el escenario no es muy diferente; con la firma del acuerdo de asociación los bancos y empresas europeas tendrían las mismas condiciones de trato y acceso a préstamos bancarios. Las europeas son empresas o entidades con un índice de riesgo mucho menor que cualquier empresa colombiana debido a su trayectoria, tamaño y garantías en el momento de efectuar cualquier préstamo, lo que ciertamente dejaría en desventaja a empresas colombianas más pequeñas o con una trayectoria menor que la europea.

En virtud de lo anterior, las empresas colombianas deben unirse, aprovechar las ventajas en materia de cooperación que el acuerdo contenga y aprender de la trayectoria y disciplina de las empresas europeas; la única salida es observar, imitar, aprender y aprovechar.

En México y Chile, aún cuando en el mismo texto de los Acuerdos de Asociación se ha dedicado capítulos enteros referentes a la cooperación para la promoción del sector empresarial, la continua inyección de capital en grandes empresas, sobre todo del sector de servicios, dejan ciertamente en desventaja a aquellas empresas

¹¹ Ver Pérez Rocha, Manuel. “El Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea a Tres Años: como en el TLCAN sólo promesas incumplidas”. Documento electrónico

¹² Los principales Estados miembros de la UE en México concentran el 92% de la IED de la UE entre 1999 y septiembre 2008 y son: España (46%), Países Bajos (31%), Reino Unido (10%) y Alemania (5%).

más pequeñas que solo en México y Chile representan, como se verá en el capítulo tercero, más del 60% del PIB de cada uno de los países y cuyo porcentaje de participación, según fuentes consultadas, se cifra aproximadamente en cerca del 90%,¹³ precisamente en el sector de más competencia con el bloque europeo, el industrial y de servicios.

Así como ocurre con la falta de diversificación de la oferta exportadora de los Estados latinoamericanos, resulta complejo asegurar que la causa de esta, así como de la falta de competitividad de la Pyme en Latinoamérica, se deriva de efectos relacionados directamente con los Acuerdos de Asociación suscritos con la Unión Europea; no obstante, independientemente de cuales sean las causas, tanto México, Chile, como la Unión Europea son conscientes de dichas carencias por lo que esperan subsanar algunas de ellas en las etapas subsiguientes del Acuerdo, tal como es el programa denominado para México 2007-2013, en cuyo contenido no nos detendremos, pero que resulta de suma importancia denotar, pues será esta etapa la principal fuente de recursos provenientes desde la Unión Europea hacia México, por lo menos hasta el 2013.

En suma, se tiene que efectivamente la experiencia de México y Chile con la suscripción del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea ha tenido un efecto positivo en sus economías en tanto que ha contribuido con la diversificación de sus socios comerciales y ampliado sus flujos comerciales y de inversión extranjera. No obstante se evidencia por lo menos, por parte de México, una necesidad de diversificar su oferta exportadora, para aprovechar a cabalidad las ventajas del Acuerdo, así como una mayor diversificación en los polos hacia los cuales es dirigida la IED, permitiendo así una mayor participación de las pequeñas y medianas empresas –Pymes– latinoamericanas, que como se ha señalado tienen un importante porcentaje de participación en la economía tanto mexicana como chilena.

¹³ Comparar Portal Universo Pyme. “2009 detonará el crecimiento”. Consulta electrónica.

2. HACIA LA AMPLIACIÓN DE LA DINÁMICA COMERCIAL E INVERSIÓN EXTRANJERA ENTRE COLOMBIA Y EL BLOQUE EUROPEO

Siempre que un Estado suscribe un Acuerdo Comercial, como un acuerdo de asociación, TLC, etc., efectivamente, lo hace con el ánimo de ampliar sus relaciones comerciales con otros Estados y en esa medida aumentar sus flujos comerciales; como se señaló en el capítulo primero, la intensificación de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y varios Estados latinoamericanos es una de las razones por las cuales estas partes se han interesado en negociar un Acuerdo de ese tipo.

De lo anterior, y teniendo en cuenta la experiencia de México y Chile abordada en el capítulo primero, es posible prever efectivamente un aumento en el flujo comercial entre el bloque europeo y Colombia; sin embargo, no se debe olvidar que además de ventajas comerciales, la firma del Acuerdo de Asociación representa también oportunidades para atracción de inversión extranjera, transferencias de tecnología, entre otros aspectos, que permitirán potencializar sectores económicos colombianos muy importantes para un verdadero desarrollo de la economía nacional.

Como se señaló en el primer capítulo, desde la firma del Acuerdo de Asociación tanto en Chile como en México, se ha observado una intensificación de los flujos comerciales; el intercambio comercial entre México y la Unión Europea aumentó en cerca de un 222% de 1999 a 2008 (ver Gráfico No. 2, Cap. I), mientras que el intercambio con Chile, creció más del doble en el periodo 2004/2008, pasando de US\$11.291,97 millones a US\$24.166,35 (ver Gráfico No. 1 Cap. I) , cifra que se debe resaltar si se tiene en cuenta que antes de la entrada en vigencia del Acuerdo, en el período de 1999/2002, el intercambio comercial, en la misma cantidad de tiempo – cuatro años- tan solo creció cerca de US\$250.000, pasando en 1999 de US\$6.970,1 a US\$7.213,6 en 2002 (ver cuadro No. 6).

Cuadro No. 6: Exportaciones chilenas hacia la UE (Millones de dólares)

(millones de US\$)	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones	4.121,6	4.500,4	4.607,3	4.234,8	4.859,7
Importaciones	2.848,4	2.880,2	3.064,0	2.978,8	3.219,2
Balanza Comercial	1.273,2	1.620,1	1.543,3	1.256,0	1.640,5
Intercambio Comercial	6.970,1	7.380,6	7.671,3	7.213,6	8.078,9

Fuente: ProChile

Fuente: Prochile – Subdirección de Planificación y Control de Gestión, Gerencia Desarrollo Estratégico. *Comercio Exterior Chile – Unión Europea*. Documento electrónico

En el caso de Colombia, aún cuando no se ha firmado el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, las fuentes consultadas señalan que por lo menos desde 2003, el intercambio comercial ha crecido sostenidamente (ver Cuadro No.12).

Actualmente, el intercambio comercial entre Colombia y la Unión Europea se rige bajo el Sistema de Preferencias Arancelarias de la Unión Europea (SGP, posteriormente SGP plus).

Cuadro No. 7: Intercambio comercial Colombia-UE

Intercambio comercial Colombia – UE (millones de US\$)				
Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Comercio Global
2003	1,864	2,182	-318	4,046
2004	2,340	2,308	32	4,648
2005	2,817	2,889	-72	5,706
2006	3,335	3,552	-217	6,887
2007	4,383	4,063	320	8,446
2008*	4,790	5,300	-510	10,090
Marz2008	1,359	1,128	231	2,487
Marz2009*	1,277	1,041	236	2,318

Fuente: DANE, DIAN, MINCOMERCIO
2009* provisional

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Unión Europea Perfil Económico-Comercial”. Documento electrónico

Con la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación, el universo arancelario que actualmente se negocia con el bloque europeo, no solo quedaría incluido dentro del nuevo acuerdo, sino que además se ampliaría; por lo que como se ha dicho, efectivamente se puede esperar una intensificación de las relaciones comerciales entre las partes, a través de nuevas preferencias arancelarias y condiciones preferenciales, muy

diferentes a las que por años se ha manejado bajo el denotado SGP.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) fue creado a inicios de la década de los 70, bajo el auspicio del entonces GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), hoy OMC (Organización Mundial del Comercio). La entonces Comunidad Europea, fue el primer grupo de países desarrollados en implementar un esquema SGP en 1971; este sistema constituye un esquema de preferencias arancelarias concedidas unilateralmente a los productos originarios de los países que más lo necesitan. Dependiendo del régimen al cual tiene derecho el país beneficiario, éste puede gozar ya sea de un acceso libre ó de una reducción de derechos de aduana para prácticamente el total de sus exportaciones.¹⁴

Este Sistema desde su creación, ha sido modificado en diversas ocasiones; el 23 de junio de 2005 la Comisión Europea adoptó el nuevo reglamento del SGP, que contempla tres sistemas preferenciales: el General SGP, el SGP Plus y el régimen en beneficio de los Países Menos Adelantados, PMA.

Anterior a estos tres nuevos sistemas, regía el sistema de SGP drogas, el cual otorgaba preferencias arancelarias, principalmente, a Estados con problemas de producción de narcóticos; por su parte, los tres nuevos sistemas, están orientados principalmente a incentivar el desarrollo sostenible, la protección a los derechos humanos, la protección ambiental, la lucha contra las drogas ilícitas y el buen gobierno.

De lo anterior, la Unión Europea exige a los países que se benefician de las preferencias ratificar y efectivamente implementar 27 convenciones internacionales en tales áreas, ratificación que de no ser efectiva, se traduce en la no renovación y posterior pérdida de las preferencias arancelarias.

Por otro lado, *mediante el Reglamento SGP 732 del Consejo del 22 de julio de 2008, Colombia fue incluido para los próximos tres años, a partir del 1º de enero de 2009 y hasta el 31 de diciembre de 2011, como beneficiario de las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea, como estímulo especial al desarrollo sostenible, más conocido como Régimen “SGP Plus”.*¹⁵

Las preferencias otorgadas bajo este Sistema, efectivamente han contribuido con la dinámica de las relaciones comerciales de Colombia con la Unión Europea, sin embargo, el hecho que la vigencia de las preferencias esté sujeta a la ratificación e

¹⁴ Ver Ministerio Comercio y Turismo del Perú. “Relación comercial Perú-Unión Europea, Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias SGP de la UE”. Documento electrónico.

¹⁵ Comparar Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Sistema Generalizado de Preferencias–SGP”. Consulta electrónica.

implementación de ciertas convenciones y que deba ser renovada cada tres años, no permite establecer una relación estable y participativa con el bloque europeo, en la que las empresas europeas construyan una percepción de confianza para promover inversión extranjera directa, ni construir posiciones políticas comunes ante diversos organismos internacionales, ni en suma, construir una relación equitativa de mutuo beneficio.

Con la suscripción del acuerdo de asociación, Colombia ya no tendría que ratificar las diversas convenciones, ni mucho menos renovar el acceso a las preferencias cada tres años -pues el acuerdo no tiene un término fijo de vigencia-, lo que ciertamente contribuiría aún más no solo con la intensificación comercial, sino con el volumen de inversión extranjera directa hacia el territorio nacional.

A propósito de la Inversión Extranjera Directa (IED), no hay que olvidar que lo que se ha negociado con la Unión Europea, no solo son temas en materia de intercambio comercial, sino también en el tema de Inversión; como lo señala Yudi Zapata¹⁶ en su publicación *La Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea hacia América latina:*

El método de entrada de las principales multinacionales eléctricas, (...) la inversión extranjera es una de las actividades que aunque mayores riesgos por parte del inversor implica, en términos de seguridad, estabilidad política y económica del Estado o el nuevo mercado al que entra, es una actividad que representa mayores beneficios no solo para el inversor, sino además para el receptor de dicha inversión, en términos de generación de empleo ,transferencia de tecnología, entre otros aspectos (...).¹⁷

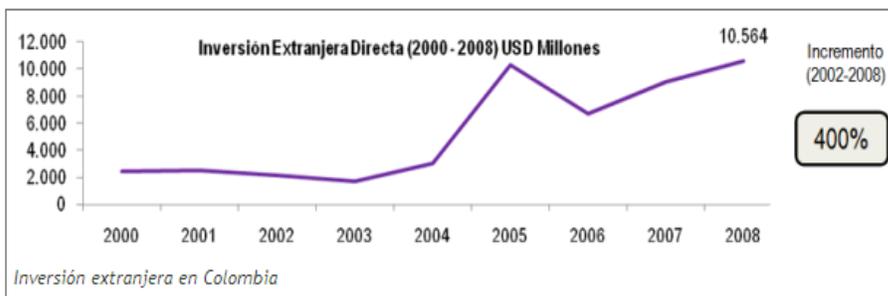
La inversión extranjera directa europea, fue un factor clave para el desarrollo de México y Chile, luego de la respectiva suscripción del Acuerdo de Asociación. Como se observó a lo largo del primer capítulo, luego de la suscripción del Acuerdo, el volumen de inversión extranjera hacia cada uno de dichos Estados tuvo un crecimiento significativo (ver gráfico No. 4 y No.5, Cap. I).

En el caso de Colombia, aún cuando el comportamiento de la inversión no ha tenido un comportamiento uniforme (ver Gráfico No. 7), si se ha visto un crecimiento sostenido por lo menos, en el período de 2006/2008.

¹⁶ Negociadora Internacional de la Universidad EAFIT, Master en Ciencias Económicas con énfasis en Economía Internacional de la Universidad Nacional de Colombia. Candidata a Doctor en Dirección de Empresas Internacionales de la Universidad de Valencia-España. Gerente de la empresa International View Consulting

¹⁷ Ver Zapata, Yudia. “La Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea hacia América latina: el método de entrada de las principales multinacionales eléctricas”. p 135.

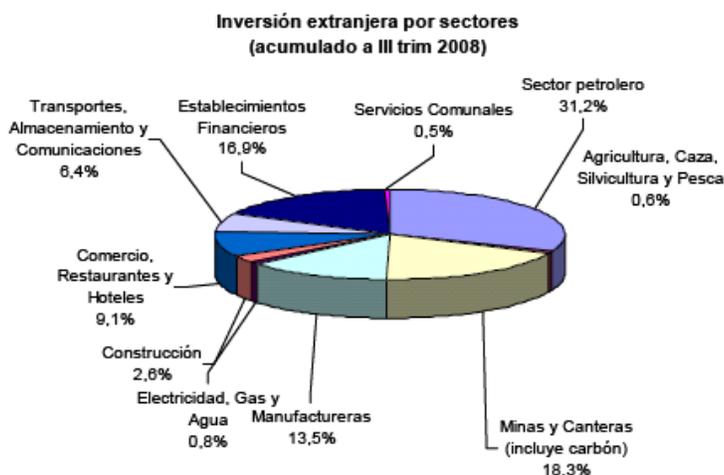
Gráfico No. 7: Inversión extranjera directa (2000-2008)



Fuente: Proexport Colombia. “Colombia en cifras. Inversión Extranjera”. Documento electrónico

Al observar la composición de la inversión europea por sectores, se observa un comportamiento muy similar al que presenta la inversión también proveniente de Europa hacia Chile y México respectivamente (Ver capítulo I). La mayoría de la inversión esta dirigida hacia sectores de bienes tradicionales de bajo valor agregado tales como el petróleo, el cobre, el carbón u otros minerales incluidos dentro del rubro de minas y canteras (Ver Gráfico No. 8).

Gráfico No. 8: Inversión extranjera por sector (acumulado a III trimestre de 2008)



Fuente: Chacón. México y la Unión Europea, una década de relaciones. Documento electrónico.

Con la firma del Acuerdo de Asociación es indispensable lograr una mayor inyección de capital y aprovechamiento de acceso a la tecnología no solo en los sectores

anteriormente denotados, con los que el mercado colombiano ha logrado un relativo posicionamiento en el mercado europeo, sino además promover otros rubros sobre todo en el sector Agroindustrial, el sector floricultor, la construcción, por nombrar algunos. Es en este aspecto del aprovechamiento de la inversión extranjera directa, en el que la suscripción del acuerdo adquiere mayor importancia.

Si se observa nuestra oferta exportadora, o la de México o Chile, se puede concluir que en realidad no es una oferta diversificada la que se ofrece a la Unión Europea. En el cuadro No. 8, No. 9 y el Anexo 1, se observa que efectivamente son productos tradicionales los que mayor participación tienen en el mercado europeo: en el caso de Chile, se encuentra el cobre con un 52.1% de participación, en el caso de México el petróleo tiene una participación menor que la de Chile, pero no menos representativa del 22.1% y en el caso de Colombia entre el petróleo, el carbón y el ferróniquel, suma una participación que en 2008 superó el 70% del total exportable a la Unión Europea.

Cuadro No. 8: Principales exportaciones de Chile

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CHILE				
MAIN CHILEAN EXPORTS				
	Millones / Millions USD		Estructura / Share (%)	
	2002	2008	2002	2008
Cobre / Copper	6.275,0	36.390,1	35,5	52,1
Molibdeno / Molybdenum	271,2	3.088,0	1,5	4,3
Celulosa / Cellulose	756,1	1.721,3	4,3	2,5
Salmón / Salmon	816,7	2.625,2	4,6	3,8
Vinos / Wine	645,2	1.242,5	3,6	1,8
Uva Fresca / Fresh grapes	321,3	407,1	1,8	0,6
Madera Aserrada / Sawn wood	471,8	1.095,2	2,7	1,6
Manzanas Frescas / Fresh apples	394,2	736,2	2,2	1,1
Harina de Pescado / Fishmeal	322,0	491,9	1,8	0,7
Metanol / Methanol	254,0	663,4	1,4	1,0

Fuente: Secretaría de Economía de México, Subsecretaria de Negocios Comerciales Internacionales. "Exportaciones totales de México". Documento electrónico

Cuadro No. 9: Exportaciones mexicanas a la UE en 2008

Exportaciones mexicanas a la UE en 2008		
Principales Productos (partida)	Millones dólares	%
Total	20,307	100.0
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	4,494.6	22.1
Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles para el transporte de personas.	3,524.9	17.4
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos; videófonos.	1,655.4	8.2
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinarias visuales.	1,285.4	6.3
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades.	640.1	3.2
Productos intermedios de hierro o acero sin alear.	537.0	2.6
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso.	241.7	1.2
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.	225.8	1.1
Partes destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 u 84.08.	200.3	1.0
Minerales de molibdeno y sus concentrados.	177.8	0.9

Fuente: Secretaría de Economía de México, Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales. “Exportaciones totales de México”. Documento electrónico

Sin embargo, si se observa en las gráficas anteriormente referenciadas, especialmente en el caso de Chile, algunos renglones más abajo, se pueden apreciar ciertos productos que aunque no tienen una participación tan alta como la del petróleo, el carbón o el cobre, cada vez adquieren mayor representación en la oferta exportable.

Chile consiente de su fuerza agrícola, se ha dedicado ha especializarse en ciertos productos como las frutas secas, frutas frescas y el vino; tanto así que hoy en día los vinos chilenos tienen su propio mercado y reconocimiento en el mundo.

Al observar el Anexo 1, sobre las Exportaciones Colombianas, se observa que efectivamente el sector floricultor y agrícola, ha tenido un crecimiento, que se puede decir, ha sido constante durante los últimos años. Por ejemplo, desde 1994 a 2008, pasamos de exportar US\$72.477 en el sector floricultor a exportar cerca de US\$108.507 en la actualidad.

A continuación se tomará como ejemplo la situación actual del sector floricultor colombiano, con el fin de entender puntualmente los efectos del acuerdo de

asociación sobre un sector determinado.

Como se sabe, el sector floricultor colombiano atraviesa por una difícil situación económica, marcada por pérdidas crecientes de los productores, que en buena medida se explican por la evolución reciente de la tasa de cambio y la consiguiente reevaluación del peso¹⁸. No obstante, esta no es la única razón por la que este sector ha sufrido pérdidas; según información consultada de la Asociación Colombiana de exportadores de flores –ASOCOLFLORES-, el sector también presenta serios problemas relacionados con:

- La imposición de restricciones de carácter ambiental y social por parte del mercado europeo y japonés. La imposición de estas barreras se origina en: i) el impacto negativo sobre el medio ambiente por la utilización de ciertos insumos y, ii) las condiciones de contratación de mano de obra¹⁹.
- Baja utilización de cambio técnico y poca investigación y desarrollo de nuevas variedades y técnicas de producción a nivel nacional
- Lo anterior lleva a que los requerimientos de innovación de la producción nacional dependan de las importaciones de esquejes- trozo de tallo verde que se siembra para multiplicar la planta-, que son desarrollados por competidores tales como Holanda e Israel, quienes realizan grandes inversiones en investigación y desarrollo.
- La dependencia al desarrollo de variedades por otros productores internacionales, hacen que las flores de Colombia no sean un producto diferenciado en el mercado, por lo cual compiten en el mercado de Estados Unidos con flores producidas en países como Holanda, Ecuador, México y Costa Rica. Adicionalmente, este hecho no permite obtener un mayor valor agregado.²⁰

Al observar los aspectos anteriormente mencionados, se puede concluir que:

Efectivamente las imposiciones de carácter ambiental y de condiciones de derechos humanos que algunos mercados como el europeo han impuesto a las exportaciones colombianas, se relacionaban hasta hoy con el cumplimiento de ciertos protocolos y convenciones ambientales, impuestas por la Unión Europea bajo el Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP), que luego de la firma del acuerdo de asociación dejará de regir las relaciones bilaterales colombo europeas.

Lo anterior, no quiere decir que con la firma del acuerdo no exista ninguna condición frente a estos temas, de hecho y como ya se ha explicado a lo largo del escrito,

¹⁸ Ver Tenjo, Fernando; Montes Enrique y Jorge Martínez. “Comportamiento reciente (2000-2005) del sector floricultor colombiano”. (Enero de 2006). Documento electrónico.

¹⁹ En Europa, las ONG presionan a los floricultores para permitir la conformación de sindicatos en los cultivos. Frente a estas presiones, Colombia ha desarrollado un sello denominado “FLOR VERDE” que garantiza la idoneidad del producto y las buenas condiciones socio-económicas de contratación de mano de obra.

²⁰ Ver Tenjo. “Comportamiento reciente (2000-2005) del sector floricultor colombiano”.

el acuerdo de asociación es un instrumento no solo de carácter comercial, sino además de carácter político y de cooperación; por lo que aún cuando Colombia tenga problemas respecto a la parte ambiental, de condiciones de contratación laboral y derechos humanos, precisamente el acuerdo contribuirá con la superación de los mismos, a través de fondos y diversos proyectos, negociados desde 2003, cuando la UE y Colombia se reunieron para tratar temas de cooperación y diálogo político.

Por otro lado, uno de los mayores problemas que presenta la producción nacional es la falta de investigación para el desarrollo de nuevas especies y la introducción de tecnología que solo es producida por países como Holanda; pues bien, cuando se hablaba en páginas anteriores, acerca de la importancia de la inversión extranjera en nuestro país, no solo se traduce en generación de empleo, por ejemplo, también se traduce en transferencia de tecnología. El hecho que la empresa alemana Siemens, establezca una planta de producción en el territorio nacional, proyecto que, de hecho ya se está llevando a cabo, significa que podremos tener acceso directo a lo mejor de la tecnología alemana puntualmente, mejorando los procesos y la calidad de varios de nuestros productos. De hecho, en la actualidad por lo menos en el sector floricultor, varias empresas colombianas compran esquejes a empresas alemanas, las cuales se han caracterizado por ser productoras intensivas de los mismos.

Entonces, al mejorar la calidad de nuestros productos y acudiendo al apoyo de fondos y programas, destinados para Colombia por la Unión Europea –tal y como dicho bloque lo ha hecho en su momento con México y Chile a través del establecimiento de los documentos denominados *Memorandos de entendimiento para la Cooperación*²¹ - podremos aspirar no solo a como lo señala Carriña Muñoz, “posicionar las flores colombianas en el mercado europeo, a través de nuestros bajos costos de producción de productos masivos como claveles y rosas, sino además, empezar a desarrollar nuevas variedades para satisfacer la creciente demanda de nuevas especies”²², las cuales, por supuesto, poseen un mayor valor agregado.

De lo anterior, se puede observar que existe una necesidad creciente de dirigir las políticas públicas hacia una especialización de la economía nacional; dedicarnos a lo

²¹ Ver De la Mora. “El caso de México desde un enfoque comercial”. pp 61 – 78.

²² Ver “Las flores miran hacia Europa”. *El Tiempo.com*. (Martes 12 de enero de 2010). Consulta electrónica.

que mejor sabemos hacer, desarrollarlo, potencializarlo y posicionarlo en el mundo como un producto de calidad nacional. Ejemplo de ello son en la actualidad Chile con sus crustáceos, frutos secos y vino y Argentina con sus carnes. Parte del desarrollo económico de las mencionadas economías se ha desplegado en el mercado europeo, con base en productos agroindustriales, propios de cada uno de los territorios, en los que cada Estado ha invertido sus esfuerzos para optimizar los procesos de producción y lograr un producto de reconocida calidad.

De acuerdo al cálculo del Índice de Posicionamiento Competitivo (IPoC) de Colombia y la Unión Europea²³, elaborado por el Departamento Nacional de Planeación, (DNP), que identifica los productos colombianos mejor posicionados en la Unión Europea y mide la importancia del producto en este mercado, se identificó en el sector agrícola como productos potenciales: café, aceite de palma, banano, otros frutos comestibles, aceite en bruto, flores, harina de maíz, truchas y camarones. En el resto de sectores se desatacan: carbón, pupitres y armarios, ferroníquel, cromato de zinc, cueros y pieles, pigmentos con base de cromo, balones, hachas y desperdicios de níquel, entre otros.

Aún cuando son varios los productos que de acuerdo al índice de posicionamiento tienen varias posibilidades en el mercado europeo, se debe seguir insistiendo en la especialización o concentración del desarrollo de algunos de ellos que den una posibilidad real no solo de entrar en el mercado objetivo sino además posicionarse y desplegarse en toda la comunidad

Y es que no solo entrar al mercado europeo, sino tener la posibilidad de establecer negocios con la mayor cantidad de Estados posibles, es uno de los principales objetivos de la firma del acuerdo de asociación, más aún si se tiene en cuenta que la dinámica de las relaciones comerciales con el que por muchos años, fue el segundo socio comercial más importante de Colombia, Venezuela, se han deteriorado sustancialmente.

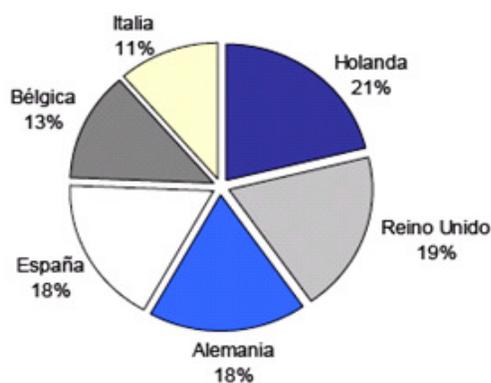
Al observar el gráfico No. 9 se puede ver que las exportaciones colombianas se dirigen a solo 6 de los 27 países comunitarios. Antes de la firma del acuerdo de asociación a situación chilena y mexicana era similar a la nuestra, contando con

²³ Ver Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Acuerdo Comercial con la Unión Europea: Preguntas frecuentes”. Consulta electrónica.

Alemania, Inglaterra y España, como sus principales socios comerciales; en la actualidad tanto México como Chile han explorado nuevas posibilidades, de manera que hoy establecen negocios con países como Rumania, Italia y algunos nórdicos.

Gráfico No. 9: Principales países destino de exportaciones colombianas hacia UE

Principales países destino de exportaciones hacia la UE



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Países Andinos”. Documento electrónico

De todo lo anterior podemos concluir finalmente que, con la suscripción del acuerdo de asociación, con base en la experiencia de México y Chile, es posible prever para Colombia un aumento del flujo comercial con el bloque europeo; sin embargo, no se debe olvidar que además de ventajas comerciales, la firma del Acuerdo de Asociación representa también oportunidades para atracción de inversión extranjera, lo que se traduce en transferencias de tecnología, disminución de costos de producción, mayor destinación de fondos para investigación, lo que a la final contribuiría con el desarrollo del sector agroindustrial específicamente.

A propósito del sector agroindustrial, se vio también la necesidad de especialización de la economía nacional, dedicarnos a desarrollar el sector con el que mayores posibilidades tengamos de ser los mejores; productos que según las estadísticas consultadas y el índice de posicionamiento de competitividad, diseñado por el Departamento Nacional de Planeación –DNP–, se ubican principalmente, en el sector agroindustrial.

3. SECTOR EMPRESARIAL COLOMBIANO vs. SECTOR EMPRESARIAL EUROPEO

Como se ha señalado en diversas ocasiones a lo largo de este trabajo, el Acuerdo de Asociación que Colombia ha negociado con la Unión Europea, además de abordar aspectos en el ámbito Comercial y de Inversión Extranjera, también incluye un capítulo completo sobre el tema de Contratación Pública.

La Contratación Pública también conocido como Compras Públicas, es el proceso formal mediante el cual las agencias gubernamentales obtienen bienes y servicios, incluyendo servicios de construcción u obras públicas, a través de contratos o licitaciones²⁴.

En dichas licitaciones normalmente, participan tanto empresas nacionales como extranjeras; para el caso de México por ejemplo, luego de la negociación del capítulo de compras públicas en el marco del Acuerdo de Asociación suscrito con la Unión Europea, quedó estipulado que la UE obtendría el mismo acceso al mercado mexicano de compras gubernamentales que los socios del TLCAN²⁵. México, por su parte, recibiría de la UE un trato preferencial para acceder al mercado europeo de compras gubernamentales, similar al que la UE otorga a sus principales socios en el marco del Acuerdo de Compras Gubernamentales de la OMC (Organización Mundial del Comercio).

En similares condiciones a las mexicanas, firmó Chile el capítulo de compras públicas al ratificar el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Colombia por su parte, aunque no ha firmado el tratado en su totalidad, ya ha cerrado la negociación del capítulo referente a compras gubernamentales, al respecto del cual se ha establecido que efectivamente tanto los oferentes europeos como colombianos, tienen las mismas

²⁴ En la terminología del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) actualmente Organización Mundial del Comercio -OMC), la compra gubernamental significa el proceso por medio del cual un gobierno adquiere el uso de o adquiere bienes o servicios, o cualquier combinación de ello, con fines gubernamentales sin intención de venta comercial o reventa, o uso en la producción o suministro de bienes o servicios para venta comercial o reventa (ver *Compras del Sector Público/Compras Gubernamentales*, en Diccionario de términos de comercio del Sistema de Información sobre Comercio Exterior –SICE-. Disponible en http://www.sice.oas.org/Dictionary/GP_s.asp.)

²⁵ Siglas correspondientes al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, firmado por México, Estados Unidos y Canadá.

oportunidades de participar, inmediatamente sea firmado el tratado, en procesos licitatorios tanto europeos como nacionales sin importar el sector, rubro, bien o servicio que sea requerido.²⁶

Aún cuando sean establecidas condiciones, aparentemente similares de trato y participación en los procesos licitatorios por las partes, las compras públicas es un tema que con suma frecuencia causa ciertas fricciones entre quienes negocian, en el caso específico del acuerdo de asociación, debido a las fuertes asimetrías competitivas que presenta el sector empresarial latinoamericano y el europeo.

En promedio, cerca del 90% del sector empresarial en América Latina, específicamente en los casos de estudio -México, Chile y Colombia- está conformada por pequeñas y medianas empresas –Pymes-. En el caso de México por ejemplo

Las PYMES conforman el 97% de las empresas en México y constituyen la base de la economía convirtiéndose en potenciales desarrolladoras de empleo y reactivadoras de la misma, generadoras de empleo del 79% de la población y generan ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB).²⁷

En el caso de Chile:

Las empresas de menor tamaño representan más del 97% de todas las unidades productivas legalmente constituidas en el país y emplean alrededor del 55% de los trabajadores chilenos. Se encuentran en todos los sectores productivos y presentan una distribución regional mucho menos concentrada en la Región Metropolitana que las empresas medianas y grandes.²⁸

En el caso de Colombia:

Las micro, pequeñas y medianas empresas son, un gran motor de la economía, sumando el 99% de las empresas del país, generando el 63% del empleo y el 37% de la producción.²⁹

De hecho, al observar los cuadros No. 10 y 11, se puede observar que efectivamente la composición del sector empresarial mexicano y chileno por tamaño y por sector, está concentrado mayoritariamente en las denominadas microempresas.

²⁶ Comparar Comunidad Andina. “Acuerdo de Asociación CAN-UE”. Documento electrónico.

²⁷ Ver Rodríguez Rubio, Carlos. “Las Pymes en México, una breve descripción, en Comercio Internacional”. Documento Electrónico.

²⁸ Ver Gobierno de Chile - Comité de fomento de la micro y pequeña empresa. “Pequeñas empresas, un gran sector”. (Marzo de 2003). p 53.

²⁹ Ver Web site oficial-Asesores en Compañía. “Importancia de las pymes en Colombia”. Consulta electrónica.

Cuadro No. 10: Composición por tamaño y sector

**Composición por tamaño y sector
(participación porcentual)**

Tamaño	Sector			Total
	Industria	Comercio	Servicios*	2,844,308
Micro	94.4	94.9	97.4	95.7
Pequeña	3.7	4.0	1.6	3.1
Mediana	1.7	0.9	0.5	0.9
Grandes	0.4	0.2	0.4	0.3
Total	100	100	100	100

Fuente: Rodríguez Rubio, Carlos. "Las Pymes en México, una breve descripción, en Comercio Internacional". Documento electrónico

De lo anterior, en promedio, el 95% del sector de la industria, el comercio y los servicios en México, está en manos de la microempresa, mientras que solo cerca del 0.3% de estos mismos sectores se concentra en grandes empresas. Por su parte Chile, tiene una participación de la pequeña y mediana empresa en la economía nacional, del 98.5%, mientras que solo cuenta, al igual que México con un 0.3% de participación de los grandes empresarios (Ver cuadro No. 11).

Cuadro No. 11: Distribución por tamaño del número de empresas chilenas formales y sus ventas

Tramo	Nº Empresas	Participación (%)	Venta Empresas (millones de pesos)	Participación (%)
Micro	29.392	86,7	204.119	12,7
Pequeña	4.006	11,8	447.288	27,9
MIPE	33.398	98,5	651.407	40,6
Mediana	395	1,2	301.231	18,8
Grande	106	0,3	651.504	40,6
Sub total	501	1,5	952.735	59,4
Total	33.899	100	1.604.142	100,0

Fuente: Gobierno de Chile - Comité de fomento de la micro y pequeña empresa. "Pequeñas empresas, un gran sector". (Marzo de 2003). p 6. Documento electrónico

Pero si se observa la concentración de las ventas, de la actividad comercial y la producción para comercio externo, con base en los datos anteriormente registrados, se

nota que por lo menos en Chile y Colombia tan solo cerca del 40% de las pymes participan en la producción nacional, dejando el 60% restante a la actividad de las grandes empresas.

Tenemos entonces en Latinoamérica, especialmente en Colombia una base de producción bastante amplia, pero con muy bajo nivel de competitividad en el mercado externo y graves problemas denotados a continuación:

- Poca calificación
- Buena parte de los microempresarios pertenece al sector informal
- Reducido acceso a la capacitación
- Retraso en acceso a las tecnologías de información y comunicaciones
- Asociaciones muy débiles
- Falta de planeación a largo plazo
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
- Escasas relaciones económicas con otros sectores productivos y deficientes relaciones productivas intersectoriales entre unidades de distinto tamaño
- Poca diversificación de funciones
- Falta de formación gerencial y escasa o nula capacidad administrativa
- Escasa o nula competitividad en el ámbito internacional
- Ausencia de normas de calidad.³⁰

Todo este escenario en Latinoamérica contrasta con uno en Europa, que si bien posee características básicas similares a las nuestras, aspectos como el acceso a la tecnología, los subsidios, el apoyo en investigación, entre otros, hacen al sector empresarial europeo, ciertamente más competitivo que el Latinoamericano, lo que a fin de cuentas es la razón causante de diversas fricciones entre las partes al momento de participar conjuntamente en licitaciones otorgadas por alguno de los gobierno participantes.

Aún cuando en términos de proporciones el sector empresarial europeo es mucho más grande que el colombiano, el mexicano o el chileno, ente otras razones por ser una economía mucho más desarrollada, guarda con estos Estados latinoamericanos ciertas características similares, en lo que al papel de las pymes se refiere:

- Las pymes europeas adquieren cada vez más fuerza en la economía europea: Con la puesta en marcha el 1 de diciembre de 2009, del Tratado de

³⁰ Ver Gobierno de Chile - Comité de fomento de la micro y pequeña empresa. "Pequeñas empresas, un gran sector". (Marzo de 2003). p 6.

Lisboa³¹, la Unión Europea inició todo un plan de apoyo para el surgimiento, desarrollo y consolidación, del cada vez más creciente sector de las pymes en Europa, el cual empezó a tener un crecimiento vertiginoso hacia finales de la década de los 90's, contando a principios del siglo XX con cerca de 20 millones de empresas privadas (no agrícolas).³²

- Así como en Colombia, Chile o México las pymes en Europa, emplean un gran porcentaje de mano de obra: de acuerdo a los datos registrado en el cuadro No. 12, a 2007 la pequeña y mediana empresa empleaba cerca del 67% de la mano de obra disponible, dato que se obtiene del total de empleados (130,805,000) y la mano de obra total empleada solamente por la pequeña y mediana empresa.

Aunque, como se ha anotado, existen similitudes en el sector pymes colombianas, por ejemplo, y las europeas, también hay fuertes diferencias:

- A diferencia de las latinoamericanas, las pymes europeas cuentan con muy buenos niveles capacitación, mejores niveles salariales y mayores garantías de contratación y protección para el empleado.
- Poseen importantes acceso a adelantos tecnológicos y continuo apoyo en investigación y desarrollo de tecnologías de información y comunicaciones
- El nivel de asociación entre las pymes, así como las garantías sindicales en Europa son mucho mayores a las existentes en Latinoamérica.
- Exigentes requerimientos en normas de calidad, aspecto que unido al acceso a tecnología genera un mayor nivel de competitividad

³¹ El nuevo tratado modifica los actuales Tratados de la Unión Europea y la Comunidad Europea, pero no los sustituye, brindando a la Unión el marco y los instrumentos jurídicos necesarios para afrontar los retos del futuro y responder a las expectativas de los ciudadanos en materia de democracia, transparencia, eficacia política y económica.

³² Comparar Cámara de Comercio de Valencia. "Principales características de las pymes en Europa". Documento electrónico.

Cuadro No. 12: Fuerza laboral empleada por sector en la Unión Europea 2007

		<i>micro</i>	<i>small</i>	<i>medium-sized</i>	<i>small and medium-sized</i>	<i>large</i>	<i>total</i>
c-i, k	non-primary private enterprise	38,890,000	27,062,000	21,957,000	87,909,000	42,895,000	130,805,000
by NACE section							
c	mining and quarrying	45,000	101,000	100,000	245,000	564,000	809,000
d	manufacturing	4,969,000	7,281,000	8,809,000	21,059,000	14,447,000	35,505,000
e	electricity, gas and water supply	38,000	83,000	231,000	352,000	1,319,000	1,671,000
f	construction	5,734,000	4,335,000	2,206,000	12,275,000	1,690,000	13,965,000
g	wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, motorcycles and personal and household goods	12,855,000	6,669,000	3,925,000	23,448,000	8,542,000	31,990,000
h	hotels and restaurants	4,197,000	2,477,000	994,000	7,669,000	1,655,000	9,324,000
i	transport, storage and communication	2,291,000	1,794,000	1,565,000	5,650,000	6,459,000	12,110,000
k	real estate, renting and business activities	8,761,000	4,323,000	4,127,000	17,210,000	8,220,000	25,430,000

Fuente: Unión Europea sitio oficial. *First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises*. (Enero 12 de 2009). Documento electrónico

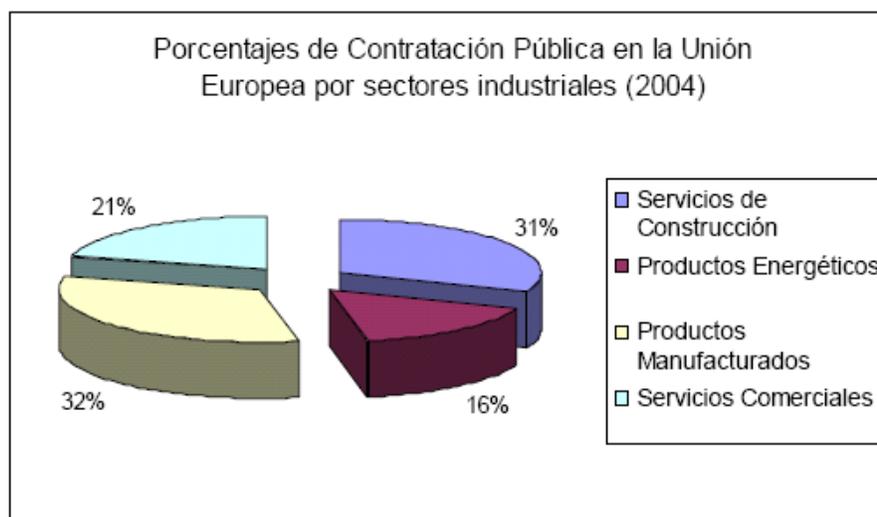
En suma, independientemente de si nos referimos al sector de la micro, pequeña, o mediana empresa, es evidente que el sector empresarial europeo tiene muchas más ventajas que las que el sector colombiano, mexicano o chileno pueda tener. Lo que efectivamente ha conducido a que en el tema de compras públicas por lo menos en América Latina, los europeos tengan cada vez más injerencia.

Y no solo las grandes asimetrías competitivas nos dejarían por fuera de diversos procesos licitatorios en nuestro propio país, sino además en los de la misma Unión Europea. Los contratos públicos en Europa, se clasifica principalmente en cuatro sectores (Ver Gráfico No. 10).

El renglón más importante de estos, es el de productos manufacturados; los cuales incluyen la maquinaria agrícola e industrial, los aparatos eléctricos, los productos químicos y metalúrgicos, los equipos de oficina, de transporte el papel y los productos de impresión (...). A este sector le sigue los servicios de construcción, los servicios comerciales en banca y seguros, hoteles,

arrendamiento de edificios, etc. Por último se encuentran los productos energéticos, entre los que se destacan el carbón, los productos refinados del petróleo y la energía eléctrica.³³

Gráfico No. 10: Porcentajes de Contratación Pública en la Unión Europea por sectores industriales 2004



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

“Perfil de la contratación pública europea, TLC Colombia – Unión Europea”. Documento electrónico

De lo anterior, podemos concluir que por lo menos los primeros años inmediatamente posteriores a la firma del Acuerdo con la Unión Europea, Colombia no tendrá mayores oportunidades de participación en procesos licitatorios en la Unión e incluso algunos sectores de la economía nacional, tales como la producción en la industria ligera (piezas eléctricas y de ferretería), se verán seriamente afectadas por cuenta del flujo comercial proveniente del bloque europeo, especialmente de República Checa³⁴.

Para México y Chile, la experiencia durante los primeros años luego de la firma del acuerdo de asociación tampoco fue fácil; Chile tuvo problemas en el sector de producción y exportación de vidrio y acero, mientras que México como consecuencia de

³³ Ver Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Perfil de la contratación pública europea, TLC Colombia – Unión Europea”. (Abril 27 de 2009).

³⁴ La economía de la República Checa mantiene una estructura industrial muy diversificada. La industria ocupa a casi un tercio de la población activa y representa en la actualidad cerca del 40% de PPA. A pesar de los problemas de falta de renovación y nuevas tecnologías de algunas grandes empresas, la inversión extranjera procedente de Alemania, Japón y otros países desarrollados está permitiendo la instalación de nuevas industrias sobre todo de automóviles y la mejora de la industria ligera y pesada. Comparar con Wikipedia la enciclopedia libre. “Economía de la República Checa”. Consulta electrónica.

la falta de acceso a tecnología y fuentes de capital, sufrió una disminución de sus exportaciones en dos sectores que en la actualidad son de suma importancia en el mercado europeo las sustancias químicas y las auto partes (ver Cuadro No. 2 Capítulo I).

En virtud de lo anterior, Colombia debe ser consciente de los riesgos que la firma del acuerdo implica en ciertos aspectos, pero al mismo tiempo debe aprovechar las ventajas comparativas y competitivas que a su favor tiene, así como, la transferencia de tecnología e inyección de capital que como se explicó en el segundo capítulo, implica la intensificación de la inversión extranjera.

En términos comparativos, según la teoría del comercio internacional:

Un país tendrá ventaja comparativa en la producción de los bienes y servicios que hacen uso intensivo del factor más abundante en ese país. Ello se debe a que la mayor abundancia de un determinado factor implica que el precio de ese factor será bajo, en relación con otros insumos más escasos. Los bienes producidos con insumos relativamente más baratos tendrán menores precios y, por lo tanto, serán más competitivos que esos mismos bienes cuando se producen en otros lugares (...).³⁵

De lo anterior, podríamos decir que Colombia efectivamente posee una ventaja comparativa en términos de mano de obra; según algunas fuentes consultadas, aún cuando el precio de la mano de obra entre México, Chile, Perú y Venezuela, ha tenido fuertes fluctuaciones a lo largo de la década de los 90's y principios del presente siglo, hoy se ha establecido que la mano de obra colombiana, por lo menos, respecto a la chilena es cerca de un 4% más barata.³⁶ Este es efectivamente un factor determinante para la Unión Europea a la hora de decidir establecer una plaza de producción en Latinoamérica, por citar algún ejemplo.

Debemos aprovechar los programas que desde ya, se han negociado con la Unión Europea para aprovechar los beneficios del acuerdo tal y como México y Chile lo han hecho durante este tiempo. En particular, la Secretaría de Economía de México y la Comisión Europea han puesto en marcha dos programas de cooperación económica³⁷: el Programa Integral de Apoyo a las PYMEs (PIAPYME), con un financiamiento de 24 millones de euros, y el Proyecto de Facilitación del TLCUEM (PROTLCUEM), con un

³⁵ Ver Banco Interamericano de Desarrollo. "El costo de la mano de obra y la competitividad". Documento electrónico.

³⁶ Comparar Banco Interamericano de Desarrollo. "El costo de la mano de obra y la competitividad".

³⁷ Para mayor información, ver Anexo 2: Programas de Cooperación económica México-Unión Europea.

financiamiento de 16 millones de euros (en ambos casos con una financiación al 50% entre el Gobierno de México y la Unión Europea).³⁸

Pero aún cuando el gobierno mexicano y el chileno, han desplegado ciertos esfuerzos para el desarrollo de las pymes y el aprovechamiento de los beneficios del acuerdo, es necesario un mayor conocimiento de los beneficios entre los empresarios. Por eso, tanto el Gobierno nacional, como diversos entes privados deben establecer programas más intensivos de información de los contenidos pactados en los tratados.

De hecho, en el caso de Colombia, la Cámara de Comercio de Bogotá desde hace algo más de un par de años, ha desarrollado el programa *Bogotá Emprende*. Dicha iniciativa ha sido establecida con el fin de apoyar la creación, crecimiento y consolidación de las empresas en Bogotá, a través de actividades de aprendizaje, asesoría especializada, ampliación del portafolio de contactos, conocimiento de oportunidades de negocios, así como obtención de financiación.³⁹

Dicha iniciativa, sin embargo, tiene varios problemas, en primera instancia tiene una fuerte limitación en su campo de acción y como segunda medida, es muy limitada en los temas que aborda. El programa es una iniciativa de la Alcaldía Mayor de Bogotá y de la Cámara de Comercio de Bogotá, por lo que solo asesora a emprendedores que quieran establecer sus empresas en la capital, quedando desatendidos otros sectores del territorio nacional.

Algunas Cámaras de Comercio en otras ciudades, como Medellín, han establecido programas similares al capitalino, sin embargo, aún queda mucho por hacer en regiones como el Valle del Cauca y la Costa Atlántica, también muy importantes para el desarrollo económico nacional.

Por otro lado, al observar el contenido del programa de *Bogotá Emprende*, la asesoría prestada carece de instrucción para el empresario, en el tema de tratados y acuerdos comerciales vigentes, que permitan un aprovechamiento de los beneficios de los diversos instrumentos comerciales.

De lo anterior, es necesario que se promuevan iniciativas, en las que por un lado, el Gobierno y las diversas instituciones encargadas, promuevan e informen

³⁸ Comparar Chacón, Mario. “México y la Unión Europea, una década de relaciones”.

³⁹ Comparar Cámara de Comercio de Bogotá-Portal Bogotá Emprende. Preguntas Frecuentes.

constantemente acerca de los beneficios de los tratados y acuerdos pactados con otros países y por otro lado, iniciativas que obliguen a los empresarios y a los nuevos emprendedores a estar enterados de las nuevas iniciativas, tratados y acuerdos.

El gobierno colombiano también debe ser un actor activo, sobretodo en los primeros años, luego de la entrada en vigor del acuerdo; como hemos visto es muy posible que la industria colombiana se vea afectada por concepto de las importaciones europeas, por eso por lo menos en la primera etapa de consolidación, el Gobierno debe apoyar a la industria naciente, a través de subsidios.

Como la teoría económica lo sugiere, “en lugar de implantar un arancel protector, el gobierno podría otorgar un subsidio a la industria naciente”⁴⁰, con el objetivo de proteger la industria nacional de competencia extranjera por lo menos los primeros años, tiempo en el cual la empresa debe acomodarse a la nueva competencia y posteriormente servir de modelo para nuevas empresas.

En conclusión, el acuerdo que Colombia ha negociado con la Unión Europea, tiene muchas bondades, pero también serios problemas, sobre todo para la competitividad nacional, debido a las fuertes asimetrías entre el empresariado colombiano y el europeo. Por lo que, es muy posible que en los primeros años posteriores a la firma del acuerdo las empresas colombianas no tengan mucha participación en rubros como el de las compras públicas ni europeas, ni colombianas, e incluso se observe una caída de la producción en ciertos sectores, en los que Europa compite fuertemente.

No obstante, es necesario aprovechar esa coyuntura como una oportunidad para desarrollar el potencial nacional a través del aprovechamiento de ciertas ventajas competitivas y comparativas, inyección de capital europeo, transferencia de tecnología, y la búsqueda constante de nuevas oportunidades e iniciativas.

⁴⁰ Ver Carbaugh, Robert J. “Aranceles”. Economía Internacional. p 145.

4. CONCLUSIONES

– Efectivamente, luego de la firma del acuerdo de asociación con la Unión Europea, tanto Chile como México tuvieron un crecimiento de su dinámica comercial; registrando Chile un crecimiento cercano al 150% y México 200%.

– De lo anterior, Chile sostiene con la Unión Europea una balanza comercial de US\$9.874,4 millones, siendo el mayor monto dentro del período analizado, con un crecimiento superavitario constante.

– Los efectos del acuerdo en materia de flujo comercial, aunque positivos tanto para Chile como para México, tuvieron efectos diferentes en parte por la diferenciación de la oferta exportadora chilena respecto a la mexicana. Mientras que Chile ofrece a la Unión Europea productos diferenciados, México exporta al bloque productos que el mismo también importa.

– Así como en el ámbito comercial, en el sector de la Inversión Extranjera Directa –IED- los resultados obtenidos tanto por Chile como por México difieren uno del otro relativamente; sin embargo, guardan un comportamiento similar en tanto que se observa un crecimiento para México, constante, para Chile con importantes variaciones, que a fin de cuentas, denotan la influencia que ciertamente ha tenido la suscripción del Acuerdo con el bloque Europeo

– Aún cuando se observa un incremento efectivo de la Inversión Extranjera Directa por parte de la UE, al observar los rubros de destino se encontró que si bien se dirigen en su mayoría al sector manufacturero y financiero, la proporción debería ser mayor para el primer sector, en virtud de su importante relevancia en la economía mexicana

– La continua inyección de capital en grandes empresas, sobre todo del sector de servicios, dejan ciertamente en desventaja a aquellas empresas más pequeñas que solo en México y Chile representan más del 50% del PIB de cada uno de los países

– Existe la necesidad por parte de México, de diversificar su oferta exportadora, para aprovechar a cabalidad las ventajas del acuerdo, así como una

mayor diversificación en los polos hacia los cuales es dirigida la IED, permitiendo así una mayor participación de las pequeñas y medianas empresas –Pymes-latinoamericanas, que como se ha señalado, tienen un importante porcentaje de participación en la economía tanto mexicana como chilena.

– Con base en la experiencia de México y Chile, es posible prever un aumento en el flujo comercial entre el bloque europeo y Colombia, debido a las similitudes de las economías y políticas comerciales entre uno y otro Estado

– Con la firma del acuerdo entre Colombia y la Unión Europea, dejaría de regir el Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP), dentro del que hasta ahora se enmarcaban las relaciones económicas entre los dos actores. Lo anterior sería una razón más para esperar un incremento de la dinámica comercial, pues entrarían en el acuerdo no solo el universo arancelario tradicional, bajo el SGP, sino nuevas partidas recientemente negociadas

– Las preferencias otorgadas bajo este SGP, efectivamente han contribuido con la dinámica de las relaciones comerciales de Colombia con la Unión Europea, sin embargo, el hecho que la vigencia de las preferencias esté sujeta a la ratificación e implementación de ciertas convenciones y que deba ser renovada cada tres años, no permite establecer una relación estable y participativa entre las partes.

– Con la suscripción del acuerdo de asociación, Colombia ya no tendría que ratificar las diversas convenciones, ni mucho menos renovar el acceso a las preferencias cada tres años, lo que no solo contribuye con la intensificación comercial, sino con el volumen de inversión extranjera directa hacia el territorio nacional.

– En el caso de Colombia, aún cuando el comportamiento de la inversión no ha tenido un crecimiento uniforme, si se ha visto un crecimiento sostenido por lo menos, en el período de 2006/2008.

– Al observar la composición de la inversión europea por sectores, se observa un comportamiento muy similar al que presenta la inversión también proveniente de Europa hacia Chile y México respectivamente. La mayoría de la inversión esta dirigida hacia sectores de bienes tradicionales de bajo valor agregado

tales como el petróleo, el cobre, el carbón u otros minerales incluidos dentro del rubro de minas y canteras.

– Con la firma del Acuerdo de Asociación es indispensable lograr una mayor inyección de capital y aprovechamiento de acceso a la tecnología no solo en los sectores anteriormente denotados, con los que el mercado colombiano ha logrado un relativo posicionamiento en el mercado europeo, sino además promover otros rubros sobre todo en el sector Agroindustrial, el sector floricultor, la construcción, por nombrar algunos ejemplos

– Debido a sus ventajas comparativas y competitivas el sector floricultor y agrícola, pueden tener mucha potencialidad en el mercado europeo.

– De lo anterior, se puede observar que existe una necesidad creciente de dirigir las políticas públicas hacia una especialización de la economía nacional; dedicarnos a lo que mejor sabemos hacer, desarrollarlo, potencializarlo y posicionarlo en el mundo como un producto de calidad nacional, tal y como lo han hecho Chile con sus crustáceos, frutos secos y vino y Argentina con sus carnes, soya y otros productos agrícolas.

– No solo entrar al mercado europeo, sino tener la posibilidad de establecer negocios con la mayor cantidad de Estados posibles, es uno de los principales objetivos de la firma del acuerdo de asociación; teniendo en cuenta la experiencia mexicana y chilena, se puede esperar para Colombia una ampliación de relaciones comerciales con nuevos socio europeos. Como se vio, Chile y México negociaban principalmente con Alemania, España e Inglaterra y hoy en día han ampliado su influencia hacia República Checa y Rumania.

– Las compras públicas es un tema que con suma frecuencia causa ciertas fricciones entre quienes negocian, en el caso específico del acuerdo de asociación, debido a las fuertes asimetrías competitivas que presenta el sector empresarial latinoamericano y el europeo.

– La falta de competitividad de las microempresas chilenas y mexicanas frente a las europeas, limitaron su participación en procesos licitatorios tanto

europeo como latinoamericanos, durante los primeros años siguientes a la firma respectiva del acuerdo de asociación.

– El modelo empresarial chileno y mexicano es muy similar al colombiano en cuanto a la estructura , relevancia y competitividad de las pymes, por eso así como ocurrió con México y Chile, es posible prever por lo menos los primeros años inmediatamente posteriores a la firma del Acuerdo con la Unión Europea, que Colombia no tendrá mayores oportunidades de participación en procesos licitatorios en la Unión e incluso algunos sectores de la economía nacional, tales como la industria ligera por ejemplo, se verán seriamente afectadas por cuenta del flujo comercial proveniente del bloque europeo.

– No obstante, es necesario aprovechar esa coyuntura como una oportunidad para desarrollar el potencial nacional a través del aprovechamiento de ciertas ventajas competitivas y comparativas, inyección de capital europeo, transferencia de tecnología, subsidios y la búsqueda constante de nuevas oportunidades e iniciativas.

BIBLIOGRAFÍA

Del Carpio Sánchez, Francisco. *Prontuario de investigación documental y de campo*. México: Trillas, 1994.

Capítulos o artículos de libros

De la Mora, Luz María. “El caso de México desde un enfoque comercial”. En: Samper Giraldo, Marcela. *Perspectivas de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea*. Seminario Internacional. Universidad del Rosario, Ministerio de Relaciones Exteriores y Ministerio de Comercio Exterior. Bogotá D.C: Universidad de Rosario, Marzo 2 de 2007. 61 – 78.

Herrera, Ricardo. “Experiencias en los Acuerdos de Asociación con la Unión Europea”. En: Samper Giraldo, Marcela. *Perspectivas de un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea*. Seminario Internacional. Universidad del Rosario, Ministerio de Relaciones Exteriores y Ministerio de Comercio Exterior. Bogotá D.C: Universidad de Rosario, Marzo 2 de 2007. 79 – 90

Artículos en publicaciones periódicas académicas

Puyana Silva, David Guillermo. “Expansión e industrialización de las pymes agroindustriales colombianas”. *Revista electrónica de difusión científica*, Universidad Sergio Arboleda. Junio de 2005: 1-25. Consulta realizada el 27 de diciembre de 2009. Disponible en la página web http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar/revista8/internacionalizacion_py_mes.pdf.

Artículos en publicaciones periódicas no académicas

“Las flores miran hacia Europa”. *El Tiempo.com*. (Martes 12 de enero de 2010). Consulta realizada el 12 de enero de 2010. Disponible en la página web <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-241006>.

Lobejón Herrero, Luis Fernando. “El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre comercio”. *Revista ICE: la apertura externa de la economía mexicana*. No. 795. (Noviembre-Diciembre 2001). Consulta realizada el 3 de enero de 2010 Disponible en la página web http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/PDFS/ice_795_71-85_4C927340F15536C8C64831521CD495B2.pdf.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe –SELA. “El acuerdo México-UE, pieza clave de una asociación integral”. *Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe –SELA–*. No 58. (Enero-Abril de 2000). Consulta realizada el 26 de diciembre de 2009. Disponible en la página web http://www.sela.org/public_html/aa2k/es/cap/N58/rcap58-8.htm.

Otros Documentos

Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción al Desarrollo –ALOP-. “Acuerdo Global UE – México”. Consulta realizada el 5 de octubre de 2009. Disponible en la página web http://www.observatorioucalop.eu/wcm/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=28.

Asocolflores. “Invertir en la imagen de Colombia es lo más valioso para el país”: Consultado el 15 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://www.colombiaespasion.com/index.php/es/sala-de-prensa/39->

noticias/555-invertir-en-la-imagen-de-colombia-es-lo-mas-valioso-para-el-pais-asocolflores.html.

Arriaga, Ruiz Diana. "Evolución de las Relaciones de México y la Unión Europea a consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCUEM)". Observatorio de las Relaciones de Latinoamérica (ORLA). Consulta realizada el 1 de octubre de 2009. Disponible en la página web http://orla.upf.edu/blog/2009/05/evolucion_de_las_relaciones_de.html.

Banco Interamericano de Desarrollo. "El costo de la mano de obra y la competitividad". Consulta realizada el 5 de enero de 2010. Disponible en la página web http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubbb-2001s_7814.pdf.

Biblioteca Nacional de Chile-BCN. "Radiografía de las pymes 2006". (Agosto 29 de 2006). Consulta realizada el 27 de diciembre de 2009. Disponible en la página web http://www.bcn.cl/carpeta_temas/temas_portada.2006-08-08.7810152165.

Cámara de Comercio de Bogotá-Portal Bogotá Emprende. "Preguntas Frecuentes". Consulta realizada el 3 de enero de 2010. Disponible en la página web http://www.bogotaemprende.com/faq/faq_generico.aspx.

Cámara de Comercio de Valencia. "Principales características de las pymes en Europa". Consulta realizada el 4 de enero de 2010. Disponible en la página web <http://www.camaravalencia.com/images/nuevos/pyeuropa.pdf>.

Carbaugh, Robert J. "Aranceles ". Economía Internacional. Consulta realizada el 3 de enero de 2010. Disponible en la página web <http://books.google.com.co/books?id=PQqPiqnsd1EC&pg=RA1-A147&lpg=RA1-PA147&dq=argumento+de+la+industria+naciente+%2B+Carbaugh,+Rober>

http://ec.europa.eu/external_relations/mexico/docs/com08_447_es.pdf
http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2009/02/T023600003323-0-Mexico_y_la_UE_-_Una_decada_de_relaciones.pdf
<http://www.jaja.cl/?a=864>
http://ec.europa.eu/external_relations/mexico/index_en.htm
http://ec.europa.eu/external_relations/mexico/docs/com08_447_es.pdf
<http://200.6.8.25/mmrree/files/generales87/Compras%20publicas.ppt#290,13,Art.3>

Comisión de las Comunidades Europeas. “Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: Hacia una Asociación Estratégica UE-México”. Bruselas. (15 de Julio de 2008). Consulta realizada el 26 de octubre de 2009. Disponible en la página web http://ec.europa.eu/external_relations/mexico/docs/com08_447_es.pdf.

Comunidad Andina. “Acuerdo de Asociación CAN-UE”. Consulta realizada el 29 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://200.6.8.25/mmrree/files/generales87/Compras%20publicas.ppt#290,13,Art.3> (Trato Nacional).

Chacón, Mario. “México y la Unión Europea, una década de relaciones”. Consulta realizada el 17 de octubre de 2009. Disponible en la página web http://www.sela.org/DB/ricsela/EDOCS/SRed/2009/02/T023600003323-0-Mexico_y_la_UE_-_Una_decada_de_relaciones.pdf.

“Las pymes en Chile y su importancia en el desarrollo económico”. Diario Pyme. Consulta realizada el 29 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://jaja.cl/?a=864>.

European Comisión. “External Relations/Mexico”. Consulta realizada el 2 de noviembre de 2009. Disponible en la página web http://ec.europa.eu/external_relations/mexico/index_en.htm.

European Commission. “Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement”. Consulta realizada el 2 de noviembre de 2009. Disponible en la

página web <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:276:0045:0061:ES:PDF>.

Gobierno de Chile - Comité de fomento de la micro y pequeña empresa. “Pequeñas empresas, un gran sector”. (Marzo de 2003). pp 1-73. Consulta realizada el 3 de enero de 2010. Disponible en la página web http://www.bcn.cl/carpeta_temas/temas_portada.2006-08-08.7810152165/MinEconomia_2003.pdf.

Jovtis, Ignacio. “Los Acuerdos de Asociación Económica (EPAs): ¿Qué está en juego?”. Universidad Pompeu Fabra Consulta realizada el 1 de octubre de 2009. Disponible en http://orla.upf.edu/blog/2008/07/los_acuerdos_de_asociacion_eco.html.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Países Andinos”. Consulta realizada el 16 de noviembre de 2009. Disponible en la página web <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/UEPerfil.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Acuerdo Comercial con la Unión Europea: Preguntas frecuentes”. Consulta realizada el 15 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/PreguntasFrecuentes-septiembre2009.pdf>.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Sistema Generalizado de Preferencias–SGP”. Consulta realizada el 12 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=390&IDCompany=1>

Ministerio Comercio y Turismo del Perú. “Relación comercial Perú-Unión Europea, Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias SGP de la UE”. Consulta realizada el 12 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://www.mincetur.gob.pe/COMERCIO/cuerpo1.asp>.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Perfil de la contratación pública europea, TLC Colombia – Unión Europea”. (Abril 27 de 2009). Consulta realizada el 5 de enero de 2010. Disponible en la página web <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/UnionEuropea/PerfilContratacion.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. “Unión Europea Perfil Económico-Comercial” Consulta realizada el 5 de enero de 2010. Disponible en la página web <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/RelacionesComerciales/perfiles/UnionEuropeaJulio09.pdf>

Observatorio América Latina -Formación Académica (ALFA). “Análisis del Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea: especial referencia a los temas agrícolas”. Consulta realizada el 3 de octubre de 2009. Disponible en la página web http://81.92.210.122/listGrantees/teses/t_E04M042630CL.pdf.

Pérez Rocha, Manuel. “El Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea a Tres Años: como en el TLCAN sólo promesas incumplidas”. Consulta realizada el 15 de octubre de 2009. Disponible en la página web http://www.rmalc.org.mx/documentos/tlcue_3anyos.pdf.

Portal Universo Pyme. “2009 detonará el crecimiento”. Consulta realizada el 20 de octubre de 2009. Disponible en la página web http://www.universopyme.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=2741&Itemid=62.

Prochile – Subdirección de Planificación y Control de Gestión, Gerencia Desarrollo Estratégico. “Comercio Exterior Chile – Unión Europea”. Consulta realizada el 4 de octubre de 2009. Disponible en la página web http://www.sofofa.cl/comex/Info/Fichas/2003/EUROPA/comercio_UE_2003.pdf.

Proexport Colombia. “Colombia en cifras. Inversión Extranjera”. Consulta realizada el 17 de noviembre de 2009. Disponible en la página web <http://www.colombiaespasion.com/es/asi-es-colombia/26-colombia-en-cifras/286-inversion-extranjera.html>.

Rodríguez Rubio, Carlos. “Las Pymes en México, una breve descripción, en Comercio Internacional”. Consulta realizada el 26 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://www.comerciointernacional.cl/2009/07/las-pymes-en-mexico-una-breve-descripcion-por-dr-carlos-rodriguez-rubio/>.

Secretaría de Economía de México, Subsecretaria de Negocios Comerciales Internacionales. “Exportaciones totales de México”. Consulta realizada el 15 de noviembre de 2009. Disponible en la página web http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_e.htm.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior –SICE-. “Compras del Sector Público/Compras Gubernamentales”. Diccionario de términos de comercio. Consulta realizada el 28 de diciembre de 2009. Disponible en la página web http://www.sice.oas.org/Dictionary/GP_s.asp.

Tenjo, Fernando; Montes Enrique y Jorge Martínez. “Comportamiento reciente (2000-2005) del sector floricultor colombiano”. (Enero de 2006). Consulta realizada el 16 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra363.pdf>.

Unión Europea official web site. “Historia de la Unión Europea”. Consulta realizada el 2 de enero de 2010. Disponible en la página web http://europa.eu/abc/history/1945-1959/1951/index_es.htm.

Unión Europea sitio oficial. “First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises”. (Enero 12 de 2009). Consulta realizada el 4 de enero de 2010. Disponible en la página web http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/sme_perf_review/doc_08/spr08_annual_reporten.pdf.

Web site oficial-Asesores en Compañía. “Importancia de las pymes en Colombia”. Consulta realizada el 29 de diciembre de 2009. Disponible en la página web

http://www.asesoresencia.com/index.php?option=com_content&view=article&id=34&Itemid=40.

Wikipedia la enciclopedia libre. “Economía de la República Checa”. Consulta realizada el 2 de enero de 2010. Disponible en la página web http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_la_Rep%C3%BAblica_Checa#Estado_actual_de_la_econom.C3.ADa_checa..

Zapata, Yudia. “La Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea hacia América latina: el método de entrada de las principales multinacionales eléctricas”. Universidad ICESI. Consulta realizada el 13 de diciembre de 2009. Disponible en la página web <http://ideas.repec.org/a/col/000129/004417.html>.

ANEXO II: Programas de Cooperación Económica México – Unión Europea

PIAPYME

Objetivo

- Fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la UE mediante una amplia serie de actividades de asistencia técnica, capacitación y servicios de información, que resulte en el incremento de la competitividad y de la capacidad exportadora de las PYMEs mexicanas.
- Proporciona atención a las PYMES mexicanas. Inició su ejecución en mayo de 2004 y su fase operativa se amplió de junio del 2008 hasta diciembre de 2009.

Principales Resultados

- El PIAPYME ha apoyado a 24 grupos sectoriales en los sectores de: agroindustria; cuero y calzado; artículos de regalo; joyería; textil y confección; auto partes; equipo médico y muebles, entre otros.
- Ha apoyado 120 proyectos en estos grupos y se han atendido alrededor de 4,000 empresas.
- Se han apoyado 25 proyectos dirigidos al fortalecimiento de las cadenas productivas, de la integración de los procesos productivos y para el establecimiento de sistemas integrados de exportación bajo el formato de consorcios.
- Desde 2004 hasta diciembre de 2007 se generaron 3,575 empleos.
- Se ha involucrado a los gobiernos estatales con lo que se ha redimensionado el ámbito de actuación del PIAPYME, logrando obtener \$52,750,000 pesos, equivalente a alrededor de 5 millones de dólares de recursos adicionales para desarrollar los proyectos.

PROTLCUEM

Objetivo

- Profundizar las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre las partes del Tratado a través de fortalecer las capacidades de las instituciones y organismos gubernamentales responsables de la aplicación del TLCUEM en México mediante actividades tales como la formación y capacitación de funcionarios mexicanos, la realización de estudios y análisis sectoriales, asistencia técnica y asesoría de expertos, equipamiento y modernización de instalaciones mexicanas.

Componentes

Aduanas, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, competencia, inversión extranjera, propiedad industrial e intelectual, y protección al consumidor.

Beneficiarios

La Secretaría de Economía a nombre del Gobierno Federal como beneficiaria y responsable, incluyendo a la DGN, y a la DGIE; así como a la Administración General de Aduanas, SENASICA, PROFECO, COFECO e IMPI. Los beneficiarios indirectos son los agentes económicos, tanto los del sector productivo como los consumidores.

Principales Resultados por Componente

Aduanas

- Equipamiento de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (64 cámaras de vigilancia, 5 máquinas de rayos x y monitores, entre otros).
- Estudio comparativo de los sistemas aduaneros de México y la UE.

Normas Técnicas

Asistencia técnica para:

- La determinación de los indicadores más útiles como base para el desarrollo de normas y reglamentos técnicos (noviembre 2006).
- La concepción de la sección sobre Normas Técnicas en la Herramienta on-line del Proyecto (noviembre 2006)
- Las estrategias y procedimientos para impulsar la participación mexicana en los organismos internacionales de normalización.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

- Implementación del sistema de tazabilidad en miel, permitiendo que México sea uno de los pocos países del mundo que cumple con las nuevas exigencias de la UE, garantizando la continuidad de las exportaciones.
- Protocolo de Entendimiento para abrir el mercado de porcinos vivos y carnes frescas de porcinos para activar la armonización en Medidas Sanitarias y Fitosanitarias entre México y la UE.
- Tazabilidad en equinos, porcinos, camarón y aguacate, lo que permitirá mantener los mercados y mejorar la entrada de estos productos a la UE. A partir de julio, México cumple con la nueva normatividad de acceso de bienes a la UE.
- Adquisición de equipamiento como microscopio fluorescente y columnas de cromatografía para la identificación de la prueba piloto y material de identificación.
- Estudios y seminarios sobre la materia.

Inversión

Estudios comparativos sobre:

- Los programas y políticas públicas de México y otros países importadores de capital, desde la perspectiva de los inversionistas de la UE.
- El marco legal y de negocios en México y la UE.
- Las estrategias de promoción de la inversión en México y otros importadores de capital, desde la perspectiva de la pequeña y mediana empresa de la UE.

Protección al Consumidor

Asistencia Técnica:

- Sobre la Potenciación de las Relaciones Internacionales de las Asociaciones e Consumidores
- Formadores respecto a Normas Oficiales (NOM) sobre el marco reglamentario de la UE en materia de armonización técnica, México y la Unión Europea, una década de relaciones.
- Sobre Financiación de las actividades de las Asociaciones de Consumidor
- Seminario sobre Legislación Europea y Protección al Consumidor.
- Taller de Buenas Prácticas de Competencia y Protección al Consumidor.

Propiedad Industrial e Intelectual

- Asistencia técnica par el diseño de programas y contenidos, puesta en marcha presentación de la Academia Internacional de Propiedad Industrial.

Competencia

- Diplomado en Competencia Económica, en coordinación con la Universidad Anáhuac para formar especialistas en el tema.

Nuevas acciones de cooperación (programación conjunta 2009-2013) México y la UE implementarán un Addendum al PROTLCUEM en 2009-2010 y diseñarán lo que será la cooperación al amparo del sector focal llamado “Economía sustentable y competitividad” con base en el Memorando de Entendimiento para la Cooperación para el periodo 2007-2013.