



ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA

BENEFICIOS PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS – PYMES –

1. Las PYMES y los acuerdos comerciales

En los acuerdos comerciales internacionales que Colombia ha negociado, las pequeñas y medianas empresas –PYMES- han estado presentes dentro de los objetivos de mejora del acceso de bienes y servicios a los mercados de la contraparte.

El Acuerdo Comercial con la Unión Europea no es la excepción. A continuación se hará un recorrido por las distintas áreas cubiertas en el Acuerdo para destacar los logros alcanzados en la negociación con la UE, que permitirán consolidar el desarrollo de actividades económicas y crear nuevas oportunidades y retos para las empresas colombianas, especialmente para las PYMES.

2. Áreas del Acuerdo con la UE que reportarán beneficios directos para las PYMES

2.1. Acceso a mercados de mercancías

El 99.9% de las exportaciones colombianas, correspondientes al ámbito **industrial y pesquero**, tendrá acceso libre de aranceles a los 27 países de la Unión Europea desde la entrada en vigencia del Acuerdo.

Se abren y consolidan así importantes oportunidades para sectores propios de las PYMES colombianas, en especial aquellos sectores que se han especializado en productos de la industria liviana, tales como confecciones, artes gráficas, muebles, cestería, artesanías, bisutería, manufacturas de plástico, de cuero, calzado y metalmecánica.

En el caso de acceso para **bienes agrícolas**, también se consolidaron oportunidades para las actividades de producción propias de las PYMES, pues además de alcanzarse acceso inmediato para los productos básicos como café, flores y tabaco, se obtuvo acceso preferente para la amplia variedad de frutos y hortalizas colombianas, productos derivados del azúcar y productos derivados del cacao.

Cabe destacar que en la producción de bienes orgánicos se abren oportunidades para las PYMES agrícolas y agroindustriales. Dentro de los factores que deben tenerse en cuenta para incentivar estas actividades se encuentra la capacidad adquisitiva de los países europeos, derivada de un nivel de ingreso *per cápita* que supera 4 veces el de Colombia, al igual que la creciente demanda por este tipo de bienes, cuyos precios muchas veces doblan y hasta triplican las cotizaciones de los bienes agrícolas y agroindustriales producidos bajo esquemas tradicionales.



Es importante mencionar que en materia de las normas de origen que deben cumplir las empresas para aprovechar las preferencias en el mercado europeo, Colombia logró flexibilizar los requisitos de una gran cantidad de productos que hoy en día tienen una norma restrictiva bajo el SGP Plus, lo cual permitirá a las PYMES incorporar insumos de terceros países y ganar competitividad.

Dicha flexibilización se dio en algunos sectores de los que ofrecen potencial para las PYMES como los plásticos, el calzado, textiles y confecciones y metalmecánica.

Beneficios para mejorar la competitividad

Los productores colombianos se beneficiarán de importaciones sin gravamen arancelario para bienes de capital, bienes intermedios e insumos necesarios para mejorar su capacidad competitiva, que hoy en día se adquieren de Europa pagando aranceles.

Adicionalmente, las PYMES que utilizan los sistemas de importación–exportación, que en Colombia se aplican bajo los esquemas de Plan Vallejo y Zonas Francas para elaborar bienes a ser exportados a la UE, podrán continuar utilizándolos para vender sus productos bajo las preferencias acordadas, previo cumplimiento de las normas de origen.

Beneficios conexos

Además de los beneficios directos que cobijan a las PYMES, la ampliación o expansión de actividades de las empresas con tradición exportadora generará una mayor demanda indirecta sobre las PYMES, que deberán suministrar oficios y trabajos conexos para abastecer adecuadamente la mayor demanda externa. Las PYMES podrán ser objeto de dichas subcontrataciones, permitiendo su gradual y creciente engranaje en el proceso del comercio exterior.

Adicionalmente, las PYMES de Colombia estarán en igualdad de condiciones que sus homólogas de México o Chile que ya tienen acceso preferencial a la UE y aquellas similares de Perú, Centroamérica y Panamá, países que al igual que Colombia, concluyeron recientemente acuerdos comerciales con Europa. Es decir, las PYMES tendrán la oportunidad de aprovechar un mercado cercano a 500 millones de habitantes, que genera un 30% de la producción mundial.

Cabe resaltar el impacto positivo que ha generado el TLC de Chile con la Unión Europea. Según datos reportados por las autoridades chilenas, del total de empresas que exportaron a la UE en el 2007, cerca del 50% correspondió a PYMES. La tasa de crecimiento de empresas desde la entrada en vigor del Acuerdo en el 2003 y hasta el 2008 fue de 24,8%.

2.2. Acceso a mercados en servicios

Con las disciplinas de liberalización negociadas en los capítulos de servicios, particularmente en el aparte de comercio transfronterizo de servicios, se generan grandes oportunidades que



permitirán que las PYMES de Colombia se conviertan en una importante plataforma exportadora de servicios hacia los mercados de Estados Unidos, Canadá, Chile, Centroamérica y los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, con los cuales se han firmado acuerdos sobre la materia.

Grandes empresas multinacionales proveedoras de servicios financieros, de telecomunicaciones, transporte, entre otros, establecidas en los países con quienes hemos celebrado acuerdos comerciales están subcontratando actividades específicas de servicios que abren oportunidades de negocio para las PYMES colombianas.

En el caso particular del Acuerdo Comercial con la UE, se generan oportunidades para concretar negocios en un espacio económico que ocupa el primer lugar en el mundo en exportaciones e importaciones de servicios comerciales, pues representa el 27% del total de exportaciones (USD 746.000 millones) y el 23.5% de las importaciones (USD 618.000 millones).

El Acuerdo brinda facilidades para la exportación de servicios de manera transfronteriza, es decir, desde Colombia hacia los países de la UE, ya sea a través del desplazamiento físico del prestador o consumidor, o sin necesidad de desplazarse. Asimismo, se generan oportunidades comerciales para todas aquellas personas naturales y/o empresas que pueden vender sus servicios desde Colombia sin necesidad de trasladarse o instalarse en uno de los países de la UE.

Algunos ejemplos concretos de sectores que pueden beneficiarse de esta negociación se encuentran en servicios prestados por PYMES, relacionados con la tercerización de actividades tales como: traducción en línea, servicios de procesamiento de datos, servicios de informática y otros servicios relacionados con software y servicios de diseño, entre otros.

Asimismo, se permitirá la entrada y permanencia en territorio europeo durante un periodo de seis meses a los proveedores de servicios que hayan sido contratados por una empresa colombiana para prestar un servicio a un consumidor final en la UE, aunque la empresa colombiana no esté instalada en la UE. Bajo esta modalidad, 21 sectores de servicios podrán desarrollar sus actividades, dentro de las cuales, las PYMES seguramente encontrarán oportunidades, entre otros, en servicios de diseño comercial y mercadeo de moda para la industria textil, confecciones, calzado y sus manufacturas; en asesoramiento tributario y en estudios de mercado y realización de encuestas de la opinión pública.

Adicionalmente, de manera general, se ha acordado en el mismo título de Establecimiento, Comercio de servicios y Comercio Electrónico, que las Partes podrán conformar un Grupo de Trabajo para realizar actividades que podrán incluir, según la decisión del “Comité de Comercio”, la recomendación de mecanismos que contribuyan a superar los obstáculos que enfrentan las PYMES en el uso del comercio electrónico.



2.3. Inversión

En los acuerdos comerciales se definen las condiciones bajo las cuales se realiza la **inversión**, generando escenarios predecibles y estables que facilitan la llegada de nuevos capitales a las empresas colombianas.

Los flujos de inversión extranjera del bloque europeo en Colombia han presentado un gran dinamismo en los últimos ocho años, convirtiéndolo en el segundo inversionista en el país. Sin incluir el sector petrolero, la inversión acumulada entre enero de 2002 y septiembre de 2009 de la UE en el país alcanzó los 6.350 millones de dólares. Es de esperarse entonces que este crecimiento continúe y se refuerce con la firma del Acuerdo Comercial, garantizándole así a Colombia acceso a una muy importante fuente de inversión productiva.

La IED europea es particularmente valiosa pues se concentra principalmente en los sectores de transporte, financiero y comercio, los cuales generan una amplia demanda de empleo y de sectores complementarios. En este ámbito, las PYMES también podrán ser las receptoras de estos recursos nuevos, permitiendo por ejemplo, la modernización o adecuación tecnológica de procesos productivos y su expansión, coadyuvando así al aprovechamiento dinámico de las ventajas que brindará el Acuerdo con la UE.

2.4. Contratación pública

En los acuerdos comerciales se negocian condiciones para alcanzar una efectiva y equilibrada participación de las empresas colombianas en las compras de los Estados que forman parte de los mismos.

En el capítulo de contratación pública con la UE se pactaron compromisos en materia de cooperación para apoyar la participación de las PYMES colombianas, tales como capacitación y asistencia técnica en licitaciones y creación de capacidad multilingüe para que el idioma no sea un obstáculo para su efectiva participación. De manera general, las Partes reconocen la importancia de la participación de las PYMES en la contratación pública y convienen trabajar de manera conjunta con el fin de facilitar el acceso de las PYMES a los procedimientos, métodos y requisitos contractuales de la contratación pública, enfocándose en sus necesidades especiales.

Así, las PYMES podrán aprovechar el acceso que brindará la UE en el frente de las compras públicas, que es superior al que dicho bloque ha pactado con cualquier otro país, abarcando:

- a) Acceso a un mercado de € 377 billones
- b) Todas las entidades del nivel central, subcentral, empresas y entidades independientes, tanto de los países miembros como de la Comisión Europea
- c) Contrataciones aproximadas a € 65 billones en el nivel central, € 250 billones en el nivel subcentral y € 45 billones a nivel de empresas



- d) Contrataciones aproximadas en bienes por valor de € 87 billones, en servicios de construcción por € 152 billones, en servicios con comercio transfronterizo por € 114 billones y en productos agropecuarios por € 500 millones.
- e) Acceso al Programa “Food Distribution programme for the Most Deprived Persons of the Community”, bajo el cual se realizaron en el 2008 compras por € 300 millones

Son claras las oportunidades para las PYMES en la contratación pública por varias razones, entre ellas, la posibilidad de hacer negocios con un único cliente, tener reglas claras y estables, así como garantía plena de pago y condiciones adecuadas de participación.

En el Acuerdo con la UE se eliminarán las barreras para la participación de proveedores extranjeros, pero se incluye una flexibilidad particular para que las PYMES colombianas puedan conservar una participación preferencial exclusiva en los contratos con el Estado. En tal sentido, se mantuvo la reserva para las PYMES para contrataciones menores de US\$200 mil (DEG130 mil).

2.5. Cooperación y fortalecimiento de capacidades

La cooperación para las PYMES es de principal interés a la hora de abordar una negociación comercial, al ser éstas la base de la estructura del país, llamadas a buscar el mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales en pro del desarrollo económico y social.

La cooperación enfocada a las PYMES busca fomentar un entorno propicio para:

- el fomento de contactos entre agentes económicos,
- la promoción de inversiones,
- la creación de empresas conjuntas o redes empresariales,
- el desarrollo de redes de información,
- la facilitación del acceso a las fuentes de financiación,
- el suministro de información y estímulo de la innovación,
- la facilitación de la transferencia tecnológica y,
- la identificación y estudio de canales de comercialización entre otros medios.

Con la Unión Europea se acordó un capítulo de Asistencia Técnica y Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales que tiene como uno de sus objetivos específicos la promoción del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, usando al comercio como una herramienta para la reducción de la pobreza.

Los compromisos acordados permitirán identificar proyectos de cooperación que apunten a la generación de oportunidades para el comercio y la inversión, favoreciendo de manera especial el aprovechamiento del Acuerdo por parte de las PYMES, así como la atención de necesidades en medidas sanitarias y reglamentaciones técnicas, entre otros, para fortalecer las capacidades del país en la implementación del Acuerdo.



2.6. Aduanas y Procedimientos Relacionados con el Comercio

En este capítulo del Acuerdo con la UE, las Partes se obligan a proporcionar procedimientos efectivos rápidos, no discriminatorios y de fácil acceso, inclusive para pequeñas y medianas empresas, a fin de mejorar los métodos de trabajo, asegurar la no-discriminación, transparencia, eficiencia, integridad y responsabilidad de las operaciones aduaneras.

3. Implementación del Acuerdo en función del impacto para las PYMES

De manera transversal, las Partes han adquirido el compromiso de examinar en el seno del Comité de Comercio el impacto del Acuerdo sobre las PYMES, incluyendo cualquier beneficio resultante de su aplicación, como una de las funciones permanentes de este órgano.