



Fotografía del edificio sede de la OMC, Centro William Rappard, en Ginebra Suiza, durante la visita académica del 2014. Autor: Leonardo Holguín Muñoz

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Análisis del comercio de productos agrícolas básicos entre Colombia y Suiza y determinación de las Medidas no arancelarias que deben considerar los negociadores de productos de exportación de Colombia para productos con mayor potencial para negocios internacionales.

LEONARDO HOLGUÍN MUÑOZ

2017

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE ESTUDIOS EN AMBIENTES VIRTUALES
MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

DIAGNÓSTICO DEL USO DE MEDIDAS NO ARANCELARIAS Y SU RELACIÓN CON
EL ACCESO EFECTIVO AL MERCADO SUIZO PARA PRODUCTOS AGRÍCOLAS
COLOMBIANOS, EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

AUTOR

LEONARDO HOLGUÍN MUÑOZ

DIRECTOR

OSCAR ARMANDO BARRIENTOS

BOGOTÁ, D.C. 13 DE SEPTIEMBRE DE 2017

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

A mi hija Sofía por su paciencia, su cariño y su buena disposición ante mis ausencias durante los viajes académicos. Por su admirable manera de enfrentar los retos que se propone, por ser mi compañía en este camino hacia la felicidad, por dedicar su atención a aprender y permitirme hacerlo juntos, buscando metas altas, dignas y honorables.

A ti mi Sofi, mi Chiqui bella.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres Beatriz y Jorge, y a mis hermanos Jorge, Andrea y Sonia. Al Dr. Oscar Barrientos mi director por sus valiosos aportes académicos y compartir sus experiencias para el desarrollo de este trabajo. A Johanna y Albert, amigos profesores que con sus consejos impulsaron el inicio y cumplimiento de este importante logro académico. A los directivos de la Universidad EAN por el apoyo y por su voto de confianza. A todos ellos mi más sincero y profundo agradecimiento.

Agradezco también a grandes amigos como Joseph Bosh de la OMC, Vlasta Maku de la UNCTAD, Maria Alejandra González de la EAFIT y a Ramón Eduardo Guacaneme de la Universidad Sergio Arboleda.

RESUMEN

El aprovechamiento de los acuerdos comerciales y de las bondades de la negociación como proceso de solución usados como instrumentos para el desarrollo, generan capacidades que se extienden a todos los estamentos sociales de una nación. Desde la perspectiva del sector agrícola de Colombia tal aseveración incluye la extensión de beneficios a las familias campesinas que conectan a Colombia con los instrumentos del desarrollo a través del comercio internacional sostenible, de bienes y servicios.

Ser parte del sistema de comercio global de alimentos actual exige del conocimiento particular de cada uno de los acuerdos suscritos por Colombia e implica el cumplimiento de los compromisos adquiridos en el marco de procesos de negociación bilateral, regional o multilateral logrado con gobiernos de otros países, con el objeto de garantizar la reciprocidad del acceso efectivo a los mercados respectivos.

Profundizar en las relaciones comerciales suscritas por Colombia, al estudiar los productos negociados por cada acuerdo y revisar las medidas arancelarias y no arancelarias por subpartida arancelaria promoverá el aumento de la calidad de los productos y servicios que se intercambian, si se atienden dichas normativas de manera estratégica, con el uso de técnicas y tecnologías que mejoren los productos y servicios para llevarlos al destino. Así, los efectos en la transformación de los eslabones de la cadena de valor impulsará el desarrollo del agro en nuestro país. El caso particular del presente estudio se enfoca en el estudio del acuerdo sobre agricultura firmado entre Colombia y Suiza, sobre el cual se pueden impulsar mejoras progresivas en los estándares de productos agrícolas de Colombia con potencial exportador hacia Suiza.

Por lo anterior, se hace necesario revisar la evolución de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) relacionadas con el acuerdo sobre agricultura entre la Confederación Suiza y la República de Colombia, acuerdo suscrito al amparo del establecimiento de una Zona de Libre Comercio, para mostrar el grado de impacto que tienen dichos instrumentos en la diversificación de las exportaciones de dichos productos y la importancia de la dedicación de recursos e

impulsar de manera constante el desarrollo de capacidades agrícolas a nivel nacional, y se aporte al desarrollo del bienestar general en el largo plazo.

Es por tanto vital mantener vivos los ideales suscritos del acuerdo complementario sobre agricultura e impulsar el flujo comercial de alimentos hacia Suiza sobre la base de los acuerdos de facilitación del comercio que se promueven desde la OMC, en especial ante los vientos de crisis económicas que cruzan por el mundo actual, ya que durante estos ciclos de crisis renace la influencia del proteccionismo comercial, y es en estos periodos en los que algunas corrientes políticas encuentran el caldo de cultivo para sembrar ideas que socavan los principios del “Laissez faire et laissez passer” e intentan diluir los compromisos firmados por Gobiernos anteriores, en detrimento de los compromisos y de la continuidad de las políticas de largo plazo.

La implementación de los programas de desarrollo descritos en el acuerdo y que se relacionan con la promoción y el mejoramiento de las capacidades agrícolas en Colombia, son las bases para el buen desenvolvimiento de los compromisos del acuerdo, por tal razón, más allá de los intereses altruistas de estos convenios, el compromiso debe prevalecer e impulsar objetivos comunes.

Bajo esta perspectiva los acuerdos pueden profundizar de mejor manera las relaciones comerciales, en dónde por un lado se respeta el principio de acceso efectivo a mercados, sobre la base de una política de impulso a la educación, tecnificación y la apropiación de conocimiento de punta, propiciando la generación de valor agregado en los eslabones de su logística, desde el inicio del cultivo hasta su comercialización.

Palabras clave: Medidas No Arancelarias, Comercio Internacional, Productos alimenticios, acuerdo comercial.

ABSTRACT¹

The leveraging of trade agreements and the benefits of the negotiation as a process, both implemented as instruments for the development, generate capabilities that extend to all social strata of a nation. From the perspective of the agricultural sector in Colombia, such assertion extends its benefits to peasant families that have the right to be able to connect with the instruments of development that are derived from the international trade now in a framework of sustainable action, of the goods and services that are traded in the world.

To be part of the system of current global trade in food demands of the particular knowledge of each of the agreements signed by Colombia and implies the fulfillment of the commitments acquired in the framework of bilateral, regional or multilateral negotiation processes achieved with governments of other countries, in order to ensure the reciprocity of effective access to the respective markets.

To deepen the trade relations subscribed by Colombia, by studying the traded products by each agreement and review the tariff and non-tariff measures by tariff subheading will contribute to an increase in the quality of the products and services that are exchanged, by the transformations of the links in the value chains involved, whether the rules of access to the target market in a strategic way, with the use of techniques and technologies that improve the products and services to bring them to the destination.

The particular case of this report focuses on the study of the agriculture agreement signed between Colombia and Switzerland, on which progressive improvements can be promoted in the standards of agricultural products from Colombia with exporting potential to Switzerland. Therefore, it is necessary to review the evolution of the Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) and Technical Barriers to Trade (TBT) related to the agreement on agriculture between the Swiss Confederation and the Republic of Colombia, agreement subscribed under the establishment of a Free Trade Area, to show the degree of impact that said instruments have in the diversification of exports of such products and the importance of the dedication of resources to constantly boost the

¹ Traducción al inglés realizada por Marco Guzmán realizada el 28 de julio de 2017.

development of agricultural capabilities at the national level, and it is contributed to the development of the general welfare in the long term.

It is therefore vital for the supplementary agreement on agriculture keep alive the ideals of promoting the commercial flow of food to Switzerland, on the basis of the trade facilitation agreements that are promoted from the WTO, especially in view of the winds of economic crises that cross the world today, since during these cycles of crisis is reborn the influence of trade protectionism, and it is in these periods in which some political currents find the breeding ground for sowing ideas that undermine the principles of the "laissez faire et laissez passer" and try to dilute the commitments signed by previous governments, to the detriment of the commitments and the continuity of the long-term policies.

The implementation of development programs described in the agreement and which are related to the promotion and the improvement of agricultural capacity in Colombia, are key to the good development of the commitments of the agreement, for that reason, beyond the altruistic interests of these conventions, the commitment must prevail and promote common objectives.

Under this perspective, the agreements can deepen trade relations in a better way, where on one hand, it respects the principle of effective access to markets, based on a policy of impetus to education, modernization and the appropriation of state-of-the-art knowledge, leading to the generation of added value in the links of its logistics, from the start of the crop to its marketing.

Keywords: Non-Tariff Measures, International trade, Food Products, Trade agreement.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	11
ABREVIATURAS Y TÉRMINOS.....	15
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	16
JUSTIFICACIÓN	19
OBJETIVOS, GENERAL Y ESPECÍFICOS	21
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	22
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	30
CAPITULO I - ANÁLISIS DEL FLUJO COMERCIAL ENTRE COLOMBIA y SUIZA.....	32
CAPITULO II - MEDIDAS MSF Y OTC QUE IMPACTAN LOS PRODUCTOS NEGOCIADOS .	41
CAPITULO III – ANÁLISIS DE ENTORNO RELACIONADO CON EL ACCESO DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS DE COLOMBIA HACIA SUIZA.....	48
CAPÍTULO IV – PROSPECTIVA ESTRATÉGICA DE LAS MNA´s PARA LA COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE ALIMENTOS COLOMBIANOS A SUIZA.....	52
CONCLUSIONES.....	65
RECOMENDACIONES Y HALLAZGOS	66
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	69
ANEXOS.....	72

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1-Alimentos con potencial exportador hacia Suiza, de Colombia	36
Tabla 2– Productos con Potencial exportador hacia Suiza.....	39
Tabla 3 - Clases de Medidas no arancelarias	45
Tabla 4 - Mercado potencial de Bienes entre Suiza y Colombia	49

LISTADO DE GRÁFICAS

Gráfica 1 - Comparación de acceso de productos de las Secciones I –IV del SA de Suiza y de Colombia.....	12
Gráfica 2 - Conceptos básicos en el uso de las MSF y OTC en los acuerdos.....	23
Gráfica 3 – Registro de las exportaciones de Colombia a Suiza	33
Gráfica 4 – Volumen de exportaciones de Colombia hacia Suiza	34
Gráfica 5 – Análisis gráfico del potencial exportador de Colombia a Suiza.....	38
Gráfica 6 – Exportaciones de productos alimenticios básicos colombianos a Suiza	42
Gráfica 7- Los primeros 5 proveedores de alimentos en la categoría de los productos seleccionados con potencial exportador de Colombia hacia Suiza.	54
Gráfica 8 -Principales MNA´s que enfrentan los productos seleccionados desde Colombia a Suiza.	57

INTRODUCCIÓN

El flujo comercial de productos agrícolas en el comercio internacional representa hoy por hoy un reto colosal para las autoridades de organismos internacionales como la OMC que trabaja por un comercio competitivo bajo normas de mutuo cumplimiento que hoy representan el marco sobre el cual se realizan negociaciones que fortalecen las relaciones entre países.

Es así como el Acuerdo Sobre Agricultura para los países signatarios de la OMC, sirve de referencia desde 1995 para las negociaciones que sobre este importante tema adelantan países como Suiza y Colombia, como mecanismo para profundizar y acelerar su desarrollo sobre los negocios internacionales.

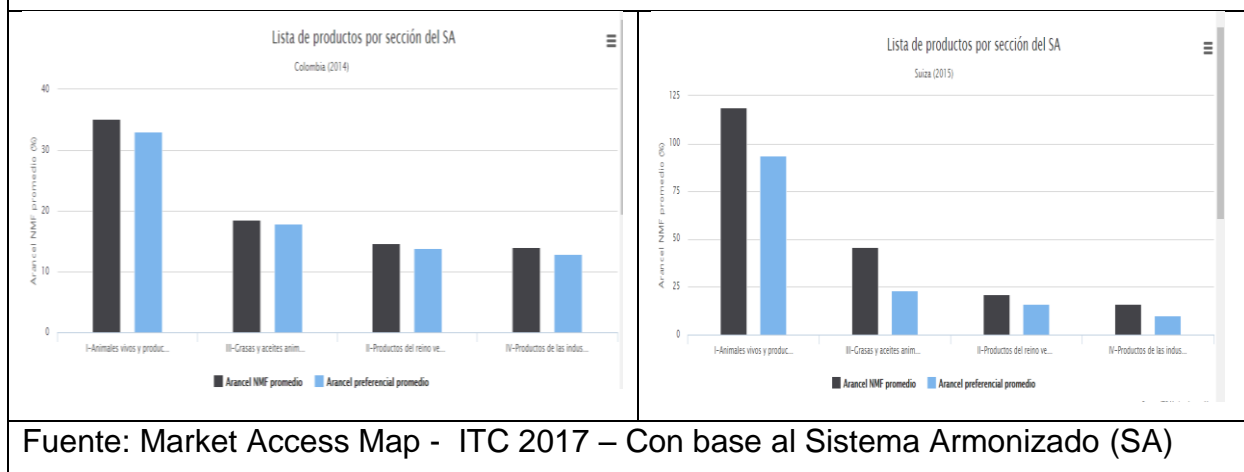
Sin embargo al comparar el acceso al mercado de alimentos entre los dos países, desde la perspectiva arancelaria se evidencia en la gráfica n°1, una posición proteccionista por parte de Suiza y una posición aperturista por parte de Colombia, con características muy interesantes desde la revisión arancelaria realizada por secciones del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

En el marco del periodo de existencia del acuerdo se observa que productos de la Sección I, correspondiente a Animales Vivos, las crestas arancelarias han empezado a coincidir. En lo que corresponde a la Sección II, para productos del Reino Vegetal, se observa una leve reducción de los altos niveles arancelarios por parte de Suiza y el mantenimiento de tarifas arancelarias muy bajas por parte de Colombia. Para la Sección de Aceites animales o Vegetales, Colombia mantiene una apertura total mientras que Suiza ha venido aumentando sus niveles de protección. Finalmente para los productos comprendidos en la Sección IV del SA, se observa una leve reducción del proteccionismo en los primeros años pero un aumento proporcional que vuelve a colocar líneas arancelarias en los mismos niveles que 2009².

² Para revisar las gráficas de los análisis por sección del Sistema Armonizado (SA), consulte el anexo n°3

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Gráfica 1³ - Comparación de acceso de productos de las Secciones I –IV del SA de Suiza y de Colombia



En términos generales, la negociación sobre productos agrícolas traduce el interés general por la administración estratégica de las cadenas productivas y logísticas de alimentos, aspecto sobre el que se busca evitar la existencia de distorsiones que afecten la libre oferta y demanda de alimentos y así mitigar el riesgo de falta de alimentos generado por intervenciones o especulaciones de mercado, que afecten la seguridad alimentaria de los ciudadanos del mundo.

Según (FAO, 2017), Informe de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, la Seguridad alimentaria “se da cuando todas las personas tienen acceso físico, social y económico permanente a alimentos seguros, nutritivos y en cantidad suficiente para satisfacer sus requerimientos nutricionales y preferencias alimentarias, y así poder llevar una vida activa y saludable.”, luego el impacto que tiene el comercio global de alimentos por la asimétrica distribución de los recursos naturales en cada uno de los países, mantiene viva la importancia y los fundamentos del comercio internacional e impulsa las negociaciones internacionales en este frente.

El valor que tiene la distribución de alimentos en el mundo y la posición geográfica que ostenta Colombia, hace necesario que Colombia revise su relación con el factor de competencia más importante después de los combustibles fósiles, razón por la que en el

³ Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

presente estudio se analiza la relación de intercambio de Colombia, a la luz de la histórica relación con Suiza y al tenor del acceso efectivo, como premisa del acuerdo complementario suscrito en esta materia, entre ambas naciones.

Dada la importancia que tiene para cada nación, es significativo para Colombia considerar las implicaciones que tienen las MSF y las OTC en el mercado de alimentos, no solo como instrumento de análisis sobre el uso de medidas para contrarrestar las distorsiones logísticas, o abordar los impactos que se derivan de los precios al consumidor y/o del acceso de alimentos, sino que implique desarrollar políticas sectoriales que sobre las bases de las fuerzas del mercado, permitan desde una perspectiva técnica y económica un eficiente abastecimiento de alimentos para Colombia y para el mundo, con el aprovechamiento de los Acuerdos Internacionales, de forma que se impulsen desarrollos tecnológicos, que beneficien la calidad de los alimentos producidos en Colombia y en los diferentes eslabones de las cadenas de valor de las industrias que se destaquen por su potencial exportador.

Parte de este propósito involucra reconocer la dinámica de consumo en el mercado destino, que como lo señala (Euromonitor International, 2016, p4.) “Consumers’ eating patterns have undergone fundamental changes, shifting from traditional family meals to a more fragmented and flexible eating style, encompassing multiple small meals, often eaten on the go or alone.”, luego es crucial desarrollar industrias con cadenas productivas sólidas económicamente y flexibles comercialmente, con un mayor componente de investigación, sobre el cual sustentar la capacidad de mantener el reconocimiento y el voto de confianza por alimentos de calidad que vive la sociedad de nuestro tiempo.

Con el objetivo de aumentar el conocimiento de las MSF y OTC relacionadas con los productos agrícolas, este estudio se enfoca en el acuerdo de alimentos entre Suiza y Colombia, requiriendo para este propósito, como se observa en el primer capítulo, la presentación del análisis del flujo de las exportaciones y de las importaciones, para sobre un análisis histórico, reconocer el grupo de productos sobre los cuales poder estudiar las oportunidades de crecimiento en el mercado de consumidores en Suiza.

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

En el segundo capítulo, se estudian las MSF o las OTC que impactan el acceso efectivo de los productos alimenticios colombianos seleccionados para exportar a Suiza para con su caracterización particular, identificar más elementos de juicio, orientados hacia la transformación endógena de estas industrias con el propósito de desarrollar capacidades sectoriales de apoyo a la transformación de sus cadenas y de consolidación de su oferta exportable.

Como parte del estudio, se contempla en el capítulo tercero, un análisis prospectivo de carácter integral, en el que se revisan elementos del contexto, como fundamento necesario para la internacionalización de los productos reconocidos por su potencialidad de ser exportados.

Finalmente, en el capítulo cuarto, se ofrecen las recomendaciones generales, sobre el análisis de subpartida arancelaria y para las cadenas productivas de los alimentos con mayor potencialidad de exportación, con el objetivo de reunir al reconocimiento del escenario global, el aprovechamiento de los acuerdos firmados entre ambas naciones.

Este estudio, es finalmente un llamado a los empresarios del campo a volver su mirada al sector de los alimentos, en un escenario que coloca de manifiesto el compromiso de asumir retos basados en estrategias de transformación productiva y con el apoyo de la logística integral, para atender las expectativas sanitarias y fitosanitarias de los consumidores suizos.

ABREVIATURAS Y TÉRMINOS

AAC	Acuerdo Agrícola Complementario
AELC/EFTA	Asociación Europea de Libre Comercio
APPCC/HACCP	Sistema de Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
DNP	Departamento Nacional de Planeación de Colombia.
GATT	Acuerdo General de Aranceles y Comercio
INVIMA	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos de Colombia
ISO	Organización Internacional para la Estandarización
CCI/ITC	Centro de Comercio Internacional
MNA/NAM	Medidas No Arancelarias
MSF/SPS	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
NMF/MFN	Nación Más Favorecida (Clausula de la OMC)
OMC	Organización Mundial del Comercio
OTC/TBT	Obstáculos Técnicos al Comercio
PAB	Productos Agrícolas Básicos (PAB)
PAP	Productos Agrícolas Procesados (PAP)
SA	Sistema Armonizado
SECO	Swiss State Secretariat for Economic Affairs
SIPPO/SGE	Cámara de Comercio Colombo Suiza
TLC/FTA	Tratado de Libre Comercio
Trademap	Herramienta estadística para el desarrollo internacional de las empresas
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Desde 1960 los procesos de integración y los acuerdos de comercio han ofrecido desde la alternativa de la negociación la clave para el desarrollo. Su utilización ha ido en aumento especialmente desde los años 90 y las razones que explican su manejo datan del siglo XVIII bajo la filosofía de alcanzar los beneficios derivados del comercio internacional, sustentados en las premisas demostradas por Adam Smith y David Ricardo en la teoría de la ventaja absoluta y comparativa, de manera correspondiente.

Sin embargo, los esfuerzos empresariales en procura de alcanzar mercados con productos de exportación se pueden perder si se incrementan las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y los obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), como parte de la existencia de una filosofía de corte proteccionista.

Reconocer la eficiencia del comercio internacional bilateral a través del estudio de la relación entre Colombia y Suiza, desde la perspectiva de la evolución de las MSF y los OTC, permite verificar la relación de coexistencia positiva que subyace entre los procesos de internacionalización del sector agrícola nacional y el impacto de la utilización de estos instrumentos, elementos que validan complementariamente el consenso que los países signatarios buscan con el acceso efectivo de los productos agrícolas a los consumidores suizos, el impulso del comercio y los negocios internacionales en Colombia.

La oferta de productos agrícolas exportables desde Colombia es resultado de un esfuerzo productivo que involucra diferentes eslabones en la cadena de abastecimiento, se apoya en la gestión gubernamental, se nutre de los estudios académicos técnicos, tecnológicos y superiores, y se activa con el esfuerzo conjunto del sector empresarial para encontrar mercados de acceso y alcanzar los beneficios del comercio internacional, con la perspectiva de mejorar sus procesos de producción y alcanzar un peldaño más dentro de la curva de aprendizaje que los lleva desde la tranquilidad relativa del mercado doméstico hacia la agitada marea de los mercados internacionales. Todo este esfuerzo no se puede quedar en las buenas intenciones de un acuerdo comercial si de manera implícita se crean limitaciones para el ingreso de las exportaciones agrícolas y se

debilitan las columnas vertebrales del desarrollo tecnológico del sector, que requiere de ingresos para tecnificar procesos y sobrepasar las expectativas de los consumidores extranjeros.

La evolución de las MSF y OTC en las relaciones entre Suiza y Colombia, enmarcadas por las particularidades de sus asimetrías, puede traducirse en una visión sesgada de la diversificación de exportaciones y causar efectos directos en las políticas públicas que se implementan para el desarrollo de la agricultura en Colombia en el largo plazo.

Con base en la importancia que tiene “la negociación” para el desarrollo, el impulso del comercio internacional como catalizador de la competitividad y el seguimiento detallado de la dinámica que mueven las MSF y las OTC en particular para reducir la asimetría del agro colombiano con el mercado de consumo en Suiza, se evidencia una carencia de estudios de observación que puedan alimentar las decisiones que reconozcan oportunidades de mejora y el aumento del flujo de comercio de Colombia a Suiza en este segmento de productos, revisando el impacto de las MSF y OTC como parte de un proceso de crecimiento de las capacidades empresariales y no solo como elementos de control.

El propósito de estudiar la evolución de los flujos de comercio de productos alimenticios entre ambas naciones y el flujo de las MSF y OTC responde a la pregunta sobre: ¿cómo dinamizar el acuerdo complementario de productos agrícolas entre Colombia y Suiza, superando las asimetrías y aprovechando las negociaciones en el marco del acuerdo comercial?, para desde los fundamentos del comercio internacional realizar los ajustes al acuerdo complementario, incentivar la generación de valor agregado desde el sector agrícola de Colombia y ofrecer alternativas al desarrollo del bienestar general en el campo.

Finalmente, el presente trabajo de investigación pretende mostrar la realidad del acceso a mercado como criterio base que ha de prevalecer sobre dichos instrumentos de protección, en cuyos aspectos es relevante encontrar elementos que destaquen detalladamente la existencia de una relación positiva que sirva a los intereses del acuerdo para ambas partes, como herramienta de carácter estratégico para el desarrollo

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

de las capacidades agrícolas en el campo nacional y motor del cumplimiento de objetivos de desarrollo sostenible.

JUSTIFICACIÓN

La relación positiva entre el acceso efectivo a mercados y proteger la salud humana, vegetal y animal, requiere de un equilibrio que permita el cumplimiento de los intereses de crecimiento vinculantes y el cumplimiento de las condiciones entre Colombia y Suiza con un objetivo nacional sobre el desarrollo de capacidades agrícolas que beneficien la relación comercial de los dos países en el largo plazo, sobre la base de un mejor desempeño internacional de la agricultura nacional, capaz de integrarse a las cadenas logísticas de los productos agrícolas básicos (PAB), negociados dentro del acuerdo.

Realizar un estudio sobre el equilibrio entre “acceso efectivo” y “protección de la salud” en el marco del acuerdo agrícola con Suiza, permite revisar en Colombia aspectos relacionados con su competitividad para por un lado observar el desarrollo de competencias institucionales que orienten al campo colombiano en el cumplimiento de estándares de calidad de los productos de talla mundial y por otro lado para verificar que dichas normas no sean utilizadas más allá del principio de salud que gobierna el acuerdo, siendo su prioridad el fomento del comercio entre las dos naciones.

Al ser un análisis de las listas de productos negociados entre Colombia y Suiza, descritas en el Anexo II del acuerdo sobre agricultura, se hace hincapié en que dicho análisis se basa en productos susceptibles de enfrentar MSF. Con base en esa lista de productos negociados se verifica la existencia de posibles impactos con medidas OTC que de igual forma afectan las exportaciones agrícolas colombianas.

Sobre la base de los datos recabados se revisa el impacto a nivel de partida arancelaria y se establecen los impactos en los sectores relacionados dentro de una óptica más amplia, que a su vez permite abordar un análisis focalizado para recomendar estrategias comerciales de carácter general que permitan revisar procedimientos, procesos técnicos o tecnológicos que requieren ser estudiados dentro del proceso productivo o durante su proceso logístico a la luz de los requerimientos existentes. Y con base en lo anterior definir programas de capacitación especializados que bajo el marco del acuerdo impulsen con mayor agilidad la competitividad de las empresas agrícolas nacionales.

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

El dominio conceptual correspondiente a las normativas sobre MSF y OTC es prioritario cuando estos conceptos son parte central dentro de un proceso de negociación, en el que poco a poco se ha venido quitando la presión que ejercían las medidas arancelarias y se enfocan ahora en argumentos administrativos y sanitarios que de no tener un estudio riguroso y una observación continua pueden ser la base de la creación de distorsiones al comercio y el menoscabo de los intereses de los empresarios del sector agrícola en Colombia.

El desarrollo de presente trabajo sienta las bases de un observatorio de las MSF y las normas OTC existentes en el acuerdo sobre agricultura con Suiza para comprender desde una perspectiva positiva el impacto recíproco que estas medidas le ofrecen al bienestar de los ciudadanos de ambas naciones y asegurar la cimentación de capacidades empresariales en el sector agrícola nacional como factor de beneficio general.

OBJETIVOS, GENERAL Y ESPECÍFICOS

Objetivo General

Estudiar la evolución de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) de productos de las partidas arancelarias negociadas por Colombia en el marco actual del acuerdo agrícola con Suiza

Objetivos Específicos

- Reconocer los tipos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) actualmente vigentes para los productos agrícolas negociados y con mayor flujo comercial entre ambas naciones.
- Establecer la relación de equilibrio subyacente al análisis de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) que regulan el acceso de los productos de las partidas arancelarias negociadas por Colombia dentro del acuerdo sobre agricultura.
- Recomendar estrategias para atender de forma prioritaria el acceso efectivo de productos agrícolas colombianos al mercado suizo a la luz de las disposiciones sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

El comercio, los negocios y los acuerdos internacionales

El creciente uso de los acuerdos comerciales de carácter internacional se sustenta en la comprensión del libre comercio como factor de desarrollo del bienestar general, en el que desde una perspectiva que corresponde al caso de Colombia demuestra ser moderada y “las estimaciones de las consecuencias de la apertura comercial tienden a resultar modestas” (Durán, J. et al, 2007, p. 90).

Los acuerdos de integración económica son una de varias teorías ampliamente estudiadas en la literatura de la economía internacional que si bien han servido para impulsar las políticas de apertura comercial y de internacionalización desarrolladas en América Latina en los 90’s, en el ámbito regional, bilateral y multilateral “los cambios producidos a nivel de comercio generalmente son mayores que los registrados a nivel de producto, con efectos muy pequeños sobre el bienestar.” (Durán, J. et al, 2007, p. 74).

Desde el nacimiento del GATT en 1947 hasta la OMC en la actualidad, que sostiene un esquema multilateral, se puede observar una marcada disminución de las barreras arancelarias en el mundo, pero con todo y el desenvolvimiento de acuerdos al margen del sistema multilateral, no existe una relación directa y proporcional que evidencie que con la disminución arancelaria ha mermado el uso de los argumentos proteccionistas o de las Medidas No Arancelarias (MNA) las cuales prevalecen en el marco de los que se conoce como las teorías del fallo del sistema de mercado, ya que “por suerte o desgracia, es decir, es fácil complicar los procedimientos sanitarios, de seguridad, y aduaneros normales para establecer sustanciales obstáculos al comercio” (Krugman, 2014, p. 214), siendo que “the use of FTAs does not change bilateral exports, bilateral imports and employment, but it does raise the share of local inputs”, (Kazunobu, H., 2015, p. 1348).

Sobre la base de estos análisis, es entonces perentorio determinar las implicaciones que pueden ofrecer, en este contexto, el comportamiento del uso, el seguimiento y el impacto de medidas que bajo argumentos proteccionistas similares han impulsado el mantenimiento de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y de

Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), que se presentan hoy como instrumentos que hace más complejo el estudio y el análisis de los resultados de los negocios internacionales en el marco de la evolución de los acuerdos comerciales.

Gráfica 2 - Conceptos básicos en el uso de las MSF y OTC en los acuerdos.



Elaboración Propia

Del todo es importante resaltar que el espíritu de los acuerdos comerciales entre países en vías de desarrollo y países industrializados, bajo esquemas bilaterales y de carácter regional, pretenden formular estrategias de acción que beneficien de forma diligente, la necesaria reciprocidad que subsiste a los intereses negociados dentro de los acuerdos que se suscriben. Al margen de las diferencias económicas existentes, y sobre la base de alcanzar el bienestar nacional particular mediante el uso eficiente de los recursos, la especialización del trabajo y la distribución del riesgo por la diversificación de los mercados, la inclusión de instrumentos de protección bajo cualquier argumento, exige un seguimiento analítico que valide el principio general que mueve estos acuerdos, cuando se firman con la premisa de impulsar el empleo, la inversión y la competitividad.

Las relaciones internacionales y los procesos de integración

El estudio de la evolución de las MSF y OTC del acuerdo entre Suiza y Colombia, es significativo desde la validación del principio de acceso efectivo a mercados, que tiene una relación directa con los procesos de integración, al interior de los cuales se estudian los impactos de carácter dinámico y estático que afectan las relaciones internacionales,

ya que pueden ser impulsores del uso de medidas como las citadas, dentro de los mecanismos de la política comercial.

Ya sea que de la integración se observe un comportamiento de tipo estático para crear comercio internacional, al buscar que con estas medidas se logre una asignación de recursos más eficiente entre los países signatarios y/o puedan desviar el comercio cuando no se benefician los países signatarios sino terceros países, es muy importante revisar que los objetivos de bienestar se cumplan desde diferentes perspectivas, en una de las que para Colombia puede orientar su senda al desarrollo de largo plazo, como se señala en el informe de la UNCTAD (2016), cuando dice: “La ciencia, la tecnología y la innovación son fundamentales para la creación de una capacidad productiva, la mejora de la productividad, la promoción de empresas e industrias competitivas y la convergencia económica”. O bien los de tipo dinámico que por el uso de estos acuerdos impulsen el mejoramiento propio del desarrollo local, evidenciable por los comportamientos competitivos de las empresas producto del crecimiento técnico y tecnológico, (Garay, 2002).

Como parte fundamental para la comprensión de la asimetría que se mantiene entre los dos países, se puede resaltar: “En cuanto a los efectos de la integración sobre el crecimiento y el desarrollo relativo de los países involucrados, teóricamente, puede haber una tendencia hacia la convergencia, la divergencia o el statu-quo” (Garay, L. 2016, p. 24), que para el caso particular de este estudio se centraría más en los supuestos de divergencia, que se observan dentro del análisis y que resultan de la posición pasiva del país con mayor asimetría, en el que resulta estructural el apoyo con un programa especial para el desarrollo de mayor convergencia y de capacidad empresarial en investigación, tecnología y uso del conocimiento que se desprende de las reglas de consumo en el país destino.

El papel de las normas y las MSF y OTC en los negocios internacionales

Las normas técnicas y de estandarización han evolucionado bajo esquemas privados no gubernamentales y de ámbito global que surgen por la necesidad de revisión de los pesos y las medidas como un asunto de justicia entre consumidores y proveedores a

nivel comercial. En este sentido, emergen normas de importancia general como la normatividad ISO sobre la cual descansan muchos de los cuidados para la comercialización de productos y servicios, seguros, confiables y de buena calidad, bajo el marco de una filosofía global para garantizar la evolución de las mejores prácticas en los eslabones logísticos, es decir durante su fabricación, almacenaje, transporte y comercialización en el mundo.

La filosofía que respalda este proceso, es descrita por ISO como: “International Standards make things work. They give world-class specifications for products, services and systems, to ensure quality, safety and efficiency. They are instrumental in facilitating international trade” (ISO, 2017). Para el caso de las partidas arancelarias de los productos objeto del estudio actual, la norma ISO que se relaciona de forma directa es la ISO 22000⁴

De igual manera, por ser reglas de reconocido aporte a la salud pública y de rigor internacional, las APPCC⁵ (HACCP, por sus siglas en inglés) del Sistema de Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control, son de relevancia técnica para el desarrollo de una oferta exportable de talla internacional, de forma que se asegure bajo un enfoque sistémico, los procesos inherentes a la producción de alimentos.

Todo este acervo de reglas y normas es aceptado internacionalmente como un aporte al desarrollo en favor de los derechos del consumidor bajo el cual las naciones deben aplicar sus normas particulares sin que por este medio se vinculen comportamientos que obstaculicen el comercio internacional sino que en cambio promuevan transformaciones en origen para que toda la cadena de valor dinamice los beneficios del consumo.

Dado el estancamiento de las negociaciones del sistema multilateral de comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Colombia en 2006 orientó sus

⁴ La ISO 22000 es el estándar que define las normas sobre los requerimientos que debe cumplir cualquier organización que haga parte de la cadena logística de alimentos. Contiene las directrices para la creación del sistema de inocuidad de alimentos. Para efectos de este estudio se hace mención de esta norma de manera general toda vez que hace parte de los elementos que subyacen a las medidas sanitarias y/o fitosanitarias que regulan los productos que hacen parte de este estudio y que se encuentran dentro del rango del capítulo 1 al 24 del sistema armonizado de codificación y designación de mercancías. Mayor información en (ISO, 2017, <https://goo.gl/loIhwB>)

⁵ Para mayor información consultar el sitio web de la FAO: <https://goo.gl/XO3i79>

esfuerzos en impulsar el ingreso de divisas vía exportaciones para dinamizar su economía. Para cumplir este objetivo promueve su acceso a mercados mediante la negociación de Tratados de Libre Comercio (TLC); una figura alterna a las negociaciones en la OMC que acelera el intercambio de bienes entre naciones.

The modern standards development infrastructure is largely the product of the industrial age, and evolved to address the needs of such an economy. The requirements of a world that is increasingly based upon information and communications technology, however, are far different, and include demands for faster standards development, more vulnerability to uncooperative owners of necessary patent claims, and a greater need for universal, global adoption of core enabling standards. These needs have been partially addressed through several organic developments, such as the proliferation of consortia, the evolution of more detailed intellectual property rights policies, and the passage of the World Trade Organization's Technical Barriers to Trade Act. (Updegrave, A. 2007)

En tal sentido, uno de los objetivos primordiales para Colombia en ese momento se enfocaba en formalizar con TLC's sus mercados naturales con la idea de garantizar el acceso a mercados con países como Suiza, con el que históricamente se han desarrollado lazos diplomáticos, culturales, económicos y políticos; ya que muestra ser un mercado de interés para Colombia por sus relaciones diplomáticas desde 1908. Dicho acuerdo se ratificó por el congreso colombiano en diciembre de 2009.

La necesidad de incluir dentro del acuerdo de comercio, capítulos para el entendimiento de las MSF y las OTC surge de la asimetría económica⁶ del desarrollo de

⁶ La integración de mercados mediante la formación de acuerdos de libre comercio es un proceso de negociación en el cual confluyen intereses económicos en el que al margen de los compromisos de reconocimiento subsistentes en el sistema multilateral de comercio actual en el marco de la OMC, se pueden adelantar negociaciones invocando los artículos de la OMC que así lo permitan. En las diferentes clases de intereses que se negocian existen asimetrías de diferente índole, que como llama (Garay, L. 2002) provienen del Proceso de Toma de Decisiones y en el Diseño Organizacional, de Compromisos Adquiridos, las de tipo estructural, las que surgen de las políticas comunitarias o las que resultan de sus Efectos. Para los fines de este documento, se entenderá que al hablar de asimetrías, se trata

los países, que se hace visible en las diferencias de control de inocuidad de los productos, las políticas de salud humana para el vigilancia de plagas, la salud animal y protección vegetal, para el beneficio de quienes producen y consumen en cada mercado y que cada gobierno tiene la responsabilidad de mantener y/o mejorar, al margen de ser utilizadas como instrumentos de protección económica.

Diversificación de Mercados y desarrollo de capacidades agrícolas

El comercio de productos agrícolas en el mundo ha sido un tema de continuo debate a causa de los tradicionales argumentos que buscan proteger la producción doméstica con subsidios que distorsionan los precios y van en contravía de los principios del sistema multilateral del comercio. Actualmente las negociaciones avanzan lentamente en el marco de la OMC, y los aportes logrados por el Comité de Agricultura de este organismo multilateral, han sido tenidos en cuenta dentro del acuerdo de agricultura entre Suiza y Colombia.

Al interior de este documento se entienden como “beneficios del acuerdo” los relacionables dentro de un enfoque de crecimiento intensivo, concepto que muestra la importancia de reconocer el desarrollo desde diferentes perspectivas pero con el ánimo de promover al interior del sector agrícola local, la consciencia necesaria que impulse el desarrollo tecnológico y técnico en cada subsector y la cadena logística doméstica. De otra parte, es clave que se comparta una visión pública del desarrollo, para desde las políticas industriales de tipo estructural se mantenga una visión de bienestar general de manera prevaleciente.

Si bien negociar la reciprocidad en capacidades agrícolas o empresariales, no es un tema de obligatorio interés entre las partes, si es una responsabilidad propiciar mejoras que más allá de solo “el asistencialismo” o la “diversificación de mercados”, permitan conformar un portafolio de estrategias en cada país, en las que sea desde un gobierno o por solicitud del otro, promuevan mantener viva la relación económica de

de las que resultan de los efectos. Ya que los principios que subyacen a los intereses particulares responden a un interés general por lograr la convergencia de los mercados y no la divergencia de los mismos.

manera recíproca, con el principio de buscar que con dicho acuerdo se logren beneficios de largo plazo para la sociedad.

Por tal razón, revisar el impacto de las MSF y OTC, como sustento teórico del rol que gobiernos e instituciones asociativas de carácter privado han de reconocer para del mismo modo traducir los acuerdos de integración en progresos producto del análisis y conocimiento de mercados desarrollados y en habilidades como las que señala la UNCTAD, tales como: “el conjunto de recursos productivos, la capacidad empresarial y las vinculaciones de producción que determinan conjuntamente la capacidad que tiene un país para producir bienes y servicios y que le permiten crecer y desarrollarse” y que debe ser el horizonte de largo plazo que mueva los intereses generales al firmar, hacer seguimiento, modificar y alcance de un acuerdo de integración.

Programa de atención y seguimiento al desarrollo Colombia Suiza

El TLC con Suiza incluye un reconocimiento de parte del Swiss State Secretariat for Economic Affairs (SECO) sobre el que se le ofrece a Colombia un trato especial, ya que se le asignan fondos de cooperación prioritaria para atender proyectos relacionados con la competitividad, diversificación del comercio y en general propiciar condiciones económicas estables y trabaja con los siguientes objetivos:

- Fortalecimiento de la política económica y financiera
- Expansión de la infraestructura urbana y de servicios públicos
- Apoyo al sector privado y al espíritu empresarial
- Promoción del comercio sostenible
- Fomento del crecimiento respetuoso con el clima.

Así las cosas, es importante analizar la relación entre los programas del SECO en Colombia y los objetivos que dicho organismo ostenta y que señalan:

SECO helps to make companies more competitive by facilitating market access and reducing the cost of doing business, especially for SMEs. SECO also supports employee training programmes. This way, it aims to create jobs in less prosperous

regions and lessen Colombia's dependence on commodities trading. (SECO, 2017, /www.seco-cooperation.admin.ch).

Es importante reconocer que el status de país prioritario de cooperación, se fundamenta de manera muy importante en los esfuerzos que el gobierno de Colombia realiza para alcanzar un acuerdo de paz⁷, reducir el impacto del conflicto interno y los efectos que por el desplazamiento, han desquebrajado la economía de extensas regiones en el país. Razón por la que dicha cooperación se ha enfocado en temas como: Entrega de servicios básicos a víctimas del conflicto, Restitución de Tierras, Garantizar el acceso al agua potable y con programas específicos como:

- El programa humanitario con componentes de desarrollo de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación- COSUDE
- El programa de promoción de derechos humanos y paz de la División de Seguridad Humana (DSH)
- El programa FDFA – DFAE de la división de Cooperación y Desarrollo Económico, adscrito a la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos- SECO

De igual manera Suiza mantiene su programa de Promoción de Importaciones (SIPPO) para países emergentes. (SECO, 2017, <https://goo.gl/Re2uT7>) y otros programas relacionados bajo distintos enfoques como:

- Secompetitivo y BID Colombia Sostenible
- Programa Global de Infraestructura Financiera
- Fondo de Fortalecimiento de los Mercados de Capital del Banco Mundial
- Programa de Gobierno Corporativo de América Latina
- Simplificación Tributaria en América Latina y el Caribe

⁷ El sometimiento a la justicia mediante una negociación de paz, busca reconfigurar las fuerzas internas del país, para crear un ambiente jurídico y económico de viabilidad social que impulse y fortalezca las actividades públicas y privadas por el desarrollo del bienestar.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para lograr los objetivos formulados, se determina el uso de fuentes de información primaria de uso internacional como base para realizar análisis de los flujos de comercio entre Suiza y Colombia. Las fuentes de información primaria correspondiente a los registros disponibles por exportaciones y de importaciones almacenados en bases de datos como Market Access Map, TRADEmap, Unctadstat y una de corte nacional, como lo es la Base de datos del DNP de Colombia, y de organismos internacionales con amplia trayectoria en el estudio de los fenómenos de la internacionalización que según su relación se describen según el objetivo del presente trabajo y para el periodo comprendido, el cual destaca que sea desde la entrada en vigor⁸ del acuerdo.

Por la naturaleza de los datos que corresponden a exportaciones e importaciones entre ambas naciones, la definición del enfoque de investigación se orienta dentro de un análisis cuantitativo propio de la correspondencia entre la oferta y la demanda de los productos agrícolas reconocidos dentro de la investigación. Por otro lado, dada la existencia de posibles relaciones entre MSF y OTC con productos agrícolas colombianos, en dónde caben nuevas perspectivas y con ello encontrar nuevos significados que emergen como resultado de acciones de comparación y/o revisión de experiencias, abarca de forma complementaria el uso de un enfoque cualitativo.

Dado que se utilizan estos dos enfoques se podría señalar que la metodología de este estudio desarrollada en el presente estudio responde a un enfoque mixto por la combinación de los beneficios naturales de estos dos enfoques, por la representatividad que estos enfoques le aportan al desarrollo de los objetivos propuestos, pero es preciso destacar que para este estudio se privilegia el método deductivo del enfoque cuantitativo del uso de datos que se obtienen al desmenuzar la información de manera secuencial y que con base a los resultados de los flujos de comercio internacional entre Suiza y Colombia se derivan los diagnósticos que aquí se presentan.

⁸ El Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y Suiza, se suscribió en el marco del acuerdo con los países signatarios del AELC (EFTA), el cual se suscribió el 25 de noviembre de 2008 y se aprobó con la Ley 1372 del 7 de enero de 2010. El 01 de julio de 2011 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Suiza.

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Como parte del proceso se revisan de manera secuencial las subpartidas arancelarias de los productos negociados dentro del acuerdo y que corresponden a grupos de producto seleccionados a nivel de partida arancelaria con el fin de alcanzar una descripción segmentada que permita reconocer el uso de las OTC o MSF en las actividades de comercio internacional en el periodo determinado y por ende en el comportamiento que asumen los países por su utilización. Esto deja ver que la metodología de investigación adoptada para este estudio es de tipo exploratorio ya que aunque puedan existir perspectivas sobre el mismo tema no tienen la segmentación hacia el acuerdo complementario sobre productos agrícolas entre Suiza y Colombia que se propone en este trabajo. En este sentido, el alcance de este trabajo de investigación es descriptivo, “busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Hernández S., R. 2014, pg.98), al analizar la relación comercial de Colombia con Suiza.

A continuación se analizan las MSF y/o OTC que han enfrentado los productos de las partidas arancelarias en proceso de estudio y se procede a realizar un análisis para determinar las oportunidades de consolidar el acceso efectivo desde una visión dinámica de las ventajas comparativas (Garay, 2002), con la mirada puesta en que la integración estimule la continuidad del crecimiento de las empresas colombianas y promueva un ciclo de madurez empresarial hacia una diversificación real del mercado exportador, en el que de manera recíproca se promuevan beneficios como parte del acuerdo.

Como aporte al desarrollo de este trabajo, se procede a elaborar un análisis complementario para observar el contexto de una relación comercial con Suiza, basada en los hallazgos encontrados durante este estudio.

CAPITULO I - ANÁLISIS DEL FLUJO COMERCIAL ENTRE COLOMBIA y SUIZA

La evolución de las exportaciones colombianas hacia Suiza.

Los registros de la evolución de las exportaciones de Colombia a Suiza, se basan en el valor FOB en dólares y los registros por volumen, a partir de la información que ofrece la base de datos del Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP).

Siendo el principal objeto de este trabajo el reconocimiento de los beneficios derivados del acuerdo que sostiene Colombia con Suiza, y que para este estudio dicho desarrollo se interpreta desde el consenso teórico del desarrollo dinámico de las ventajas comparativas, bajo el cual se entiende mejoras sustanciales que promuevan el desarrollo de capacidades empresariales en la industria nacional y de cambios positivos en la industria en el largo plazo, sin llegar a malinterpretar la importancia de las ayudas que desde programas de asistencia se han venido entregando desde antes de la entrada en vigor y que hoy complementan el acuerdo entre los dos países. (Garay, 2002).

Para cumplir con el objetivo se toman los registros correspondientes a productos agroindustriales, de la industria liviana y de la industria básica, en los sectores de las industrias que atienden normativas sanitarias y fitosanitarias.

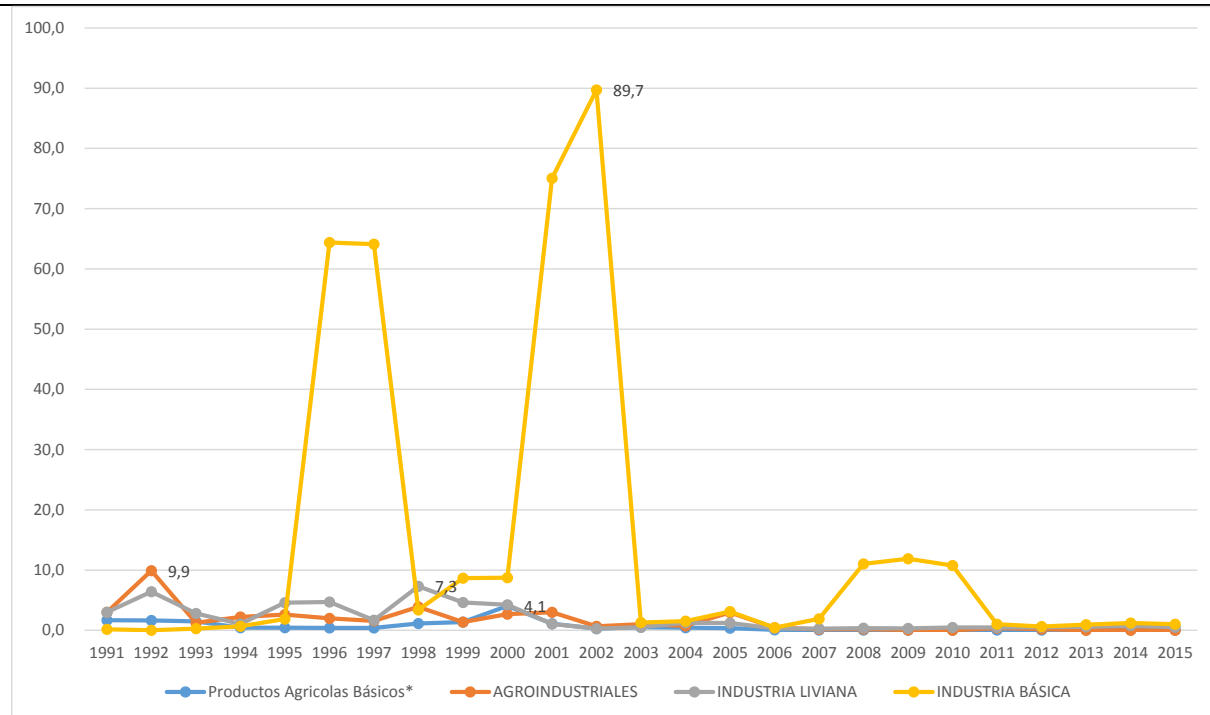
De la gráfica n°3 se observa que solo la industria básica, en la que se registra el acumulado de las exportaciones de productos de la industria metalúrgica, química básica y del papel, ha mostrado no tener una tendencia de caída constante, tanto antes de la firma del acuerdo, con aislados repuntes en 1996 y 2002, en donde la industria básica logró un 64% y 89% correspondiente de participación en las exportaciones hacia Suiza, como después de entrar en vigencia el acuerdo, en otro repunte aislado en 2009.

Las demás industrias registran una caída sostenida demostrando que para el caso del comercio con Suiza, la internacionalización de la economía medida en el largo plazo de los productos con algo de sofisticación no se relaciona de forma absoluta con crecimiento de las exportaciones medidas en valor FOB, luego es perentorio revisar cómo propiciar políticas estructurales para impulsar la incorporación de tecnología en las industrias nacionales que les permitan competir, haciendo necesario comparar los costos, incluir el conocimiento propio del mercadeo digital, mejorar sus estrategias y

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio Comercio

capacidades de negociación para mover el intercambio de conocimientos inter-industrias y convertirse en proponentes de estándares y no receptores de estándares de consumo.

Gráfica 3 – Registro de las exportaciones de Colombia a Suiza



Fuente: DNP Colombia 2017 – Participación anual de exportaciones colombianas hacia Suiza, segmentada en Productos agrícolas sin el efecto de los tradicionales.

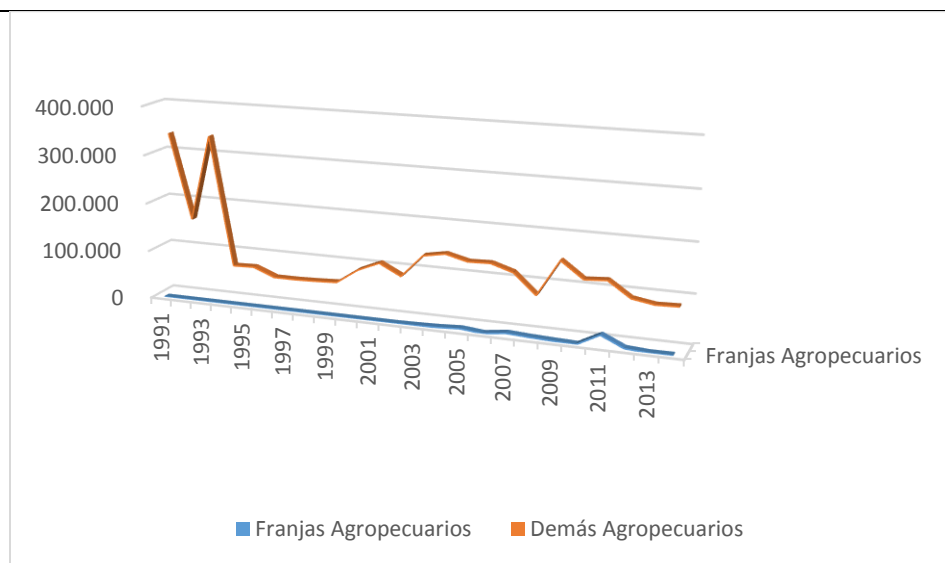
Si bien lo anterior se relaciona con productos que involucran diferentes tipos de valor agregado, para el caso de las exportaciones de productos agrícolas se observa que en la balanza comercial con Suiza, solo en el año 2000 se logró el mayor registro (4.1%) de las exportaciones hacia ese país y luego ha tenido una leve recuperación en 2013 para volver a registrar un descenso que la coloca en el mismo nivel que antes de la entrada en vigor del acuerdo agrícola con Suiza en 2006, quedando como registro un valor del 0,07%.

Desde la perspectiva de un análisis de volumen de las exportaciones hacia Suiza, se puede observar en la gráfica n°4 que sigue una tendencia de caída constante. Si bien

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio Comercio

no se ha logrado con el acuerdo elevar los ingresos por exportaciones, de igual manera esto no demuestra que con el aumento de exportaciones en kilogramos se compense la situación. Se observan esfuerzos antes de la entrada en vigor del acuerdo pero en nada tienen relación con la inexistencia de dicho instrumento comercial como elemento sustancial del mejoramiento. Lo que se puede ver con preocupación es que después de la entrada en vigor de acuerdo, tanto desde la perspectiva de volumen como de valor FOB de las exportaciones ha entrado en una caída constante que requiere una revisión, desde una perspectiva de negocios bajo la cual se observen inductores de la internacionalización basándose en la innovación y la transformación tecnológica que propicie un aumento de las exportaciones de productos con potencial exportador.

Gráfica 4 – Volumen de exportaciones de Colombia hacia Suiza



Fuente: DNP Colombia 2017 – Volumen anual de exportaciones colombianas hacia Suiza, segmentada en productos agrícolas sin el efecto de los tradicionales.

Según los registros de concentración y diversificación de las exportaciones, revisados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), Colombia en 1995 tenía un índice de concentración de exportaciones de 0,243 y de diversificación de exportaciones de 0,647 revisados para

216 productos. En 2015 estos mismos índices representan 0,354 en concentración y 0,658 de diversificación, para 232 productos. El caso de Suiza, según datos estimados de la UNCTAD deja ver que en 1995 tenía un índice de concentración de exportaciones de 0,090 y de diversificación de exportaciones de 0,516 revisados para 241 productos, y que para el 2015 representa 0,266 en concentración y 0,639 de diversificación, para 246 productos (Ver Anexo 1).

Lo anterior denota que durante los veinte (20) años del análisis, Colombia ha dejado de concentrar sus exportaciones en pocos productos pero la velocidad con la que ha promovido sus negocios internacionales ha sido lenta, aspecto que termina por desatender las expectativas del mercado y perder oportunidades en las que se esperaba consolidar una oferta exportable.

En lo que corresponde a los productos observados, la velocidad del cambio es un factor determinante ya que el ciclo de vida en la industria de alimentos exportados no alcanza para consolidar estratégicamente la oferta y atraer hacia Colombia los beneficios del comercio internacional con Suiza.

Aquí es importante evidenciar la necesidad de una visión más amplia de los negocios internacionales, con la que se puedan gestionar los índices de concentración y diversificación de exportaciones, basando su prospectiva desde los principios del desarrollo tecnológico de los productos, el estudio de las tendencias globales de consumo para la conformación de una política basada en las ventajas comparativas dinámicas y una calidad de la oferta exportable nacional posicionada dentro del mercado objetivo, en el cual se usa como estrategia de ingreso un estudio general del ciclo de vida que involucra un análisis del producto, del mercado y del acuerdo suscrito. (Shankar, Carpenter & Krishnamurthi, 1999)

Análisis del potencial de comercio de alimentos hacia Suiza

Con la entrada en vigor del acuerdo con Suiza, en el mes de julio de 2011, para los PAB negociados en el marco del acuerdo complementario de agricultura, que son sujeto de estudio y con los registros de la participación en las exportaciones de productos agrícolas procesados, se observa una tendencia que evidencia una desaceleración sostenida sin

precedentes en los registros históricos de la relación comercial, dentro del periodo de análisis entre 1995 y 2015 tal y como se observa en la gráfica n°1.

Al considerar la situación antes descrita se analizan a continuación con más detalle los productos alimenticios que al 2016 muestran tener potencial exportador, tomando como categoría base las secciones I al IV del SA⁹, Este análisis junto con el estudio de las MSF/OTC asociadas han de permitir la configuración de un portafolio de productos exportables, que se pueda administrar de manera estratégica, en especial para impulsar una dinámica comercial nacional flexible, capaz de atender las expectativas del consumidor.

Según el análisis de las bases de datos de organismos internacionales con registros obtenidos de (Trademap, 2017), los productos con mayor potencial según cada sección del SA correspondiente a PAB responde a la siguiente tabla, en las que se categorizan los productos tanto por el SA como por el estándar CUCI de las Naciones Unidas para la comparación de los datos y la confirmación que son parte de los productos negociados dentro del Acuerdo Complementario de Alimentos

Tabla 1-Alimentos con potencial exportador¹⁰ hacia Suiza, de Colombia						
Sección	CUCI Rev.3 ¹¹	Subpartida SA	CUCI Rev.3	Subpartida SA	CUCI Rev.3	Subpartida SA
Sección I	0	'020130	0	'010229	0	'051199
	0	'020230	0	'010619	0	'040690
Sección II	0	'080390	0	'090111	0	'081090
	0	'080430	0	'090121	0	'080450

⁹ Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

¹⁰ Para efecto de la realización del estudio se priorizan los seis (6) productos con mayor potencial exportador según el análisis extraído de las bases de datos de TRADEMAP.ORG del ITC pero está claro que existen mayores posibilidades de análisis en estudios más detallados para empresas y/o sectores de la industria de alimentos.

¹¹ Clasificación de productos de exportación/importación de las Naciones Unidas, también conocida como Standard International Trade Classification Rev.3. Esta clasificación permite ver por grupos los flujos de comercio entre naciones. La clasificación de alimentos representativos para este estudio contiene la Categorización 0, en los que de manera correspondiente se registran los datos estadísticos de Productos alimenticios y animales vivos, Categorización 1, Bebidas y tabacos, y la Categorización 4 de Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal. Para mayor información visitar: <https://goo.gl/NhXgxC>

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Sección	4	'151190	4	'151790	4	'151110
III	4	'151610	4	'151710	4	'151329
Sección	0	'170490	0	'210690	0	'180690
IV	0	'190590	0	'170199	0	'180199
Fuente: Elaboración propia con base a los datos extraídos de Trademap.org						

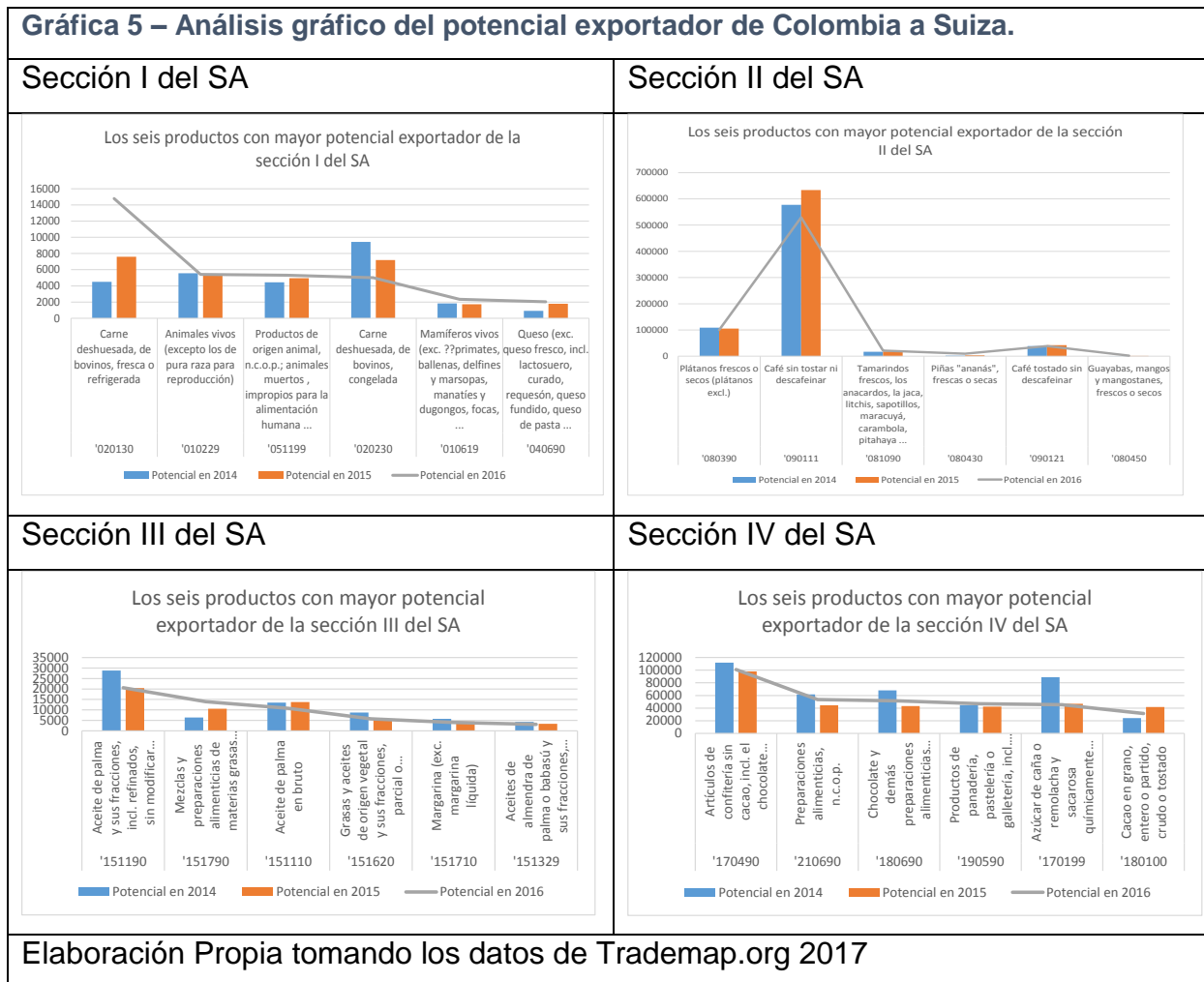
Por la información de la tabla n°1 se puede observar que existe un potencial exportador entre Suiza y Colombia en productos que al 2014 no se habían exportado, de cuyos datos se pueden resaltar productos agrícolas básicos tales como: Carne deshuesada, Plátano fresco, Aceite de Palma y Artículos de confitería, en el marco de un análisis en el que se comparan los productos que exporta Colombia al mundo con productos que importa Suiza del mundo y en los que Colombia no ha incursionado.

En la gráfica n°5 se pueden observar los seis productos que de cada sección del SA¹² ofrecen un potencial exportador importante, con el objeto de comprender desde las perspectivas del flujo de comercio, las oportunidades de los productos colombianos en el mercado de Suiza. Es de aclarar que por el acuerdo aduanero entre la Confederación Suiza y Liechtenstein, los productos agrícolas negociados con Suiza tienen acceso también a este principado.

En este sentido el estudio del flujo de exportaciones e importaciones permite comprender de manera estratégica los esfuerzos que se han de gestionar por el desarrollo de capacidades empresariales frente a las normas técnicas internacionales y locales que atienden razones de salud, sanidad y seguridad alimentaria para impulsar su tecnificación y el desarrollo de sus cadenas de valor hacia el empoderamiento sectorial.

¹² Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio



De cada una de las secciones del SA¹³ arriba graficadas, que comprenden los capítulos de PAB negociados con Suiza, se han seleccionado los productos colombianos que tienen mayor potencial de internacionalizarse basados en las tendencias del flujo de comercio de cada nación y de cada una con el mundo. Dentro de este proceso se hace necesario verificar cuales productos se encuentran negociados en el Anexo II del acuerdo complementario con Suiza y cuales no hacen parte. Del análisis el resultado corresponden a los siguientes:

¹³ Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Tabla 2– Productos con Potencial exportador hacia Suiza				
	Producto	Subpartida Nandina	Neg. Suiza	Barreras no arancelarias
SECCIÓN I del SA	Carne deshuesada, de especies bovinas.	0202.30.00	0202.30 Arancel Específico de 2057 Fr. por 100 Kgm bruto	(RS 916.472); (RS 916.01); (RS 916.443.106); (RS 916.51); (RS 817.022.32) (RS 817.022.31); (RS 817.021.23); (RS 817.022.21); (RS 817.022.104); (RS 916.443.12); (RS 817.022.108); (RS 817.024.1) (RS 817.022.51); (RS 817.02); (RS 910.181); (RS 910.18)
	Queso, otros semiduros.	0406.90.90	0406.90.99 Tarifa prefer. de 0% para Colombia	(RS 916.472), (RS 916.443.106), (RS 817.022.32), (RS 817.022.31), (RS 817.021.23), (RS 817.022.21), (RS 817.022.104), (RS 916.443.12), (RS 817.022.108), (RS 817.024.1), (RS 817.022.51), (RS 817.02), (RS 910.181), (RS 910.18)
SECCIÓN II del SA	Plátanos frescos.	0803.90.11	0803.00 Tarifa prefer, de 0% para Colombia	(RS 817.022.32), (RS 817.022.31), (RS 817.021.23), (RS 817.022.21), (RS 817.022.104), (RS 817.022.107), (RS 817.024.1), (RS 817.02), (RS 817.022.51), (RS 910.181), (RS 910.18)
	Frutas y nueces tropicales.	0810.90.90	0810.90 Tarifa prefer, de 0% para Colombia	(RS 910.11), (RS 817.022.32), (RS 817.022.31), (RS 817.021.23), (RS 814.014), (RS 817.022.21), (RS 817.022.104), (RS 817.022.107), (RS 817.024.1), (RS 916.20), (RS 817.02), (RS 817.022.51), (RS 910.181), (RS 910.18)
SECCIÓN III del SA	Aceite de palma en bruto.	1511.10.00	1511.10 Aplica NMF - 122.3 Fr. por 100 kg Bruto	(RS 817.022.32), (RS 817.022.31), (RS 817.021.23), (RS 817.022.21), (RS 817.022.104), (RS 817.022.105), (RS 916.443.12), (RS 817.024.1), (RS 531.215.17), (RS 531.215.13), (RS 817.02), (RS 817.022.51), (RS 910.181), (RS 910.18)
	Aceite de Palma, los demás.	1511.10.00	1511.10 Aplica NMF – 0%	(RS 817.022.32), (RS 817.022.31), (RS 817.021.23), (RS 817.022.21), (RS 817.022.104), (RS 817.022.105), (RS 916.443.12), (RS 817.024.1), (RS 531.215.17), (RS 531.215.13), (RS 817.02), (RS 817.022.51), (RS 910.181), (RS 910.18)

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

SECCIÓN IV del SA	Artículos de confitería.	1704.90.10	1704.90 Tarifa prefer de 0% para Colombia	(RS 817.022.32), (RS 817.022.31), (RS 817.021.23), (RS 817.022.21), (RS 817.022.104), (RS 817.022.101), (RS 817.024.1), (RS 817.02), (RS 817.022.51), (RS 910.181), (RS 910.18),
	Cacao y preparaciones de cacao en grano.	1801.00.19	1801.00 Aplica NMF – 0%	(RS 817.022.32), (RS 817.022.31), (RS 817.021.23), (RS 817.022.21), (RS 817.022.104), (RS 817.022.101), (RS 817.024.1), (RS 817.02), (RS 817.022.51), (RS 910.181), (RS 910.18),
Fuente: Base de Datos Market Access Map del ITC (2017) https://goo.gl/NEYA1q				

Tal y como se observa en la tabla, los productos con potencial de exportación enfrentan normas de calidad, de tipo sanitario, aduaneros, administrativos y de control que se traducen en barreras no arancelarias y se convierten en un complejo acervo de reglas que para el empresario del campo en Colombia representa un reto tecnológico, técnico y económico.

En el marco del acuerdo de alimentos con Suiza, (4) cuatro de los (8) ocho productos seleccionados en la tabla n°2, se encuentran con franquicia arancelaria según la lista de desgravación ofrecida por Suiza a Productos Alimenticios Básicos (PAB) de Colombia. Los productos son Queso, Plátanos frescos, Frutas y nueces tropicales y artículos de confitería. De igual forma (3) tres productos tienen desgravación según la cláusula NMF, y son: Aceite de palma en bruto, otros aceites de palma y cacao y sus preparaciones. Finalmente solo un producto, de los que tienen mejor potencial exportador, enfrenta arancel específico y un advalorem NMF del 9%, correspondiente a la carne deshuesada¹⁴.

¹⁴ Al analizar el grupo de productos con tasas mínimas se encuentra que los productos con franquicia para Colombia son: Queso, Plátanos frescos, Fruta Fresca y Cacao y sus preparaciones. Otros productos tendrían un arancel equivalente al Ad Valorem Total de: Carne deshuesada tendría un de 332,38%; Aceite de palma tendría un 31,80% y artículos de Confitería tendrían un 2,22%. Fuente de datos: MACMAP con base en 2016, usando Nomenclatura: HS Rev.2012, Metodología de estimación del EAV, basado en los Perfiles arancelarios en el mundo (PAM), metodología de agregación (solo a los niveles del SA4 y SA2): Importaciones del grupo de referencia, tasa arancelaria para las agregaciones (solo a los niveles del SA6, SA4 y SA2): Tasas mínimas. Ver anexo N°7.

CAPITULO II - MEDIDAS MSF Y OTC QUE IMPACTAN LOS PRODUCTOS NEGOCIADOS

El grupo de Productos Agrícolas Básicos (PAB) de Colombia

Uno de los elementos constitutivos de carácter representativo de este estudio, es el servir de instrumento sobre el cual focalizar el análisis de relación entre MSF y OTC con un grupo de productos de entre los negociados por Colombia con Suiza en el acuerdo de alimentos suscrito, sobre el que al revisar los tipos de impacto se pueda determinar comparativamente un campo de acción o de mejoramiento para atender el mercado de consumidores de alimentos colombianos en Suiza a fin de verificar las oportunidades de formular un programa que de manera coordinada y en un periodo específico, que le permita a las empresas en Colombia trabajar en acciones dentro de su cadena productiva para madurar procesos de calidad y avanzar en la ruta hacia el cumplimiento de las expectativas del consumidor suizo en el mediano plazo y la oportunidad de superarlas en el largo plazo, respetando el marco de las condiciones firmadas dentro del Acuerdo Agrícola Complementario (AAC), sobre los principios de entendimiento mutuo y bajo los principios del comercio internacional.

La lista de productos negociados en el marco del acuerdo de productos agrícolas con Suiza, incluye productos de capítulos descritos en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) en los que se incluyen alimentos de las industrias de Animales vivos, Productos del reino vegetal, Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal, Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados, incluidos en las Secciones I- IV entre las subpartidas 010120 – 240390. Dentro del grupo de PAB analizados que se exportan a Suiza, según estadísticas de la UNCTADStat¹⁵ los que

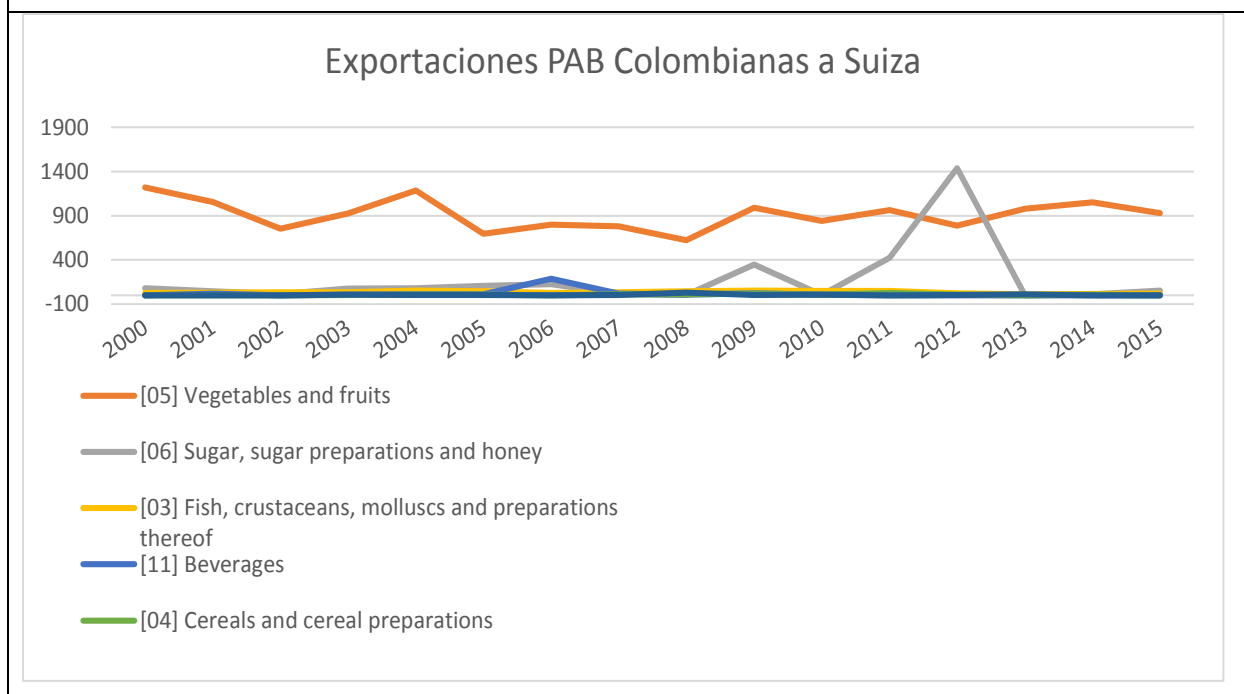
¹⁵ Los cálculos se realizan sobre la base de los datos que obtiene la oficina de las Naciones Unidas ONU de su división DESA, COMTRADE, del Fondo Monetario Internacional, de la Dirección de Estadísticas de Comercio de la UNCTAD, disponibles en UNCTADstat Merchandise Trade Indices and Total Merchandise Trade

más exporta Colombia pertenecen a la sección II del SA¹⁶ que incluye todos los productos del reino vegetal. Bajo las partidas arancelarias de esta sección se encuentran productos tradicionales, como café, tabaco, azúcar y cacao, que representan el 78% de la oferta exportable que vende Colombia a este país tomando como referencia el análisis de exportaciones del periodo entre 1995 - 2015.

Con base en la información de la UNCTADStat, tomada por grupos de productos según la norma: CUCI Rev. 3, y que para este caso se toman las exportaciones/importaciones entre Colombia y Suiza. Basados en las cifras de la UNCTADStat los flujos de comercio de los PAB nacionales se observan dentro de la clasificación de los grupos: 0, 1, y 4, en los que de manera correspondiente se registran los datos estadísticos de Productos alimenticios y animales vivos, Bebidas y tabacos, y finalmente de Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.

Gráfica 6 – Exportaciones de productos alimenticios básicos colombianos a Suiza

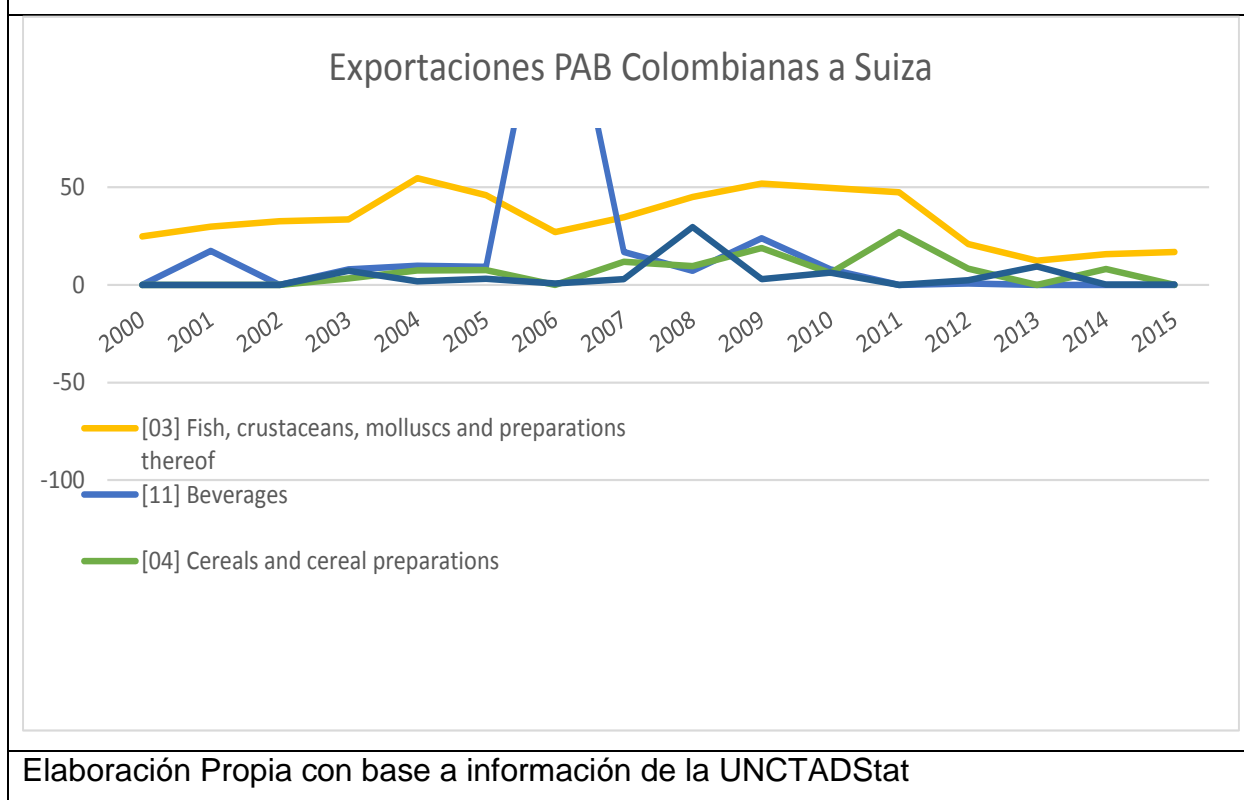
Gráfica n°6a –Incluye vegetales, frutas, azúcar y preparaciones con azúcar y mieles.



¹⁶ Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio Comercio

Gráfica n°6b — No incluye vegetales, frutas, azúcar y preparaciones con azúcar y mieles.



Tal y como se observa en la gráfica n°6, los productos alimenticios básicos exportados por Colombia a Suiza, sin considerar el efecto del café, dejan ver una tendencia positiva para el grupo de frutas y vegetales pero un panorama sin cambios si se analiza la oportunidad de pasar de ingresar al mercado con productos agrícolas, que requieren involucrar técnicas y tecnologías que agregan valor en términos de calidad exigidos por el consumidor suizo, y que se relacionan con la industria en el sector alimenticio. Con el interés de visualizar el impacto que se desprende del acuerdo entre la evolución de productos alimenticios básicos y los productos de la industria de alimentos, se eliminan de la gráfica el efecto de las exportaciones de frutas, verduras y azúcar. El resultado se observa en la gráfica n°6b y el panorama de la industria de alimentos de bebidas, preparaciones de cereales y de la industria pesquera aparece con mayor claridad en la cual es evidente una representación de cifras muy pequeñas y con una tendencia en franco descenso.

Advertir las diferencias de acceso a mercados entre productos básicos y agroindustriales a la luz de la existencia de normativas o estándares de consumo adquiere una dimensión estratégica si se desea impulsar el crecimiento de las exportaciones ya no desde la visión de diversificación en la exportación de productos tradicionales sino basados en una estrategia comercial de competencia por acceso a segmentos de productos con valor agregado en la industria de alimentos, con un conocimiento claro del ciclo de vida del consumo en Suiza y un estudio que promueva el desarrollo técnico y tecnológico de la industria de alimentos en Colombia.

Las medidas MSF y OTC europeas y las exportaciones de PAB de Colombia

La visión con la que se quiera analizar el comercio de alimentos con Suiza, requiere comprenderse sobre la base de los compromisos que tiene Suiza con la Unión Europea y la industria de alimentos comunitaria. Para la Unión Europea (UE), este sector de la economía es vital no solo por el hecho inconfundible que subyace al sector en lo que se refiere a garantizar la seguridad alimentaria de los ciudadanos que integran la UE sino por la capacidad de absorción de empleos y el aporte que genera al desarrollo general de la unión. El marco regulador del sector alimentario en la UE se basa en principios sanitarios, de seguridad y control que promulga la Ley General de Alimentos (GFL, por sus siglas en inglés), que como se señala en (ECSIP, 2016, p.123): buscan “a high level of protection of human life and health while taking into account the animal health and welfare, plant health and the environment”.

Bajo las premisas antes descritas, se regula la distribución y el consumo de productos alimenticios en la UE. De manera complementaria el acuerdo de alimentos con Colombia contempla las reglas negociadas para las importaciones de alimentos originarios, en línea con las directrices sobre la materia a nivel global que se observan a continuación en la tabla n°3.

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Tabla 3 - Clases de Medidas no arancelarias	
Medidas No arancelarias	
Capítulo A: Las medidas sanitarias y fitosanitarias	
Capítulo B: obstáculos técnicos al comercio (OTC)	
Capítulo C: Inspección previa a la expedición y otras formalidades	
Capítulo D: Medidas proteccionistas de contingencia comercial	
Capítulo E: Licencias no automáticas, que no sean razones fitosanitarias, sanitarias o barreras técnicas al comercio	
Capítulo F: Medidas de control de precios, incluidos los impuestos y cargos adicionales	
Capítulo G: Medidas financieras	
Capítulo H: Medidas que afectan a la competencia	
Capítulo I: Medidas de inversión relacionadas con el comercio	
Capítulo J: Restricción de distribución	
Capítulo K: La restricción en los servicios post-venta	
Capítulo L: Subsidios	
Capítulo M: Restricciones de contratación pública	
Capítulo N: Propiedad intelectual	
Capítulo O: Reglas de origen	
Capítulo P: Medidas relacionadas con la exportación	
Elaboración propia con base en información del ITC¹⁷	

Las MSF representan un 40% de los impedimentos para exportar alimentos desde Colombia hacia Europa y las OTC representan un 31% en este mismo sentido, siendo los aspectos más representativos, los presentados por la (UNCTAD, 2016, BioTrade¹⁸) y que tratan aspectos que se deben mejorar desde el primer eslabón de la cadena productiva y que contemplan:

- Cumplir con la implementación de un enfoque de procesos sistémico basado en APPCC para certificar requerimientos sanitarios y fitosanitarios al mismo tiempo
- Presentar Certificado de una agencia del estado que apruebe o autorice los productos relacionados por razones de tipo sanitario o fitosanitario.

¹⁷ El listado fue elaborado por técnicos miembros de organizaciones internacionales como: FAO, FMI, Centro de Comercio Internacional, OCDE, UNCTAD, UNIDO, El Banco Mundial y la OMC en el año de 2008. El listado ha sido revisado en 2009 y 2012. La designación divide en dos los tipos de normas, una para normas de tipo técnico y otras para regulaciones que no son técnicas en los 16 capítulos señalados en la tabla n°1. www.intracen.org

¹⁸ Taller: Identificación de barreras al comercio de productos colombianos de BioComercio y otros derivados de la biodiversidad, organizado por La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, PROCOLOMBIA, la Asociación de Industriales de Colombia y la Cámara de Comercio de Bogotá, con el apoyo de la Secretaría de Estado de Economía de Suiza (SECO)

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

- Evidenciar el cumplimiento certificado del nivel máximo autorizado de sustancias fertilizantes, pesticidas, y sustancias químicas o metales en la producción de los alimentos y piensos.

Desde una perspectiva optimista, estas medidas representan un reto para los empresarios del sector de alimentos toda vez que requieren atender de manera sistémica nuevas técnicas para el cumplimiento de los requisitos en el mercado objetivo. El mismo estudio de la (UNCTAD, 2016, BioTrade) revela que las MSF que afectan la exportación de alimentos desde Colombia hacia Suiza son¹⁹:

- Registro del producto en el país destino
- Cumplir con procesos de prueba en laboratorio en el país de destino para comprobar la existencia de niveles máximos autorizados de sustancias fertilizantes, pesticidas, y sustancias químicas o metales en la producción de los alimentos y piensos.
- Aforo por autoridades públicas o empresas privadas
- Cumplimiento de procesos de cuarentena para plantas para prevenir la entrada de agentes patógenos al territorio.
- Procesos de prueba, sin que aplique medidas sanitarias o fitosanitarias
- Aforo sin que exista una condición sanitaria o fitosanitaria
- Comisiones derivadas por la acción de las autoridades aduaneras en destino

Con el detalle de las medidas que son de uso común en Suiza es importante revisar los procesos productivos inherentes a los productos con mayor potencial de exportación para planear el ingreso de los productos nacionales atendiendo las medidas que pueden requerir de actividades a nivel local intensivas en inversiones de capital, de carácter técnico o tecnológico.

Bajo una perspectiva negativa, las MSF y las OTC pueden considerarse como una manera de reemplazar las medidas arancelarias que vienen reduciéndose desde el

¹⁹ A13–A14– A21 – A81 – A82 – A84 - B82- B84 y F61 de la codificación según la Tabla n°1 y que pueden tener efecto directo con las exportaciones de alimentos desde Colombia.

nacimiento del GATT, después de la segunda guerra mundial. Dado que estas medidas contemplan diversas formas, tales como permisos, certificaciones o trámites, se les puede encontrar a lo largo de la cadena logística, y terminan por obstaculizar el comercio, aumentando los riesgos del comercio internacional, y en el caso de empresas pequeñas o nacientes pueden terminar quebradas por las sanciones legales o el pago de gastos en destino.

Con base en lo anterior, y con el ánimo de lograr un giro en la perspectiva estratégica de quienes participan en las industrias colombianas con potencial de exportar a Suiza, es importante reconocer que, como lo señalan (Beghin y Xiong, 2016) “The increasing recognition is that market imperfections may exist and that some technical measures do improve welfare and allocative efficiency.”, luego es perentorio unir esfuerzos, para con el concurso de la academia, el gobierno y las empresas, se impulse la exportación de los productos en los que ya se tiene una certeza de consumo, pero que requieren adaptaciones técnicas, tecnológicas para competir por la consolidación del acceso al mercado Suizo.

CAPITULO III – ANÁLISIS DE ENTORNO RELACIONADO CON EL ACCESO DE LOS PRODUCTOS SELECCIONADOS DE COLOMBIA HACIA SUIZA.

Tomando como referencia los datos descritos en la gráfica n° 4, del capítulo I, en la cual se observan los alimentos con mayor potencial exportador, a continuación se presenta el análisis que relaciona el uso de medidas MSF y OTC con posibles efectos comerciales, para orientar un proceso de mejoramiento que permita, a cada una de las industrias de alimentos seleccionados, avanzar en procesos y actividades que impulsen la consolidación de su oferta exportable a nivel competitivo en el largo plazo, teniendo como catalizador de sus capacidades un mercado exigente como el de Suiza.

De la gráfica antes mencionada, la oferta exportable correspondiente a productos agrícolas de Colombia hacia Suiza, muestra un potencial importante en alimentos como: Carne deshuesada, Plátanos, Aceite de Palma y Artículos de confitería. De iniciar un proceso de internacionalización para estas cadenas productivas, se hace necesario reconocer mediante una herramienta estratégica de gestión, el contexto y la prospectiva que ofrezca un marco de referencia de las actividades requeridas, a la luz de las exigencias en destino, para vislumbrar un proceso que derive en beneficios mutuos.

Escenario Político: Desde la perspectiva política, la relación de Colombia y Suiza ha mostrado concentrarse dentro de un nivel de estabilidad que se refleja en los acuerdos que sustentan los procesos comerciales en la actualidad. Los acuerdos, uno marco de libre comercio y otro específico sobre agricultura, refuerzan los intereses por mantener y consolidar una relación de mutuo beneficio entre ambas naciones. En el orden político, Suiza apoya el proceso de paz que adelanta el gobierno de Colombia con la guerrilla y reconoce las oportunidades que se derivarán de una mayor estabilidad gubernamental para la consolidación social y económica de las relaciones, bajo el respeto de los derechos humanos y el compromiso por la sostenibilidad, (SECO, 2017, p30).

Bajo este mismo factor y sobre los acuerdos suscritos, se han de impulsar el desarrollo de más y mejores negocios para la industria láctea del Queso, plátanos, los aceites y las confituras de Colombia, bajo las reglamentaciones basadas en estándares

internacionales de calidad y al tenor de las medidas sanitarias y fitosanitarias. En este sentido, las agremiaciones de dichas industrias, como: FEDEPALMA, FEDEGAN, la agremiación de productores de Plátano: FEDEPLACOL y los empresarios de la industria de la confitería han de impulsar acercamientos que promuevan un relación más cercana con las autoridades suizas e impulsar los productos nacionales en nichos segmentados en Suiza.

Tabla 4 - Mercado potencial de Bienes entre Suiza y Colombia		
Colombia exporta hacia Suiza	Suiza importa desde el mundo	Colombia exporta hacia el mundo
Valor 2016, en miles US\$	Valor 2016, en miles US\$	Valor 2016, en miles US\$
376.208,00	269.157.232,00	30.984.392,00

Fuente: Trademap, ITC, 2017

Escenario Económico: La crisis de los precios del petróleo tienen en jaque a varios países vecinos y para la economía nacional esto representa un ajuste fiscal de tamaño cada vez más grande. Las perspectivas no dejan ver un panorama positivo y ante la poca visibilidad, es importante revisar la oferta exportable, esta vez desde una perspectiva estratégica en la que las industrias encuentren oportunidades derivadas del acuerdo, para revisar sus procesos de producción y de logística de distribución física internacional, para reconocer las necesidades técnicas, tecnológicas que impulsen el crecimiento de capacidad empresarial y atender apropiadamente las normativas sanitarias y fitosanitarias en destino.

Para los productos alimenticios colombianos esta es una buena oportunidad para crecer endógenamente y también hacia el exterior, toda vez que el PIB de Suiza representa ingresos importantes por precio, tasa de cambio, capacidad adquisitiva y estabilidad jurídica, sin embargo, para lograr el ingreso a este mercado, es necesario comprender sus postulados, como el que se describe en su Reporte de Política Extranjera, (SECO;2016;p5), cuando señala: “In doing so, due attention will be paid to

the coherence of the policy goals in commercial, social, environmental and human rights matters.”

Escenario Social: El crecimiento de la población en Suiza es negativo, sin embargo, pensando en el acceso a otros mercados naturales, según (Antonissen, Harmsen, Janssen, 2010, CBI and SIPPO) “population in the EFTA countries Switzerland, Norway, Iceland and Liechtenstein is expected to rise from 12.6 million people in 2008 to 14.1 million people in 2030” sus indicadores muestran una población muy educada, de altos ingresos y expectativas de consumo de productos de alta calidad. Su crecimiento poblacional se basa en procesos migratorios, lo que representa una demanda de gran variedad de productos alimenticios del mundo y del crecimiento en el poder de compra que cada vez es más visible en la mujer profesional. Es de anotar que el ingreso *percapita* en Suiza, es de los más altos en el mundo, razón de más para impulsar una estrategia de crecimiento hacia este mercado.

Escenario Tecnológico: Desde la perspectiva tecnológica, Colombia debe aprovechar el acceso a este mercado, no solo por las oportunidades de tipo económico, sino para dar impulso a la investigación y el desarrollo de programas con el apoyo suizo para la tecnificación de las industrias, que como la de la industria de lácteos, requiere de revisiones técnicas para la obtención de certificaciones internacionales que avalen las exportaciones hacia este destino. De igual manera para la exportación de plátanos, y de aceites y las confituras, ya que las normativas de acceso se deben observar como oportunidades para lograr el acceso a mercados altamente segmentados como los de la Unión Europea. Como ejemplo de este proceso para el sector de lácteos, el INVIMA señaló: “las empresas interesadas en exportar estos productos a la Unión Europea deberán utilizar materia prima obtenida de plantas higienizadoras de leche que se encuentren en el listado aprobado y publicado por la Dirección General de Sanidad y Seguridad Alimentaria (DG Sante), y que a su vez deberán obtener la leche de predios controlados por el ICA bajo condiciones que les permita ser proveedores de la misma con destino a la UE, (INVIMA, 2017, p1)” Desde esta perspectiva la academia con un sistema de laboratorios en red, puede apoyar el desarrollo de las transformaciones en la etapa de producción y hacia la innovación, sobre la base de una relación articulada

que bajo estándares de análisis internacional, recopile información para los procesos de comercio con Suiza como experiencia replicable al aprovechamiento del comercio como impulsor del desarrollo.

Escenario Legal: El comercio entre Colombia y Suiza, está regulado por normas internacionales que aplican a todos los países. Sin embargo no todos los países cuentan con un acuerdo de agricultura como lo tiene Colombia, sobre el cual impulsar la locomotora del agro y dar energía al desarrollo de negocios internacionales con sectores que han sido nublados por la representatividad que tenían los minerales como el petróleo y el carbón, pero que ahora, en el marco de las tendencias de energía y consumo queda clara la necesidad de revitalizar el comercio con un portafolio de productos que impulsen la dinámica comercial con la visión de mantener la balanza en cuenta corriente dentro de las expectativas de desempeño necesarias para el equilibrio macroeconómico.

Ante las condiciones económicas actuales, es necesario volver la mirada al campo, para reconocer las necesidades que requiere su transformación y propiciar su competitividad. En el mismo sentido dar apoyo a la industria de alimentos con potencial exportador con el propósito de generar capacidades que soporten su velocidad de crecimiento e incentivar las transformaciones tecnológicas en las cadenas productivas, en los procesamientos técnicos y en los procesos logísticos, con el ánimo de garantizar la productividad del agro colombiano y su presencia competitiva en los mercados como el de Suiza. Suiza evidencia una alta receptividad potencial de alimentos de Colombia, con calidad, buen precio y en el marco de un proceso de logística integral.

CAPÍTULO IV – PROSPECTIVA ESTRATÉGICA DE LAS MNA´s PARA LA COMPETITIVIDAD EXPORTADORA DE ALIMENTOS COLOMBIANOS A SUIZA.

Luego del análisis de entorno provisto, el estudio de la oferta de alimentos con mayor potencial exportador de Colombia con Suiza y el reconocimiento de la existencia de Medidas No Arancelarias (MNA´s) a productos alimenticios que importa Suiza, a continuación se presentan, como insumo para el desarrollo de una estrategia competitiva en los sectores de los productos seleccionados, las acciones sugeridas para diseñar un plan de internacionalización que bajo el marco del Acuerdo de Libre Comercio con Suiza y Liechtenstein, y más específicamente según lo negociado en el acuerdo complementario sobre agricultura, promuevan transformaciones desde dos perspectivas diferentes que en conjunto establezcan un espacio para el avance de capacidades empresariales²⁰ que permitan enfrentar las MNA´s con **el conocimiento técnico, el uso de tecnologías y las buenas prácticas** en las diferentes etapas: producción, comercialización, logística y exportación, y en las actividades relacionadas de estos productos. En general se busca ubicar al sector agrario de Colombia en una mejor posición para encontrar **mejores maneras de usar la infraestructura logística actual** así como impulsar su modernización, reconociendo que sobre una infraestructura adecuada se garantiza la inserción comercial al mercado suizo en el corto plazo y la

20

es una expresión ampliamente utilizada por diferentes agentes, tales como donantes y círculos académicos para designar el desarrollo de capacidades, aptitudes y conocimientos en diferentes sectores, por ejemplo la educación, la sanidad y el comercio. El concepto de fomento de la capacidad está estrechamente vinculado con el de desarrollo de la capacidad y puede definirse como el proceso mediante el cual las personas, organizaciones, instituciones y sociedades desarrollan, individual y colectivamente, las capacidades que les permiten desempeñar funciones, resolver problemas y lograr objetivos (UNCTAD, 1997). En la esfera del comercio, el alcance de las iniciativas de fomento de la capacidad es vasto, dado que incluye los marcos de la política comercial así como las cuestiones de finanzas, inversiones, tecnología y propiedad intelectual en virtud de su potencial de influir en los procesos de desarrollo. Según la OMC (2001), el fomento de la capacidad vinculada con el comercio ha estado en su mayor parte estrechamente relacionado con la asistencia y la cooperación técnicas y ha ido dirigido a apoyar a los países en desarrollo a: • Definir los objetivos de la política nacional para una integración provechosa en el sistema comercial; • Desarrollar la capacidad en materia de política comercial para participar, negociar y ajustarse a las normas y prescripciones de la OMC; y • Cumplir las obligaciones. (UNCTAD, 2010, p.3)

consolidación de la competitividad de la oferta exportable nacional hacia nuevos mercados.

Cabe señalar que los programas asistenciales incluidos en el acuerdo, responden a expectativas complementarias desde el prisma del desarrollo social del gobierno Suizo, pero existen expectativas ambientales y económicas de vital importancia para Colombia que de tener un programa asistencial más ambicioso o conjunto complementarían de forma integral la visión del desarrollo bilateral, al impulsar el desarrollo empresarial hacia las cadenas de valor global.

Un concepto clave para diseñar un buen plan de internacionalización sectorial involucra la comprensión de que la competitividad no se trata solo de mover un eslabón en la cadena de distribución física internacional (DFI)²¹ o de la actualización de una plataforma infraestructural a lo largo de una línea de transporte o abastecimiento global. En realidad se trata de ofrecer productos que se conecten con otros productos y servicios, por su calidad, costos y gestión del tiempo, a través de una cadena global de valor (CGV), articulada de igual manera con el mercado abierto de servicios logísticos que en suma se traduce en sinergia comercial. El objetivo de estas sinergias entre factores logísticos de diferentes sectores, trasciende en una alineación estratégica de costos, calidad y tiempos, para como lo señala (Bowersox, Closs, and Cooper 2010, citado por Southern, 2011) “the discipline of business logistics has advanced from the warehouse floor and transportation dock to the boardroom of leading global enterprises”, y organizar un diseño para operar de forma dinámica en el que se comparta información intra-empresas y entre agentes de manera sistémica, al tenor de estándares armónicos, en los que se involucre el compromiso por agregar valor y con él, satisfacer necesidades de manera holística y para las comunidades de interés.

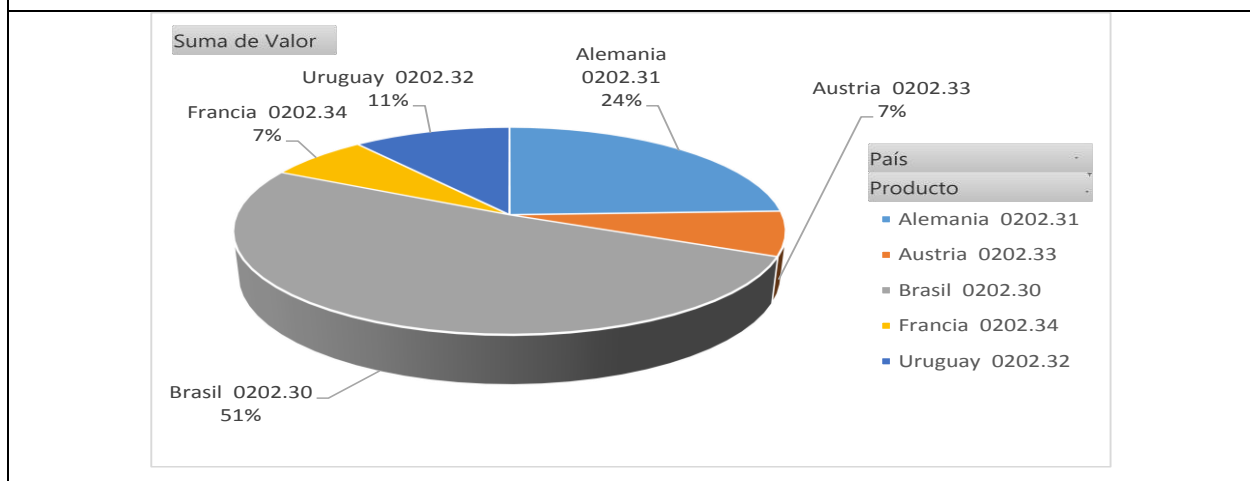
²¹ La DFI, es un concepto acuñado en los años 60's para definir los procesos de la logística del transporte, que incluye los eslabones de almacenamiento y manipulación de carga por aduanamiento y desaduanamiento de la mercancía, referidos de manera aislada. El propósito inicial fungía para costear los procesos de comercio internacional entre origen y destino. Su aporte principal se refleja en los INCOTERMS que en la actualidad benefician y facilitan el flujo de mercancías entre las naciones.

El impacto de las MNA's VS el conocimiento técnico, el uso de tecnologías y las buenas prácticas en la estrategia comercial hacia Suiza.

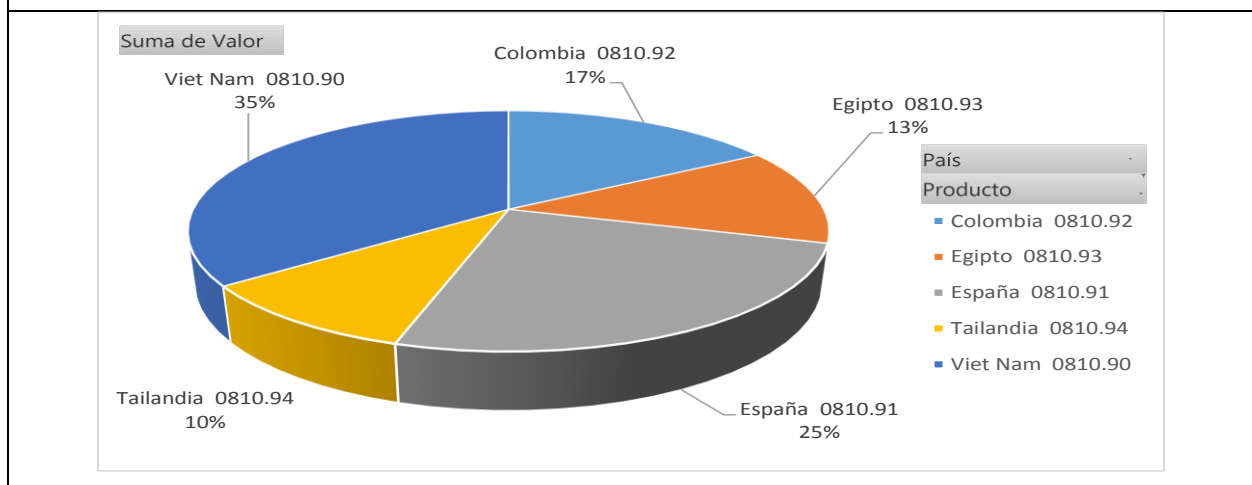
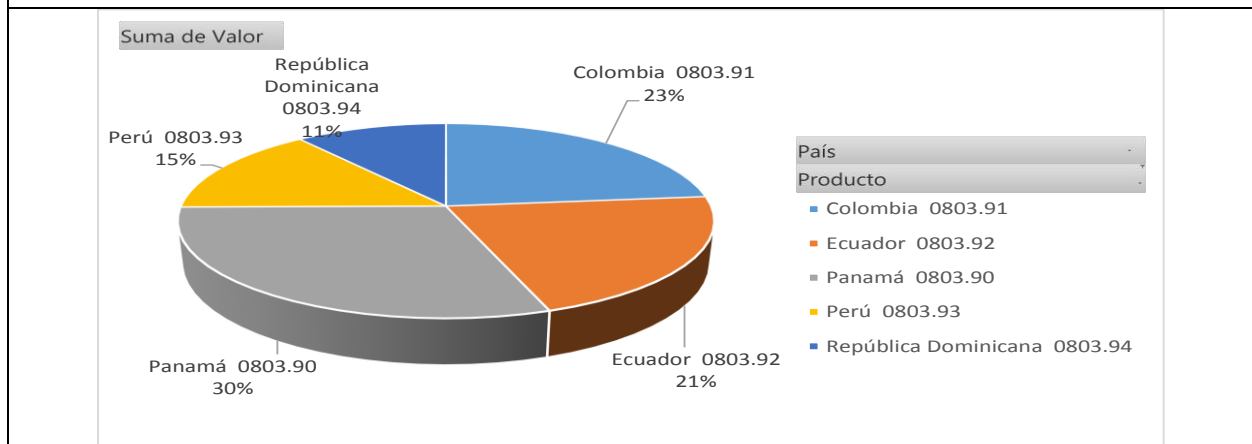
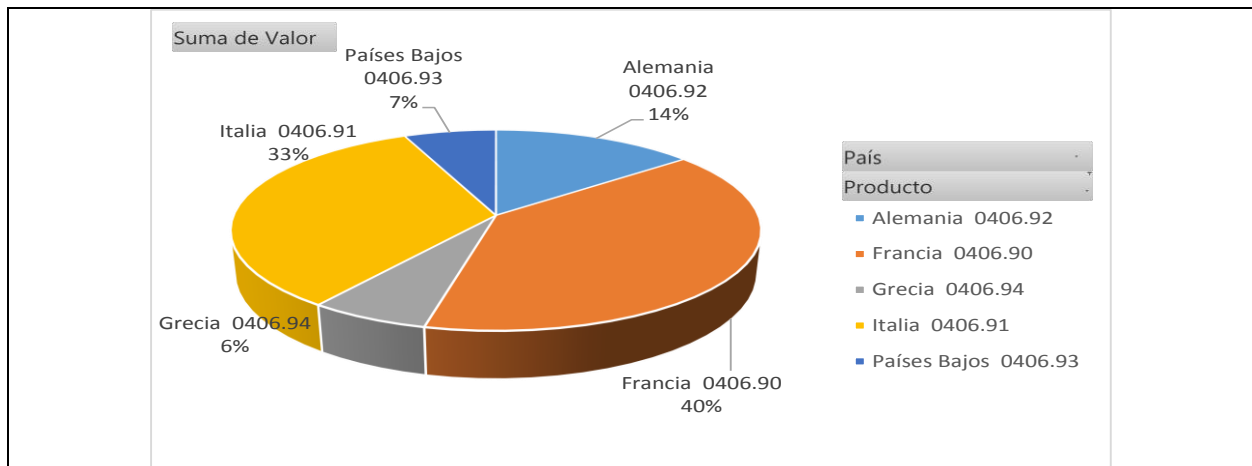
Como se observó en el capítulo II, existe un compendio de MNA's en las que se pueden encontrar diferentes tipos de MSF y OTC que se relacionan con consideraciones exigidas por las autoridades suizas. Estas representan en su conjunto oportunidades de mejora que deben aprovechar los empresarios del agro nacionales para extender la oferta exportable a Suiza y Liechtenstein.

Es de anotar que en la actualidad Colombia no exporta a Suiza varios de los productos seleccionados y en uno de estos productos podría fortalecer su presencia comercial a Suiza. De igual manera, Suiza demuestra ser un importador de los productos de Colombia e importador neto en uno de los productos filtrados. En un escenario de comercio de productos como: Queso, Artículos de Confeitería, Aceite de palma en bruto, otros aceites de palma, y cacao y sus preparaciones se observa de manera representativa una gran oportunidad para diversificar las exportaciones con Suiza, en una relación más dinámica con productos como Plátanos frescos y Frutas y Nueces Tropicales.

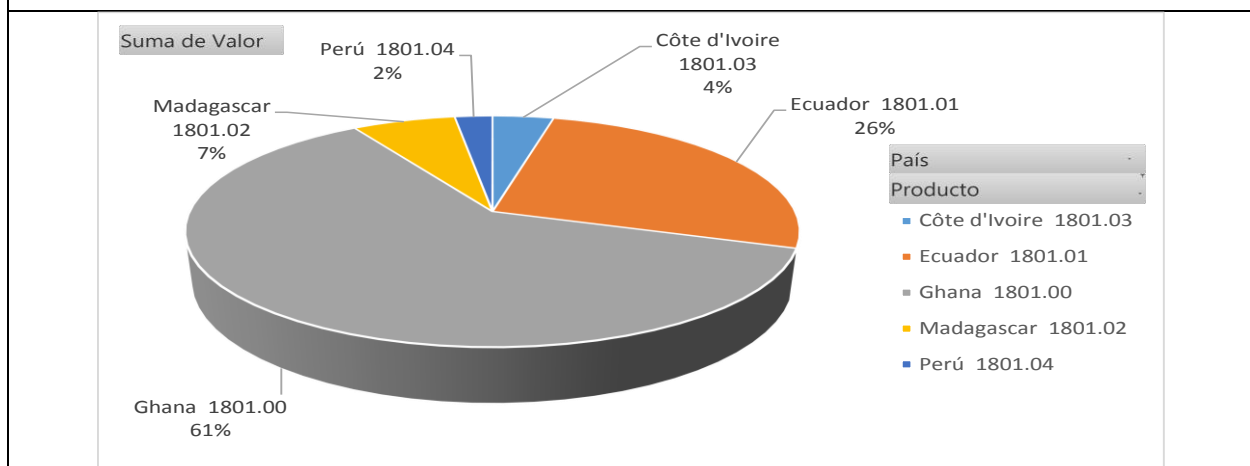
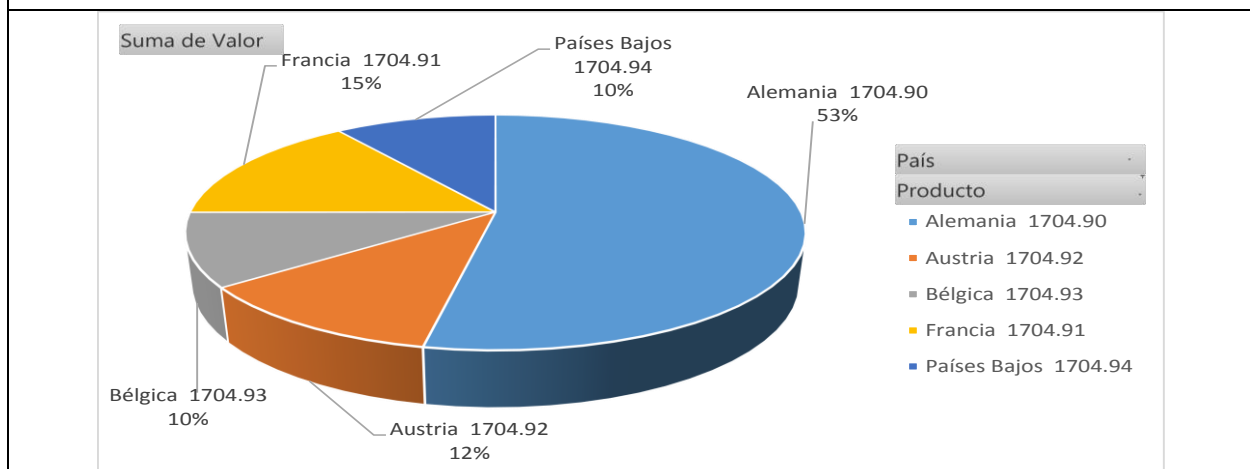
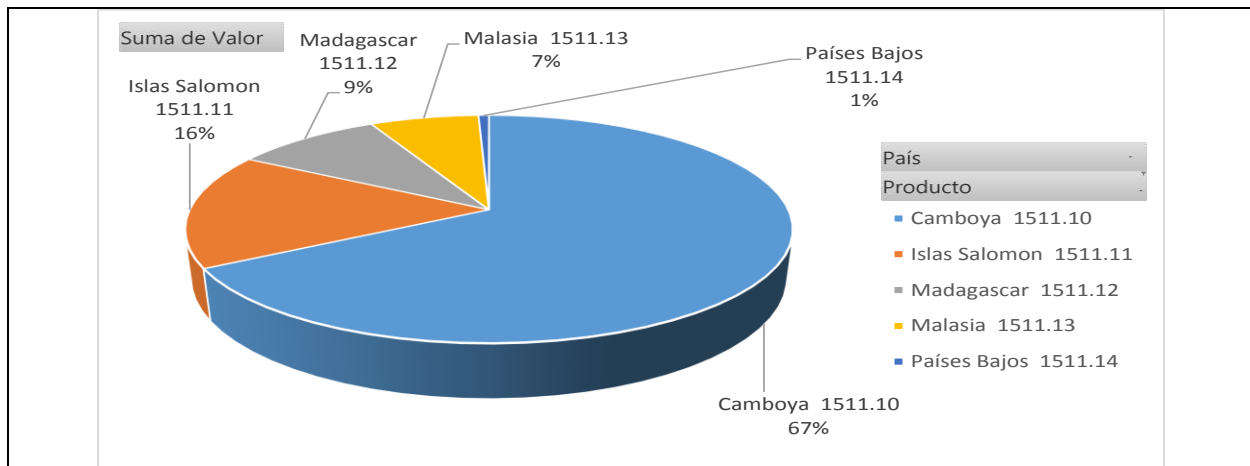
Gráfica 7- Los primeros 5 proveedores de alimentos en la categoría de los productos seleccionados con potencial exportador de Colombia hacia Suiza.



Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio



Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio



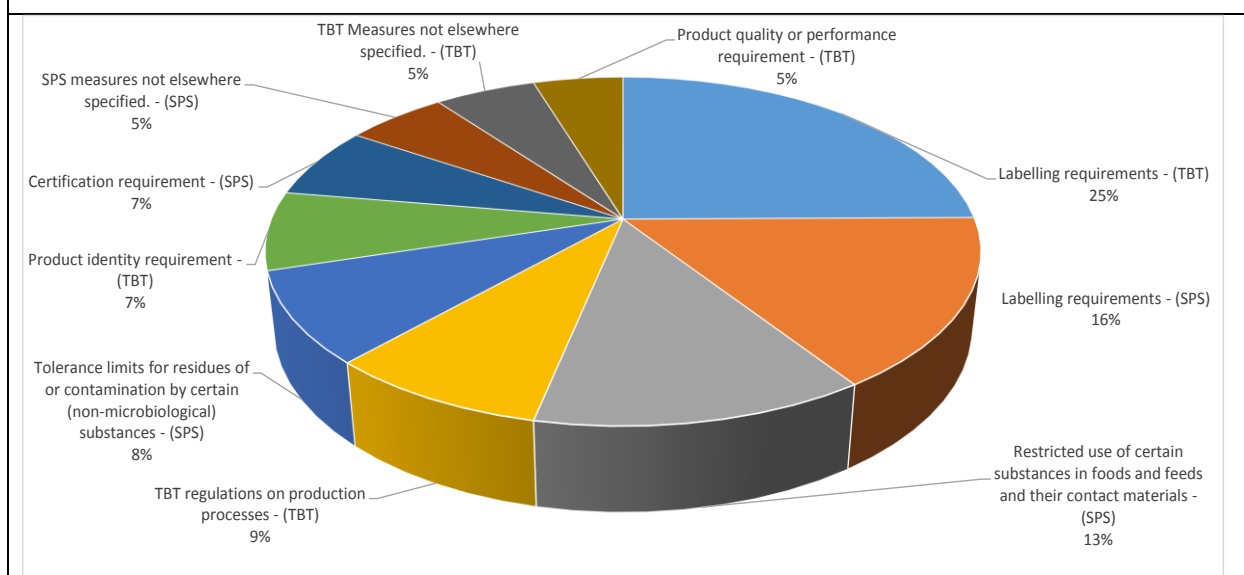
Elaboración Propia basada en información de Trademap.org. Datos calculados por el CCI basado en estadísticas de UN COMTRADE.

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Para los productos seleccionados se requiere una estrategia de internacionalización sectorial, planteada sobre el cumplimiento de estándares de calidad relacionados en forma directa con mejoras sustanciales en los distintos eslabones de la cadena de valor, ya sea en procesos productivos, de distribución, de tipo logísticos y de comercialización, que entiendan las exigencias y preferencias del consumidor suizo.

Desde esa perspectiva, será clave, comprender los procesos que realizan países que ya exportan esos mismos productos a Suiza, por lo que en la Gráfica n°7 se pueden observar los países que compiten con Colombia en los productos seleccionados²² en un mercado que representa aproximadamente 570 mil dólares en 2016 y del que Colombia solo participa con una cuota del 4%.

Gráfica 8 -Principales MNA's que enfrentan los productos seleccionados desde Colombia a Suiza.



Fuente: Market Access Map – ITC 2017

Al revisar las principales MNA's destacan trámites OTC y MSF que de ser revisados a luz de la eficiencia técnica y económica en una cadena de valor. Se observa

²² En el Anexo N°.6 al final de este informe, se puede consultar los países que en un rango de los 5 más importantes, son los que proveen a Suiza de los productos que produce Colombia.

que varios de estos sectores podrían aportar al desarrollo de sinergias para concentrar a escala los requerimientos exigidos, cumplir las exigencias técnicas y desarrollar tecnologías propias como factores de la capacidad productiva que deben atenderse. En la Gráfica n°8 se presentan las MNA's más relacionadas con el sector de los alimentos seleccionados y a continuación se presenta los análisis que han de reconocer los distintos eslabones de la cadena de valor interna para responder más allá de las expectativas de las comunidades de interés.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS)

Como se observa en la gráfica anterior, este tipo de medidas representan el mayor porcentaje de posibles demoras y/o devoluciones a las importaciones que van de Colombia a Suiza, razón por la que a continuación se especifican de manera general, las implicaciones técnicas de las principales a tener en consideración dentro de un esfuerzo estratégico de internacionalización.

- Etiquetado para productos alimenticios: Refiere al contenido de la información que se debe publicar del alimento que llega a Suiza y que debe responder a las siguientes características:
 - [817.021.21²³] Información Requerida: Debe ser visible al consumidor al estar sobre el empaque y contener información sobre los ingredientes de carácter cualitativo y cuantitativo, componentes alergénicos, tiempo mínimo de conservación, razón social del fabricante, importador, acondicionador, embalador, embotellador y expendedor del producto. País de producción. Proceso tecnológico aplicado, especialmente si fue irradiado y sugerencias si requiere refrigeración. Estado del producto o tipo de presentación. Información precisa si es un producto de un Organismo Genéticamente Modificado (OGM). Número de lote, valor nutricional si lo posee e información importante sobre la salud, marca de identificación e información complementaria sobre si aplica como producto vegetariano o

²³ Ordenanza 817.021.21 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_95.pdf

vegano, y declaración del contenido de sal de mesa y del contenido de regaliz.

- Uso restringido para algunos tipos de sustancias en comidas y piensos, y de su contacto con otros materiales.
 - [817.022.32²⁴] En presencia de sustancias esenciales o fisiológicamente útiles y que pueden ser adicionadas tales como vitaminas y minerales, se debe atender la formas definidas por la reglamentación correspondiente para publicar en la etiqueta dicha información
- Límites de tolerancia para residuos y sustancias contaminantes no-microbiológicas.
 - [817.021.13²⁵] Las autoridades en Suiza, controlan el uso de sustancias utilizadas normalmente para proteger los cultivos de plagas, de los que se usan en los productos para extender su tiempo de vida útil cuando están en almacenamiento, o los utilizados para mejorar su crecimiento, mediante límites de tolerancia de dichas sustancias. La función se cumple al verificar el nivel toxicológico de las sustancias utilizadas, la concentración técnica en el producto, la absorción de la sustancia en el cuerpo humano y el efecto acumulativo en el cuerpo humano.
- Certificado de importación
 - [916.443.12²⁶] Esta regulación rige para productos importados a Suiza desde terceros países y contempla la certificación tanto para animales como de los productos derivados de los animales, a su llegada como en tránsito aduanero y que por regulación van hacia empresas autorizadas para su desaduanamiento en la Unión Europea.
- Otras medidas no especificadas

²⁴ Ordenanza 817.022.32 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_116.pdf

²⁵ Ordenanza 817.021.13 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_123.pdf

²⁶ Ordenanza 916.443.12 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_47.pdf

- [817.02²⁷] A la luz de esta ordenanza, se aplican todas las normativas de la Unión Europea, con el propósito de garantizar un estricto control de los alimentos que consumen los ciudadanos de la Unión desde la perspectiva de la salud así como del engaño comercial. En este sentido, bajo esta ordenanza los establecimientos que venden alimentos deben tener un proceso de trazabilidad de sus actividades, sistema de calidad bajo enfoque de autocontrol, tener registro como importadores, cumplir con normas de etiquetado, obtener autorización del cantón respectivo.

Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT)

A continuación se ofrecen detalles generales sobre las ordenanzas o normativas más comunes entre las medidas OTC relacionadas con los productos seleccionados, que deben ser analizadas no solo desde un análisis técnico sino en el marco del Comité Consultivo del Acuerdo de Libre Comercio entre Suiza y Colombia, a fin de revisar la complementariedad que se puede implementar, en especial para el desarrollo de capacidades empresariales a lo largo de las cadenas de valor de cada uno de los alimentos o concentrando estratégicamente algunos procesos] para fortalecer los compromisos y los principios sustentados en el bienestar generado por el comercio, “Work with partner countries to help them build trade capacities, enhance their trade performance and participate effectively in the rulemaking and institutional mechanisms that shape the global economy” (OCDE, 2001, p.8)

- Etiquetado requerido
 - [916.51²⁸] Bajo esta ordenanza se determina la obligatoriedad de hacer la declaración correspondiente o de presentar información de los animales o de los productos derivados, cuando los procedimientos de producción no son los autorizados en Suiza o de la equivalencia de dichos procesos con los estándares que son autorizados por la normatividad en Suiza.

²⁷ Ordenanza 817.02 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_85.pdf

²⁸ Ordenanza 916.52 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_94.pdf

- Agricultura Orgánica
 - [910.181²⁹] En el marco de esta ordenanza se definen los procesos por medio de los que un alimento alcanza la denominación de “alimento Orgánico” aún si para su proceso se usan plaguicidas del anexo adjunto con esta normatividad, dentro de los límites allí dispuestos e incluye definiciones para la apicultura. Define el instrumento que certifica el control para importación de este tipo de alimentos.
- Productos Alimenticios de Origen Animal
 - [817.022.108³⁰] El control de los productos derivados de animales se impone bajo esta ordenanza que obliga a la identificación y etiquetado tanto del todo como de sus partes. Al interior de la normativa se definen las partes para el consumo así como los procedimientos para su cumplimiento.
- Comercialización de Productos Orgánicos
 - [910.18³¹] La normativa explica los requisitos establecidos para la distribución de productos con denominación “orgánico” y por tanto define como debe ser su producción, importación, preparación y venta, de acuerdo con sus lineamientos.
- Alimentos especiales
 - [817.022.104³²] Bajo esta normativa se establecen los mecanismos para reconocer un alimento fabricados de manera particular y según una composición especial, para ser catalogados dentro de esta categoría. Se define el tipo de etiquetado a publicar.

²⁹ Ordenanza 910.181 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_93.pdf

³⁰ Ordenanza 817.022.108 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_117.pdf

³¹ Ordenanza 910.18 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_87.pdf

³² Ordenanza 817.022.104 http://www.macmap.org/OfflineDocument/NTM/CHE_110.pdf

El papel la logística integral en la inserción de los productos alimenticios colombianos hacia Suiza.

Otra de las alternativas que puede transformar el panorama competitivo de Colombia con Suiza, está en el mantenimiento, transformación y actualización de la infraestructura logística, en el que como plataforma de negocios sirva para sostener el acceso al mercado en Suiza, y servir de ejemplo para la construcción de capacidades en otros sectores, para otros acuerdos y extensión a diferentes industrias. Para esto, es importante, según (Anaya, 2015), una visión integral de la logística, en la cual se sustenten sus acciones y procesos bajo los siguientes principios:

- Responsabilidad Integral
- Equilibrio de Capacidades
- Control Pro-activo del flujo d materiales
- Eliminación de despilfarros
- Planificación

(Anaya, 2015, p.30),

Sobre este aspecto existen dos frentes de trabajo para revisar, uno es la creación de la infraestructura necesaria para el flujo de productos a nivel interno, que se conecte con las estructuras y tecnologías en el tránsito internacional y en los lugares de destino, reconociendo que esta infraestructura requiere de apalancamiento financiero de largo plazo. A la par de este proceso, es importante revisar la madurez del desarrollo de una política de inversión extranjera directa IED para mantener un clima de inversión macroeconómica, consenso sobre el impacto ambiental del desarrollo y una visión financiera que de seguridad a proyectos de gran envergadura. Por otro lado, está el del desarrollo de la infraestructura logística desde el análisis que hace Ferrantino (2012), la cual es pieza fundamental de este estudio, y que señala el valor de la ampliación de los servicios logísticos y su impacto directo en los costos logísticos al mejorar el ingreso de más competidores al mercado de servicios a la carga, con lo que se puede mejorar de

forma rápida la competitividad, como quiera que se requieren recursos para la sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

Si bien, en el punto anterior se destacó el aporte que Suiza puede ofrecer al desarrollo de capacidades empresariales, con sus programas de apoyo técnico o tecnológico, en este punto se destaca el rol que el gobierno ha de construir al impulsar el aumento de agentes en el mercado de servicios logísticos, desde una perspectiva de agregar valor a la cadena logística, basados en señales de mercado que eliminen costos directos e indirectos de tipo logístico, basados en los principios antes citados, con el objetivo de mejorar la calidad de la logística integral desde la eficiencia técnica como desde la económica en cada uno de los eslabones.

La inclusión de mayor cantidad de oferentes de servicios logísticos, ha de impulsar un cambio en el desarrollo de las capacidades empresariales para enfrentar con mejores tiempos y precios la competencia que actualmente ingresa de productos sucedáneos de los productos nacionales al mercado suizo. Las decisiones políticas sobre el mercado de servicios logísticos puede promover la creación de procesos compartidos, sinergia con sectores comprometidos en la consolidación de una oferta de alimentos de Colombia a Suiza, basados en un diseño logístico que beneficie a los sectores involucrados, pensando desde la producción hasta el momento de la distribución en destino.

La relación entre los costos de las MNA's y los que se enfrenta por desconocer los principios de la logística integral, son comparativamente menos desafiantes los que se relacionan con la logística, toda vez que se requiere una reorganización de las reglas de acceso al mercado de servicios logísticos en origen, mientras que el desarrollo de capacidades empresariales para enfrentar las MNA's requiere del desarrollo de una cultura de enfoque con los sistemas de calidad y de seguimiento así como del concurso de laboratorios de calidad y de control en origen, que requiere tiempo para su evolución y para su reconocimiento internacional.

Finalmente, todo el esfuerzo relacionado con el desarrollo de capacidades empresariales permitirá enfrentar los desafíos en la transformación con las que las empresas colombianas agregan valor a los alimentos que consumen las personas en Suiza. Contribuye a la inmersión de los empresarios del campo en técnicas y el uso de

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

tecnologías que redundarán en un mejor desempeño exportador, el cual se mide con base al valor neto de las exportaciones, las exportaciones percapita, la cuota de mercado, la diversificación de productos y la diversificación de mercados, por lo que realizar un esfuerzo estado-empresa-universidades es una relación sinérgica muy necesaria para el desarrollo sostenible de Colombia, basado en el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos y la visión estratégica de largo plazo para su organización.

CONCLUSIONES

- Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) responden a una filosofía neoproteccionista que deben enfrentarse con acciones decididas por lograr una transformación compartida, de mutuo beneficio, adoptadas en el marco de una negociación con compromisos empresariales, gubernamentales y académicos en una agenda de negociación sistémica, más allá de programas de asistencia por aquellas acciones que fortalezcan la capacidad técnica y/o tecnológica basados en los principios del desarrollo sostenible bilateral.
- Aunque el acceso efectivo al mercado suizo, no es simétrico ni equilibrado, por falta de capacidades empresariales en Colombia para cumplir con estándares internacionales de calidad de los alimentos que se exportan, se requiere a la luz de los principios de la OCDE, un compromiso más elevado, por dinamizar la relación comercial, con impacto social y ambiental.
- La logística integral es la alternativa de corto plazo para internacionalizar los productos agrícolas de Colombia en el marco del plan de desgravaciones vigente en el acuerdo complementario, el cual llega al séptimo año y del cual se esperaba un mayor volumen de comercio desde Colombia.

RECOMENDACIONES Y HALLAZGOS

Recomendaciones

Los beneficios del acuerdo con Suiza se desvanecen al no tener una política comercial agrícola segmentada, especializada, que estudie y promueva la gestión de compromisos del sector empresarial por el mejoramiento de la capacidad técnica y tecnológica, auspiciando la inserción de empresas productoras de alimentos con potencial exportador en las cadenas globales de valor hacia Suiza.

Es importante movilizar los sectores involucrados en una estrategia de aprovechamiento del acuerdo de alimentos con Suiza, en el que se involucre el desarrollo efectivo de capacidades empresariales que permitan: la adopción de tecnologías que hoy permiten el uso de mejores semillas, la adaptación a los nuevos ciclos de recolección ante los cambios climáticos, adopción de técnicas de cultivo que aprovechen de mejor manera el uso de la tierra, capacitar al campesino y tecnificar su accionar ante los desarrollos en los sectores correspondientes a los productos investigados, impulsar con política pública mejores rendimientos del uso del agua y la tierra, mejorar la transparencia de la información que surge dentro de la cadena de valor de dichos alimentos para superar las expectativas del consumidor y los estándares de calidad propuestos por las autoridades sanitarias y de control en Suiza.

En este sentido, es importante aprovechar la coyuntura actual para buscar una negociación de los programas de asistencia suscritos al interior del convenio marco, sustentándose en los mismos principios suizos de su seguridad alimentaria, con el objetivo de trazar una ruta de apoyo técnico que mejore las condiciones de acceso al conocimiento y del uso de tecnología necesaria para avanzar hacia una agricultura productiva, responsable, que cumpla exigencias sanitarias y fitosanitarias en destino y sea más competitiva.

De igual manera es importante que se dispongan de estrategias para tener una mayor cobertura de servicios logísticos, en el marco de reglas claras de acceso a este mercado doméstico, que impulse una mayor productividad de este sector, el cual tiene

una incidencia notable en los beneficios que se derivan del comercio internacional que como señala (Mesquita, 2013, p.122 y p.15) “se muestra claramente que las exportaciones están correlacionadas negativamente con el nivel de los costos internos de transporte” y “Colombia surge como el país que más se beneficiaría de las mejoras de infraestructura y servicios de transporte: una reducción del 1% en los costos internos de transporte *ad valorem* podría incrementar las exportaciones agropecuarias hasta en un 7,9%”, lo anterior se traducirá de forma directa en un impulso real a la competitividad y a las exportaciones en general. En una relación sistémica con la política comercial y la gestión empresarial en las cadenas de los productos seleccionados.

Finalmente, y para posteriores ejercicios, se sugiere profundizar en este tipo de análisis pero desde un nivel microeconómico con el fin de estudiar estrategias empresariales de internacionalización hacia el mercado suizo de los productos de los sectores con potencial exportador, resaltados en este análisis.

Principales hallazgos

Luego del análisis cuantitativo y cualitativo de distintas fuentes, privadas, gubernamentales y de organismos internacionales, y particularmente de realizar comparativos de las estadísticas de comercio, se evidencia que antes que aumentar el desarrollo, medido por cuenta corriente, los acuerdos internacionales producen una brecha más amplia de la que estaba la sociedad antes de su firma. Esto es evidente para lo que corresponde al acuerdo agrícola de Colombia con Suiza. Pero en realidad esto no es producto del acuerdo en sí mismo sino de la ausencia de acciones de los distintos agentes económicos en Colombia. La ausencia de innovaciones locales para actividades en procesos productivos y logísticos que son propios de las actividades en cada sector es notable y esto se traduce en una transformación productiva muy lenta para enfrentar los estándares internacionales.

Si bien se desea que en el marco de un acuerdo exista un componente que permita compartir conocimientos técnicos y tecnológicos, los actuales procesos de asistencia técnica y/o de programas de ayuda tienen un enfoque social y no alcanzan a

cubrir el objetivo de capacitar a las distintas personas a lo largo de la cadena productiva de los PAB seleccionados.

En esta diatriba, se han pasado 20 años y es claro que no es culpa del gobierno de Suiza que Colombia no desarrolle procesos internos para enfrentar, no los mercados, sino los desafíos sanitarios y fitosanitarios globales, dando cuenta de la inexistencia de un sistema de innovación. En este sentido, es clave señalar lo que señala la UNCTAD al describir:

Economic development essentially involves a process of structural transformation of which technological learning and innovation are an integral part. Without them the productive base of a country cannot be expanded or diversified, opportunities to benefit from international trade and investment are missed and potential growth in employment is lost. Innovation can stem from science-based technological progress, or from the acquisition, adaptation and diffusion of existing technological knowledge. It can also result from entrepreneurial activity leading to new, more efficient combinations of productive resources. Whatever its source, without innovation productivity growth stalls and long-term income and welfare improvements become impossible. (UNCTAD, 2011, p.6)

Y que deja abierta para Colombia un recorrido hacia la potenciación de sus conocimientos en un sistema que reúna a la academia, la empresa y el gobierno entorno al desarrollo de capacidades internas apoyadas por la comunidad internacional

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anaya, J. (2015) Logística Integral: La gestión operativa de la empresa, Alfaomega – ESIC, 5° Edición.
- Antonissen, T; Harmsen, M; Janssen, F; (2010), Export Manual, Export to europe an introduction, CBI and SIPPO by: E&M ExportManagement BV
- Ayrál (2016) TBT and trade facilitation agreements: leveraging linkages to reduce trade costs World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division.
- Beghin, J.; Xiong, B. (2016) Economic Effects of Standard-Like Nontariff Measures; Center for Agricultural and Rural Development; Iowa State University, Analytical and Methodological Dimensions
- Dingemans, A., & Ross, C. (2012). Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones. (Spanish). Revista de La CEPAL, (108), 27-50.
- E. Durán Lima, J., J. de Miguel, C., & Andrés R., S. (2007). Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú: con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar. Revista De La CEPAL, (91), 67-94.
- ECSIP, 2016. The competitive position of the European food and drink industry, tomado de <https://goo.gl/QOE2XC> recuperado el 20/03/2017
- EFTA – COLOMBIA (2008) The EFTA States Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland signed a free trade agreement with Colombia in Geneva, Switzerland, on 25 November 2008. Disponible en: <https://goo.gl/rtRLcN> Recuperado el 17/08/2017
- Euromonitor International (2016) AN EXTRACT FROM THE REPORT: How We Eat: The Changing Face of Global Mealtimes
- FAO (2017) Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, la Seguridad alimentaria; Recuperado del sitio web: <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/es/>

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

- FAO, FIDA y PMA. (2012). El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2012. El crecimiento económico es necesario pero no suficiente para acelerar la reducción del hambre y la malnutrición. Roma, FAO.
- Ferrantino, J. (2012). Using Supply Chain Analysis to Examine the Costs of Non Tariff Measures (NTMs) and the Benefits of Trade Facilitation Disponible en [Http://goo.gl/owmNla](http://goo.gl/owmNla)
- Garay, L. Integración asimétrica y convergencia económica en las Américas. (2002) Universidad Nacional de Colombia. Ediciones Antropos Ltda.
- Gujadhur, S. (2005). Standards Experts Agree Steps to Improve Market Access For Developing Countries. International Trade Forum, (3), 32.
- Hernández S., R. (2014) Metodología de la Investigación, México: McGraw-Hill, 2014. xxxii, 600 p.
- International Monetary Fund. 2017. World Economic Outlook: Gaining Momentum? Washington, April
- INVIMA (2017). COMUNICADO DE PRENSA: Se abre el mercado de la Unión Europea para productos procesados con leche colombiana, recuperado el 15 de junio de 2017, tomado de: <https://goo.gl/5ig8yh>
- Kay, N. (2014) Competitive Strategy; Edinburgh Business School; Heriot-Watt University
- Kazunobu, H. (2015). Impacts of FTA Utilization on Firm Performance. B.E. Journal Of Economic Analysis & Policy, 15(3), 1325-1352. doi:10.1515/bejeap-2013-0179
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). Economía internacional: teoría y política. [Recurso electrónico]. Madrid: Pearson, 2012.
- López Guzmán, J. A. (2017). Geopolítica de la biodiversidad: el caso de las patentes de invención en Colombia 1993-2014. Letras Verdes, (21), 92-110. doi:10.17141/letrasverdes.21.2017.2540

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

- Mesquita, M. (2013) Muy lejos para exportar: los costos internos de transporte y las disparidades en las exportaciones regionales en América Latina y el Caribe; BID.
- State Secretariat for Economic Affairs SECO, (2017) Switzerland – Latin America Economic Relations Report 2017; Federal Department of Economic Affairs, Education and Research EAER; Swiss Confederation.
- Shankar, V., Carpenter, G. S., & Krishnamurthi, L. (1999). The Advantages of Entry in the Growth Stage of the Product Life Cycle: An Empirical Analysis. Journal Of Marketing Research (JMR), 36(2), 269-276.
- Southern, R. N. (2011). Historical Perspective of the Logistics and Supply Chain Management Discipline. Transportation Journal (Pennsylvania State University Press), 50(1), 53-64.
- Strobel, E. (2010). Cassis de Dijon and other Foodstuffs - The Revised Swiss Federal Law on Technical Barriers to Trade. European Food & Feed Law Review, 5(5), 288-291.
- UNCTAD (2010) Fomento de la Capacidad del Ámbito Académico en la Esfera del Comercio para el Desarrollo: Estudio sobre las contribuciones al desarrollo de los recursos humanos y al apoyo de las políticas en los países en desarrollo. Naciones Unidas, New York y Ginebra. Tomado de: <https://goo.gl/DQ5AUS>
- UNCTAD (2011) A Framework for Science, Technology and Innovation Policy Reviews, United Nations publication. New York and Geneva
- Updegrave, A. (2007). ITC STANDARD SETTING TODAY: A SYSTEM UNDER STRESS. Consortium Standards Bulletin, 6(4), 6-14

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

ANEXOS

Anexo n°1 - Merchandise: Product concentration and diversification indices by economy, annual, 1995-2015

Merchandise: Product concentration and diversification indices by economy, annual, 1995-2015						
FLOW	Exports					
YEAR	1995			2015		
MEASURE / ECONOMY	Number of products	Concentration Index	Diversification Index	Number of products	Concentration Index	Diversification Index
Chile	217	0,305355668	0,778412777	230	0,323598835	0,768219022
Colombia	216	0,242976943	0,64679138	232	0,354110616	0,657594705
Peru	175	0,242691399	0,787303928	233	0,247086557	0,746010529
Switzerland	241	0,09007912	0,5169653	246	0,266816504	0,63919745

Fuente: UNCTADStat – Recuperado el 05 de febrero de 2017

Anexo n°2 – Categorías de desgravación para el acceso de productos colombianos al mercado de Suiza

Productos Industriales

Categoría B

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5%	4,0%	3,0%	2,0%	1,0%	0,0%
10%	8,0%	6,0%	4,0%	2,0%	0,0%
15%	12,0%	9,0%	6,0%	3,0%	0,0%
20%	16,0%	12,0%	8,0%	4,0%	0,0%

Categoría C

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
10%	9,0%	8,0%	7,0%	6,0%	5,0%	4,0%	3,0%	2,0%	1,0%	0,0%
15%	13,5%	12,0%	10,5%	9,0%	7,5%	6,0%	4,5%	3,0%	1,5%	0,0%
20%	18,0%	16,0%	14,0%	12,0%	10,0%	8,0%	6,0%	4,0%	2,0%	0,0%
35%	31,5%	28,0%	24,5%	21,0%	17,5%	14,0%	10,5%	7,0%	3,5%	0,0%

Productos Agrícolas Procesados

Categoría B

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
10%	8,6%	7,1%	5,7%	4,3%	2,9%	1,4%	0,0%
15%	12,9%	10,7%	8,6%	6,4%	4,3%	2,1%	0,0%
20%	17,1%	14,3%	11,4%	8,6%	5,7%	2,9%	0,0%

Categoría C

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
5%	4,5%	4,0%	3,5%	3,0%	2,5%	2,0%	1,5%	1,0%	0,5%	0,0%
15%	13,5%	12,0%	10,5%	9,0%	7,5%	6,0%	4,5%	3,0%	1,5%	0,0%
20%	18,0%	16,0%	14,0%	12,0%	10,0%	8,0%	6,0%	4,0%	2,0%	0,0%

Categoría D

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
5%	4,5%	4,0%	3,5%	3,0%	2,5%	2,0%	1,5%	1,0%	0,5%	0,0%
15%	13,5%	12,0%	10,5%	9,0%	7,5%	6,0%	4,5%	3,0%	1,5%	0,0%
20%	18,0%	16,0%	14,0%	12,0%	10,0%	8,0%	6,0%	4,0%	2,0%	0,0%

Categoría F

Tasa Base	A partir del Año 1
5%	4,8%
15%	14,3%
20%	19,0%

Categoría G

Tasa Base	Año 1
20%	15,0%

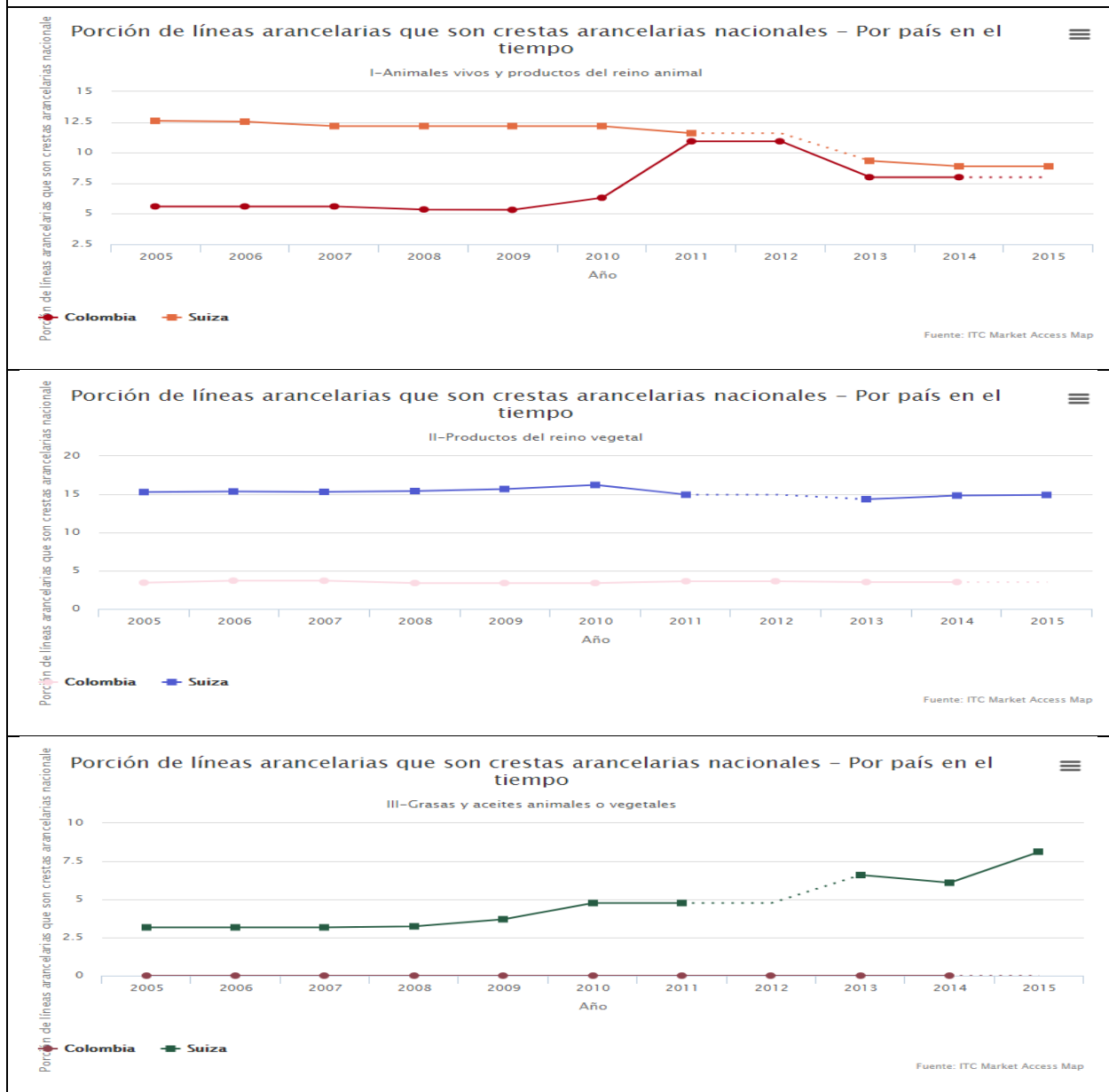
Categoría H

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3
20%	20%	20%	15,0%

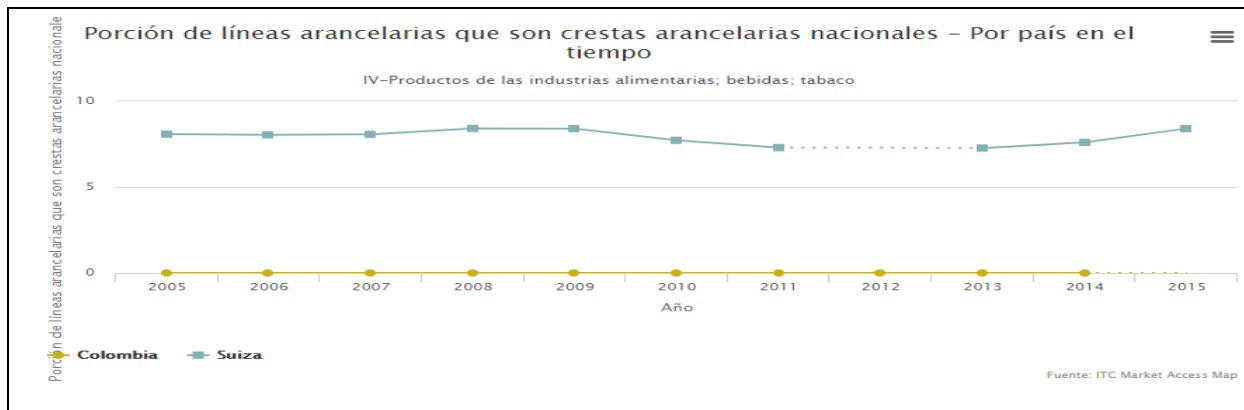
Fuente: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=801> Anexo VIII del Capítulo 2 del Acuerdo de Libre Comercio de Colombia y EFTA

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Anexo n°3 – Gráficas del comportamiento de las políticas arancelarias en cuestión de alimentos por parte de Suiza y Colombia



Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio



Fuente: ITC Market Access Map

<http://www.macmap.org/CountryAnalysis/CountryStatistics/ByCountry.aspx>

Anexo N°4 – Aranceles que cobre Suiza a productos alimenticios básicos seleccionados, comparativo con el mundo VS Colombia

País soci	REV_C	CLAN	PRODUCT_NAME	TARIF_REGIME_D ESC	Arancel aplicado (como reportado)	ORIG_TARIFF_ITQ R	Arancel aplicado % (convertido)
Colombia	5-REV-HS	02023099	Meat of bovine	MFN duties (Applied)	2057 Fr. per 100 kg gross	100 Fr. per 100 kg gross	20858.45 \$/Ton
Colombia	5-REV-HS	02023099	Meat of bovine	MFN duties (Applied)	2057 Fr. per 100 kg gross	109 Fr. per 100 kg gross	20858.45 \$/Ton
Colombia	5-REV-HS	04069099	Cheese and curc	MFN duties (Applied)	315 Fr. per 100 kg gross	3194.17 \$/Ton	0,31%
				Preferential tariff for Colombia	0	0	0,00%
Colombia	5-REV-HS	08039000	Bananas, includi	MFN duties (Applied)	14 Fr. per 100 kg gross	141.96 \$/Ton	0,09%
				Preferential tariff for Colombia	0	0	0,00%
Colombia	5-REV-HS	08039000	Bananas, includi	MFN duties (Applied)	14 Fr. per 100 kg gross	141.96 \$/Ton	0,09%
				Preferential tariff for Colombia	0	0	0,00%
Colombia	5-REV-HS	08109092	Other fruit, fres	MFN duties (Applied)	1 Fr. per 100 kg gross	10.14 \$/Ton	0,00%
				Preferential tariff for Colombia	0	0	0,00%
Colombia	5-REV-HS	08109092	Other fruit, fres	MFN duties (Applied)	1 Fr. per 100 kg gross	10.14 \$/Ton	0,00%
				Preferential tariff for Colombia	0	0	0,00%
Colombia	5-REV-HS	15111090	Palm oil and its	MFN duties (Applied)	122.3 Fr. per 100 kg gross	1240.15 \$/Ton	0,64%
Colombia	5-REV-HS	15111010	Palm oil and its	MFN duties (Applied)	0	0	0,00%
Colombia	5-REV-HS	17049010	Sugar confection	MFN duties (Applied)	119.25 Fr. per 100 kg gross	1209.22 \$/Ton	0,13%
				Preferential tariff for Colombia	66.25 Fr. per 100 kg gross	671.79 \$/Ton	0,07%
Colombia	5-REV-HS	18010000	Cocoa beans, w/	MFN duties (Applied)	0	0	0,00%

Fuente: Market Access Map – ITC 2017

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Anexo No. 5 – Competitividad de Colombia en alimentos a nivel global

Alimentos Frescos

Trade Performance Index (by Sector): Colombia (2015)

Indicator's Description		Fresh food (Value)	Fresh food (Rank)
N	Number of exporting countries for the ranking in the sector	178	
G1	Value of exports (in thousand US\$)	5,476,520	
G2	Export growth in value, p.a. (%)	0%	90
General Profile	G3	Share in national exports (%)	15%
	G4	Share in national imports (%)	5%
	G5	Relative trade balance (%)	29%
	G6	Relative unit value (world average = 1)	1.7
	P1	Net exports (in thousand US\$)	2,509,835
	P2	Per capita exports US\$/inhabitant)	113.6
	P3	Share in world market (%)	0.75%
Position in 2015 for Current Index	P4a	Product diversification (N° of equivalent products)	4
	P4b	Product concentration (Spread)	123
	P5a	Market diversification (N° of equivalent markets)	5
	P5b	Market concentration (Spread)	117
	C1	Relative change of world market share p.a (%)	1.4300%
	C1a	Competitiveness effect, p.a. (%)	2.6900%
Change 2011 - 2015 for Change Index	C1b	Initial geographic specialisation, p.a. (%)	0.7200%
	C1c	Initial product specialisation, p.a. (%)	-1.0400%
	C1d	Adaptation effect, p.a. (%)	-0.9500%
	C2	Matching with dynamics of world demand	91
	A	Absolute change of world market share (% points p.a)	0.0100%
Indicators included in chart	P	Average Index: Current Index	47
	C	Average Index: Change Index	35

Alimentos procesados

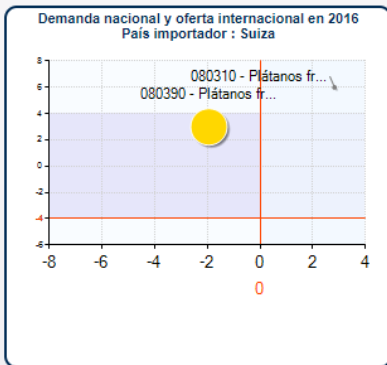
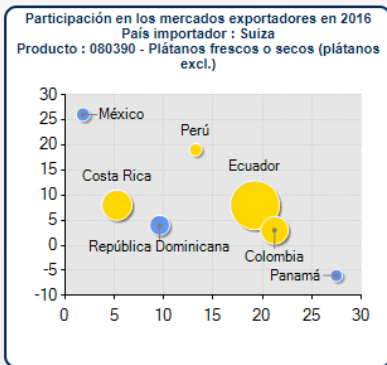
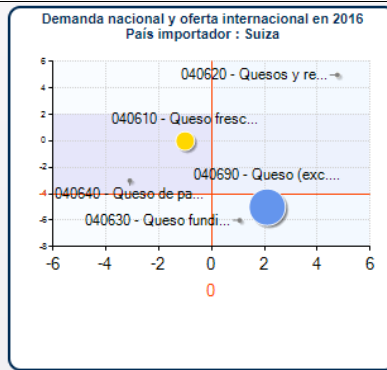
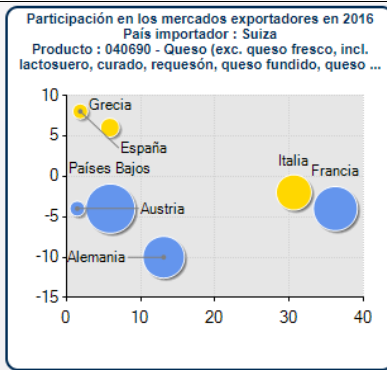
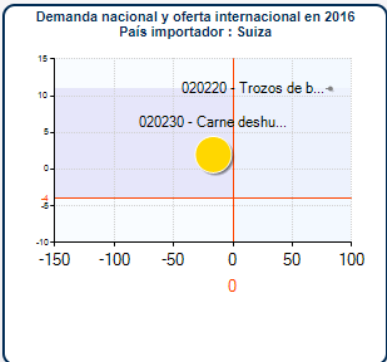
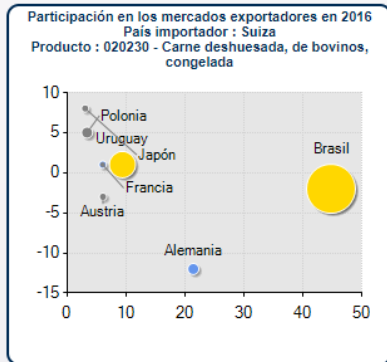
Trade Performance Index (by Sector): Colombia (2015)

Indicator's Description		Processed food (Value)	Processed food (Rank)
N	Number of exporting countries for the ranking in the sector	168	
G1	Value of exports (in thousand US\$)	1,498,541	
G2	Export growth in value, p.a. (%)	-2%	119
General Profile	G3	Share in national exports (%)	4%
	G4	Share in national imports (%)	5%
	G5	Relative trade balance (%)	-34%
	G6	Relative unit value (world average = 1)	1.2
	P1	Net exports (in thousand US\$)	-1,574,733
	P2	Per capita exports US\$/inhabitant)	31.1
	P3	Share in world market (%)	0.21%
Position in 2015 for Current Index	P4a	Product diversification (N° of equivalent products)	12
	P4b	Product concentration (Spread)	63
	P5a	Market diversification (N° of equivalent markets)	13
	P5b	Market concentration (Spread)	37
	C1	Relative change of world market share p.a (%)	-1.5700%
	C1a	Competitiveness effect, p.a. (%)	3.4100%
Change 2011 - 2015 for Change Index	C1b	Initial geographic specialisation, p.a. (%)	0.6200%
	C1c	Initial product specialisation, p.a. (%)	-3.4800%
	C1d	Adaptation effect, p.a. (%)	-2.1100%
	C2	Matching with dynamics of world demand	50
	A	Absolute change of world market share (% points p.a)	-0.0035%
Indicators included in chart	P	Average Index: Current Index	81
	C	Average Index: Change Index	92

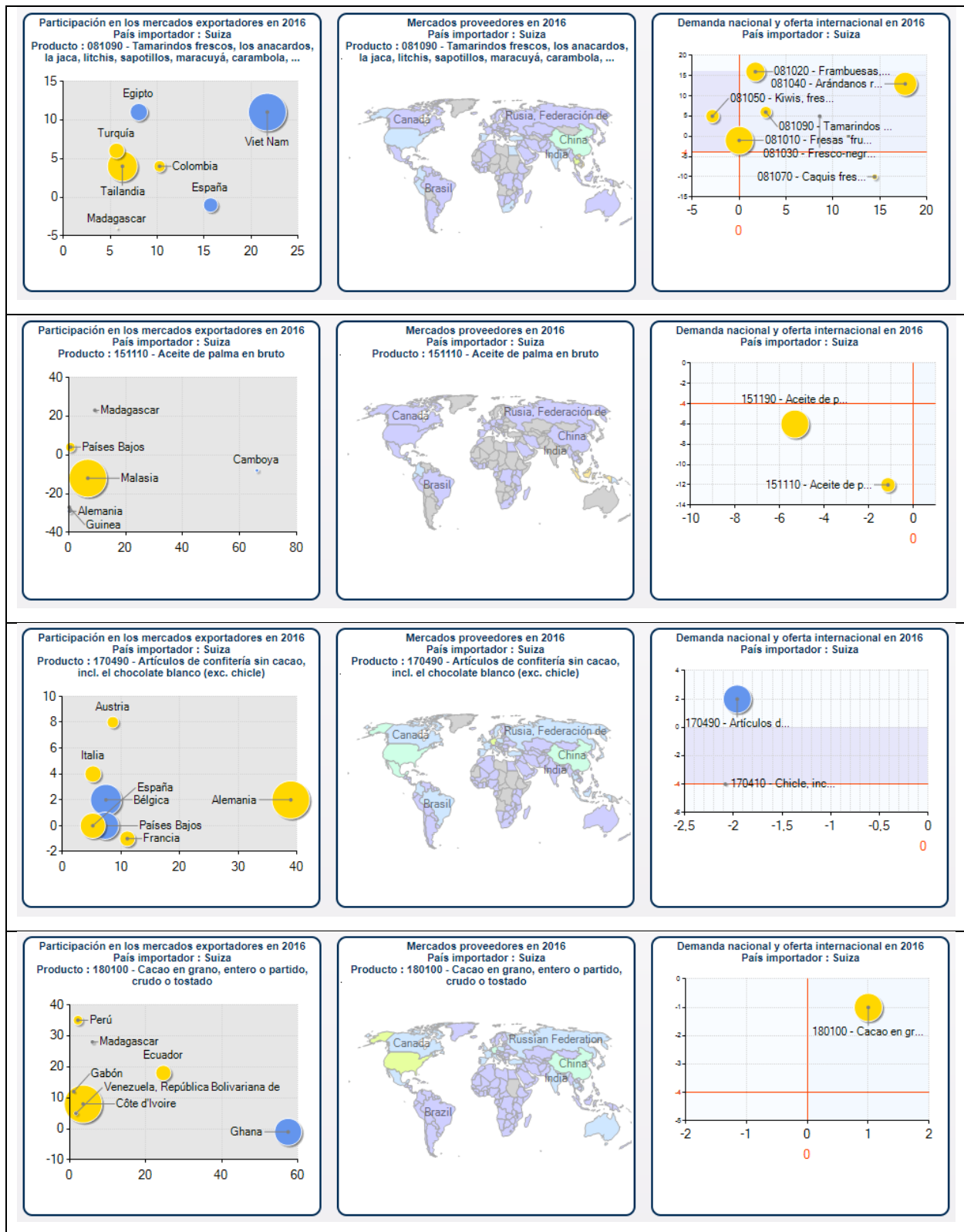
Fuente: Trade Competitiveness Map 2017 - <https://goo.gl/ZjLgQv>

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio Comercio

Anexo No.6 – Países desde los que importa Suiza, productos que puede exportar Colombia



Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio



Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Suiza			
Exportadores 0202.30	Valor importada en 2016	Exportadores 1511.10	Valor importada en 2016
Brasil	2248	Camboya	7100
Alemania	1076	Islas Salomon	1737
Uruguay	472	Madagascar	989
Austria	306	Malasia	723
Francia	304	Países Bajos	70
Exportadores 0406.90	Valor importada en 2016	Exportadores 1704.90	Valor importada en 2016
Francia	74736	Alemania	39307
Italia	63203	Francia	11160
Alemania	27032	Austria	8657
Países Bajos	12239	Bélgica	7476
Grecia	12118	Países Bajos	7355
Exportadores 0803.90	Valor importada en 2016	Exportadores 1801.00	Valor importada en 2016
Panamá	28659	Ghana	73435
Colombia	22134	Ecuador	31500
Ecuador	20055	Madagascar	7675
Perú	13805	Côte d'Ivoire	4540
República Dominicana	10010	Perú	2806
Exportadores 0810.90	Valor importada en 2016		
Viet Nam	4831		
España	3489		
Colombia	2277		
Egipto	1784		
Tailandia	1396		

Fuente: Trademap.org - 2017

Anexo No.7 – Comparación de Acceso a Mercado con Aranceles Equivalentes Ad Valorem Total – Exportación de Alimentos colombianos a Suiza.

Fuente de datos: **MACMAP**

Año: **2016**

Nomenclatura: **HS Rev.2012**

Metodología de estimación del EAV: **EAV basado en los Perfiles arancelarios en el mundo (PAM)**

Metodología de agregación (solo a los niveles del SA4 y SA2): **Importaciones del grupo de referencia**

tasa arancelaria para las agregaciones (solo a los niveles del SA6, SA4 y SA2): **Tasas mínimas**

Nivel del producto SA6

Código del producto	Descripción del producto	Arancel equivalente ad valorem total	Número de líneas arancelarias nacionales correspondientes
020230	Frozen, boneless meat of bovine animals	332,38%	2
040690	Cheese nes	0%	10
080390	Fresh or dried bananas (excl. plantains)	0%	1
081030	Fresh black, white or red currants and gooseberries	10,50%	3
081050	Fresh kiwifruit	0%	1
081060	Fresh durians	0%	1
081070	Fresh persimmons	0%	1
081090	Fruits, fresh nes	0%	2
151110	Palm oil, crude	31,80%	2
170490	Sugar confectionery not containing cocoa, incl. white chocolate (excl. chewing gum)	2,22%	12
180100	Cocoa beans, whole or broken, raw or roasted	0%	1

Tamaño de la página: 100

Página 1 de 1, elementos 1 a 11 de 11.

Fuente: Market Access Map – ITC 2017

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo LEONARDO HOLGUÍN MUÑOZ

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 79640305

Nombre Completo XX

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Nombre Completo XX

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Nombre Completo XX

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

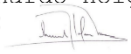
- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Diagnóstico del uso de medidas no arancelarias y su relación con el acceso efectivo al mercado Suizo para productos agrícolas colombianos, en el marco del Tratado de Libre Comercio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizó (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

Leonardo Holguín Muñoz
NOMBRE COMPLETO: Leonardo Holguín Muñoz
FIRMA: 
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 79640305
FACULTAD: FEAV
PROGRAMA ACADÉMICO: Maestría de
Negocios Int/s

NOMBRE COMPLETO: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
FIRMA: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXXXXXXXXXXXX
FACULTAD: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
PROGRAMA ACADÉMICO: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

NOMBRE COMPLETO: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
FIRMA: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXXXXXXXXXXXX
FACULTAD: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
PROGRAMA ACADÉMICO: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

NOMBRE COMPLETO: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
FIRMA: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: XXXXXXXXXXXXXXXXXX
FACULTAD: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
PROGRAMA ACADÉMICO: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha de firma: 29 de septiembre de 2017