

“ANÁLISIS DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS DE LAS EMPRESAS DE
CARTAGENA DE INDIAS EXPORTADORAS DE CAMARON CON DESTINO A
ESPAÑA”

JUNNY PATRICIA IGLESIAS ULLOQUE

ERIKA PATRICIA YEPEZ PEÑA

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARTAGENA D.T y C

2003

ANÁLISIS DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS DE LAS EMPRESAS DE
CARTAGENA DE INDIAS EXPORTADORAS DE CAMARON CON DESTINO A
ESPAÑA

JUNNY PATRICIA IGLESIAS ULLOQUE

ERIKA PATRICIA YEPEZ PEÑA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Administrador de
Empresas.

Asesor
VICTOR ESPINOSA FLOREZ
Economista

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARTAGENA D.T y C

2003

Cartagena de Indias, 6 de noviembre de 2002

Señores:

Corporación Universitaria Tecnológica de Bolívar

Atte. Dirección de Investigaciones

Ciudad.

Respetados señores:

Nos permitimos presentar a ustedes el Trabajo de Grado **“ANÁLISIS DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS DE LAS EMPRESAS DE CARTAGENA DE INDIAS EXPORTADORAS DE CAMARON CON DESTINO A ESPAÑA”**, como requisito para optar al título de Administrador de Empresas.

Agradeciendo la atención prestada.

Cordialmente,

JUNNY IGLESIAS ULLOQUE

COD. 98 11 017

ERIKA YEPEZ PEÑA

COD. 98 11 003

Cartagena de Indias, 6 de noviembre de 2002

Señores:

Corporación Universitaria Tecnológica de Bolívar

Atte. Dirección de Investigaciones

Ciudad.

Respetados señores:

Por medio de la presente, me dirijo a ustedes, como asesor del proyecto, con el fin de presentar, el Trabajo de Grado llevado a cabo por las estudiantes JUNNY IGLESIAS ULLOQUE Y ERIKA YEPEZ PEÑA, titulado como “**ANÁLISIS DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS DE LAS EMPRESAS DE CARTAGENA DE INDIAS EXPORTADORAS DE CAMARON CON DESTINO A ESPAÑA**”, presentado como requisito para optar al título de Administrador de Empresas.

Cordialmente,

VICTOR ESPINOSA FLOREZ

Economista

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena de Indias D.T y C, 5 de Diciembre de 2002.

A Dios por iluminarme y ayudarme cuando mas lo necesitaba, a mis padres Edgar y Gabina por ofrecerme su apoyo incondicional, a mis hermanos John y Jaisson, por ser especiales y pacientes conmigo, y a mi novio por brindarme su amor.

“El Señor es mi pastor nada me faltara”

Salmo 23

Junny Patricia Iglesias Ulloque

A Dios por ser el todo poderoso, a mis padres y hermanos, Argemiro Yopez, Consuelo Peña, Leonardo y Melisa, por ser lo mas lindo que tengo en el mundo y por estar conmigo en los momentos en que los necesito, los amo con todo mi corazón.

A Dios le coloco en sus mano mi vida y la de las persona a quien quiero.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por iluminarme y darme fuerzas de seguir adelante cuando mas lo necesitaba, a El gracias por tenerme en sus brazos y darme sabiduría y entendimiento, por iluminarme llenarme del Espíritu Santo, gracias mi Dios.

A mis padres Edgar y Gabina gracias por darme la oportunidad de estudiar y hacer todos los sacrificios que hicieron para yo realizar mis sueños de ser una profesional, a ellos todo mi amor y mi cariño. A mis hermanos John y Jaisson por estar conmigo cuando yo mas los necesitaba y apoyarme en estos momentos de mi carrera.

A mi universidad Tecnológica de Bolívar por permitirme realizar mis sueños es su institución y sobre todos por la calidad de profesores que me ayudaron a salir adelante y brindarme sus conocimientos. A nuestro asesor y decano Víctor Espinosa, gracias por darnos su apoyo y atención en los momentos que mas lo necesitábamos, por ser tolerante y paciente con nuestro trabajo. A mi coordinador Carlos Ortiz por su sincera amistad y ayuda cuando mas lo necesitaba. Al programa del Minor y sus profesores que nos dieron sus conocimientos

Gracias a mis amigas en especial a mi grupo, Arlet por su sencillez, a Diana por su alegría y a Claudia por su sinceridad, a Erika mi compañera de trabajo gracias por su tolerancia y paciencia, gracias a todos de corazón.

Junny Patricia Iglesias Ulloque

AGRADECIMIENTOS

A Dios le agradezco la sabiduría que me dio para poder realizar este trabajo y por darme fuerza cuando pensé que no la tenía, a mis padres y hermanos por cada palabra que se convertía en una esperanza para seguir adelante, por toda la confianza que me han brindado, por el privilegio que me dieron de ser su hija y hermana, nuevamente les recuerdo lo importante que son en mi vida “ Los Amo”, a Luis Fernando Peña por apoyarme en mi carrera “gracias por la confianza brindada”, a la Corporación Universitaria Tecnológica de Bolívar por permitirme entrar a ser parte de su institución y por todos los conocimientos transmitidos, a todos los

profesores que han hecho parte de mi formación universitaria “nunca olvidare sus enseñanzas”, a nuestro asesor Víctor Espinosa Flores por guiarnos en la realización de nuestro trabajo “muchas gracias”, al Minor en Negocios Internacionales por todos los conocimientos brindados en el transcurso del año “fue algo que nos dejó cosas de gran importancia para nuestra carrera”, a mis grandes amigas Claudia Mora, Arlet Martínez y Diana Serrano por los grandes momentos que hemos vivido juntas, por todos sus consejos y por ser las mejores amigas del mundo “gracias por su amistad” y a mi gran amiga y compañera de monografía Junny Iglesias por la realización de este trabajo “te deseo lo mejor del mundo”. Gracias a la vida por todos los momentos lindos que he vivido.

Erika Patricia Yepez Peña

RESUMEN DE INFORME FINAL

TITULO: ANÁLISIS DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS DE LAS EMPRESAS DE CARTAGENA DE INDIAS EXPORTADORAS DE CAMARON CON DESTINO A ESPAÑA.

AUTORES: Junny Patricia Iglesias Ulloque.
Erika Patricia Yepez Peña.

OBJETIVO GENERAL: Analizar las barreras arancelarias de exportación del camarón con destino a España que tienen las empresas camaroneras de la ciudad

de Cartagena, revisando los diferentes acuerdos existentes entre Colombia y España, con el fin de identificar los mecanismos que impiden el libre acceso de este producto.

METODOLOGÍA: La recolección de información se realizó por medio de fuentes primarias como entrevistas realizadas a las empresas exportadoras de camarón a España y fuentes secundarias como páginas de internet, documentales y textos relacionados con el mercado de la Unión Europea.

Con la información recolectada identificamos los diferentes obstáculos que tiene la exportación del camarón al país objetivo.

RESULTADOS: Al hacer referencia al comercio exterior de la Unión Europea con Colombia, se identificó que España es el principal país importador de camarón, lo que lo hace un mercado atractivo para las empresas camaroneras exportadoras de este producto. Las relaciones entre Colombia y la Unión Europea se basan en el Sistema de Preferencias Generalizada, este régimen ha permitido el acceso preferencial de productos libres de arancel al mercado europeo, con el SPG se ha logrado penetrar sin mayores dificultades al mercado español, sin embargo existen una serie de mecanismos que emplea este país para proteger su mercado, no obstante las empresas exportadoras de camarón deben cumplir con una serie de exigencias y regulaciones, estrechamente ligadas a la salud y bienestar del consumidor para que su producto pueda circular en ese mercado.

ASESOR:

Víctor Espinosa Florez

Economista

ARTICULO 107

La institución se reserva el derecho de propiedad intelectual de todos los trabajos de grado aprobados, los cuales no pueden ser explotados comercialmente sin su autorización.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	21
1. EL COMERCIO EXTERIOR CON LA UNION EUROPEA	23
2. ACUERDOS COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA	28
2.1. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA COMUNITARIO	29
2.1.1. Origen y evolución	29
2.1.2. Definición	31
2.1.3. Países beneficiarios	31
2.1.4. Retiro temporal de beneficiarios	32

2.2. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA PARA LOS PAÍSES ANDINOS	33
2.2.1. Definición	34
2.2.2. Antecedentes y vigencia	34
2.2.3. Países beneficiarios	35
2.2.4. Cubrimiento de productos y preferencias	36
2.3. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA – SPG DROGA	41
3. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADO DE ECUADOR Y COLOMBIA	46
3.1. UNION EUROPEA – COLOMBIA	48
3.1.1. Colombia y el Sistema Generalizado de Preferencias	49
	Pág.
3.2. UNIÓN EUROPEA – ECUADOR	55
3.2.1. Ecuador y el Sistema Generalizado de Preferencias	56
4. MECANISMOS EMPLEADOS POR ESPAÑA PARA EL INGRESO DE CAMARÓN	62
4.1. BARRERAS COMERCIALES	63
4.1.1. Aranceles	63
4.1.2. Cuotas y Restricciones Voluntarias a las Exportaciones (RVE)	64
4.1.3. Barreras monetarias	64
4.1.4. Barreras no – arancelarias	64
4.1.4.1. Normativas de requisitos técnicos y sanitarios	64
4.1.4.2. Normas burocráticas	65

5. CONCLUSIONES	66
6. RECOMENDACIONES	68
ANEXOS	
BIBLIOGRAFÍA	

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Principales productos exportados a la Unión Europea	40
Tabla 2. Principales productos ecuatorianos exportados a la Unión Europea	57
Tabla 3. Principales productos acogidos en el SPG Andino	59

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Dimensión de la economía de la Unión Europea y de sus estados miembros y de otros países del mundo	24
Cuadro 2. Exportaciones de Colombia a los países de la Unión Europea	26
Cuadro 3. Productos agrícolas beneficiarios por el SPG	38
Cuadro 4. Exportaciones colombianas totales a España según sectores de promoción de Proexport	43
Cuadro 5. Principales productos no tradicionales que exporta Colombia a España	54

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Certificado de la planta que lo procesa	75
Anexo B. Certificado sanitario	76
Anexo C. Bill of Lading	77

GLOSARIO

ARANCELES: Es un impuesto de un gobierno sobre bienes que entran es sus fronteras. Los aranceles pueden utilizarse como impuestos generadores de beneficios o para desalentar la importación o para ambas razones.

BARRERAS COMERCIALES: Para alentar el desarrollo de la industria nacional y proteger la industria existente los gobiernos pueden establecer barreras al comercio tales como aranceles, cuotas, boicots, barreras monetarias, barreras no arancelarias y barreras de mercado.

BARRERAS MONETARIAS: Un gobierno puede regular eficazmente su posición de comercio internacional a través de varias formas de restricción sobre el control de intercambio. Un gobierno puede aprobar tales restricciones para preservar la posición de la balanza de pagos o específicamente para dar ventajas o fuerza a industrias particulares.

BARRERAS NO- ARANCELARIAS: Bajo la denominación de barreras no arancelarias se incluye un amplio arsenal de medidas o instrumentos, distintos de los aranceles, que producen el efecto de favorecer a los productos nacionales del país que las impone.

CUOTAS: Es un límite de unidades o dólares específico aplicado a un tipo particular de bienes. Las cuotas imponen una restricción absoluta sobre las cantidades de un artículo específico que pueden importarse. Al igual que los aranceles, las cuotas tienden a incrementar los precios.

EUROPEAN CURRENCY UNIT: en español se traduce Unidad de Cuenta Europea (UEC). Unidad de cuenta y de cambio de la Unión Europea (UE), creada en 1979 como parte del Sistema Monetario Europeo (SME) y que estuvo en vigor hasta el 1 de enero de 1999.

NORMATIVAS DE REQUISITOS TÉCNICOS Y SANITARIOS: Son disposiciones cuya finalidad declarada es la garantía de la calidad de los productos alegando preocupaciones bien vistas en la opinión pública, como la defensa de los consumidores, la salud pública o el medio ambiente.

RESTRICCIONES VOLUNTARIAS A LAS EXPORTACIONES (RVE): Estas son similares a las cuotas. La RVE es un acuerdo de restricción entre el país importador y el país exportador sobre el volumen de exportaciones; son comunes para textiles, ropa, acero, agriculturas y automóviles. Se considera que una RVE es voluntaria por el hecho de que el país exportador establece los límites; sin embargo, generalmente se imponen bajo la amenaza de que el país importador establezca cuotas y aranceles más rígidos si no se establece una RVE.

SGP DROGA: es el programa por medio del cual la Unión Europea (UE) concede a los países miembros de la CAN y Centroamérica, una prórroga de las preferencias arancelarias concedidas dentro del marco del SPG Andino (1991- 2001), como respaldo al esfuerzo que estos países venían realizando en la lucha contra el narcotráfico.

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS: es el programa por medio del cual los países desarrollados se comprometieron a conceder preferencias arancelarias a favor de la importación de ciertos productos originarios de los países en desarrollo.

SISTEMA GENERALIZADAS DE PREFERENCIAS PARA LOS PAÍSES ANDINOS: es un régimen especial unilateral que otorga la Unión Europea a Colombia y los demás países de la región andina y se enmarca dentro del SPG tradicional europeo, del que se beneficia la generalidad de los países en desarrollo.

INTRODUCCION

Para Colombia la Unión Europea es el segundo socio comercial y el primer donante de cooperación, esto le ha permitido mantener una relación sólida con los países europeos a la vez que sientan las bases para un mayor acceso de los productos a ese mercado. Este se ha convertido en un mercado abierto a las exportaciones no tradicionales como alimentos procesados, productos del sector pecuario, confecciones, artículos de cuero y artesanías. Con respecto a las exportaciones del sector acuícola y pecuario se ha presentado un incremento en la demanda, que ha favorecido a las empresas camaroneras de Cartagena.

España es el principal país importador de camarón en la Unión Europea, lo que lo hace un mercado atractivo para las empresas cartageneras exportadoras de este producto, por lo tanto es importante analizar cada uno de los mecanismos que impiden el libre acceso de este producto al mercado español, identificando cuales se consideran como barreras comerciales, ya que las exportaciones de camarón constituyen un significativo generador de empleo y divisas al país.

La investigación hace referencia al comercio exterior de la Unión Europea con Colombia, lo cual permite identificar los diferentes acuerdos existentes entre estos, para determinar las preferencias en exención arancelaria. Posteriormente se analiza las preferencias por parte de la Unión Europea para Ecuador y Colombia, con el propósito de identificar las ventajas y desventajas que tiene la exportación del camarón a este país. Por ultimo se identifican los diferentes mecanismos que tiene la exportación del camarón a España.

1. EL COMERCIO EXTERIOR CON LA UNION EUROPEA

Según información del Banco Mundial, la Unión Europea constituye el área económica más importante del mundo. En 1998, la producción de los 15 países que la integran, 5 de los cuales están entre las 10 principales economías del planeta, alcanzó un valor de 8.262 miles de millones de dólares, equivalente al 28.6 % del PNB mundial.

Después de la Unión Europea figuran Estados Unidos con el 27.4 % del PNB mundial, Japón con el 14.2 %, China con el 3.2 % y Brasil con el 2.6 %.

El mercado de la Unión Europea está conformado por 375 millones de habitantes con un elevado poder de compra. A pesar de las significativas diferencias que existen en los niveles de desarrollo de sus economías nacionales, en 1998 el PNB per cápita promedio de la Unión ascendía a 22.032 dólares. (Ver Cuadro 1)

Cuadro 1. Dimensión de la economía de la Unión Europea y de sus estados miembros y de otros países del mundo

PAISES	PNB	%	PNB PER CAPITA	POBLACION
	Miles de Millones de dólares		Dólares	Millones
MUNDO	28,862.2	100.0	4,89	5,897
UNION EUROPEA (15)	8,261.9	28.6	22,032	375
Estados Unidos	7,921.3	27.4	29,34	270
Japón	4,089.9	14.2	32,38	126
Alemania	2,122.7	7.4	25,85	82
Francia	1,466.2	5.1	24,94	59
Reino Unido	1,263.8	4,4	21,4	59
Italia	1,166.2	4	20,25	58
China	928.9	3,2	750	1,239
Brasil	758.0	2,6	4,57	166
Canadá	612.2	2,1	20,02	31
España	553.7	1,9	14,08	39
Países Bajos (Holanda)	388.7	1,3	24,76	16

México	380.9	1,3	3,97	96
Bélgica y Luxemburgo	259.0	0,9	25,38	10
Suecia	226.9	0,8	25,62	9
Austria	217.2	0,8	26,85	8
Dinamarca	176.4	0,6	33,26	5
Finlandia	124.3	0,4	24,11	5
Grecia	122.9	0,4	11,65	11
Portugal	106.4	0,4	10,69	10
Colombia	106.1	0,4	2,6	41
Chile	71.3	0,2	4,81	15
Irlanda	67.5	0,2	18,34	4

Fuente: BANCO MUNDIAL, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1999-2000

Las economías de la Unión Europea se pueden clasificar, según su tamaño, en tres categorías

Las mayores, donde se encuentran Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, que concentran la mayor proporción no sólo del PNB de la Unión (73 %), sino de su población (69 %).

Las intermedias, encabezadas por España, décima economía mundial, y seguida por Países Bajos (Holanda), Bélgica y Luxemburgo (países que siempre aparecen juntos en las estadísticas de la economía y el comercio internacional, por el reducido tamaño de Luxemburgo), Suecia, Austria y Dinamarca, país este último que registra el PNB per cápita (33.260 dólares) más alto de los miembros de la Unión y el sexto mayor del mundo.

Finalmente, las economías menores, donde se hallan Grecia, Finlandia, Portugal e Irlanda, país este último que tiene un PNB inferior al de Colombia.

En materia de comercio internacional, la Unión Europea también figura como primer exportador e importador, en lo referente tanto al intercambio de bienes como de servicios.

El Cuadro 2 muestra los países de la Unión Europea a los cuales exporta Colombia

Cuadro 2. Exportaciones de Colombia a los países de la Unión Europea

PAISES DE LA UNION EUROPEA	FOB (2000)	FOB (2001)
ALEMANIA	429,581,978	416,379,463
AUSTRIA	4,291,752	3,426,253
BELGICA	222,599,961	206,172,157
DINAMARCA	31,089,407	18,024,680
ESPAÑA	175,663,682	140,537,916
FINLANDIA	55,359,465	58,944,058
FRANCIA	137,382,731	133,784,790
GRECIA	3,825,949	6,811,955
HOLANDA (Países Bajos)	112,017,825	114,301,606
IRLANDA (EIRE)	36,778,339	25,759,319

ITALIA	208,532,338	192,726,137
LUXEMBURGO	34,955	2,601
PORTUGAL	72,194,264	70,161,377
REINO UNIDO	236,255,213	287,269,423
SUECIA	47,938,139	32,731,797
TOTAL UNION EUROPEA	1,773,545,998	1,707,033,532

Fuente: DANE. Cálculos PROEXPORT Colombia. Año 2000 – 2001

El principal país al cual exporta Colombia es Alemania, sus exportaciones representan un precio FOB de 429,581,978 para el año 2000, mientras que para el año 2001 descendió a 416,379,463 precio FOB, le sigue Reino Unido con 236.255.213 FOB en el año 2000 teniendo un incremento en 2001 de 287.269.423 FOB, con 222,599,961 FOB le sigue Bélgica aunque para el año 2001 tuvo una disminución de 206,172,157 FOB, Italia representó para Colombia en el año 2000 208,532,338 FOB de sus exportaciones al año 2001 presento una disminución de 192,726,137 FOB y otro de los principales países al cual Colombia dirige sus exportaciones es España representando en el año 2000 175,663,682 FOB y para el año 2001 tuvo una disminución de 140,537,916 FOB.

La Unión Europea es uno de los ejes del comercio exterior, para lograr entrar en su mercado se necesita conocer las necesidades de consumo, sus expectativas de inversión, sus realidades como área económica.

Respecto a las oportunidades, es un mercado abierto a las exportaciones no tradicionales como alimentos procesados, productos del sector pecuario, confecciones, artículos de cuero y artesanías. El éxito está en las manos del productor nacional que debe rediseñar su empresa con mentalidad exportadora

fundamentado en un proceso logístico que mejore sus condiciones, sus capacidades y sus perspectivas.

Por lo anterior, Colombia debe contar con estrategias que busquen posicionarse en este mercado comunitario antes de que se dé una desviación del comercio y las preferencias hacia otros países como los de Europa Oriental, que actualmente negocian su ingreso en la Unión Europea. Igualmente el país tiene que aprovechar ahora beneficios concedidos, que hasta el momento son más ventajosos que los concedidos a los países de Europa Oriental, por medio del establecimiento de fuertes lazos comerciales.

2. ACUERDOS COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y COLOMBIA.

La Unión Europea otorga condiciones preferenciales de acceso a un gran número de países, con los cuales ha celebrado acuerdos de cooperación económica, comercial, tecnológica y financiera o por medio del establecimiento de programas autónomos de cooperación comercial.

Para diseñar la política comercial diferencial se tiene en cuenta, entre otros, criterios de proximidad geográfica y económica como es el caso de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA) e Israel, y de sus ex-colonias, con la denominada Convención de Lomé; la aceptación de iniciativas multilaterales como la definida en UNCTAD II con el diseño de un esquema para aplicar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); y, el criterio de ayuda a países que enfrentan dificultades por la lucha contra el tráfico de sustancias ilícitas, como es el caso del Sistema Generalizado de Preferencias Andino (SGPA).

Los regímenes comerciales preferenciales incluidos en muchos de los acuerdos bilaterales de la Unión Europea con otros países, así como el Sistema Generalizado de Preferencias, SPG, tiene por objeto fomentar el aumento de las exportaciones de esos países a la Unión Europea al conceder un margen reducido, y a veces un tasa de cero en relación con los aranceles negociados en los acuerdos multilaterales.

2.1. Sistema Generalizado de Preferencia Comunitario

2.1.1. Origen y evolución. La idea de las preferencias arancelarias surgió a la vista de las dificultades a que se enfrentaban con una industria naciente los países en desarrollo, para lograr el acceso a los mercados de los países industrializados y para ampliar la venta de sus productos en ellos.

El Sistema se concibió en la UNCTAD en 1970 con el objeto de fomentar la industrialización de los países en desarrollo mediante regímenes aduaneros especiales; el Sistema consiste en la concesión de reducciones de los derechos aduaneros o exenciones para los productos industriales acabados o semiacabados y para determinados productos agrícolas.

Teniendo en cuenta que la Comunidad Europea fue la primera que aplicó, a partir de 1971, el SPG a los países en desarrollo pertenecientes al grupo de los 77 dentro de la UNCTAD y a los países y territorios de ultramar de los estados miembros y de terceros países. Para el año 1999 y hasta finales del año 2001, la lista de beneficiarios del SPG europeo beneficio a 146 países independientes y 25 países y territorios dependientes o administrados, para un total de 171 beneficiarios de todo el mundo en desarrollo. La firma de los denominados Acuerdos Europeos redujo el número de países seleccionables, dado que los países beneficiarios de esos acuerdos bilaterales han obtenido tipos arancelarios preferenciales más favorables. Existen cuatro tipos de productos que están clasificados en productos muy sensibles, principalmente productos textiles y ferroaleaciones, para los que el derecho preferencial graduado es 85% del arancel aplicado normalmente.

Productos sensibles, que comprenden una amplia gama de bienes como los productos químicos, el calzado, los productos electrónicos y los automóviles.

Productos semisensibles, también muy diversos, para los que el derecho preferencial graduado es el 75% del arancel.

Productos no sensibles, totalmente exentos del pago de derechos aduaneros.¹

Con el plan anterior se podían tener en cuenta los diversos grados de competitividad de los países beneficiarios con respecto a los productos específicos, aplicando cuotas individuales o incluso excluyendo a determinados países. El mecanismo actual, llamado de “graduación”, supone un enfoque totalmente diferente. El nuevo sistema evalúa la capacidad industrial lograda por cada país beneficiario en cada uno de los grandes sectores de producción, con el objeto de determinar que países necesita todavía, teniendo en cuenta su grado de desarrollo, el SPG para mantener los niveles de exportación satisfactorios. Cuando un país ha alcanzado un desarrollo que hace innecesario el recurso al SPG, los beneficios que obtienen en el marco de este sistema se retiran gradualmente en el sector afectado.

2.1.2. Definición. El Sistema Generalizado de Preferencia (SGP), es el programa por medio del cual los países desarrollados se comprometieron a conceder preferencias arancelarias a favor de la importación de ciertos productos originarios de los países en desarrollo. Este compromiso es de carácter unilateral, no recíproco, ni discriminatorio, por tanto los países que lo otorgan pueden decidir qué productos incluir y cuáles excluir y fijar los requisitos que deben cumplir los países para acceder a sus beneficios. Alrededor del 20% de 700 productos agropecuarios

¹ Zambrano M, Enrique. La Unión Europea.

disfrutan en la Unión Europea de franquicia arancelaria. Los restantes gozan de reducciones que van de un 20% a un 50% del derecho de la Cláusula de Nación más Favorecida (NMF), sin limitaciones cuantitativas.

2.1.3. Países beneficiarios. El SPG europeo está orientado principalmente a países en desarrollo de América Latina y de Asia. La gran mayoría de países del África beneficiarios del SPG gozan también de otros esquemas preferenciales más favorables para ingresar con sus productos al mercado de la Unión Europea. Como beneficiarios del SPG, también están algunos países de la Europa central y oriental, del medio oriente y del Pacífico.

Colombia, al igual que sus socios andinos y los 6 países centroamericanos, son beneficiarios del SPG desde 1971 y aún lo siguen siendo.

2.1.4. Retiro temporal de beneficiarios. Los países beneficiarios pueden ser retirados temporalmente del esquema SPG de la Unión Europea.

Esta suspensión, total o parcial, puede suceder de manera provisional y casi automática, por un período de 3 meses, renovable por una vez, cuando se detecte la existencia de fraude y la ausencia de cooperación administrativa en el control de los Certificados de Origen.

También se podrá retirar a un beneficiario, total o parcialmente, luego de la celebración de consultas entre las partes interesadas y de efectuar un procedimiento de examen a cargo de las autoridades europeas y/o de sus Estados Miembros, cuando se dé uno de los siguientes casos

- a. Práctica de cualquier forma de esclavitud o de trabajo forzoso.
- b. Exportación de productos fabricados en prisiones.
- c. Deficiencias manifiestas de los controles aduaneros en materia de exportación y tránsito de drogas (productos ilícitos y precursores) e incumplimiento de los convenios internacionales en materia de blanqueo de dinero.
- d. Fraude y ausencia de cooperación administrativa prevista para el control de los certificados de origen modelo A.
- e. En casos manifiestos de prácticas comerciales desleales por parte de un país beneficiario. La retirada se efectuará con total observancia de las normas de la OMC.
- f. Casos manifiestos de perjuicio de los objetivos de los convenios internacionales, tales como la Organización de la pesca del Atlántico noroccidental (NAFO), el Convenio sobre pesquerías del Atlántico nordeste (NEAF), la Comisión internacional para la conservación de los túnidos del Atlántico (ICCAT) y la Organización para la

conservación del salmón del norte del Atlántico (NASCO), relativos a la conservación y a la gestión de los recursos pesqueros.

2.2. Sistema Generalizado de Preferencias para los países andinos.

La Comunidad Andina esta integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela con una población de 115.188 miles de habitantes².

Las exportaciones de los países miembros de la Comunidad Andina al mercado de la Unión Europea se benefician del acceso preferencial que la UE ofrece en virtud del mecanismo de nación mas favorecida, NMF, (cero gravamen para algunos productos) y de otra, por un régimen especial de preferencias comerciales en apoyo a su lucha contra las drogas, con el fin de desarrollar nuevas actividades económicas y cultivos alternativos. Con estas preferencias la mayoría de los productos industriales, agrícolas y pesqueros de los países andinos, (cerca del 70% del universo arancelario) entran al mercado europeo comunitario libres de aranceles, cuotas o cupos.

2.2.1. Definición. El SPG ANDINO ó Sistema de Preferencias Generalizadas para los Países Andinos, es un régimen especial unilateral que otorga la Unión Europea a Colombia y los demás países de la región andina y se enmarca dentro del SPG tradicional europeo, del que se beneficia la generalidad de los países en desarrollo.

²Celade. ELABORACIÓN: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General, Proyecto 5.2.5 Estadística.

Tanto el SPG ANDINO como el tradicional, consisten en la reducción de derechos arancelarios a la importación, como una acción que facilita el acceso a los mercados, en este caso el de la Unión Europea.

Para que los productos colombianos puedan beneficiarse efectivamente del trato preferencial, se requiere del cumplimiento de las normas de origen del SPG.

2.2.2. Antecedentes y vigencia. El SGP ANDINO, cuya aplicación se inició desde el 13 de noviembre de 1990 y continúa vigente en el período decenal actual del esquema SPG, fue otorgado por la Unión Europea en respuesta a la solicitud de apoyo de Colombia a la comunidad internacional, por razón de los efectos negativos derivados de la lucha contra la producción y el comercio de sustancias ilícitas, como parte de un conjunto de acciones de cooperación en diferentes campos. Este trato especial de tipo comercial para los países andinos, constituye una ampliación y profundización del SPG original.

Las disposiciones tenían una vigencia hasta el 31 de diciembre del año 2001, esquema que fue revisado antes de esta fecha, para definir las modalidades de las preferencias por 3 años más, hasta completar el decenio que termina el 31 de diciembre del año 2004.

El SPG hace parte de la política exterior de la Unión Europea, que tiene como uno de sus objetivos el desarrollo económico y social duradero de los países en desarrollo y su inserción armoniosa y progresiva en la economía mundial.

2.2.3. Países beneficiarios. Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú son países beneficiarios del SPG ANDINO desde noviembre de 1990. Venezuela entró a hacer parte de los beneficiarios andinos, a partir de enero de 1995.

Colombia y sus socios andinos comparten actualmente la preferencia del SPG ANDINO con 6 países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua del Mercado Común Centroamericano, además de Panamá), tanto en productos agrícolas como industriales.

2.2.4. Cubrimiento de productos y preferencias. Las preferencias que otorga el SPG ANDINO a Colombia y a sus 4 socios de la subregión son más favorables que las que disfrutaban la generalidad de los países en desarrollo a través del SPG tradicional de la Unión Europea, en términos de mayores reducciones arancelarias y de más amplio cubrimiento de productos.

No obstante, puede presentarse el caso en que haya productos cubiertos por la preferencia tradicional mas no por la preferencia andina, lo cual también puede ser utilizado por Colombia, como país beneficiario del esquema original.

La Unión Europea otorga la entrada en franquicia (0 %) a una amplia gama de bienes tanto agrícolas como industriales, a través del SPG ANDINO.

Este trato es especial si se compara con el otorgado a la generalidad de los países beneficiarios del SPG, para los que, como ya se indicó, las rebajas arancelarias son parciales cuando los productos se clasifican con algún grado de sensibilidad para la Unión Europea.

Dentro del SPG ANDINO existen algunas excepciones al ingreso libre de derechos de importación, para los camarones de la partida 03.06.13, el derecho preferencial es de 3.6%, para los productos de los Capítulos 1 a 24 del arancel armonizado, salvo que se prevea otra cosa en los anexos, cuando los derechos aduaneros contengan un derecho advalorem, además de uno o más derechos específicos, la reducción preferencial se limitará al derecho advalorem. Es decir, se mantiene el componente específico del derecho.

A manera de referencia, en el cuadro 3 se presentan algunos de los productos agrícolas comprendidos entre los Capítulos 1 y 24 del Arancel Armonizado, y que

tienen gravamen preferencial del 0 % en el marco del SPG ANDINO. La información se complementa con los derechos de importación general y del SPG.

Cuadro 3. Productos agrícolas beneficiados por el SPG

Capitulo / Partida	Descripción resumida	Derechos de importación 1999		
		General	SPG	
			Tradicional	Andino
Capitulo 3	Pescados, crustáceos, moluscos y otros Invertebrados acuáticos, excepto los camarones del Código 03.06.13 que como ya se indicó tiene un Gravamen de 3.6%	2% a 23%	Varios	0%

Capitulo 6	Plantas vivas y productos de floricultura	0.3% a 14%	Varios	0%
07.12.20.00	Cebollas secas	13.3%	13.3% Muy sensible	0%
08.03.00.90	Bananas o plátanos secos	16.7%	14.1% Muy sensible	0%
08.07.11.00	Sandias frescas	9.2%	7.8% Muy sensible	0%
15.11	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, Sin modificar químicamente	0.7% a 11.9%	Varios	0%
16.04.14.16	Atunes y listados en filetes llamados "loins"	24%	No	0%
17.04	Artículos de confitería sin cacao	6.5% a 14.7%*	Varios	0%*
Capitulo 18	Cacao y sus preparaciones	0.5% a 10.5%*	Varios	0%*
Capitulo 20	Preparaciones de legumbres y hortalizas, de frutos O de otras partes de platas	5.6% a 35%*	Varios	0%*
Capitulo 24	Tabaco y sucedáneos	11.7% a 81.9%	Varios	0%

Fuente: DANE. Año 1999.

* La importación de alguno de los productos comprendidos en estos grupos está sujeta también a derechos específicos y/o un elemento agrícola y/o un derecho adicional sobre el azúcar. Es importante recordar que cuando los derechos aduaneros contengan un derecho ad valorem, además de uno o más derechos específicos, la reducción preferencial se limita al derecho ad valorem.

Para poder acceder de las exenciones arancelarias brindadas por el SPGA, se necesita acreditar el origen del producto certificando que éste es elaborado con al menos un 70% de componente nacional o doméstico. Existen también las Cláusulas de Acumulación regional y de Cúmulo de país donante, vigentes desde 1992 y 1995 respectivamente.

La primera cláusula permite considerar como nacionales a los insumos o productos provenientes de la Comunidad Andina que se incorporen al producto exportado. La segunda, permite considerar a aquellos insumos o componentes provenientes de la Unión Europea como originarios de los países andinos.

Como se observa en la tabla 1, el café y los mariscos son los únicos dos de los diez principales productos de exportación andinos que gozan de preferencias arancelarias, ya que los otros ocho productos enfrentan igualdad de aranceles que el resto de países; dado que el arancel para terceros en esos productos es cero. El café con un margen de preferencia de 3.3% es el principal producto de exportación de la Comunidad Andina a la Unión Europea. Los mariscos gozan de un 10.6% de preferencia y son exportados principalmente por Ecuador.

Tabla 1. Principales productos exportados a la Unión Europea

Millones de dólares		
Descripción	Exportaciones CAN	Margen de preferencia*
Atunes de aleta amarilla	23.6	3.1
Filetes congelados	23.6	10.6

Camarones, langostinos y demás decápodos	289.6	10.6
Flores frescas	164.5	16.4
Demás hortalizas	23.9	14.4
Café sin descafeinar	1278.9	3.3
Grasas y aceites de pescado y sus frac.	28.6	10
Atunes, listados y bonitos	171.5	24.3
Cacao en grano, estero o pertido, crudo	33.9	2
Espárragos	95.3	20.5
Extractos, esencias y concentrados	73.3	15
Cementos sin pulverizar	22.2	2.3
Aceites de petróleo o de mineral bitumin	29	3.5
Metanol (alcohol metílico)	87.2	10.8
Camisas de punto para hombre de algodón	28.7	12
T-shirts y camisetas interiores de algodón	24.8	12
Aluminio sin alear	104.3	6
Alambre de aluminio	63.1	8.5

Fuente: Secretaria General de la CAN: Evaluación del impacto subregional del SPG Andino europeo. Año 1997.

*El margen de preferencia es la diferencia entre el arancel a terceros y el arancel preferencial andino. La preferencia arancelaria promedio de la Comunidad Andina en 1997 fue de 3.5% tomando en cuenta el total de exportaciones; sin embargo, se debe resaltar que el 48% de éstas gozan de una preferencia casi total.

Asimismo, es importante señalar que las exenciones arancelarias son muy importantes para los productos andinos ya que las exportaciones de productos que gozaban de preferencias durante el periodo 1990-1997 crecieron en promedio anualmente 7.2%. Por el contrario, las exportaciones de productos no beneficiados por el sistema, crecieron en sólo 2.8%. Este hecho se ve reflejado en Venezuela, país que en 1995 aumentó en 65% sus exportaciones no petroleras en relación con las de 1994; año en que aún no gozaba del SGPA.

2.3. Sistema Generalizado de Preferencias – SGP Droga

El SGP Droga es el programa por medio del cual la Unión Europea (UE) concede a los países miembros de la CAN y Centroamérica, una prórroga de las preferencias arancelarias concedidas dentro del marco del SPG Andino (1991- 2001), como respaldo al esfuerzo que estos países venían realizando en la lucha contra el narcotráfico. Además se incluye en el programa a Pakistán. Este compromiso es de carácter unilateral, no recíproco, ni discriminatorio, por lo que los países que lo otorgan pueden decidir qué productos incluir y excluir, y fijar además los requisitos que deben cumplir para acceder a sus beneficios. El Programa consiste en una rebaja del 100% del gravamen aduanero para casi el 90% de las exportaciones provenientes de los países antes mencionados y busca con ello conceder oportunidades de exportación que favorezcan los cultivos de sustitución.

El SGP Andino entró en vigor el 1 de enero de 1991 por un período de cuatro años, hasta el 31 de Diciembre de 1994, cuando la Comunidad Europea presentó un nuevo esquema “pluri-anual” para el SGP, por un período de diez años (1995-2004), en el que se incluyó además a Venezuela. El Programa incluyó a partir de 1999 a los países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá). Luego de cumplir con el período 1999-2001, la prórroga de las preferencias otorgadas en el SGP Droga fue aprobada por medio del Reglamento (CE) No 2501/2001 del Consejo del 10 de Diciembre de 2001, relativo a la aplicación de un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004 a los países centroamericanos y a los de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). En

esta última prórroga se incluyó a Pakistán dentro del grupo que recibe el tratamiento preferencial, dado que este país afronta también problemas de producción de cultivos ilícitos similares a los países andinos y ha hecho esfuerzos en los últimos años para su erradicación, a cambio de lo cual se beneficiará de la eliminación de aranceles para sus exportaciones de textiles. El programa no incluirá a ningún otro país durante los próximos tres años.

Según información de PROEXPORT los productos más favorecidos por el SPG Droga, se destacan³

Productos alimenticios: Café crudo o verde sin descafeinar, flores frescas, frutas frescas y congeladas (excepto banano, fresas y limones), legumbres frescas y congeladas, pescados, crustáceos y moluscos.

Productos manufacturados: Textiles y confecciones, cueros y sus manufacturas, calzado y sus partes componentes, tabaco.

Productos procesados: frutas secas, concentrados de frutas, jugos de frutas, encurtidos, conservas de frutas y verduras, palmitos en conserva, aceites vegetales.

El camarón es uno de los productos favorecidos por el SPG Droga, en el cuadro 4 se puede observar el comportamiento de las exportaciones de este producto con destino a España

³ www.proexport.com.co

Cuadro 4. Exportaciones colombianas totales a España según los sectores de promoción de Proexport

	POSICIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	Particip. (%)	2002 Enero - Agosto
			1999	2000	2001	2001	
1	306131000	Langostinos congelados	0	543,589	94,102	0.00	0
2	306139010	Camarones de cultivo congelados	18,844,994	23,016,036	21,047,219	75.00	9,957,493
3	306139020	Camarones de pesca congelados	6,021,387	7,204,508	6,959,004	25.00	1,245,996
TOTAL			24,866,381	30,764,133	28,100,325	100.00	11,203,489

Fuente: DANE. Cálculos PROEXPORT Colombia. Año 1999 – 2001.

En el sector acuícola y pesquero de Colombia el camarón de cultivo congelado representa una mayor participación del 75% dentro del mercado de España, seguido por el camarón de pesca congelado con una participación del 25%. Lo cual indica que el camarón de cultivo congelado tiene mayor demanda en el mercado de España dentro de este sector.

En conclusión las relaciones entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina (CAN) datan de hace treinta años. Ambas regiones han velado siempre por el refuerzo constante de dichas relaciones, basadas en la actualidad en un abanico de instrumentos que les permite satisfacer sus intereses comunes en los ámbitos político, comercial y de cooperación.

La región andina es la única región del mundo con la que la UE mantiene un diálogo especializado sobre la lucha contra la producción y el tráfico de drogas. Desde 1995, la UE y los cinco países andinos han firmado diversos acuerdos de control de los precursores (sustancias químicas que sirven para fabricar drogas ilegales). En 1996, se celebró en Roma una primera reunión del diálogo político de alto nivel sobre lucha contra las drogas. Este diálogo constituye la base política de la renovación de las preferencias comerciales concedidas por la UE a los países andinos.

Así mismo, las relaciones comerciales entre ambas regiones se basan en el Sistema de Preferencias Generalizadas —que incluye un régimen especial relativo a las drogas— en virtud del cual el 90 % de las exportaciones andinas pueden entrar en la UE libre de aranceles. Este régimen tiene por objetivo el desarrollo sostenible de los países acogidos al mismo y apoya su labor de lucha contra la producción y el tráfico de drogas. La UE y la Comunidad Andina se comprometen a reforzar la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico.

Por último, la UE y la Comunidad Andina analizaron las posibilidades de desarrollo del comercio entre las dos regiones, de fijarse objetivos comunes de desarrollo económico y social, y especialmente de una mayor concertación internacional en la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico.

3. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL SISTEMA DE PREFERENCIA GENERALIZADO DE ECUADOR Y COLOMBIA.

Hoy día la UE cuenta con una política comercial común; asume cada vez mayores competencias en materia de política económica mediante la convergencia

económica; en materia de política agrícola tiene prerrogativas exclusivas; comparte responsabilidades con los Estados miembros, entre otros asuntos, en transportes, el medio ambiente, la ciencia y la tecnología, y cuenta con Unión Económica y Monetaria, esto ha permitido consolidarla como el primer bloque económico del mundo industrializado. En 1999 representó alrededor del 20% de las exportaciones mundiales de mercancías y es también el mayor exportador de servicios comerciales. Así mismo, las importaciones de la UE provenientes de otros países corresponden al 18% del total mundial. En este sentido, el desarrollar una política comercial clara ha permitido ayudar al crecimiento, la tecnificación y modernización, la prosperidad y el empleo. Y gracias a ello se puede acceder a una mejor educación, salud, recursos públicos y atención a sus ciudadanos, lo que eleva su calidad de vida.

En los últimos diez años, a raíz de los conflictos armados internos en Centroamérica y de los dineros invertidos para luchar contra el narcotráfico, la Comisión Europea adoptó un régimen especial de preferencias a las exportaciones de países de América Central y de la Comunidad Andina.

Gracias al SPG - Andino o régimen Droga, tanto Colombia como Ecuador, aprovechan cada vez más los beneficios del Sistema al mismo tiempo que la apertura de mercados se va convirtiendo en una realidad recíproca. Así, las ventajas del SPG-andino y su impacto social tendrán mayor repercusión sobre la población colombiana y ecuatoriana.

La Unión Europea considera que para avanzar en el proceso de paz es necesario luchar contra las causas de la violencia en Colombia. Este país conoce una violencia endémica cuyas causas van más allá del conflicto engendrado por las guerrillas y el tráfico de drogas. Por ello, la UE alienta sin reservas al Gobierno colombiano a que adopte con determinación políticas de reformas estructurales que permitan reducir las desigualdades, fomenten el progreso social y aumenten el nivel de vida sobre todo en el campo. La Unión Europea considera que hay que prestar especial atención a la defensa de los derechos humanos, al respeto del Derecho Internacional Humanitario y a las víctimas de la violencia.

El SPG en Ecuador ha tenido también un considerable impacto socio-económico en la región interandina, sobre todo en zonas marginales donde los habitantes han carecido, hasta hace poco, de servicios básicos. La explicación del cambio se debe al montaje de nuevas industrias con producción orientada a la exportación.

3.1. Unión Europea – Colombia.

La Unión Europea se ha convertido en el segundo socio comercial de Colombia y el primer donante de cooperación, esto permite mantener una relación sólida con los países europeos a la vez que sientan las bases para un mayor acceso de los

productos colombianos a ese mercado, ya que compra un 16,6% del total de las exportaciones de este país.

La composición de las exportaciones de Colombia se encuentra dividida en dos grandes rubros: el primero esta conformado por los productos primarios, con una participación del 90%, donde intervienen el café, el banano, el carbón y el ferroníquel; en el segundo rubro se encuentran los productos industriales, con el 10%, y las ventas se localizan en productos agroindustriales, textiles y confecciones.

Las ventas de productos europeos hacia Colombia tienen la estructura característica del comercio entre países desarrollados y subdesarrollados, ya que se concentran en maquinaria e industrias básicas.

Una de las herramientas que ha contribuido a ello es el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), que junto a los demás países andinos, beneficia directamente la generación de empleo y nuevas empresas, diversifica la economía, aumenta los ingresos en divisas, y brinda apoyo a la lucha contra la producción y comercio de sustancias ilícitas. Cerca del 90% de los productos colombianos llegaron a Europa sin pagar arancel.

En la Unión Europea se observa así mismo una alta tendencia de la demanda hacia productos no tradicionales como camarones, aceite de palma, jabones, cosméticos, papel, extractos y esencias de café, así como esmeraldas, entre otros. Resulta claro

entonces un panorama de diversificación reciente de la oferta colombiana en Europa.

Colombia ha sido el país andino que ha vendido a la Unión Europea la mayor cantidad de productos bajo el régimen de preferencias, pues en 1997 el 64% de sus ventas se dio bajo este sistema. En orden le sigue Ecuador al vender 53% con SGPA, Venezuela, Perú y Bolivia.

3.1.1. Colombia y el Sistema Generalizado de Preferencias. La UNION EUROPEA ha otorgado a Colombia, en forma unilateral, a través del denominado SPG ANDINO, condiciones arancelarias de acceso muy favorables (0% de gravamen), que le abren las puertas del mercado europeo y le permite al país mejorar las condiciones de competencia frente a otros proveedores de países industrializados o aún en desarrollo. De hecho, muchas mercancías colombianas pueden ingresar a cualquier país de la UE en las mismas condiciones que cualquiera de sus socios.

El Sistema Generalizado de Preferencias Andino (SGP) de la Unión Europea (UE) fue establecido como un "Régimen especial de apoyo a la lucha contra la droga".

Los productos que se excluyen dentro de este régimen son el banano, los cítricos, la leche y la carne bovina, además de los artículos que cuentan con arancel cero por el principio de Nación Más Favorecida (NMF).

El SPG ANDINO ha contribuido a facilitar el acceso de los productos colombianos a los países de la Unión Europea, como resultado del aumento de las exportaciones de aquellos productos que ya estaban posicionados en el mercado de la Unión antes de establecerse este régimen preferencial y como efecto de la diversificación hacia nuevos productos de exportación cubiertos por el Sistema.

Al respecto, hay que tener en cuenta que una parte considerable de las exportaciones colombianas ya era beneficiaria del Sistema de Preferencias Generalizadas tradicional aplicado desde 1971 por la Comunidad Europea. Por lo tanto, no es fácil distinguir con exactitud entre los beneficios y los efectos atribuibles a cada uno de estos dos esquemas de preferencias, y se procede entonces a tomar las preferencias en su conjunto como SPG ANDINO.

Según el estudio "Comercio Unión Europea y Comunidad Andina: Efecto de las preferencias del SPG Andino, 1990-1997", elaborado por la Oficina Comercial de Colombia en Bruselas en febrero de 1999, "mientras que al comienzo de la década del 90 Colombia concentraba el 91% de sus exportaciones en 16 productos, en 1997 este mismo porcentaje se distribuyó entre 343 items", lo cual demuestra las posibilidades reales de diversificación que brinda el SPG ANDINO.

Según el mismo estudio, al comparar los derechos pagados por las importaciones de los productos que ingresaron bajo el SPG ANDINO, con los que hubiesen pagado si no existiera este régimen preferencial y hubiesen utilizado el SPG tradicional, se

encuentra que las exportaciones colombianas se beneficiaron en 1997 con un ahorro en gravámenes arancelarios cercano a los 49 millones de dólares.

Esta situación naturalmente mejoró el nivel de competitividad de las exportaciones colombianas frente a las de otros países en desarrollo que sólo gozan del SPG tradicional.

Según cálculos de la Oficina Comercial en Bruselas, contenidos en el documento mencionado, al realizar la comparación con el arancel de la Unión Europea que se aplica a terceros países, el ahorro de los impuestos para Colombia ascendió a 83 millones de dólares, en el mismo año 1997. Teóricamente, los exportadores colombianos mejoraron en mayor grado su competitividad ante los países que no se benefician del SPG original.

Por otra parte, en el documento "Evaluación del Impacto Subregional SPG ANDINO Europeo: Estudio Económico y casos exitosos", elaborado para la Secretaría de la Comunidad Andina en febrero de 1999, Colombia figuró en 1997 como el país que más aprovechó el SPG ANDINO. El 64% de sus ventas a la Unión Europea se canalizó bajo este régimen, siendo el mayor rubro de exportación el café sin tostar ni descafeinar, 1.092 millones de dólares, producto que también se incluye exento de derechos de aduana en el SPG tradicional.

Al examinar las cifras oficiales de la Unión Europea sobre el aprovechamiento del SPG ANDINO por parte de Colombia durante 1996 y 1997, el número de productos elegibles para la preferencia a nivel de 8 dígitos del Sistema Armonizado creció de 984 a 1.133 líneas y el valor aumentó de 1.143 millones de ECU⁴ a 1.403 millones de ECU.

Aunque el valor de las exportaciones a través de las preferencias aumentó de 1.001 millones de ECU a 1.005 millones de ECU entre 1996 y 1997, en la práctica, la proporción de aprovechamiento real de las posibilidades de ingresar al mercado de la Unión Europea a través del SPG ANDINO, disminuyó de 87.6% para 1996 a 71.6% para 1997.

El SPG Andino ha significado para Colombia el ahorro de por lo menos US\$120 millones por año en aranceles, a pesar de que el país no ha hecho un uso mayor de estos beneficios por estar sus exportaciones muy concentradas en productos primarios y con poco valor agregado. La prórroga de la vigencia del SPG andino contiene un objetivo social en la medida en que se espera que repercuta

⁴ European Currency Unit, en español se traduce Unidad de Cuenta Europea (UEC). Unidad de cuenta y de cambio de la Unión Europea (UE), creada en 1979 como parte del Sistema Monetario

positivamente en la comunidad generando empleo, aumentando la calidad de vida y estimulando el desarrollo de la pequeña y la mediana industria.

El cuadro 5 muestra cuales son los 25 principales productos no tradicionales que exporta Colombia a España. La mayor participación la tiene el camarón de cultivo con un 30.92% siguiendo el camarón de pesca con un 10.22%, los dos congelados, todos estos 25 productos son muy importantes para Colombia en calidad de exportación.

Cuadro 5. Principales productos no tradicionales que exporta Colombia a España.

PUESTO	POSICION ARANCELARIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	VALOR FOB (US\$)	PARTICIPACION (%)
1	306139010	Camarones de cultivo congelados	21,047,219	30.92
2	306139020	Camarones de pesca congelados	6,959,004	10.22
3	603101099	Demás claveles frescos	6,034,300	8.87
4	603104000	Rosas frescas	3,499,537	5.14

5	1604140000	Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos (sarda spp)	2,868,558	4.21
6	4104220000	Cueros y pieles de bovino, precurtidos de otro modo	2,865,084	4.21
7	2401101000	Tabaco negro en rama o sin elaborar, sin desvenar o desnervar	1,339,978	1.97
8	5801220000	Terciopelo y felpa por trama, cortados, rayados (pana rayada "corduroy"), de algodón	1,197,284	1.76
9	6212100000	Sostenes (corpiños) y sus partes, incluso de punto	1,014,585	1.49
10	3808309090	Las demás preparaciones intermedias de herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas	978,28	1.44
11	901120000	Café sin tostar, descafeinado	902,812	1.33
12	7204210000	Desperdicios y desechos, de acero inoxidable	891,424	1.31
13	6108220000	Bragas (bombachas, calzones) incluso las que no llegan hasta la cintura, de punto, de fibras sintéticas o artificiales, para mujeres o niñas	758,312	1.11
14	1704109000	Los demás chicles o gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar	661,559	0.97
15	8703220000	Los demás vehículos con motor de embolo (pistón), alternativo, encendido por chispa, de cilindrada superior a 1000 cm ³ , pero inferior o igual a 1500 cm ³	658,02	0.97
16	4901990090	Los demás libros, folletos e impresos similares	627,231	0.92
17	3206200000	Pigmentos y preparaciones a base de compuestos de cromo	599,27	0.88
18	603109000	Las demás flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos	582,27	0.86

Continuación cuadro 5.

19	8524910000	Los demás discos y soportes para reproducir fenómenos distintos del sonido o imagen	505,703	0.74
20	306110000	Langostas congeladas	485,511	0.71
21	3904102000	Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias, obtenido por polimerización en suspensión	474,229	0.70

22	3923500090	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico	463,982	0.68
23	7306200000	Los demás tubos de entubación ("casing") o de producción ("tubing") del tipo de los utilizados para la extracción de petróleo o gas, de hierro o acero	400,983	0.59
24	1704901000	Bombones, caramelos, confites y pastillas sin cacao (incluido el chocolate blanco)	395,426	0.58
25	2821101000	Óxidos de hierro combinado, expresados en fe ₂ o ₃ superior o igual al 70% en peso	394,32	0.58
SUBTOTAL 25 PRODUCTOS NO TRADICIONALES			56,604,881	83,17
TOTAL DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES			68,061,344	100
TOTAL DE EXPORTACIONES			140,537,916	

Fuente: PROEXPORT. Datos de 2001.

3.2. Unión Europea – Ecuador.

Hablar de Ecuador y la Unión Europea (UE), es referirse, entre otros aspectos, a una excelente relación comercial, que cada día se consolida más. Es así como en 1999 las exportaciones ecuatorianas a ese mercado de 15 países y más de 370 millones de consumidores alcanzaron los US\$817,7 millones, ratificándose de esta manera como su tercer socio comercial, después de los Estados Unidos y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y por encima de Asia y la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Ecuador ocupa el primer lugar en las importaciones extracomunitarias de camarón, langostino, quisquillas y gambas en conserva, con el 12%, seguido por Argentina, Bangladesh, Indonesia, Tailandia, China e India. Sus principales compradores son España, Francia, Italia y los Países Bajos.

No se puede olvidar que en 1998 la tendencia creciente en la relación comercial Ecuador-UE sufrió una alteración debido a la crisis asiática, el fenómeno de *El Niño*, la caída del precio del petróleo, la enfermedad de la Mancha Blanca del camarón y la caída del precio internacional del café.

Sin embargo, el futuro se muestra alentador debido a la recuperación de algunos de estos factores y, sobre todo, por la cada vez mayor utilización que Ecuador hace del *Sistema de Preferencias Generalizadas* (SPG) para los países andinos, y que le permite que una gran mayoría de sus productos agrícolas e industriales ingresen a los países miembros de la UE con arancel 0 ó casi 0.

3.2.1. Ecuador y el Sistema Generalizado de Preferencias. Ecuador no se ha quedado atrás en la utilización del Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea a los países andinos, conocido internacionalmente como SPG. Un estudio del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador revela que más de un millón y medio de nuevos puestos de trabajo, entre directos e indirectos, ha significado en este país el SPG en el periodo comprendido entre 1991 y 1999.

La industria pesquera se ha tecnificado y ha mejorado la calidad de sus productos con miras a atender adecuadamente la demanda del mercado comunitario. El sector camaronero, se ha consolidado como el segundo generador de empleo y divisas,

luego del banano, y el tercero, si se considera al petróleo dentro de las exportaciones totales.

En la tabla 2 se observa que los consumidores de España, Francia, Italia, Bélgica y los Países Bajos, tienen una especial predilección por los camarones, langostinos y gambas ecuatorianos, que ingresan al mercado europeo con un arancel bajo del 3,6%, frente a un 4,5% de países como Tailandia. Sin embargo, la producción de camarones se ha contraído por la Mancha Blanca, fenómeno que se ha venido combatiendo con la esperanza de recuperar los niveles de producción.

Tabla 2. Principales productos ecuatorianos exportados a la Unión Europea

Nº	DESCRIPCION	MILES US\$ FOB	%
		817,797.24	100
1	Banano tipo "Cavendish Valery"	312,959.21	38.27
2	Camarones congelados	168,286.47	20.58
3	Las demás preparaciones del pescado	61,092.05	7.47
4	Atunes, listados y bonitos (sarda SPP.) en conserva	41,537.90	5.08
5	Jugo de Maracuyá (Parchita) (Passiflora Edulis)	34,886.38	4.27
6	Cacao en grano	23,622.62	2.89
7	Rosas	21,547.47	2.63
8	Coliflores y brecoles ("Broccoli") frescos o refrigerados	15,260.40	1.87
9	Oro en bruto	14,316.84	1.75
10	Café sin descafeinar	11,973.75	1.43
	Otros	112,314.15	13.73
	Total	817,797.24	

Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil. Año 1999.

Principalmente la lista la encabezan productos del sector agrícola, con US\$ 381,7 millones; seguido por la pesca, con US\$ 288,9 millones; agroindustria, US\$ 77,9 millones; floricultura, US\$ 29,1 millones; minerales, metal precioso y manufacturas, US\$ 21,2 millones; manufacturas diversas, US\$ 7,5 millones; textiles y confecciones,

US\$ 4,8 millones; made-ras y manufacturas, US\$ 3,2 millones; artesanías, US\$ 1,5 millones, y otros productos, US\$ 1,5 millones.

Los productos ecuatorianos preferidos son el banano, tipo «Cavendish Valery», que con el 38.2% representa el principal rubro de las exportaciones; los camarones congelados, 20.5%; demás preparaciones de pescado, atunes, listados y bonitos en conserva, jugo de maracuyá, cacao en grano, rosas, coliflores y brócoli, oro en bruto y café sin descafeinar.

Las ventajas arancelarias ofrecidas por el SPG pueden ser mas aprovechadas si se tiene en cuenta que la UE es actualmente el primer importador del mundo. Pero para ello, Ecuador y los demás países beneficiarios deberán dedicar esfuerzos importantes a la diversificación de exportaciones, incluidas las manufacturas que poseen un mayor valor agregado, de esta manera aumenta el impacto social del SPG generando mayor empleo y aumento de la calidad de vida.

Los productores, industriales y exportadores que quieran hacer uso del SPG Andino deben ubicar cuál es la posición arancelaria del producto a exportar, luego revisar en el Reglamento de la CE No.2820/98 si el producto está en las listas de preferencias, comprobar si cumple con los criterios de origen, verificar las condiciones de la expedición y preparar las pruebas documentales, lo cual implica llenar correctamente el certificado de origen “modelo A” o la declaración en factura. Estos

son los documentos oficiales en los que se basan las autoridades europeas de la UE para conceder los beneficios del SPG-andino.

La tabla 3 muestra cuales son los principales productos que exporta Ecuador y que están acogidos en el SPG ANDINO

Tabla 3. Principales productos acogidos en el SPG andino

Camarones congelados	Purés y pastas
Preparación de pescado	Manteca y aceite de cacao
Atunes en conserva	Camisetas de algodón
Jugo de Maracuyá	Chaquetas de lana
Cacao en grano	Jugo de piña
Rosas	Mangos y mangostanes
Oro en bruto	Piñas
Aceite en bruto	Fresas
Extractos y esencias de café	Claveles
Flores frescas	Filetes de pescado congelado
Palmitos en conserva	Pasta de cacao sin desgrasar
Preparados de frutas	Mezclas de jugos
Frutas, sin cocer o cocidas en agua	Jugo de mango
Atunes de aleta amarilla	Colorantes de origen vegetal
Tabaco negro	Sardinias en conserva

Fuente: Banco Central del Ecuador. Año 2000.

En la grafica anterior se observa que uno de los principales producto que exporta Ecuador a la Unión Europea es el camarón congelado, este se encuentra ubicado dentro de los principales productos acogidos por el SPG Andino.

Se puede concluir que los países que conforman la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) se benefician del acceso preferencial de sus productos a la Unión Europea, en virtud del Régimen Especial de Preferencias Andinas (SGP-

Andino) otorgado por la UE como una forma de contribuir con la subregión en su lucha contra la producción y tráfico de drogas.

De igual forma, si se analiza el impacto del SGP-Droga sobre los países andinos puede constatarse que la mayor utilización de las Preferencias fue acompañada de un aumento en la diversificación de las exportaciones. En el grado de aprovechamiento total de la CAN se observa que Colombia participa con el 31.7% del total de las exportaciones a la UE, Perú 22.6%, Ecuador 28.9%, Venezuela 16.7% y Bolivia el 0.1% del grado de aprovechamiento total.

Debido a que en el SGP-Droga se incluyen los productos andinos con mayor valor agregado, un beneficio indirecto es que permite concentrar un buen número de trabajadores en sus procesos productivos, además de crear nuevas industrias de exportación.

De acuerdo a un último informe de evaluación del SGP, elaborado por las Representaciones Diplomáticas Andinas en Bruselas, se estima que Bolivia canalizó el 94% de sus ventas a la UE bajo este esquema, Colombia el 83%, Ecuador el 95%, Perú 82% y Venezuela el 87%.

Por último otro aspecto significativo del SGP-Droga es su efecto multiplicador en la economía, tomando en cuenta que por cada millón adicional de exportaciones a la Unión Europea se crean entre 200 y 150 nuevos puestos de empleo.

**4. MECANISMOS EMPLEADOS POR ESPAÑA PARA EL INGRESO DE
CAMARON**

Las empresas internacionales deben enfrentarse con la realidad de que existe un mundo de aranceles, cuotas y barreras no arancelarias diseñadas para proteger los mercados de un país de la intrusión de las compañías extranjeras.

Así mismo las empresas trabajan conjuntamente para establecer barreras privadas de mercado mientras que la estructura misma del mercado puede proporcionar barreras formidables para los bienes importados.

A pesar de los diferentes acuerdos que se han realizados para reducir los aranceles, los países todavía recurren a medidas para proteger su mercado.

Podría decirse que hoy en día, el acceso de productos provenientes de terceros países, a la Unión Europea, esta condicionada fundamentalmente por una serie de regulaciones y exigencias del mercado, estrechamente ligadas a la salud y seguridad del consumidor; la calidad; y la protección del medio ambiente.

Esta nueva generación de regulaciones, plantea grandes retos y desafíos para las exportaciones de países en desarrollo como Colombia, para adaptar sus

productos y procesos de manufacturas y obtención, a las demandas de un mercado cada vez mas exigente y critico frente al bienestar del consumidor y la protección del medio ambiente.

Las empresas camaroneras de Cartagena como C.I. OCÉANOS S.A., AGROSOLEDAD S.A., C.I. AQUACULTIVOS DEL CARIBE S.A., PRODUCTORES ACUICOLAS LTDA., C.I. ANTILLANA S.A., han encontrado en España un mercado accesible para este producto. Estas empresas aplican métodos de control de calidad y fitosanitarios, garantizándole a sus clientes un producto de excelente calidad certificado por las autoridades nacionales competentes.

Igualmente consideran que existen algunas barreras comerciales que de cierta forma restringen la entrada de sus productos. A continuación se puede mencionar las barreras arancelarias y no arancelarias establecidas por el gobierno español.

4.1. BARRERAS COMERCIALES

4.1.1. Aranceles. España dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas tiene un arancel del 3.6% para cualquier importador que desea penetrar camarón a su mercado. Sin embargo para otros productos del sector acuícola y pesquero tales como pescados, crustáceos, moluscos entre otros, no exigen gravamen alguno, lo que pone en desventaja al camarón siendo productos del mismo sector.

4.1.2. Cuotas y Restricciones Voluntarias a las Exportaciones (RVE). El gobierno de España no impone un limite en volumen (unidades o dólares) para la importación del camarón a su país. De igual manera no existen Restricciones Voluntarias a las

Exportaciones (RVE) para el camarón, no siendo así para las exportaciones de textiles, ropa, acero, agriculturas y automóviles. Al contrario, el consumo de camarón en España continua con su tendencia creciente. Este comportamiento se acentuó en los últimos meses del año 2000 por la aparición de problemas sanitarios en el ganado vacuno, lo que desplazo el consumo hacia otros productos sustitutos como la comida de mar.

4.1.3. Barreras monetarias. Entendidas como formas de restricción sobre el control de intercambios y como mecanismos que sirven para adoptar y preservar la posición en la balanza de pagos o para dar ventajas a industrias particulares, no son consideradas por las empresas exportadoras de camarón como obstáculos dentro del proceso de comercio con el mercado español; sin embargo el importador para evitar el cambio de monedas compra el camarón en dólares.

4.1.4. Barreras no - arancelarias.

4.1.4.1. Normativas de requisitos técnicos y sanitarios. Entendidos estos como la garantía de la calidad de los productos con el fin de proteger el bienestar de los consumidores. Los requisitos sanitarios que deben cumplir las empresas camaroneras de Cartagena para llevar su producto a España son los siguientes

- Certificado de la planta que lo procesa: este certificado lo emite Secretaria Seccional de Salud de Bolívar, esto lo hacen con el fin de verificar que los camarones estén aptos para el consumo humano. (ANEXO 1).

- Certificado sanitario: la entidad que lo emite es el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), es relativo a los productos de la pesca y de la acuicultura originarios de Colombia y destinados a la Comunidad Europea. (ANEXO 2).
- Bill of Lading: este certificado lo emite la naviera con la información que le suministra la empresa respecto a la exportación del producto. (ANEXO 3).

De igual manera el gobierno español le exige a las empresas de Cartagena un plan de manejo y una política ambiental escrita. Al interior de las compañías se encuentra una persona del nivel directivo encargada exclusivamente de atender el tema ambiental; no existe un perfil definido para tal labor, se encuentran profesionales en geología, biología, trabajo social y bacteriología.

4.1.4.2. Normas burocráticas. Las empresas exportadoras de camarón a España para cumplir con las formalidades aduaneras deben diligenciar el Documento de Exportación (DEX) que es emitido por la DIAN el cual debe llevar la aprobación de las entidades que realizan la inspección del Camarón, como son DASALUD, INVIMA y el INPA, en el caso de que no cumpla con estos requisitos no se efectúa la exportación.

CONCLUSIONES

Colombia para lograr entrar a la Unión Europea necesita conocer sus necesidades de consumo, sus expectativas de inversión y sus realidades como área económica.

También debe tratar de posicionarse en el mercado antes que le den preferencias a otros países que actualmente están negociando su ingreso.

Las relaciones entre Colombia y la Unión Europea se basan en el Sistema de Preferencias Generalizadas, este régimen tiene por objetivo el desarrollo sostenible de los países acogidos al mismo y apoya la labor de lucha contra la producción y el tráfico de drogas. Los países miembros de la Comunidad Andina se benefician del acceso preferencial por medio del SPG Andino, este régimen ha permitido que los países entren al mercado Europeo libre de arancel, y las exportaciones sean cada vez mayores para los productos que gozan de estas preferencias.

Tanto Colombia como Ecuador, aprovechan cada vez más los beneficios brindados por el SPG - Andino o régimen Droga. El cual les ha permitido que los productos como pescados, crustáceos, moluscos, plantas vivas, cebollas secas, sandías, aceite de palma, atunes, cacao, tabaco, entre otros penetren al mercado con mayor facilidad.

De igual forma el SPG Andino ha contribuido al aumento de productos que no estaban posicionados en el mercado de la Unión Europea. Este Sistema ha significado para Colombia el ahorro de por lo menos US\$ 120 millones por año en aranceles, a pesar de que el país no ha hecho un uso mayor de estos beneficios por estar sus exportaciones muy concentradas en productos primarios y con poco valor

agregado. Para el Ecuador este sistema ha generado mayor empleo y ha permitido aumentar la calidad de vida, lo cual indica que el SPG se ha convertido en un efecto multiplicador en la economía de este país.

Con el SPG se ha logrado penetrar sin mayores dificultades al mercado Español, sin embargo existen una serie de mecanismos que emplea este país para proteger su mercado. Las empresas cartageneras exportadoras de camarón han encontrado fácil acceso para sus exportaciones a este país, no obstante deben cumplir con una serie de exigencias y regulaciones del mercado, estrechamente ligadas a la salud, seguridad del consumidor y la calidad, además deben cumplir con los requerimientos de salud y protección del medio ambiente para que su producto pueda circular en ese mercado.

RECOMENDACIONES

Muchas de las empresas que dirigen sus exportaciones a la Unión Europea no tienen la suficiente información acerca de las preferencias otorgadas por el Sistema

Generalizado de Preferencias. Las razones por las cuales las empresas no utilizan este sistema pueden ser

El desconocimiento de la preferencia tanto por el exportador, como de parte del importador europeo.

La falta de interés, en el caso de que el margen preferencial para Colombia es muy reducido.

El hecho de que el producto sea suficientemente competitivo y por lo tanto no requiera de una preferencia.

O porque las particularidades de la comercialización del producto hagan que el gravamen arancelario no sea determinante.

Si el Sistema Generalizado de Preferencias le ha ahorrado al país US\$ 120 millones por año en aranceles, es necesario que el gobierno le brinde a los empresarios el conocimiento y los elementos de juicio necesarios para prepararse

a esta realidad comercial. El gobierno puede realizar conferencias teóricas y prácticas para que los participantes puedan hacer un diagnóstico y simular los efectos de este sistema en sus empresas, para así desarrollar estrategias y planes de acción, como lo han hecho con el Acuerdo de Libre comercio de las Américas

(ALCA). Esto les permite identificar las ventajas y desventajas que encuentran al exportar a la Unión Europea.

Es importante tener en cuenta que el margen de preferencia del SPG ANDINO tiende a reducirse en el futuro, como efecto de la extensión del tratamiento preferencial a otros países en desarrollo, o como resultado de las reducciones arancelarias acordadas en las negociaciones del GATT/OMC.

Para ampliar el aprovechamiento de la preferencia del SPG ANDINO por parte de Colombia, es necesario considerar que la mayoría de las materias primas están libres de derechos o con aranceles muy reducidos en los países importadores, por cuanto las requieren para su industria. En consecuencia, los mayores márgenes de preferencia se ofrecen para los productos manufacturados.

Para ello se podría aprovechar las oportunidades que ofrece la acumulación regional en el régimen de origen, bien para la exportación de bienes terminados, elaborados con base en materias primas andinas o de la Unión Europea, o bien para la misma exportación de insumos colombianos para la fabricación de bienes en otros países andinos con destino a la Unión Europea.

Esta situación hace imperiosa la pronta utilización de las preferencias concedidas bajo el SPG ANDINO por parte de los productores y exportadores colombianos.

Además del conocimiento que las empresas deben tener del SPG, es necesario que las empresas camaronicultureras diseñen estrategias y políticas tendientes a promover la expansión y competitividad de este producto debido a que en los últimos años se ha observado una demanda creciente de la Unión Europea.

Según estudio realizado por la Asociación de Acuacultores (ACUANAL) el desarrollo de la camaricultura reviste significativa importancia para Colombia, por las siguientes razones

Generación de empleo: la cadena del camarón de cultivo genera ya hoy en día, empleos a un número significativo de colombianos, en especial en las costas. No obstante, si se tiene en cuenta el gran potencial de crecimiento que tiene, puede llegar a convertirse en una fuente de empleo muy importante. No solo una cantidad notable de trabajadores, calificados y no calificados, puede encontrar empleos en las empresas que conforman la cadena, y en las actividades y servicios de apoyo y complementario, sino que numerosos productores pequeños podrían encontrar en la actividad una opción económica atractiva y rentable, siempre y cuando formen parte de estrategias empresariales de suficiente dimensión.

Generación de divisas: la cadena del camarón de cultivo es una de las actividades nuevas, o no tradicionales, que ha comenzado a generar divisas significativas al país, que en el 2001 superaron los 60 millones de dólares. Sin embargo, la actividad cuya producción se destina fundamentalmente a los mercados externos tiene un

potencial exportador muchísimo mayor. De esta manera, podría ser una contribución notable al mejor desempeño de la balanza comercial del país.

Dinamizar regiones atrasadas: la camaricultura puede convertirse en una actividad económica pujante en regiones que no cuentan en la actualidad con otros renglones productivos importantes.

Seguridad alimentaría: además de que el cultivo de camarón puede convertirse en una fuente de ingreso considerable para muchos colombianos, también puede ofrecer una fuente importante de proteína animal sana para los pobladores del país.

Sin lugar a dudas, una de las principales estrategias es la de impulsar, de manera decidida, un plan de crecimiento del sector, que aproveche las ventajas con que cuenta la camaricultura en el país para generar desarrollo económico y social y permita romper el círculo vicioso de barreras a la competitividad por el modesto tamaño que tiene la cadena productiva en Colombia.

Este tipo de estudios sería conveniente realizarlos para los demás países que conforman la Unión Europea, ya que esto permitiría realizar análisis comparativos e identificar cual mercado representaría una mejor opción de exportación.

BIBLIOGRAFÍA

Pagina web: ASOCIACIÓN DE ACUALCULTORES. www.acuanal.com

Pagina web: COMUNIDAD ANDINA. www.comunidadandina.org

Pagina web: DELEGACIÓN DE LA COMISION EUROPEA EN BOGOTA.
www.delcol.cec.eu.int

Pagina web: DEPARTAMENTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS. www.dane.gov.co

LARACH, Maria Angélica. Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarón, CEPAL. Serie Comercio internacional N° 1. Santiago de Chile, octubre de 1999, paginas 15, 16, 24.

Pagina web: MINCOMEX. www.mincomex.gov.co

Pagina web: PROEXPORT. www.proexport.com.co

TUGORES, Juan. Economía internacional e integración económica. Serie McGraw Hill, tomo 4, Santa Fe de Bogota D.C. abril 1997, paginas 20 a 30.

ZAMBRANO, Enrique. La Unión Europea. Un proyecto político, económico y social: El tratado de Ámsterdam, ESAP, edición Príncipe, Santa Fe de Bogota D.C. mayo 2001, paginas 120, 122, 130.

ANEXOS

ANEXO A

ANEXO B

ANEXO C