

**¿Qué pasaría si utilizáramos la cultura gastronómica como un método más efectivo
para ingresar al resto del mundo?**

Por:

Beatriz Torres Cruz

Asesora:

Martha Stella Domínguez Jaramillo

Colegio Marymount

Proyecto de grado

Medellín

2015

Contenido

Resumen.....	3
Introducción	4
Objetivos	6
Tratado de libre comercio (TLC)	7
Origen del TLC en América.....	7
Rompiendo Fronteras	7
Fábrica de La Nacional de chocolates Colcafé y Noel.....	9
Para-aranceles o barreras no arancelarias.....	13
Ejemplos.....	13
Ventajas y desventajas generales para cualquier empresa en Colombia	14
Colombia:.....	15
Acuerdos Vigentes	16
Negocios en curso	23
Ventajas y desventajas del tratado de libre comercio en Colombia	24
Conclusiones	25
Términos	26
Bibliografía	28

Resumen

El presente trabajo busca exponer el método ya establecido por el que la mayoría de los países del mundo exporta e importa sus productos gastronómicos, este es llamado tratado de libre comercio, y trata de ciertos acuerdos propuestos entre dos o más países los cuales se unen para beneficiarse entre sí, eliminando aranceles o cualquier tipo de problemas que puedan ser posibles a la hora de importar o exportar a otro país. Se explica cada uno de los tratados vigentes explicando cada uno de ellos ya que hay diferentes tratados los cuales se pueden establecer entre varios países, y se menciona también todo tipo de negocios en curso con Colombia y exponiendo las razones por las cuales se está intentando firmar ese acuerdo con aquellos países.

Para mostrar mayor claridad en el proyecto se tomaron en cuenta las bases de datos de un grupo de empresas gastronómicas el cual tiene gran influencia en Colombia y en mayor parte de América Latina, llamada Nutresa, ya que este es un grupo muy grande de empresas que son conocidas en el resto del mundo por su propio nombre se decidió centrar el trabajo principalmente en Noel, tomando en cuenta que en Junio de este año se tuvo la oportunidad de pasar un día allá y ver cómo trabajaban, lo que despertó varias inquietudes; esta es la razón por la cual se eligió esta pregunta. En la investigación sobre los tratados de libre comercio y sus efectos tanto positivos como negativos en esta empresa se destacan los conceptos de las barreras no arancelarias o para-arancelarias las cuales son herramientas que utilizan los gobiernos para evadir el tratado de libre comercio y adquirir plata, o proteger su mercado interno legalmente.

Introducción

La gastronomía es una herramienta fundamental en la vida, ningún país podría sostenerse sin ella, todos producen para satisfacer sus propias necesidades como también hay algunos que no tienen la oportunidad de fabricarlos ya que no tienen suficientes herramientas para esto y por esto se creó la importación y la exportación, lo que significa mandar productos a países extranjeros y entrar aquellos que se producen en otros países y son necesarios en el nuestro.

Aunque suene muy sencillo no lo es; para poder ingresar mercancías a diferentes países, hay una metodología y algunos impuestos los cuales se deben cumplir y puede hacer que se convierta en un proceso demorado y poco efectivo, por esta razón se empezaron a aliar algunos países, inicialmente la comunidad Europea, creando algunos acuerdos para que los procesos fueran mucho más ágiles y eficaces entre estos países.

Cabe aclarar que ya existe un método el cual ha estado vigente desde hace aproximadamente 40 años acá en Colombia, y hace algunos más en el resto del mundo, y es llamado el tratado de libre comercio, una alianza entre dos o varios países que se unen para crear unos acuerdos entre ellos, que igualmente se deben cumplir, y pagar una pequeña cifra de impuestos.

Colcafé, La Nacional de Chocolates y Noel son empresas del grupo Nutresa, la asociación de alimentos más grande de Colombia, los cuales constantemente están exportando e importando alimentos como chocolates de diferentes tipos y presentaciones, galletas, y café a diferentes partes del mundo aplicando algunas técnicas las cuales las voy a mencionar próximamente para que su mercado entre en competencia fácilmente con los

productos de cada país. Con el apoyo de Alexander Sierra Vargas coordinador de negocios internacionales de Noel me va a estar asesorando con algunos datos de esta empresa.

También me leí algunos capítulos de libros como Ideas Económicas Mínimas de Ramón Abel Castaño Tamayo, Economía, Teoría y Política de Francisco Mochón y una artículo de semana “Rompiendo Fronteras” (2015)

Objetivos

Objetivo general

- Explicar lo que pasaría si se utilizara la cultura gastronómica colombiana como un método efectivo que le permita el ingreso al resto del mundo, teniendo como base la experiencia de Noel.

Objetivos específicos

- Investigar sobre el TLC (tratado de libre comercio), sus objetivos, historia y procesos hasta el momento, concernientes a Colcafé y la Fábrica Nacional de Chocolates.
- Identificar los productos de La Fábrica Nacional de Chocolates y Colcafé teniendo en cuenta su estado actual en el mercado mundial.
- Ilustrar el estado de Colombia en el mundo, como un país de importación y exportación.

Tratado de libre comercio (TLC)

Origen del TLC en América

El tratado de libre comercio en el continente americano se originó en América del Norte entre Estados Unidos y Canadá el cual empezó en 1965 y después Estados Unidos, Canadá y México se unieron para formar TLCAN o NAFTA en 1992, a raíz de que este acuerdo se fue desarrollando una preocupación en América Central ya que la unión de estos países podría ocasionar un cambio realmente negativo, siendo estos una gran potencia en el mundo y más que todo al lado de los países de Centroamérica, así que en 2001 los ministros de todos estos países buscaron fines de comercio en común y así se unieron creando un acuerdo comercial entre Centroamérica y Estados Unidos, que firmaron, finalmente, en 2003 en Washington.

Dicho tratado contempla entre sus objetivos la eliminación de todo tipo de barreras que afecten o bajen las oportunidades de comercio y así incrementar oportunidades de inversión, promoviendo acuerdos y condiciones para que haya una competencia justa en el mercado, otra finalidad es crear procedimientos más efectivos y rápidos para la aplicación de este tratado, incorporando procesos mucho más efectivos para la implementación de la producción nacional y así romper fronteras y entrar al mercado mundial con mayor fuerza.

Rompiendo Fronteras

Proexport (Procolombia), empresa que se creó en noviembre de 1992, con el propósito de prestar servicios y herramientas no de carácter financiero para promocionar la cultura de exportación. Su función es implementar la exportación e importación entre los diferentes

países del mundo, ha sido una gran potencia en negocios del sector agrícola, alimentos procesados, confecciones, pieles y cuero, calzado y marroquinería, cerámica, materiales de confección, autopartes productos de cuidado personal y belleza, equipo médico, editorial, plásticos y herramientas manuales. Haciendo eventos llamados macrorruedas en países de América, Europa y Asia con productos y servicios que ellos mismos producen en estos destinos.

En la última macrorrueda, realizada en Los Ángeles, California, con el fin de implementar entre los diferentes países y aprovechar más que todo los tratados de libre comercio, se superó un total de 100 mil millones de dólares entre todos los negocios firmados durante las 3000 reuniones que fueron programadas en este gran evento respondiendo a las muchas expectativas de negocios. Semana (2015)

Fábrica de La Nacional de chocolates Colcafé y Noel.

Estas dos empresas pertenecen al Grupo Nutresa, una asociación entre diferentes empresas nacionales e internacionales de producción de alimentos como carnes frías, pastas, helados, galletas, chocolates y ahora con Tresmontes Lucchetti (una empresa de alimentos chilena), aliadas con Bimbo que tiene el 40 % de la empresa y Alpina con el 30%. Esta asociación tiene presencia en gran parte del mundo



Para este trabajo, tomará como base la información la compañía de galletas Noel S.A.S. con sedes en Ecuador, USA, Costa Rica, Perú, Venezuela, Nicaragua, El Salvador, Panamá, que produce galletas en diferentes presentaciones.

En la siguiente tabla daba por Alexander Sierra, representante de la empresa Noel en negocios internacionales, la cual hace parte del grupo Nutresa al igual que las empresas mencionadas anteriormente. En esta tabla podemos ver los países a los cuales se exporta, el año en el cual se iniciaron estas negociaciones las ventas del último año y las principales marcas la cuales son exportadas a cada uno de estos países.

País	Fecha Inicio con Noel	Ventas USD último año \$	Principales Marcas
Angola	1989	476.000	Super 2, Dux
Antigua y Barbuda	2003	204.075	Festival, Dux, Tosh
Aruba	1990	808.375	Tosh, Festival, Dux
Australia	2003	172.513	Recreo
Barbados	2007	145.106	Festival, Tosh, Recreo
Brasil	1977	1.379.005	Dux
China	2015	36.826	Recreo, Festival, Dux, Tosh
Congo	1989	120.000	Super 2
Corea del Sur	2015	17.648	Festival
Costa de Marfil	2015	16.000	Super 2, Festival
Cuba	2000	656.738	Dux, Saltin Noel, Ducales
Curazao	1990	777.662	Festival, Sodas, Dux

Domnica	2000	125.706	Ducales, Dux, Festival
Emiratos Árabes	2014	12.792	Super 2
España	1998	1.047.911	Saltín, Ducales, Festival
Estados Unidos	1977	6.769.468	Dux, Ducales, Saltín y Festy
Filipinas	2014	24.468	Navidad, Dux
Francia	2012	39.578	Festival, Ducales
Gabón	2010	690.000	Super 2
Ghana	1990	243.000	Super 2, Dux, Recreo
Grenada	2001	67.857	Festival, Ducales, Wafer
Guadalupe	1998	46.234	Dux, Wafer, Tosh
Guinea Ecuatorial	2010	85.000	Super 2, Recreo, Dux, Festival
Guyana	1998	465.411	Dux, Ducales, Festival
Haití	1984	198.974	Dux, Ducales y Festival
Holanda	2005	56.177	Saltín, Ducales, Festival
Italia	2008	56.366	Saltín, Ducales, Festival
Jamaica	2005	26.703	Recreo y Saltin
Japón	2015	23.686	Navidad
Martinica	1995	93.215	Dux, Tosh, Tipo Leche
Muritania	2015	1.900	Super 2
Niger	2011	40.000	Super 2
Nigeria	1988	1.168.000	Super 2, Festival
Nueva Zelanda	2003	11.437	Navidad
Papua Nueva Guinea	2014	28.117	Recreo, Festival, Dux
Portugal	2015	25.982	Dux y Tosh

Puerto Rico	1972	7.936.464	Dux, Tosh y Festival
Reino Unido	2010	59.261	Saltín, Ducales, Festival
República Dominicana	1984	169.157	Recreo y Tosh
Senegal	2015	1.900	Super 2
St. Kitts	1998	102.831	Festival, Ducales, Dux
St. Lucia	1966	300.427	Ducales, Festival, Dux
St. Vincent	2001	108.979	Festival, Tosh, Ducales
Suecia	2013	21.679	Saltín, Ducales, Festival
Surinam	1985	1.577.396	Dux, Festival, Sodas
Trinidad y Tobago	1996	275.453	Ducales, Tosh, Festival
Bolivia		362.516	
Canadá		166.693	
Chile		7.850	
Costa Rica		531.460	
Ecuador		11.900.449	
El Salvador		53.656	
Guatemala		12.833	
Panamá		1.868.027	
Perú		1.457.282	
Venezuela		594.550	

(Sierra, 2015)

¿Cuál es la estrategia de venta de esta empresa?

Como no todos los países tienen las mismas condiciones climáticas, culturales, económicas, entre otras, lo que esta empresa hace es entrar y revisar el mercado de cada uno de los países y ver la concentración de cacao que cada país consume, el nivel de azúcar, y el tipo de producto que más les atrae, creando uno parecido, pero más innovador y llamativo para así entrar más fácilmente en la competencia, ya que si entran con algo totalmente distinto sin las características del consumidor su venta sería más difícil ya que uno al comprar algo busca lo más común no lo más exótico para así ir a la segura.

Para-aranceles o barreras no arancelarias

Al firmar el tratado de libre comercio los aranceles empiezan a disminuir con el tiempo hasta llegar a cero, sin parar de pagar el 17% de impuesto que se debe pagar al entrar mercancías a un país, pero al esto afectar la economía del país que está recibiendo la mercancía lo que hacen es crear nuevas condiciones a la hora de la exportación.

Cuando el país se siente amenazado por su economía ya que esta está siendo gravemente afectada lo que hacen es una salvaguardia, es decir, se declaran en problemas económicos, creando un arancel más alto de lo normal para así recuperar su economía. Esto es otro tipo de barrera no arancelaria. (Sierra, 2015)

Ejemplos

Ecuador al ver que gran parte del mercado provenía de Colombia decidió tomar medidas para-arancelarias, y decidió poner una condición de que los empaques deben tener un semáforo y ahí colocar si tienen gran proporción de grasa o azúcar o cualquier condimento el cual sea relevante poner el dato en el color rojo del semáforo. Tomando a Noel como

ejemplo, esto les afecta ya que piden un diseño complejo y necesitan un material el cual ellos no utilizaban solo para lograr vender sus productos en un país el cual ya tenían casi que dominado. (Sierra, 2015)

México como barrera no arancelaria puso que todos los productos que tengan más de ciertas calorías deben pagar un impuesto aprovechando el conocimiento que ellos tienen de que gran cantidad de galletas tienen un alto rango de calorías aunque sean las normales. (Sierra, 2015)

Ventajas y desventajas generales para cualquier empresa en Colombia

Ventajas: para empresas multinacionales como el grupo Nutresa este tipo de tratados les crean un gran beneficio ya que su misión es expandirse por el mundo entero para así generar más ventas y más ganancias, y el hecho de que se creen tratados de libre comercio y ellos puedan transportar sus productos de un lado al otro con precios muy bajos, les crea una gran ventaja a nivel económico. (Sierra, 2015)

Desventajas: hay unas barreras las cuales utilizan en varios países incluyendo Colombia que han sido creadas para proteger el mercado interno dificultando la entrada de productos provenientes de otros países, estas son llamadas Barreras no arancelarias o para-arancelarias, lo que hacen es poner ciertas normas técnicas, licencias o parámetros los cuales muchos países empresas las cuales exportan a sus países carecen de ellas para así controlar la entrada de productos a su mercado. Lo que hace que a muchas empresas de le dificulte la exportación e importación de sus productos ya que no tienen actualización de las condiciones puestas por el gobierno. (Sierra, 2015)

Colombia:

Colombia hace más de 40 años tiene un tratado vigente con cuatro países de la comunidad andina (Perú, Ecuador, Bolívar y Venezuela) y recientemente profundizó relaciones con países asociados con Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), desde hace más de once años tiene suscrito un acuerdo de libre comercio con Chile, México y Venezuela en el marco de la Asociación latinoamericana de integración (ALADI)

Lo que quiere decir que hoy en día Colombia puede ingresar todos sus productos a todo Suramérica excepto algunos productos como por ejemplo las guayabas ya que el gusano que la mayoría de estas contiene produce una mosca haciendo de esta una pulpa de mala calidad y ha hecho de esta un alimento imposible de exportar, en México en algunas cosas no paga impuestos y en otras impuestos de cifras muy bajas.

Colombia como también otros 143 países del mundo hace parte de la organización mundial del comercio. (mincomercio, 2015)

Aunque Colombia ya hace parte de estos tratados todavía le falta mucho por avanzar ya que todavía no tiene claro la forma en que estos pueden beneficiar a un país como este, entonces el consejo como los ciudadanos se encargan de parar y retrasar los procesos para firmar los tratados y así incrementar nuestra economía pensando que el hacer este tipo de tratados lo que va a pasar es que van a vender el país. (Sierra, 2015)

Actualmente Colombia tiene firmado acuerdos de libre comercio con:

- México
- El salvador, Guatemala y honduras
- CAN

- CARICOM
- MERCOSUR
- Chile
- EFTA
- Canadá
- Estados Unidos
- Venezuela
- Cuba
- Nicaragua
- Unión Europea

Acuerdos suscritos

- Alianza del pacifico
- Corea
- Costa Rica
- Israel
- Panamá

Negociaciones en curso

- Turquía
- Japón

Acuerdos Vigentes

Acuerdo entre México y Colombia:

Se firmó el 13 de Junio de 1994 y entro en vigente el 1 de enero de 1995. Este acuerdo fue principalmente de carácter de acuerdo de Complementación Económica, dejando una gran apertura a los mercados de bienes y servicios, creando reglas claras y transparentes en el comercio e inversión de estos dos países. El acuerdo fue firmado a 10 años dejante el 97% del porcentaje arancelario en 0% el cual excluye gran parte del sector agropecuario. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre comercio entre Colombia y el Salvador, Guatemala y honduras:

La negociación se inició en junio 2006, y se firmó el 9 de agosto de 2007 en Medellín, Colombia, y se puso en vigencia el 12 de noviembre de 2009 con Guatemala, el 1 de febrero de 2010 con El Salvador y el 27 de marzo de 2010 con Honduras. Fue un Acuerdo de Alcance Parcial este tipo de acuerdos cubren solo unos productos específicos con unos aranceles fijos estos son escogidos por preferencia. (mincomercio, 2015)

Acuerdo principal sobre comercio y cooperación económica y técnica entre Colombia y la comunidad del Caribe (CARICOM):

El objetivo principal de este acuerdo fue promover y exportar el comercio y la inversión entre estos países, promoviendo actividades de intercambio entre sectores privados de estas regiones y de cooperación económica. Para el acceso preferencia a CARICOM se establecieron unas condiciones las cuales actualmente están enmarcadas en el acuerdo de Alcance Parcial N°31 sobre comercio y cooperación económica y técnica en el marco del

artículo 25 de la ALADI, el cual fue firmado en Cartagena, Colombia el 24 de julio de 1994. A este acuerdo pertenecen Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Bahamas por lo general hace parte de esta comunidad pero está afuera del acuerdo con Colombia ya que no participa en el mercado común de CARICOM, a la vez Surinam y Haití tampoco hacen parte ya que estos entraron después de firmar la negociación. Este acuerdo se puso en vigencia el 1 de junio de 1998 y 1 de enero con Jamaica, Trinidad, Tobago, Barbados y Guyana. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre comercio entre Colombia y Mercosur:

Este es un acuerdo de Complementación Económica N°59 el cual beneficia a Colombia ya que entra a un mercado de aproximadamente 250 millones de personas con un producto interno bruto de aproximadamente de US\$ 2.816 mil millones. Este acuerdo fue suscrito el 18 de octubre de 2004 y aprobado y declarado exequible por la corte constitucional mediante sentencia C-864 del 18 de octubre de 2006. La duración del acuerdo es indefinida y entro en vigor bilateralmente entre Colombia con Argentina, Brasil y Uruguay el 1 de febrero de 2005 y con Paraguay el 19 de abril de 2005. Con este acuerdo se creó una zona de libre comercio a través del programa de Liberación Comercial, que aplica solo para productos fabricados en dichos países. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre Comercio entre Colombia y Chile:

Entre Colombia y Chile hay varios acuerdos suscritos los cuales son: el acuerdo de Complementación Económica No. 24, el acuerdo de libre Comercio y el acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

El acuerdo de libre comercio entro en vigencia el 8 de mayo de 2009, este acuerdo constituye un protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica el cual fue suscrito el 6 de diciembre de 1993 pero aún no ha entrado en vigor al igual que el acuerdo para la promoción y protección recíproca de las inversiones que se suscribió el 20 de enero de 2000. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre comercio entre Colombia y EFTA

Este tratado fue suscrito el 25 de noviembre de 2008 y aprobado mediante la ley 1372 del 7 de enero de 2010, entrando en vigencia el primero de julio de 2011 el acuerdo de libre comercio entre Colombia y dos de los países miembros de esta asociación Europea, Suiza y Liechtenstein. El acuerdo con Noruega e Islandia entro en vigor el 1 de septiembre de 2014 y 1 de octubre de 2014, respectivamente. Esta negociación dependía de que los cuatro miembros firmaran las notificaciones o no se pondría en marcha con ninguno de estos. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre comercio entre Colombia y Canadá:

Este fue un acuerdo de promoción comercial entre estos dos países, sus negociaciones fueron suscritas en Lima, Perú el 21 de noviembre de 2008, el cual fue aprobado el 9 de diciembre de 2009 por el Congreso colombiano, y luego fue tratado por la legislación interna para asegurarse de que todo esté en orden y no vaya en contra de ninguna ley de la constitución. (mincomercio, 2015)

El 21 de noviembre de 2008 se suscribió el tratado de libre comercio entre Colombia y Canadá, en el cual se creó un gran interés más que todo en la integración comercial después de 5 rondas de negociación las cuales se realizaron desde julio de 2007. En la ceremonia

en la que se firmó este tratado se firmaron otros dos acuerdos, el de Cooperación Laboral y de Cooperación Ambiental. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos:

El Acuerdo de promoción comercial entre estos dos países, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington, el 22 de noviembre de 2006. El proceso de legislación interna tomo como exequible dicho acuerdo en 28 de junio del 2007. El 12 de octubre de 2011 fue aprobado por el congreso de Estados Unidos, y el 21 de octubre de 2011 por el presidente Obama, lo cual dio inicio a la implementación normativa de este acuerdo, al aprobar esta etapa, se empieza el canje de notas entre los dos gobiernos, realizada la pasada VI Cumbre de las Américas en Cartagena de Indias, donde se estableció la fecha fija de entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre comercio entre Colombia y Venezuela:

El Acuerdo de Alcance Parcial de naturaleza Comercial fue suscrito el 28 de noviembre de 2011 por los presidentes de los dos países y el 15 de abril de 2012 fueron suscritos sus anexos. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre comercio entre Colombia y Cuba:

La relación entre Colombia y Cuba es principalmente por el acuerdo de complementación económica suscrita en el año 2000 y entro la vigencia el 10 de julio de 2001.

Este acuerdo tiene como finalidad:

Asegurarse de que las corrientes bilaterales del comercio exterior fluyan de la manera correcta, también ayuda a facilitar, expandir diversificar y promover el comercio entre los países los cuales formaron determinado acuerdo, fortaleciendo el intercambio de comercio estableciendo preferencias arancelarias y no arancelarias entre estas naciones. Por ejemplo, hablando específicamente del acuerdo entre Colombia y Cuba profundizaron sus relaciones mediante la suscripción de dos protocolos, el primero fue profundizar las preferencia que ya existían y el segundo se basó en corregir todo tipo de controversias, normas, sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y evaluación de la conformidad, normas de origen y acceso de mercados el cual fue reportado en vigencia por Colombia y Cuba en noviembre de 2008. (Este acuerdo solo aplica para productos provenientes y producidos en los territorios acordados)

Como resultado de este hoy en día Colombia puede ingresar con facilidad al mercado cubano con una preferencia de un 100%: animales vivos, carne bovina, lácteos, flores, papas, hortalizas, bananos, café, arroz, aceite de palma, margarina, dulces, confetis, chocolate, productos de panadería, mermeladas, agua mineral y gaseada, cerveza, entre otros. Preferencias arancelarias del 80% en: aves y su carne, filetes de pescado, huevos de ave, miel natural, cebollas, frijoles, entre otros. Preferencias arancelarias entre el 30% y del 50% en: quesos, conservas de carne, conservas de frutas, jugos de frutas, bebidas alcohólicas, alimentos para animales. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre comercio entre Colombia y Nicaragua:

El acuerdo de alcance parcial se realizó en el marco del Artículo 25 del tratado de Montevideo donde aprueba la suscripción de este tipo de acuerdos entre los miembros de la

ALADI con otros países de América Latina como en este caso, Nicaragua, el cual lo que busca es incrementar el intercambio comercial por el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias. (mincomercio, 2015)

Tratado de libre comercio entre Colombia, la Unión Europea y Perú:

El Acuerdo Comercial fue aprobado el 11 de diciembre de 2012 por el Parlamento Europeo a fue llevado a sus trámites internos para la aplicación provisional del acuerdo el 27 de febrero de 2013, por el lado de Colombia este fue llevado a trámite interno para que fuera aprobado por el congreso de la república en noviembre de 2012 hasta el 5 de junio de 2013, terminando con la sanción del Presidente Juan Manuel Santos, mediante la ley 2669 del 16 de julio de 2013. Aun así, este acuerdo sigue en trámite con la conste constitucional.

El presidente de la republica mediante el decreto 1513 del 18 de julio de 2013, acepto una aplicación provisional la cual se dará inicio a partir del 1 de agosto de 2013, el 31 de Julio de 2013 mediante el Decreto 1636 se implementaron los compromisos de ingreso a los mercados adquiridos por Colombia gracias al Acuerdo Comercial.

Luego de haberse cumplido todos los requisitos internos impuestos con anterioridad nuestro país continuará aplicando sin solución de continuidad, en los términos señalados en el Decreto 1513 de 2013. (mincomercio, 2015)

Negocios en curso

Turquía:

La negociación inicio a en mayo de 2011. Este es un acuerdo el cual sería muy positivo para Colombia ya que Turquía es uno de los países más importantes para Colombia por el enriquecimiento que este le podría brindar a nuestro país en temas de mercados y comercio y también existe un gran interés por parte de Colombia en relacionarse con países asiáticos como aquellos denominados CIVETS (Colombia, Israel, Vietnam, Egipto, Turquía, Sudáfrica) los cuales les pueden brindar nuevas oportunidades de comercio e inversión. (mincomercio, 2015)

Japón:

La negociación para un AAE con Japón formalmente inició en diciembre de 2012, donde los dos países adelantaron un estudio abriendo posibilidades de adelantar el proceso. Esta negociación también hace parte del proyecto del gobierno nacional de acercamiento a Asia, por lo que Japón en su última década ha estado estrechando sus relaciones de comercio. (mincomercio, 2015)

Hoy en día se han formado aproximadamente más de 550 tratados de libre comercio por todo el mundo, ¿pero qué ventajas y qué desventajas hay en este tipo de acuerdos?

Ventajas y desventajas del tratado de libre comercio en Colombia

Ventajas:

- La economía de Colombia en los últimos años antes de firmar estos tratados de libre comercio mencionados anteriormente, no había tenido ninguna evolución o esta había sido muy poca, lo cual por este lado se puede decir que estos acuerdos fueron de gran ayuda para que la economía Colombiana pudiera trascender y lograr mantener la competencia de nuestro propio mercado antes de que otros países nos quitaran esta oportunidad de desarrollo, condenándonos a ser un país subdesarrollado.
- Teniendo en cuenta que la economía es categorizada como una economía mediana, y se debe tomar provecho de esto para agrandarla y así algún día poder llegar a ser parte de la gran competencia mundial a nivel económico.

Desventajas:

- Aunque Colombia tiene un gran potencial en temas como calzado, textiles, hortalizas, frutas, etc... la alianza con un país el cual es una potencia mundial y Colombia apenas puede producir una cuarta parte de lo que ellos hacen, podría ser una gran desventaja ya es sería muy difícil entrar a competir con este, como por ejemplo el caso entre Colombia y Estados Unidos.

Conclusiones

- El tratado de libre comercio en Colombia ya está vigente con varios países lo que hace que la cultura gastronómica colombiana esté circulando alrededor del mundo siendo conocida por mucha gente.
- Aunque los tratados ya están firmados y los productos colombianos deberían estar circulando libremente por muchos lugares del mundo, todavía hay algunas barreras los cuales impiden que esto sea así.
- Colombia siendo ya un país de desarrollo medio-alto todavía está muy atrasado en cuestión de que la demora de la firma de estos acuerdos hacen que las empresas no solo gastronómicas sino todo tipo proveniente de Colombia pierda muchas oportunidades.
- Aunque la respuesta a la pregunta planteada ya está establecida como podemos ver, el tratado de libre comercio en Colombia ya está vigente con algunos países desde hace varios años, pero lo más importante para que esto sea un verdadero beneficio para Colombia es saberlo utilizar de la manera correcta con quienes realmente nos pueden beneficiar y estar preparados para cualquier tipo de barreras no arancelarias que nos puedan poner, actualizándonos con todos los certificados internacionales.
- El mundo hoy en día ha cambiado mucho, continentes como Europa y África donde el tratado de libre comercio se aplica correctamente y no hay problema en las mercancías que pasen de un lado a otro como si fuera un país completo y estuvieran pasando mercancías de estado a estado y si podemos ver Europa es un continente el cual ha podido avanzar mucho en su mercado.

Términos

Importar: la compra legal de cualquier bien o servicio que provenga de un país extranjero.

Exportar: la venta legal de cualquier bien o servicio que hacia un país extranjero.

Tratado de libre comercio (TLC): se trata de un convenio entre dos o más países entre los cuales se establecen una normal y parámetros para facilitar el comercio entre estos, haciendo un intercambio de productos con mayor libertad, respetando la constitución de cada estado implicado en este. Gobierno Colombia(s.f.). Acuerdos Comerciales y de inversión. Recuperado el 14 de septiembre de 2015 de <http://www.tlc.gov.co>

Economía: la actividad humana, dirigida a satisfacer necesidades, cuando los recursos son escasos, tratando de realizar la ley del mínimo medio, con el cual se busca obtener el máximo rendimiento con un sacrificio mínimo de recursos. Friedman. (2006)

Negocio: actividad, sistema, método de obtener dinero a cambio de beneficiar a otro con algún servicio de su necesidad.

Macrorrueda: evento creado por proexport, en el que exportadores e importadores de muchas partes del mundo se reúnen para hacer negocios especialmente para implementar y aprovechar los tratados de libre comercio entre estos países. Es considerada un excelente instrumento para promocionar nuestros productos en paiss como Estados Unidos, y países de Centroamerica y el Caribe. Semana (2015)

Para-aranceles: Medidas que aumentan el costo de las importaciones de forma análoga a como lo hacen las medidas arancelarias, es decir, en un determinado porcentaje o suma, calculados respectivamente sobre la base del valor o de la cantidad. Se distinguen

básicamente 4 grupos: recargos aduaneros, gravámenes adicionales, gravámenes internos sobre productos importados y aforo aduanero basado en un precio administrativo. Aduana (2015)

Bibliografía

No hay ninguna fuente en el documento actual.'Rompiendo Fronteras'. *Semana* 2015: 61, 62. Print.

Tlc.gov.co,. 'Acuerdos Comerciales Y De Inversion'. N.p., 2015. Web. 14 Sept. 2015.

Friedman, Thomas L. *La Tierra Es Plana*. Madrid: MR ediciones, 2006. Print.

Comercio.gob.es,. 'Comercio Gobierno España'. N.p., 2015. Web. 14 Sept. 2015.

Colombia.com,. 'Colombia.Com - El Portal Que Une A Los Colombianos'. N.p., 2015. Web. 14 Sept. 2015.

Castaño Tamayo, Ramón Abel, and Luis Humberto González González. *Ideas Económicas Mínimas*. Bogotá: Ecoe Ediciones, 2011. Print.

Gruptonutresa.com,. 'Presencia Internacional | Grupo Nutresa. Compañía De Fabricación Y Comercialización De Alimentos'. N.p., 2015. Web. 8 Sept. 2015.

Noel.com.co,. 'Compañía De Galletas Noel'. N.p., 2015. Web. 19 Oct. 2015.

Tlc.gov.co,. 'Acuerdos Vigentes'. N.p., 2015. Web. 9 Oct. 2015.

Tlc.gov.co,. 'Negociaciones En Curso'. N.p., 2015. Web. 9 Oct. 2015.

Aduanas.gub.uy,. 'ADUANAS - Medidas Paraarancelarias'. N.p., 2015. Web. 4 Nov. 2015.