CUADERNOS DE DESARROLLO ECONÓMICO

CUADERNO No. 13

El TLC de Colombia-EFTA y la economía bogotana (caso Suiza)

Alexandra Neira Duarte

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

DIRECCIÓN DE ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS Y REGULATORIOS

SUBDIRECCIÓN DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS

Bogotá, D.C.

Noviembre de 2011

Secretaría de Desarrollo Económico
Alcaldía Mayor de Bogotá

Clara Lopez Obregón
Alcaldesa Mayor de Bogotá

Hernando Gómez Serrano
Secretario de Desarrollo Económico

Nubia Elsy Martínez Castañeda
Subsecretaria de Desarrollo Económico

Alfredo Bateman
Director de Estudios Socioeconómicos y Regulatorios

Manuel Riaño
Subdirector de Estudios Estratégicos

Maria del Pilar Rubio Gómez
Asesora de Comunicaciones

Autor
Alexandra Neira Duarte

Diseño
Nicolay Villamarín Orduña

Diagramación y Revisión de Textos
Daniel Jaime Aulí

Impresión
Subdirección Imprenta Distrital DDD

ISSN
2216-0671

Puede encontrar información adicional de este cuaderno en la página Web
http://www.desarrolloeconomico.gov.co/index.php/cuadernos-de-desarrollo-economico/

La Serie de Cuadernos de Desarrollo Económico es una publicación de la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía Mayor de Bogotá. Los trabajos de la Serie de cuadernos son de carácter provisional; las opiniones y errores son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen a la Secretaría de Desarrollo Económico ni a la Alcaldía Mayor de Bogotá. Todo el material está protegido por derechos de autor; su uso está permitido libremente siempre y cuando se realice la debida cita bibliográfica.

RESUMEN

ABSTRACT

PRÓLOGO

HERNANDO GÓMEZ SERRANO

Secretario Distrital de Desarrollo Económico

Contenido

RESUMEN 3

ABSTRACT 3

PRÓLOGO 5

INTRODUCCIÓN 9

CAPÍTULO I
BOGOTÁ Y EL COMERCIO INTERNACIONAL 11

CAPÍTULO II
GENERALIDADES DEL ACUERDO 17

2.1. Proceso de negociación 19

2.2. Resultados 20

CAPÍTULO III
INTERCAMBIO COMERCIAL 25

3.1. Dinámica comercial Bogotá -Suiza 25

3.1.1. Aranceles *31*

CAPÍTULO IV
OPORTUNIDADES PARA LA ECONOMÍA DE BOGOTÁ 35

4.1. Importaciones 37

4.1.1. Sector agrícola *37*

4.1.2. Sector industria *37*

4.2. EXPORTACIONES *40*

4.2.1. Sector agrícola *40*

4.2.1.1. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias *41*

4.2.2. Sector industrial *42*

4.3. Sector servicios ***44***

4.4. Inversión suiza **47**

4.5. Cooperación y transferencia de tecnología **49**

4.6. RETOS DE LA CIUDAD **52**

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES **53**

BIBLIOGRAFÍA **55**

ANEXOS **60**

INTRODUCCIÓN

El 1° de julio de 2011 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio celebrado con Suiza en el marco del 'Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA[1], por su sigla en inglés)'[2], conformada por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

Entre las principales razones que motivaron la firma del tratado, según el Gobierno Nacional[3] "se puede destacar que si bien el mercado de estos países no es muy grande, su poder adquisitivo es de los más altos del mundo. Igualmente, siendo este el primer acuerdo de Colombia con países desarrollados, permite llegar por primera vez a Europa y ampliar el acceso a nuevos mercados para las exportaciones nacionales, así como la inversión para el país".

Para el caso particular de Bogotá el Acuerdo supone una serie de oportunidades más allá de un mero aumento en el intercambio de bienes. La inversión, la transferencia de tecnología y la cooperación suiza, así como el fortalecimiento del sector servicios capitalino, hacen de este acuerdo una coyuntura propicia para que las empresas bogotanas, en especial las pequeñas y medianas, puedan aumentar su competitividad y de esta forma contribuir al crecimiento económico y social de la Capital.

Históricamente el comercio entre Bogotá y Suiza ha sido complementario y pequeño. El país europeo provee a la Capital de maquinaria, equipos y productos farmacéuticos, mientras que recibe de las empresas bogotanas productos agrícolas, sustancias químicas simples y manufacturas. Para 2010, el total de las importaciones bogotanas de Suiza fue de US$308,1 millones, mientras que las exportaciones ascendieron a US$95,2 millones. Estas cifras representan el 1,7% y 3% del total de las exportaciones e importaciones de la ciudad.

Como es de esperar, algunos sectores productivos tendrán mayores beneficios económicos que otros, dependiendo de las preferencias de consumo de los suizos, de su estructura productiva y de las condiciones de acceso de otros países al mercado helvético, entre otros factores. Así mismo, la vocación productiva y exportadora capitalina y los intereses a la hora de importar determinarán el posible

1 EFTA es una organización económica intergubernamental creada en 1960 por la Convención de Estocolmo, cuyo objetivo es la promoción del libre comercio y la integración económica en favor de sus miembros. Los países que la conforman no hacen parte de la Unión Europea.

2 Además de este Acuerdo Comercial general, con cada uno de los países se firmó individualmente un Acuerdo Complementario sobre Agricultura.

3 Ver Informe de prensa del 25 de enero de 2010 en la página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=5805. Página visitada el 25 de abril de 2011.

impacto que dicho tratado tenga sobre la economía de Bogotá, razón por la cual se hace necesario el estudio particular de los impactos, como el que se presenta a continuación.

El documento se encuentra dividido de la siguiente manera: en el primer capítulo se realiza una breve descripción de las particularidades de Bogotá en materia de comercio exterior, en especial frente al agregado nacional, que le permiten al lector contextualizar los potenciales resultados del tratado. Posteriormente, se realiza un capítulo dedicado a la descripción del texto del acuerdo de libre comercio entre Colombia y EFTA, donde se consignan fechas, actores, resumen de las rondas de negociación, temas negociados que constituyen las generalidades del acuerdo y los resultados obtenidos. En el tercer capítulo se detalla la estructura de intercambio comercial entre Bogotá y Suiza, donde se describe en detalle la dinámica de la balanza comercial de estas economías.

En el cuarto capítulo se realiza un análisis de lo que se espera con la firma de este Tratado, es decir, qué oportunidades se vislumbran para los habitantes de la capital y qué sectores se puedan ver en mayor o menor medida beneficiados del mismo. Finalmente, el último capítulo está dedicado a las conclusiones del estudio.

CAPÍTULO I
BOGOTÁ Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Bogotá, con 7,3 millones de habitantes y 518 Km de superficie es la novena ciudad más densamente poblada del mundo, una 'ciudad global' con mejores indicadores económicos que el promedio país. De hecho, en 2009 el Producto Interno Bruto, PIB, de Bogotá representaba el 25,9% de la economía colombiana (la mayor participación regional), y un PIB per-cápita 55% mayor que en el total nacional, lo que indica, como producto de la aglomeración, la alta generación de valor de la población que habita en la capital -16% del total-.

La ciudad centra su economía en actividades de comercio (9,5%) y servicios (63,2%), especialmente en actividades inmobiliarias, y de finanzas y servicios a las empresas, definiendo el perfil moderno de la economía distrital. La industria manufacturera, por su parte, participa con un 11,7%, destacándose los sectores de 'fabricación de sustancias y productos químicos' y 'actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones'.

En materia de comercio, aún sin evaluar el tema particular del comercio con Suiza y de sus posibilidades, se conocen ya ciertas especificidades frente al escenario nacional. Por ejemplo, mientras que el país en su conjunto orienta la mayoría de sus exportaciones a petróleo, carbón y en general a productos con poco valor agregado, en la ciudad las exportaciones pertenecen en su mayoría a las llamadas 'no tradicionales'[4]. En 2010 las exportaciones no tradicionales representaron el 91% del total de exportaciones de Bogotá.

Así mismo, al analizar la composición tecnológica utilizada en la producción de los bienes exportados desde Bogotá frente a la del país[5], se observa que las exportaciones de manufacturas de la ciudad corresponden, en más de la mitad de los casos, a bienes producidos con media y alta tecnología, mientras que en el país este porcentaje es inferior al 35%[6].

4 Las exportaciones tradicionales hacen referencia a los siguientes productos: petróleo, café, ferroníquel y carbón. Las no tradicionales son los demás bienes que no constituyan ninguno de los anteriores.

5 El profesor Sanjaya Lall probó hace una década que las economías que basan sus exportaciones en productos de alta y media tecnología suelen crecer más rápido. En este sentido, este economista creó una calificación de las exportaciones para países en desarrollo basada en su contenido tecnológico: están las manufacturas basadas en recursos naturales, como losalimentos, tratamientos de cueros o gasolina; las de baja tecnología, donde se ubica el *cluster* de la moda, por ejemplo. En tecnología media se ubican las industrias automotriz y química, entre otras, y en alta se encuentran productos electrónicos e instrumentos de precisión y farmacéuticos. Ver: Sanjaya, Lall. *'The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports', 1985-1998*, Working Paper Number 44, Queen Elizabeth House, University of Oxford, 2000.

6 Análisis con cifras correspondientes al 2010.

Por la misma vía, es importante mencionar que históricamente las exportaciones han tenido una baja importancia relativa dentro del PIB de la ciudad, sobre todo si se compara con la situación nacional: las exportaciones representaban el 5,8% del PIB en la capital y 14,4% en el país,[7] mientras que las importaciones participan con una mayor proporción: 23,7% y 15,8%, respectivamente. Según esto, Bogotá ha impulsado su crecimiento económico (4,2% en promedio 2001 a 2009 frente a 4,1% del país) mediante el mercado interno, al aprovechar los beneficios de las economías de aglomeración[8].

Sin embargo, las exportaciones ayudaron a impulsar el crecimiento de la economía capitalina durante el 2007 y 2008[9], años en los cuales se vivió el auge de las exportaciones bogotanas, con un incremento de 28,2% y 19,4% en su valor, situación explicada por la alta demanda de Venezuela, que un año después de la crisis bilateral se tradujo en un retroceso de las exportaciones a niveles incluso inferiores a los del 2007.

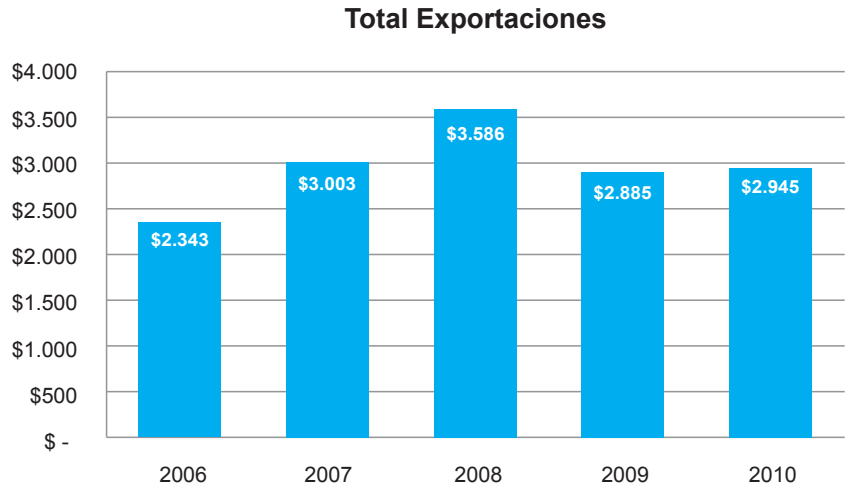
En detalle, las exportaciones de Bogotá pasaron de 200 millones de dólares en promedio mensual en el 2006, a 250 millones en el 2007 y 300 millones en el 2008 tras un auge en ventas hacia Venezuela. Después, esta cifra cayó a 240 millones de dólares en el 2009, valor que se sostuvo el año siguiente. En 2010 las exportaciones totales capitalinas crecieron 2,1% al pasar de US$2.885 millones en 2009 a US$2.945 millones. El acumulado a junio de 2011 de las exportaciones bogotanas registran un valor de US$1.767 millones.

7 Cifras a 2007 según el Dane y la Dian. Si se considera la participación de exportaciones por tradicionales y no tradicionales, se observa que estas últimas contribuyen para el PIB país con el 7,6% y para el PIB de Bogotá con el 5,6%, toda vez que el país exporta mayoritariamente café, petróleo y sus derivados, carbón y ferroníquel.

8 Ver: Bateman, Riaño y Roldán ¿Cómo le fue a la economía Bogotana en el 2010? Exportaciones Bogotá. Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, marzo de 2011. Pág 91.

9 Según el Dane, durante estos años el PIB de la capital creció 6,3% y 3,2%.

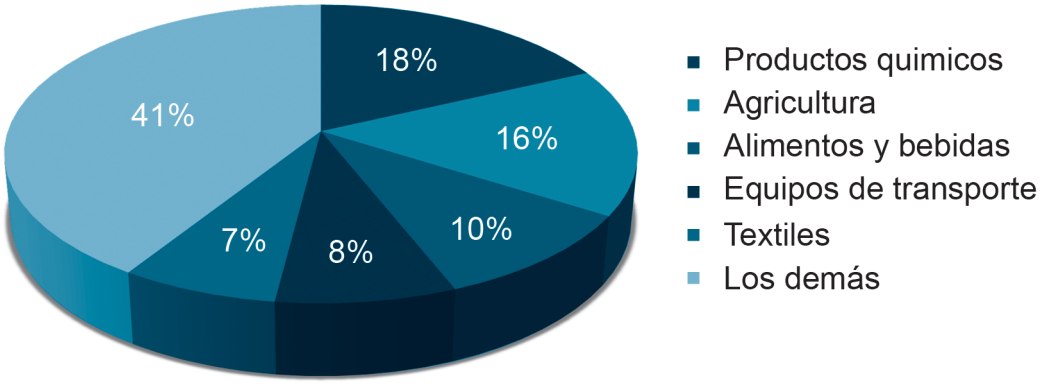
Grafica 1.
Exportaciones Totales
Valor FOB, millones de dólares (origen Bogotá)



Las ventas capitalinas han tenido tradicionalmente a Venezuela como principal país de destino, sin embargo en lo corrido de 2009 presentaron una notable reducción. Durante 2010 por el contrario crecieron las ventas realizadas a Estados Unidos, la Unión Europea, Ecuador y Brasil, principalmente. A la hora de escoger mercados las empresas capitalinas tienen en cuenta los países que otorgan preferencias arancelarias a sus productos, como las que brindan el ATPDEA, el SGP europeo y las preferencias comerciales andinas de la CAN. En cuanto a exportaciones por actividad económica, en la ciudad prevalecen las de manufacturas (74%) seguido de materias primas (23%)[10]. Por grupos de bienes en primer lugar se encuentran los productos químicos, productos de agricultura, alimentos y bebidas, textiles, equipos de transporte, automotores, caucho y plástico, entre otros.

10 Según cálculos de la Dian.

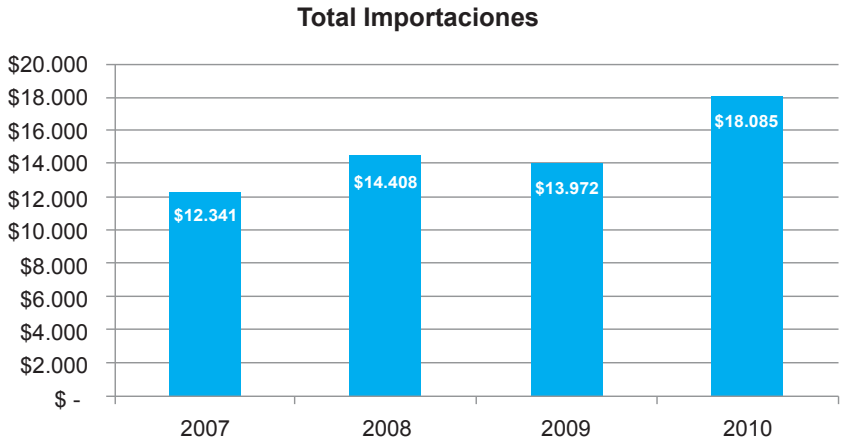
Gráfica 2.
Principales bienes exportados de origen Bogotá
(2010 acumulado, porcentaje%)



Por otro lado, en lo que tiene que ver con las importaciones en 2009 las compras no fueron ajenas a la crisis mundial pues presentaron una disminución de -3% con respecto al año anterior. El valor de las importaciones en lo corrido de 2009 fue de US$13.972 millones. Gracias al clima de revaluación y recuperación económica que experimentó Bogotá durante 2010, las importaciones capitalinas ascendieron a US$18 millones, donde la adquisición de bienes de consumo y materias primas marcó dicho crecimiento.

En el país en general se presentó el mismo comportamiento, las importaciones crecieron 23,7% sobre lo registrado en 2009 de US$32.898 millones. De los US$40.683 millones que constituyeron el total importado por el país en 2010 la capital contribuyó con el 44,5%, siendo la ciudad donde se concentran la mayoría de compras externas. Para junio de 2011 las importaciones de la ciudad registraron un total de US$11.726 creciendo un 36% con respecto al año anterior.

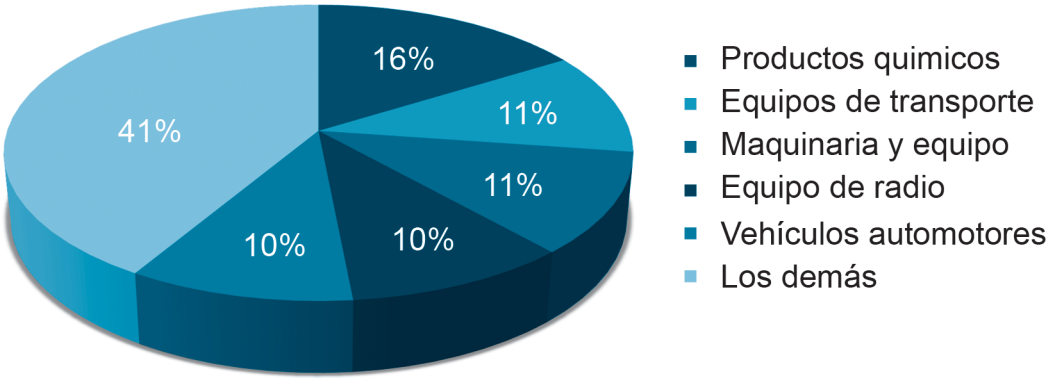
Grafica 3.
Importaciones Totales
Valor FOB, millones de dólares (destino Bogotá)



Por país de origen, Estados Unidos es el principal proveedor de bienes de Bogotá. El último año se presentó un dinamismo particular en las importaciones provenientes de China y México. Del país asiático se destaca la compra de electrodomésticos, celulares, computadores y prendas de vestir, en tanto que de México se adquirieron automotores, equipos de transporte, de radio y televisión.

El 95,9% de las importaciones bogotanas en 2010 constituyeron bienes industrializados, mientras que las materias primas representaron el 3,5%, otros bienes importados hicieron parte del 0,6% restante. Las compras externas estuvieron orientadas hacia los productos químicos, equipos de transporte, maquinaria y equipo y vehículos.

Gráfica 4.
Principales bienes importados con destino Bogotá
(2010 acumulado, porcentaje%)



En este escenario, la administración de Bogotá, dando cumplimiento a uno de sus objetivos encaminado a mejorar el grado de inserción y participación internacional de Bogotá, ha venido uniendo esfuerzos con el sector privado para impulsar proyectos encausados a internacionalizar la economía capitalina. Prueba de ello son los proyectos que en la actualidad se vienen desarrollando como El ‹Plan estratégico exportador para la región Bogotá-Cundinamarca 2007-2019› cuya finalidad es promover las exportaciones y la diversificación de las mismas, mediante el diagnóstico de los sectores potenciales de la economía capitalina y la formulación de acciones puntuales para promover la competitividad de la región.

Así mismo, El ‹Plan regional de competitividad› y ‹la estrategia de mercadeo de Bogotá› buscan promocionar la ciudad a nivel internacional y de esta forma atraer inversión extranjera y de esta forma sacar provecho de la posición privilegiada de Bogotá dentro de las ciudades más competitivas de América Latina.

Al ser el libre comercio uno de los pilares de la internacionalización de la economía, la administración local busca que el sector productivo aproveche las oportunidades que brindan los acuerdos comerciales suscritos por el gobierno nacional. Y son precisamente estudios como el presente los que permiten a los capitalinos conocer en qué medida pueden beneficiarse de dichos acuerdos.

CAPÍTULO II
GENERALIDADES DEL ACUERDO

En las últimas dos décadas, bajo la política de apertura económica, el país ha buscado profundizar y diversificar sus relaciones comerciales con el fin de conseguir crecimiento económico y social. Muestra de ello es la participación de Colombia en foros internacionales como la Organización Mundial del Comercio, OMC, y el interés por suscribir acuerdos en materia comercial[11] con bloques y países de interés para la economía nacional.

Desde principios de la década de los noventa se planteó la necesidad de modernizar las relaciones comerciales del país. Dos de los ejes más importantes de la estrategia eran la búsqueda y acceso a nuevos mercados mediante la firma de acuerdos comerciales y la apertura del mercado colombiano mediante la reducción arancelaria[12]. Es así como Colombia empieza a hacer parte de importantes foros internacionales como la OMC. Por otro lado, la firma del Acuerdo de Complementación Económica, ACE, con México y Venezuela, conocido como G3, da el punto de partida para un camino de negociaciones y adhesiones a tratados comerciales a nivel regional. Los primeros acuerdos que firmó Colombia fueron ACE en la medida que solo buscaban llegar a acuerdos de tipo comercial (acceso a mercados con reducción de aranceles).

Así las cosas, durante la década anterior Colombia firmó acuerdos de complementación económica con países como Chile, y con grupos de países como Mercosur y el Triángulo del Norte[13], que le han permitido tener acceso a mercados internacionales disfrutando de preferencias arancelarias. En el marco de la Comunidad Andina de Naciones, Colombia aceptó la zona de libre comercio entre los países parte.

Si bien el proceso de ampliar las relaciones comerciales se venía dando desde mediados de los noventa, entrado el 2000 aún se veía escaso el número de tratados comerciales que permitieran una mayor inserción del país en la dinámica mundial

11 En las relaciones comerciales hay varios tipos de acuerdos económicos: los Acuerdos de complementación económica que están enfocados a abrir recíprocamente los mercados de mercancías; los Tratados de libre comercio que buscan una integración más amplia e incluyen temas comerciales, ambientales, de inversión y laborales, entre otros; los Acuerdos de alcance parcial que son acuerdos bilaterales para liberar parcialmente el comercio de algunas listas de productos; los Acuerdos de preferencias comerciales que son de tipo unilateral en los cuales se otorgan exenciones arancelarias a los productos de un país; los Acuerdos comerciales regionales que buscan la integración económica regional.

12 Ver: Gómez, Hernando José. Gamboa, Javier. *Cambios institucionales para la negociación del TLC Colombia con EEUU y derivados de su implementación*. CEPAL. Julio de 2007. Santiago de Chile. Pág 7. Consulta realizada 02 de septiembre de 2001. Disponible en: http://www.eclac.org/comercio/publicaciones/xml/5/32115/Cambios_institucionales_negociacion_TLC_Colombia_EEUU_LCW146.pdf

13 El Salvador, Guatemala y Honduras.

del libre comercio. Es así como durante el primer gobierno de Álvaro Uribe se empiezan las negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos, uno de los principales socios comerciales de Colombia. Para este entonces la política comercial colombiana se había direccionado hacia el logro de un mayor acceso a países mediante acuerdos comerciales.

Además, el Gobierno Nacional ha venido estructurando una política de búsqueda de nuevos socios comerciales para así ampliar las oportunidades de intercambio, toda vez que las exportaciones del país están concentradas en pocos países[14].

Tradicionalmente el comercio colombiano había mostrado una fuerte dependencia del mercado regional, sensible a las tensiones de tipo político o diplomático, lo cual mostraba la necesidad de buscar mercados alternativos. La actual política de internacionalización de la economía colombiana se basa en la negociación, implementación y aprovechamiento de acuerdos comerciales y de inversión, en la promoción de exportaciones con valor agregado, en la simplificación de la regulación en comercio exterior y coordinación interinstitucional[15], que le permitan al país crecimiento económico, diversificación de los mercados para las exportaciones, una mayor oferta de importaciones, generación de empleo gracias a la inversión extranjera, entre otras.

Actualmente Colombia tiene Tratados de Libre Comercio vigentes con México, Chile, el Triángulo del Norte, Canadá, Mercosur, CAN y Suiza y Liechtenstein (en el marco del EFTA); suscritos pero no vigentes con Estados Unidos, Unión Europea, Islandia y Noruega (en el marco del EFTA); y en negociación con Panamá, Corea del Sur y Turquía.

Dentro de esta dinámica se inscribe el Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio, AELC o EFTA. Un acuerdo producto de la manifestación formal por parte del gobierno colombiano y de los representantes de dicha Asociación de consolidar un tratado que permita fortalecer los lazos económicos entre las partes.

14 Estados Unidos continúa siendo el principal destino de las exportaciones del país (41,2% durante los primeros tres meses del 2011).

15 Ver: Duque, Gabriel. Política comercial e inserción competitiva de la economía colombiana. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Publicado 07 enero de 2010. Presentación ppt. Consulta 27 septiembre de 2011. Disponible en: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/Conozcanos/Filosofia/Planeacion/PlanEstrategico/Internacionalizacion.pdf

2.1. Proceso de negociación

El 12 de junio de 2008 en Crans-Montana, Suiza, concluyeron las negociaciones encaminadas a la firma del Tratado de Libre Comercio entre la Republica de Colombia y EFTA, tras un proceso que duró un año y a lo largo del cual se mantuvieron cinco rondas de negociación.

La primera de estas y con la cual se dio apertura a este proceso negociador, tuvo lugar del 4 al 8 de junio de 2007 en Bogotá, Colombia, donde se dieron cita los jefes de negociación de los gobiernos de Colombia, Eduardo Muñoz Gómez; Marie-Gabrielle Ineicheny en representación de la Asociación Europea de Libre Comercio, y por Perú, Luis Alonso García[16]. Si bien el país vecino negoció conjuntamente con Colombia, al final del proceso se obtuvieron textos diferentes teniendo en cuenta que debido a las características de cada país, las necesidades y los alcances son diferentes.

La negociación se planteó mediante 15 mesas de trabajo que agrupaban temas similares y hacían más fácil la discusión: 'Acceso a mercados: bienes industriales', 'Acceso a mercados: agricultura', 'Barreras no arancelarias: medidas sanitarias y fitosanitarias', 'Obstáculos técnicos al comercio', 'Reglas de origen', 'Procedimientos aduaneros y facilitación del comercio', 'Defensa comercial', 'Política de competencia', 'Propiedad intelectual', 'Inversión'; 'Servicios'; 'Compras públicas'; 'Asuntos institucionales', 'Solución de diferencias'; y 'Cooperación técnica'. Además, en esta y en las siguientes rondas se dispuso de un 'Cuarto de al lado' en el que se reunieron empresarios, políticos, dirigentes gremiales y demás personas que quisieran seguir de cerca las negociaciones.

16 Ver: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *El lunes se inicia I Ronda de negociación para un TLC entre Colombia y EFTA*. Comunicado de prensa. Artículo publicado 01 de junio de 2007. Página consultada 25 de abril de 2011. (Documento electrónico). Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=5789&IDCompany=1

2.2. Resultados

Para concluir, lo que se acordó en cada mesa se puede definir de la siguiente manera:

Acceso a mercados: bienes industriales: EFTA otorgó a Colombia exención total de aranceles de manera inmediata para el 100% de las exportaciones de bienes industriales. Para el caso contrario, fue necesario establecer un sistema de desgravación por canastas de productos, en el cual se agrupan mercancías que serán desgravadas por plazos dependiendo de la sensibilidad para la economía colombiana.

La clasificación de los bienes se hizo en 3 canastas:

- Canasta A: desgravación inmediata
- Canasta B: desgravación gradual a 5 años.
- Canasta C: desgravación gradual a 10 años.

Así las cosas, Colombia otorgó exención inmediata al 85% de los productos (listados en categoría A) provenientes de los mercados del EFTA; el 15% restante (productos categoría B y C) se desgravará durante los siguientes 5 a 10 años de la entrada en vigor del Tratado. Esta diferencia en el proceso de desgravación se debe a las asimetrías existentes entre las economías firmantes del Tratado, permitiéndole al aparato productivo colombiano ser más competitivo.

Además, los estímulos a la producción nacional y a la exportación se mantienen al seguir vigentes el Plan Vallejo y las Zonas Francas. Productos como los textiles, químicos, maquinaria y equipos quedarán de inmediato sin arancel. Entre 5 y 10 años se desgravará la importación de productos como pinturas, cuero, vidrio, plástico, papel, hierro y acero, lo cual es una gran ventaja para la capital en la medida que se protegerán por este lapso de tiempo estas industrias que son de las más importantes de la ciudad.

Acceso a mercados: agricultura: Se establecieron acuerdos bilaterales con cada uno de los países del EFTA, llamados Acuerdos sobre Agricultura Complementarios 'ACC'. Mediante el tratado de complementación con Suiza, se obtiene acceso libre para algunos productos agrícolas clasificados entre los capítulos 01 a 24 del Sistema Armonizado 'SA'[17]. Además, Suiza otorgó a Colombia un trato no menos

17 El Sistema Armonizado hace referencia a la nomenclatura internacional que establece la Organización Mundial de Aduanas, para clasificación de las mercancías mediante un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países. Los capítulos 01 a 24 integran los productos agrícolas.

favorable[18] que el que concede a la Unión Europea para los productos agrícolas como las frutas, entre estas, el banano, piña, naranja y papaya.

Igualmente se conserva el Sistema Generalizado de Preferencias Suizo (SGP)[19] para los productos que no estén incluidos en el Acuerdo, y el Mecanismo de Estabilización de Precios (MEP)[20] para los productos agrícolas procesados colombianos. En virtud de que Colombia también otorga concesiones arancelarias a los productos agrícolas suizos, a Bogotá llegarán productos agrícolas procesados como chocolates y preparaciones alimenticias a base de cacao, mientras que las empresas capitalinas podrán diversificar las exportaciones de productos agrícolas.

Barreras no arancelarias: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Se estableció que un grupo de expertos siga de cerca el proceso de acceso al mercado agrícola de las partes. Tanto Colombia como Suiza se acogen a las obligaciones y a los derechos consignados en el "Acuerdo sobre aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC"[21], que entre otros fija las normas relativas a la calidad, el valor nutricional y el etiquetado que deben manejar los productos alimenticios. Sin embargo, estos requerimientos no se utilizarán como obstáculo para impedir el acceso de cierto bien al mercado interno. El país que prohíba el ingreso de algún producto debe tener la justificación científica del daño que causa. Cobijarse bajo el Acuerdo de la OMC permite que Colombia sea beneficiario de la asistencia técnica por parte de Suiza, necesaria para garantizar la protección sanitaria y fitosanitaria en sus mercados de exportación.

Obstáculos técnicos al comercio: Se determinó que las partes procurarán no crear barreras al comercio y por el contrario favorecerán la cooperación en el campo de las regulaciones técnicas, con el fin de comprender sus sistemas y facilitar el acceso a los mercados. En el Capítulo quedó establecida la cooperación en materia de transparencia, acreditación de organismos de evaluación de la conformidad, acuerdos de reconocimiento mutuo a nivel internacional y normas técnicas internacionales.

18 El Trato no menos favorable hace referencia a un principio aplicable a las relaciones comerciales (artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en el que se concede a las mercancías importadas, una vez que hayan pasado la aduana, un trato igual que el otorgado a las mercancías idénticas o similares de la producción nacional o de otro país.

19 El Sistema Generalizado de Preferencias SGP consiste en una preferencia arancelaria unilateral que brinda Suiza a países en vías de desarrollo, entre ellos Colombia y que cubre una serie de productos originarios. Para los productos agroindustriales que hacen parte de los capítulos 01 a 24 el SGP aplica restricciones cuantitativas, mientras que los productos industriales no tienen límite de cantidad.

20 Mecanismo de Estabilización de Precios es un instrumento andino que busca contrarrestar la inestabilidad de los precios agrícolas en los mercados internacionales.

21 El **Acuerdo** establece las reglas básicas para la normativa sobre inocuidad de los alimentos y salud de los animales y preservación de los vegetales. Autoriza a los países a establecer sus propias normas, pero que es preciso que las reglamentaciones estén fundadas en principios científicos, y que no discriminen de manera arbitraria o injustificable entre Miembros.

Reglas de origen: Se estableció un subcomité de reglas de origen[22], así como la definición de cuáles productos se pueden considerar como originarios, transformados o no originarios de un país parte y de esta forma determinar si pueden gozar del trato preferencial. Los certificados de origen para los productos serán expedidos por las autoridades competentes de cada país.

Procedimientos aduaneros y facilitación del comercio: Una de las principales disposiciones hace referencia a mantener procedimientos aduaneros simplificados con el fin de facilitar la actividad comercial. Se planteó la asistencia aduanera para las autoridades administrativas y la asistencia técnica en asuntos aduaneros en temas como capacitación, usos de equipos e intercambio de información. De la misma forma se decidió que se pondrían a disposición las legislaciones aduaneras y demás documentos de carácter aduanero en sitios de fácil acceso como el internet.

Uno de los principales retos que plantea la entrada en vigor del Tratado gira en torno a la facilitación del comercio por parte de Colombia, ya que el país tiene la obligación de ponerse al día en procedimientos de aduana y de esta forma hacer más expeditos procesos como la revisión de mercancías y el papeleo en las aduanas principalmente.

Defensa comercial: Se prohibieron las prácticas de dumping y la concesión de derechos compensatorios con el fin de crear un intercambio más justo. Se determinaron las condiciones para aplicar salvaguardias, por ejemplo las salvaguardias de tipo provisional, que no deben exceder los 180 días.

Política de competencia: Las partes deberán actuar bajo principios de transparencia, no discriminación y debido proceso. Cada parte deberá informar oportunamente de acuerdos en materia comercial que firme, o de cambios en su legislación. A su vez se actuará bajo el principio de la confidencialidad de la información.

Propiedad intelectual: Se estableció el manejo de temas como patentes, marcas, diseños y transferencia de tecnología bajo el Acuerdo de la OMC sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y bajo principios de trato no menos favorable.

22 Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto, con lo cual se pueda aplicar el trato preferencial.

Inversión: Las partes procurarán fortalecer los vínculos de inversión ya existentes y crear nuevas oportunidades. Para ello es necesario establecer garantías en cuanto a seguridad jurídica y condiciones legales que atraigan flujos de inversión. A su vez, el trato a los inversionistas será regido bajo los principios de trato nacional y nación más favorecida[23].

Servicios: Dentro de este capítulo quedaron incluidos los temas de comercio de servicios y comercio electrónico de conformidad con el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS). Se determinó que se actuaría bajo el principio de nación más favorecida y trato nacional. En cuanto a acceso a mercados, se abrió la puerta a Colombia para la exportación de servicios hacia estos países. Se hizo énfasis especial en cuanto a la prestación de servicios financieros, donde Colombia otorgó a los proveedores de servicios financieros de EFTA igual trato que a entidades proveedoras estadounidenses.

Compras Públicas: Las disposiciones consignadas en este capítulo están destinadas a abrir la participación de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en los procesos de contratación pública, mediante medidas como no exigir historial de contratación con el Estado para acceder a una licitación, aspecto que favorece especialmente a Colombia. Es la primera vez que EFTA incluye un capítulo destinado a las 'Compras públicas' en un TLC.

Asuntos Institucionales y Solución de Diferencias: Las partes acordaron que se procurará llegar a acuerdos mutuos sin necesidad de acudir a las instancias de solución de diferencias.

Cooperación Técnica: Se determinó que se fomentaría la cooperación con el fin de fortalecer la capacidad comercial de las partes, en especial de Colombia, y de esta forma expandir los beneficios del tratado. Fueron aprobados los proyectos propuestos por Colombia en la segunda ronda.

Dicha cooperación va encaminada a la elaboración de estudios de mercado para determinar la potencialidad de sectores y productos colombianos en los mercados del EFTA; el acompañamiento financiero y técnico a las empresas del país; talleres de promoción de exportaciones; capacitación en temas como producción; promoción de Colombia como un destino de inversión; apoyo a la conformación de redes de Pymes y su internacionalización; y, por último, promoción del turismo en Colombia.

23 Son principios aplicables en comercio internacional, mediante el principio de Trato Nacional cada Parte concede a los nacionales de la otra parte el mismo trato que otorga a sus nacionales. El principio de Nación más Favorecida hace referencia al trato igualitario no discriminatorio para todos.

Finalmente, se estipuló que la administración del acuerdo estará a cargo del Comité Conjunto, que velará por el cumplimiento y la adecuada aplicación del acuerdo.

Si bien Colombia y EFTA concluyeron la negociación y suscripción a finales de 2008, cuyo resultado fue el texto formal, este debe ser ratificado por los parlamentos de cada uno de los países involucrados en la negociación. En Colombia, la ley 1372 del 07 de enero de 2010, emitida por el Congreso de la República, aprobó este tratado. Cabe aclarar que para que en Colombia un TLC entre en vigor se requiere la intervención de las tres ramas del poder para su aprobación. La rama ejecutiva se encargó del proceso de negociación y adopción del tratado, y el Presidente de la República dio su aprobación. La Corte Constitucional realizó la revisión constitucional tanto de la ley aprobatoria como del instrumento internacional quedando así aprobado por parte de Colombia y listo para entrar en vigor.

Aunque el EFTA negoció en conjunto, los procesos para aprobar el tratado son diferentes en cada uno de los países miembros. Con la Confederación Suiza, el Acuerdo entró en vigor el primero (1°) de julio de este año, puesto que ya fue aprobado el instrumento internacional por parte del Consejo Nacional Suizo y la Comisión de Política Exterior del Consejo de Estado, los órganos competentes para la sanción en dicho país.

A su vez, gracias a la Unión Aduanera que existe entre Suiza y Liechtenstein, en la cual la nación Helvética representa a la segunda, la ratificación por parte de Suiza supone per se la de Liechtenstein, quedando pendientes las aprobaciones de Noruega e Islandia. Por tal razón, el presente documento se centra en las relaciones de Suiza y Bogotá que surgen a partir del presente acuerdo comercial.

CAPÍTULO III
INTERCAMBIO COMERCIAL

3.1. Dinámica comercial Bogotá -Suiza

Históricamente, Bogotá ha tenido una relación comercial poco relevante con Suiza, igual que el país en general. No obstante, desde finales de 2007, tras haberse iniciado las negociaciones del Tratado, se ha venido teniendo más en cuenta dentro de los principales países de destino de las exportaciones bogotanas. Sin embargo el volumen de intercambio aún es bajo. Esto se debe en gran medida a que tradicionalmente los principales compradores de los bienes bogotanos en el exterior han sido, además de Estados Unidos[24], los países vecinos de Venezuela y Ecuador, situación que obedece principalmente a un tema de ventajas de localización y de cercanía geográfica y no necesariamente a una ventaja competitiva en términos de producción de nuestros bienes manufacturados.

En cuanto a importaciones, la capital adquiere de Suiza más bienes de los que exporta, principalmente bienes de consumo y bienes de capital. En este sentido, la balanza comercial entre Bogotá y Suiza ha sido deficitaria para la capital colombiana a lo largo de su relación de intercambio. En 2010 la balanza registró un déficit de US$-212,9 millones, mientras que en 2009 fue de US$-162,8 millones. Además, en los últimos años ha venido aumentando la brecha, como se muestra en el cuadro 1.

Cuadro 1.
Balanza Comercial Bogotá- Suiza
Millones de Dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
2006	69,7	160,6	-90,9
2007	47,8	243,7	-195,8
2008	91,3	277,0	-185,7
2009	125,1	287,9	-162,8
2010	95,2	308,1	-212,9

Fuente: Base de datos DIAN

24 Las exportaciones con destino a Estados Unidos corresponden en su mayoría a bienes agrícolas, principalmente flores y café.

En 2008, las exportaciones totales que registró la capital hacia el país alpino fueron de US$91,3 millones, mientras que en 2007 fueron de US$47,8 millones y en 2006 de US$69,7 millones. En 2009 tuvieron un ascenso a US$125,1 millones, gracias al incremento con respecto al año anterior de las exportaciones de pigmentos hechas hacia este país europeo. Para 2010, Suiza estuvo dentro de los 10 primeros destinos de las exportaciones bogotanas, aunque presentaron una baja con respecto al año anterior. Durante este periodo las exportaciones totales a Suiza fueron de US$95,2 millones, 23,9 % menos que el año anterior[25]. Esta disminución de las ventas bogotanas a Suiza

En 2008, de los US$945,5 millones que Colombia percibió por concepto de exportaciones a Suiza, Bogotá contribuyó con 9,66%. En 2009, el aporte de la capital fue de 12,05% de los US$1,038 millones que facturó el país, en tanto que en 2010 lo hizo con 11% del total nacional, que fue de US$ 854,3 millones. De los US$2,945 millones que Bogotá exporto al mundo durante 2010, las ventas a Suiza representaron el 3,2%.

La dinámica exportadora de la ciudad está caracterizada por la venta de bienes no tradicionales y en especial las manufacturas. Durante 2010, 92% de las exportaciones capitalinas fueron de productos no tradicionales, de las cuales más de la mitad son productos manufacturados. Hay que tener en cuenta que las principales exportaciones manufacturadas son realizadas con media y alta tecnología.

Desde 2008, el principal producto exportado hacia Suiza y el que mayor rendimiento presentó hasta 2010 son los pigmentos en polvo, líquidos o en pasta utilizados para la fabricación de pinturas, que en 2010 representaron ventas por poco más de US$88 millones. Las rosas frescas para ramos y adornos constituyen el principal producto agrícola exportado y que para 2010 generó ingresos por US$1,5 millones.

En 2010, se registraron exportaciones que en años anteriores no habían figurado, como es el caso de las formas de oro semilabrado para uso no monetario, que se constituyó como el segundo producto más exportado; esmeraldas; aparatos de control de tiempo y contadores de tiempo con mecanismos de relojería o motor sincrónico; instrumentos, aparatos e instrumentos de la partida 90.15 (geodesia, topografía, hidrografía y meteorología), aparatos y modelos de demostración (para enseñanza y exposiciones); escopolamina, sus sales y derivados; pilas y baterías de pilas; máquinas automáticas de tratamiento y procesamiento de datos; aparatos de radio telemando; y cuadernos de papel.

25 Las cifras que se manejan en esta sección están expresadas en valor FOB y son tomadas de la base de datos de la Dirección de Estudios Socioeconómico y Regulatorios de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, cuya fuente es la Dian.

Cada uno de estos renglones aportó a las exportaciones entre 4 mil y 7 mil dólares. En contraste, otras ventas a Suiza bajaron con respecto a años anteriores, como es el caso de las fajas-sostén, que de US$93mil bajaron a US$6 mil; sombreros y demás tocados trenzados, de punto y de encaje; relojes de pared y eléctricos y camisetas interiores de punto.

En este mismo periodo los productos manufacturados que marcaron las exportaciones que realiza la capital al país helvético se encuentran en el sector médico, tales como catguts y ligaduras estériles usadas para suturar, fajas-braga para post-operatorios, artículos y aparatos de ortopedia, aparatos para terapia respiratoria y sustancias químicas básicas como éteres y esteres de ácido acético, que juntos suman un US$1,4 millones de las exportaciones. En el renglón de los textiles y confecciones la ciudad provee a Suiza prendas de vestir en algodón, prendas de vestir en fibras sintéticas o artificiales, medias y pantimedias, manufacturas de cuero natural o regenerado, que juntos suman cerca de US$21 mil.

Los productos agrícolas que se exportan están marcados por las frutas. La uchuva y el maracuyá morado han presentado un incremento principalmente hacia Europa, gracias a su aceptación dentro de los hábitos de consumo de los europeos. El maracuyá por su parte, mostró un notable incremento en las exportaciones pasando de US$8 mil en 2008, cuando empezó a ser enviada a Suiza, a US$58 mil en 2010. El banano de tipo ‹bocadillo› constituye un renglón importante de las exportaciones en la medida que aporta US$551 mil.

La granadilla, el tomate de árbol y la pitahaya son frutas que, aunque en menor cantidad, también se exportan hacia Suiza. Las rosas frescas presentaron en 2010 un excelente comportamiento ubicándose en el primer renglón de los productos agrícolas exportados: el crecimiento con respecto a 2009 fue de cerca de US$1,2 millones.

Cuadro 2.
Principales productos exportados por Bogotá a Suiza
Valor exportaciones dólares FOB

Año	Agrícola	Industria
2009	Bocadillo: 365.732 Rosas frescas: 41.164 Demás flores: 33.332 Uchuva: 62.954 Peces ornamentales: 51.909	Pigmentos: 120.759.279 Fajas Sostén: 93.445 Catgus y ligaduras estériles: 56.318 Prendas de vestir de punto: 11.183 Camisetas interiores de punto: 16.496
2010	Rosas frescas: 1.569.798 Bocadillo: 551.557 Demás flores: 139.561 Uchuva: 69.201 Gulupa: 58.491	Pigmentos: 88.159.444 Oro semilabrado: 2.453.502 Aparatos de control tiempo:869.303 Aparatos e intrumentos de Geodesia, topografía, nivelación,hidrografía y meteorología: 799.401

Fuente: Base de datos DIAN.

Ahora bien, con respecto a las empresas bogotanas que tienen a Suiza como destino para sus exportaciones, una sola, Rex Metal Cisa, es la que concentra casi en su totalidad las ventas de la capital colombiana hacia el país helvético. Básicamente, esta empresa se dedica a la comercialización de pigmentos para la fabricación de pinturas y a la refinación de metales, principalmente oro, para la industria de la joyería. Durante 2010 esta empresa facturó USD$88, 2 millones de los US$95,2 que vendió la ciudad a Suiza.

No obstante, en lo que lleva corrido de 2011 dicha empresa no ha presentado registro de exportaciones de pigmentos hacia el mercado suizo, razón por la cual las ventas hacia este país se han visto notoriamente disminuidas. A julio de este año las exportaciones totales hacia Suiza fueron de US$7,6 millones, presentando un descenso con respecto al mismo periodo del año anterior cuando el valor de las ventas a este país fue de US$65,8 millones.

De lejos se encuentra la segunda empresa que exporta a Suiza, que generó US$2,4 millones por las ventas de oro semilabrado a dicho país. Con US$1,3 millones por exportación de flores se encuentra la tercera firma capitalina que registra ventas significativas. La mayoría de empresas capitalinas que exportan a Suiza se dedican a la comercialización de frutas, aunque lo hacen por valores que no superan los US$900 mil.

Así las cosas, es claro que muy pocas empresas bogotanas se dedican a la comercialización de bienes con Suiza, por tanto es necesario que para el máximo

aprovechamiento del TLC con este país, las empresas tomen en cuenta el mercado helvético, no solo por las preferencias arancelarias sino por la capacidad de compra de sus nacionales, siendo una excelente opción de mercado para las empresas. Se destacan las iniciativas exportadoras de empresas capitalinas como Ritchi dedicada a la fabricación de medias veladas, bodies y fajas para mujer y que desde hace cuatro años comercializa sus productos en el mercado suizo; por otro lado se encuentra CI Frutas Comerciales que se dedica a la exportación de frutas y que al mercado helvético ha llegado con el banano tipo bocadillo hace ya más de 10 años.

Las importaciones desde el país helvético han estado marcadas por la demanda de bienes de capital para la industria y farmacéuticos en su mayoría. Además, han venido en aumento desde 2006 pasando de US$160,6 millones a US$308,1 millones registrados en 2010. De los US$409,7 millones por concepto de importaciones desde Suiza que registró Colombia el año pasado, Bogotá contribuyó con el 75,2%. Los principales productos importados por Bogotá han sido: las partes de máquinas impresoras, fotocopiadoras y de fax que desde 2006 constituyen el primer renglón en las importaciones desde Suiza y que en 2010 sumaron US$44,7 millones; los medicamentos para uso humano, para tratamientos oncológicos o de VIH representan el segundo producto con mayor llegada a Bogotá; Durante el mismo año el valor de esta importación ascendió a US$38,5 millones.

Los demás medicamentos para uso humano, artículos de ortopedia, los demás impresoras para ser conectadas a una máquina automática para procesamiento de datos, relojes de pulsera, de pilas o acumulador y sangre y productos inmunológicos modificados, antibióticos, aparatos de telecomunicación, artículos y aparatos de prótesis hicieron parte del ranking de los principales bienes que empresas suizas exportan hacia Bogotá. Los productos de belleza, perfumes y aguas de tocador hacen parte de los pocos productos que se importan de Suiza y que no constituyen bienes de capital o para fines médicos.

La presencia de productos agrícolas brilla por su ausencia, ya que no se encuentra ningún registro de este tipo de bienes en las compras que se realizan a Suiza, excepto de una modesta cantidad de chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, en bloques, tabletas o barras, «rellenos». Básicamente, esto se debe a que el país produce los productos agrícolas que la ciudad demanda, sumado a que los aranceles a la importación que maneja Colombia son muy altos.

Durante 2010, aunque con una participación importante, algunos productos presentaron una disminución en la importación. Es el caso de las unidades de memoria; vitaminas A y E y sus derivados; y las máquinas que realizan dos o más de estas

funciones: impresión, copia o fax; de este último bien su importación en 2010 se redujo a la mitad con respecto a 2009, que fue de US$12 millones. Las máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior a 10kg presentaron igualmente un descenso en el valor importado bajando de US$3,4 millones en 2009 a US$560 mil.

La demanda de instrumentos, aparatos y máquinas de medida o control han presentado un notable crecimiento al pasar de US$ 39 mil en 2009 a US$2,7 millones el año siguiente. Otros productos como las calandrias y laminadores no solo presentaron en 2010 por primera vez registro de su importación sino que representaron un alto valor, US$2,7 millones.

Cuadro 3.
Principales productos importados por Bogotá de Suiza.
Valor importaciones dólares FOB

	2009	2010
Industria	Partes de máquinas impresoras, de copia y fax: 41.843.277 Medicamentos de uso humano: 33.574.487 Medicamentos para tratamiento oncológico o VIH: 33.253.343 Artículos de ortopedia: 23.722.406 Máquinas que efectúan 2 funciones (impresión, copia o fax): 12.092.769	Partes de máquinas impresoras, de copia y fax: 44.713.236 Medicamentos para tratamiento oncológico o VIH:23.946.348 Medicamentos de uso humano: 20.477.958 Artículos de ortopedia: 21.667.195 Impresoras para ser conectadas a una máquina: 9.685.705

Fuente: Base de datos DIAN.

A diferencia de las exportaciones, en Bogotá la importación de productos provenientes de Suiza no se concentra en una sola empresa. Electronic Data System Colombia S.A que importa desde 2009 es la firma que registra mayores transacciones, en 2010 importó por valor de US$77,6 millones. Esta empresa se dedica a la consultoría y suministro de programas de informática. Dentro de las principales importadoras de la ciudad se encuentran diferentes multinacionales de origen Suizo que operan en Colombia. Una de estas, que ocupa el segundo lugar de importaciones desde el mercado suizo, compró productos farmacéuticos por un monto de US$48,7 millones en lo corrido del año anterior. Dos laboratorios de origen suizo, dedicados a la importación y distribución de productos para laboratorio y médicos, siguen en la lista de empresas importadoras con compras por valor de US$22, 8 millones y US$19,3 millones cada uno.

Si bien las compras no recaen en un solo importador, las empresas de capital suizo

establecidas en Bogotá son las que importan de modo significativo. Con la entrada en vigencia del Tratado se espera que más empresas bogotanas importen de Suiza principalmente materias primas para ser transformadas y bienes de capital para producir con un mayor valor agregado.

Es claro que el intercambio comercial de Bogotá con Suiza es complementario en la medida que el país europeo provee a la capital de maquinaria, equipos y productos farmacéuticos principalmente, mientras que recibe de las empresas bogotanas productos agrícolas, sustancias químicas simples y manufacturas[26].

3.1.1. *Aranceles*

Gracias a las preferencias arancelarias que concedía Suiza a los productos colombianos mediante el Sistema Generalizado de Preferencias ‹SGP›[27], antes de contar con el Tratado de Libre Comercio, los bienes exportados desde Bogotá habían podido entrar a este mercado pagando un arancel bajo o en muchos casos sin pagar, dependiendo del bien. Así las cosas, en el marco del SGP, Suiza otorgaba entre el 70% y el 35% de descuento sobre el arancel normal o también llamado arancel Nación más Favorecida ‹NMF›[28]para los productos sensibles[29], mientras que para los productos no sensibles la reducción era de 100%. Bajo el SGP todos los productos de tipo industrial entraban al mercado suizo con exención total de arancel, mientras que esta reducción se aplicaba solo a algunos agrícolas debido a la protección suiza del sector agrícola nacional. Es decir, antes del Tratado las restricciones arancelarias ya eran mínimas para Colombia.

Es importante anotar que Suiza aplica en su mayoría aranceles específicos, es decir, porcentual al peso o volumen del producto. Esos aranceles son cargados por cada 100 kg de peso. Para contados bienes aplica un arancel compuesto, en el que le adiciona al específico, el arancel ad valorem, que es un porcentaje obtenido con respecto al precio del producto.

La reducción que obtenían los productos capitalinos era importante teniendo en cuenta que el arancel normal promedio que aplica Suiza para productos industriales

26 Para ver en su totalidad el intercambio de productos entre Suiza Y Colombia y las empresas dedicadas a esto se podrán remitir a los anexos.

27 El Sistema Generalizado de Preferencias de Suiza se caracteriza por otorgar trato preferencial en forma de exención de obligaciones arancelarias a las exportaciones de todos los productos industriales y muchos de los agrícolas de los países en desarrollo.

28 El Arancel normal o Nación más favorecida es el arancel no discriminatorio aplicado a las importaciones y que excluye los aranceles preferenciales.

29 Se entiende por productos sensibles aquellos que compiten directamente con los que constituyen la base de la producción nacional.

es de 0,18% y 54,13% para productos agrícolas a terceros países con los que no tiene acuerdos comerciales, basados en el sistema armonizado de 2010[30].

Los principales productos manufacturados que ha exportado Bogotá han gozado de exención total de arancel gracias al SGP. Estos productos son: los pigmentos, el oro semilabrado para uso no monetario, los aparatos de control de tiempo, los aparatos de ortopedia y los catguts estériles. Así las cosas, esta exención podría ser la razón por la cual estos son los bienes que más se exportan a dicho país.

Para los productos del sector agrícola que más exporta la ciudad, la cuestión era diferente debido a la protección suiza al sector agrícola. Las rosas frescas tenían una exención total de arancel en la época del año que va del 26 de octubre al 30 de abril, pero el resto del año el arancel era de 150, 42%[31]. Frutas como la gulupa y la uchuva gozaban de exención total en el marco del SGP, mientras que banano tipo bocadillo no estaba cubierto por esta preferencia y pagaba un arancel de 10,35%. Otras flores como los claveles tienen una imposición de 0,64% los tulipanes es de 3,34%, mientras que otras variedades como los crisantemos tienen arancel de 94,0%.

Bajo este modelo de acuerdo unilateral la entrada de productos agrícolas había sido restringida por las barreras no arancelarias que maneja Suiza. Una de estas barreras son los contingentes que se establecían con el fin de limitar cuantitativamente las importaciones y como una medida para proteger a los productores agrícolas suizos.

Por su parte, antes de la entrada en vigor del tratado comercial con Suiza, Colombia aplicaba un arancel promedio de 20% para bienes de consumo; 10% para materias primas y productos intermedios; y entre 5% y 10% para bienes de capital. Para la mayoría de las importaciones bogotanas desde Suiza de bienes industriales la tasa arancelaria era de 5,0%. Máquinas y partes de máquinas copiadoras, impresoras y de fax, medicamentos para tratamientos oncológicos y de VIH, fracciones de sangre y productos inmunológicos modificados, vitaminas, aparatos de ortopedia, aparatos e instrumentos de medicina, cirugía y odontología, unidades de memoria, relojes de pulsera automáticos, aparatos de telecomunicación por corriente portadora o

30 Ver: International Trade Centre. Market Access Map. Country analysis: Suiza. Average tariff applied by the country. Consulta 16 de mayo de 2011. (documento electrónico) disponible en: http://www.macmap.org/Country.Analysis.Results.AverageMFN.aspx

31 "Suiza tiene un sistema de aranceles que distingue entre *periodo libre*, cuando no hay producción en Suiza, en el que se permite la importación y *periodo administrado*, cuando la producción suiza llega al mercado, en el que los aranceles aumentan hasta en 1000%, lo cual imposibilita el acceso a este mercado". Ver: Secretaría de Estado de Comercio Exterior de España: Barreras al comercio: Suiza: restricciones cuantitativas. Documento pdf. Publicado 17 junio de 2011. Consulta realizada: 28 junio de 2011. Disponible en: http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?ver=2008/0201

telecomunicación digital habían sido importados de Suiza pagando 5,0% de arancel. Otros bienes que había importado Bogotá, como los demás medicamentos y las demás sustancias odoríferas entraban al país con una tasa de 10%, mientras que ‹Pinturas y barnices' a base de polímeros acrílicos o vinílicos lo hacían con una tasa de 15%.

En el caso de las importaciones de productos agrícolas los aranceles que imponía Colombia eran más altos, con el fin de proteger la producción nacional. Para el caso del único producto del que se tiene registro en las importaciones de Suiza, a los chocolates y demás preparaciones alimenticias que contienen cacao, en bloques, tabletas o barras «rellenos», se les aplicaba un arancel de 20%.

CAPÍTULO IV
OPORTUNIDADES PARA LA ECONOMÍA DE BOGOTÁ

La economía bogotana está basada en la industria manufacturera, el comercio y los servicios. Otros sectores que complementan la economía capitalina son la construcción, la agricultura[32] y el transporte. Dichas actividades son realizadas por micro, pequeñas, medianas y grandes empresas indistintamente. El desarrollo empresarial capitalino tuvo su auge a partir de la década de los noventa, especialmente en cuanto a pequeñas y medianas empresas dedicadas en su mayoría al comercio[33], tales como tiendas o almacenes.

La condición de capital del país le ha dado a Bogotá la posición de centro de negocios y comercio a nivel nacional. Las actividades de servicios representan el 64,9% del total del PIB de la ciudad, donde se destacan los servicios inmobiliarios, transporte, de telefonía y software. El sector de industria manufacturera constituye el 12,5%del PIB capitalino y el de mayor importancia en el país, al ser cerca del 25% del PIB industrial colombiano, gracias a su alta productividad. En este sector se destacan las industrias de alimentos procesados, bebidas, confecciones y productos químicos. La construcción, electricidad, el sector agropecuario y minero componen el restante del PIB capitalino[34].

Casi la totalidad de lo que producen las empresas establecidas en la capital es consumido en el mercado local gracias al tamaño de este y al poder adquisitivo que se maneja, siendo el más alto del país, mientras que el nivel de exportaciones ha sido históricamente bajo y especialmente marcado por la exportación de productos manufacturados. Las principales razones para que la actividad exportadora no haya sido tan dinámica se resumen en escasez de estímulos tributarios por parte del gobierno, falta de nuevos mercados y los altos aranceles que se pagan a falta de tratados de libre comercio.

Y es precisamente esta última la que ha marcado la dinámica exportadora bogotana, puesto que la comercialización de bienes ha sido mayor con países con los que se tienen acuerdos comerciales. Así las cosas, los principales destinos de las exportaciones han sido Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y México. Gracias al APTDEA, CAN y G3 respectivamente, se tiene entrada libre de arancel a estos países.

32 En términos de la región capital.
33 Ya que para constituirlas no es necesario invertir mucho capital ni tecnología.
34 Según cálculos de la Secretaría de Desarrollo Económico cuya fuente es el Dane.

En este sentido, el Tratado con EFTA se constituye como una buena estrategia para incentivar las exportaciones, en tanto que los empresarios locales pueden acceder a nuevos mercados y gozar de acceso libre o aranceles bajos según el producto. Entonces, todos aquellos empresarios que quieran exportar cuentan con cuatro nuevos mercados; Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein y en especial el de Suiza, que si bien no son muy grandes en términos de población, el poder adquisitivo que manejan es alto, igual que la variedad de productos que demandan, dada la citada escasez de recursos naturales con la que cuentan, que a su vez incide en la centralización de su actividad económica hacia los servicios. Algunos de los principales indicadores económicos suizos respaldan su catalogación de economía próspera: la tasa de desempleo a 2010 fue de 3,9%; la tasa de inflación en este mismo periodo fue de 0,7%; en tanto que el ingreso per cápita fue de $42.900.[35]

Además de poder ingresar sus productos al mercado helvético, el empresariado capitalino tiene la oportunidad de ser conocido en Europa y de ahí ampliar los destinos de las exportaciones. Teniendo en cuenta que si bien Suiza no hace parte de la Unión Europea, sus procesos económicos y comerciales se han adaptado a las normas de dicha Unión, al ser su principal socio comercial, entonces el hecho de que las empresas capitalinas estén ingresando al exigente mercado suizo, hace que estén preparadas a su vez para ingresar al mercado de la Unión Europea.

Sabiendo que Suiza es exportador mundial de maquinaria de alta tecnología, principalmente máquinas textiles, y de imprimir, resulta provechoso para las empresas de la ciudad hacer uso de las reducciones que se otorgan mediante el Tratado para adquirir bienes de capital que favorezcan la productividad en sus procesos y la competitividad frente a empresas extranjeras.

Sin embargo, los beneficios que la firma del Acuerdo supone para la capital no solo se traducen en poder aumentar el intercambio comercial entre ambas economías. Más allá de estimar un aumento en el volumen de importaciones y exportaciones, se considera que con el Tratado se podría atraer inversión de empresas suizas, capacitación y transferencia de tecnología por parte de Suiza y fortalecimiento de sectores importantes para la capital como son los servicios. Entonces, estos serían los aspectos realmente aprovechables con el Tratado.

De esta forma, empresas que se dedican a actividades como la construcción, el transporte, minero y los servicios financieros podrán tener el modelo del ‹saber hacer suizo› para aplicarlo en sus procesos empresariales.

35 Ver: Central Intelligence Agency. The world factbook: Suiza. Consulta 09-05-2011. (Documento electrónico). Disponible en: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sz.html

Adicionalmente el Tratado con Suiza abre la puerta para la negociación de un Área de Integración Profunda, entre Chile, México, Perú y Colombia, países que actualmente manejan sus relaciones comerciales con Suiza por medio de Tratado de Libre Comercio. Lo que se pretende es incrementar el libre comercio y la inversión entre las partes para de esta forma fortalecer la presencia y promoción comercial de los cuatro países, en la región Asia Pacífico.

4.1. Importaciones

4.1.1. *Sector agrícola*

Como ya se había mencionado en el capítulo anterior, no se tiene registro de importaciones bogotanas de productos agrícolas desde Suiza, más que las que se hacen de chocolates y demás preparaciones alimenticias que contienen cacao, en bloques, tabletas o barras «rellenos», para las que el arancel es de 20% y a las cuales a partir de la entrada en vigencia del Tratado se aplica una reducción de 5 puntos sobre el arancel base, es decir, el gravamen para este bien queda en 15%.

Si bien se otorgaron reducciones arancelarias que implican un desmonte de 5 puntos sobre el arancel para algunos bienes agrícolas como productos a base de cereales, es poco probable que las importaciones de este tipo de bienes desde Suiza se incrementen, teniendo en cuenta las limitaciones suizas en cuanto a recursos naturales. Es claro que este país es importador neto de bienes agrícolas, en la medida que sus condiciones geográficas dificultan la producción.

4.1.2. *Sector industria*

Básicamente, la reducción está presente en los aranceles de todos los productos negociados, aunque unos bienes (el 85%) se desgravarán más rápido que otros. Para aquellos cuyo arancel es de 5,0% (categoría A), la eliminación del gravamen es total e inmediata a la entrada en vigor del Tratado; en esta categoría se encuentran la mayoría de importaciones que la ciudad de Bogotá realiza desde Suiza. Sustancias químicas como sales, esteres, éteres, que antes entraban con 5,0% ahora lo hacen libres de arancel. Igual es el caso para productos como las máquinas y partes de máquinas copiadoras, impresoras y de fax, unidades de memoria, medicamentos para tratamientos oncológicos y de VIH, fracciones de sangre y productos inmunológicos modificados, aparatos de ortopedia, equipos e instrumentos médicos, quirúrgicos, de laboratorio y odontología pueden ser importados con cero arancel.

Para los demás medicamentos que pagaban un gravamen de 10,0%, la situación es mejor, pues con el TLC entran también sin pagar arancel. Así las cosas, con el

desmonte de estos aranceles se benefician quienes se dedican a actividades relacionadas con servicios de salud y copiado al poder adquirir equipos por un menos valor y obviamente quienes hacen uso de estos servicios, en especial quienes demandan medicamentos de alto costo como los mencionados anteriormente.

Para los bienes cuya imposición arancelaria antes del TLC estaba entre 10,0% y 15,0% (categoría B), tales como las tintas para impresora, otro de los principales productos importados por la ciudad, a partir de la entrada en vigor del Acuerdo se elimina el 80% sobre la tasa base del arancel, eliminándose la imposición gradualmente durante los próximos 5 años. Los productos cuyo arancel es 20% (listados en la categoría C, al ser los más sensibles para la industria nacional, por ser ejes de la economía), como los perfumes y aguas de tocador y polvos compactos que se importan desde Suiza, empiezan con un desmonte del 90% sobre su arancel, el cual se va eliminando progresivamente durante los próximos 10 años.

La inclusión en la categoría C de plásticos, la mayoría de tipos de papel y cartón, los productos de la industria metalúrgica y los autopartes, bienes importantes en la economía bogotana, favorece a la industria capitalina en la medida en que Suiza también los produce. Con la reducción de aranceles a las tintas y a algunas clases de papel, se favorecen empresas capitalinas como imprentas, litografías y empresas dedicadas a la distribución y comercialización de este tipo de productos.

De acuerdo con la desgravación, uno de los sectores nacionales que se verá más protegido es el textil, confecciones y calzado, puesto que es uno de los fuertes de la economía colombiana y capitalina y que a su vez es un sector en el cual Suiza es competitivo internacionalmente. En este sentido quedó establecido en el Tratado que los productos de la industria textilera suiza, listada en la categoría C, se desgravarán por completo en 10 años, periodo durante el cual la industria colombiana y bogotana podrán fortalecerse para enfrentar la competencia suiza.

Sin embargo, productos como las fibras sintéticas y artificiales que los confeccionistas bogotanos importan en su mayoría para incorporarlos en su producción y que hasta ahora los han adquirido de los mercados chino, estadounidense y mexicano, pueden con el TLC importarlos de las industrias textileras de Suiza sin pagar arancel gracias al desmonte total sobre el antiguo gravamen de 20,0%.

La situación es similar con la importación de aparatos domésticos gravados con 20% de arancel, en tanto favorece a la industria nacional reconocida por grandes empresas dedicados a la producción de estufas, cocinas, planchas, equipos de sonido y lavadoras.

Sabiendo que la capital importa de Suiza principalmente maquinaria y equipo, que en su mayoría tiene arancel de 5,0%, la reducción en sus aranceles le permite a las empresas del sector industrial, en especial a las pequeñas y medianas, dedicadas a actividades como textileras y de confecciones, acceder a estos bienes de capital a menor costo, debido a que maquinaria para hilado, máquinas de tejer, de coser, y para tejido de texturas sintéticas, entre otras, entran exentas totalmente del gravamen arancelario.

Otro de los sectores que se ve beneficiado con la reducción del arancel para los bienes de capital es el de la industria alimenticia, en la medida en que máquinas y equipos para mezclar, tamizar, amasar, pulverizar y triturar utilizados en la producción de panadería, pastelería, galletería y fabricación de pastas reducen por completo su arancel que antes era de 10,0%. La maquinaria importada de Suiza es de alta calidad, producida por fabricantes suizos de maquinaria textil como Rieter o SultexLtd, reconocidos a nivel internacional.

Para la maquinaria, equipos y aparatos que hacen parte de la categoría B de desgravación, como aquellos utilizados en la construcción, por ejemplo compresores, mezcladores de arena, taladros, que se importaban con 10,0% y 15,0% de arancel respectivamente, máquinas para envasado de líquidos, llenado, secado y limpieza de botellas cuyo gravamen era de 10,0%, con el TLC reducen progresivamente su arancel durante los próximos 5 años, lo cual favorece su importación.

Cuadro 6.
Variación arancelaria para importaciones

	Arancel tradicional	Tratado de Libre Comercio
Máquinas y partes copiadoras, impresoras y de fax	5%	0%
Medicamentos para tratamientos oncológicos y de VIH	5%	0%
Equipos e instrumentos médicos, quirúrgicos, de laboratorio y odontología	5%	0%
Demás medicamentos para uso humano	10%	0%
Tintas de imprenta	15%	*12%
Materiales textiles	20%	*18%
Máquinas para embalaje en la industria alimentaria	10%	0%
* Desgravación gradual		

4.2. EXPORTACIONES

4.2.1. *Sector agrícola*

Debido a que para las rosas frescas, la uchuva y el maracuyá, principales productos agrícolas exportados a Suiza, el arancel sigue siendo 0,0%, tal como se venía manejando, la primera variación que se percibe con respecto al SGP se da en cuanto a las barreras no arancelarias. Con el Tratado de Libre Comercio los contingentes quedan abolidos y a partir de su entrada en vigencia los productos agrícolas bogotanos podrán entrar sin límites cuantitativos. Por el contrario el banano tipo bocadillo, otro de los principales productos agrícolas exportado por la ciudad, cuyo arancel era de 10,35% se ve beneficiado con la eliminación total de su arancel.

Para las empresas bogotanas dedicadas al procesamiento y la comercialización de frutas y hortalizas que se producen en la región de Cundinamarca, el TLC resulta una buena opción aprovechando que la población suiza importa gran cantidad de alimentos que por sus condiciones geográficas no pueden cultivar.

Algunos productos que gozan de preferencia de cero por ciento de arancel y que según la producción de Bogotá y su área metropolitana podrían ser una buena opción para exportar, son: frutas y sus semillas, jaleas de frutas, mermeladas, extractos de frutas y vegetales, algunas frutas cítricas como naranja y mandarina, licores a base de uva y caña, lácteos como yogurt o mantequilla, productos animales usados en la preparación de productos farmacéuticos y plantas aromáticas.

Para las flores, uno de los bienes que más exporta Bogotá, se mantiene el mismo arancel con el que hasta ahora han ingresado al mercado suizo. Aun con la entrada en vigor del presente Acuerdo, las tasas arancelarias para las flores no cambian, puesto que no están contempladas en las listas de productos desgravados, por tanto siguen con las preferencias que otorga el SGP.

Los productos agrícolas que no ampara el Tratado, concretamente animales vivos, cárnicos, pescados, crustáceos y semillas, seguirán gozando de las preferencias que otorga el SGP. Finalmente, cabe anotar que Suiza se reserva otorgar concesiones para productos destinados a la alimentación animal.

Sí bien las preferencias arancelarias que se otorgan a una lista de productos agrícolas procesados permiten entrar a competir en igualdad de condiciones con productos de la Unión Europea, gracias al trato no menos favorable que le otorga Suiza a los productos colombianos con respecto a los de la dicha Unión, los exportadores bogotanos deben tener en cuenta que el principal obstáculo que enfrentan son

las exigencias suizas en materia de las normas sanitarias y fitosanitarias en sus productos.

4.2.1.1. *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*

Suiza maneja una regulación estricta en el tema sanitario y fitosanitario, no solo como un mecanismo para proteger a sus productores nacionales, sino para garantizar a sus consumidores el acceso a productos en óptimas condiciones. Estas normas se aplican a todos los productos que se consumen en Suiza: productos comestibles orgánicos, comida de mar y productos agrícolas. Teniendo en cuenta que las empresas capitalinas exportan productos alimenticios al mercado suizo, frutas principalmente, es indispensable conocer estas normativas para que sus productos sean aceptados por las autoridades que verifican este cumplimiento y a su vez poder tener acogida dentro de los consumidores, que no son ajenos a este tipo de exigencias.

Para los productos agrícolas, el gobierno helvético maneja tres tipos de regulaciones: las que rigen los productos alimenticios; los commodities; y las sustancias provenientes del extranjero. Las regulaciones de alimentos especifican los niveles máximos permitidos de aditivos (sustancias e ingredientes) que puede contener un producto alimenticio, la higiene con que se deben tratar y presentar los alimentos y el agua, entre otros. La regulación para las sustancias provenientes del extranjero decreta los niveles de concentración máximos permitidos de pesticidas, nitratos, metales pesados, toxinas, microbianas, y agentes farmacológicos activos. Sumado a lo anterior, en las etiquetas deben estar consignados todos los ingredientes que contiene ese producto para que quien lo adquiera pueda saber que está consumiendo[36].

Con esta perspectiva, es importante hacer uso de la capacitación suiza brindada en el tema del manejo inocuo de alimentos, no solo para entrar a éste mercado, sino para poder acceder al mercado europeo en general, en la medida que las regulaciones que maneja Suiza han estado armonizadas con las normas de la Unión Europea. Aún más si se pretende seguir con la dinámica del libre comercio con países desarrollados que aplican y exigen la aplicación de estas, es indispensable que los empresarios bogotanos conozcan e incorporen en sus productos los requerimientos internacionales en materia sanitaria.

36 Ver: Suiss Import Promotion Programme SIPPO. Food standards: Fruits and vegetables. Publicado en agosto de 2009. Consulta realizada 10 de julio de 2011. Documento PDF. Disponible en: http://www.osec.ch/internet/osec/en/home/import/publications/food.html#ContentSlot77874

4.2.2. *Sector industrial*

Hay que recordar que el Tratado ofrece exención de aranceles inmediata para el 100% de las exportaciones de bienes industriales de Colombia y por ende de Bogotá. Sin embargo, con el Tratado de libre comercio, las condiciones arancelarias para los principales productos exportados por Bogotá, como los pigmentos, el oro semilabrado y los aparatos de control de tiempo y de ortopedia no varían, pues como se ha mencionado, estos productos manufacturados del sector industrial entraban sin pagar aranceles en virtud de lo concedido por el SGP.

Es importante saber que las oportunidades que puedan tener determinados sectores productivos capitalinos están marcadas en gran medida por las tendencias de compra suiza, ya que las exenciones están dadas para todos los bienes industriales. En este sentido las importaciones del país se concentran principalmente en productos químicos, que representan un 20% de sus compras internacionales; seguido de maquinaria y electrónica que participa con 17,1%; los instrumentos y relojería constituyen un 10,2%[37].

Los vehículos, metales, energía, productos agrícolas y tejidos, confecciones y calzado también hacen parte de los principales bienes adquiridos por Suiza. Aunque en menor medida, los metales y piedras preciosas, el cuero, caucho, plástico y papel pertenecen a los US$194.976.000 millones de compras externas helvéticas realizadas en 2010. Alemania es el principal proveedor de Suiza en bienes como los productos químicos, vehículos, maquinaria y energía eléctrica.

Actualmente la ciudad incursiona en las compras suizas del mercado de los químicos con productos de química básica como la escopolamina, sus sales y derivados, derivados halogenados, nitrado, aldehídos, ácido acético y cetonas, situación que probablemente obedece a que estas sustancias estaban cubiertas por el SGP. Suiza se ubica dentro de los principales destinos de las ventas capitalinas de químicos, junto con Ecuador y Venezuela. Dentro de Europa, Italia es el segundo destino de los productos químicos capitalinos, después de Suiza.

En el sector químico se abrió la posibilidad de que las empresas puedan transformar insumos para la fabricación de productos. Para el subsector de productos de caucho y plásticos los principales países de destino han sido Venezuela, Estados Unidos y Ecuador respectivamente. En 2010 la ciudad exportó al mercado venezolano

37 Cifras tomadas de Legiscomex. Inteligencia de mercados: perfil económico y comercial de Suiza: Importaciones. Publicado 03 de agosto de 2011. Consulta realizada 25 de agosto de 2011. Disponible en: http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/E/estudio-perfil-economico-comercial-suiza-importaciones/estudio-perfil-economico-comercial-suiza-importaciones.asp

US$31.293.329 millones, mientras que a Suiza las ventas han sido históricamente casi nulas.

Resulta importante que en el marco del Tratado se puedan fortalecer las exportaciones a este destino, puesto que Suiza ha estado entre los seis países con mayor potencial importador de dichos bienes. Irlanda y España son los principales proveedores del mercado suizo de los plásticos.

Las empresas dedicadas a la comercialización de autopartes, importante sector de la economía capitalina, pueden incrementar el nivel sus ventas hacia Suiza con productos derivados del caucho como mangueras, instalaciones eléctricas y ruedas utilizadas en la industria automotriz. Mientras tanto, autopartes como parachoques, accesorios para carrocería, las ruedas y embragues no presentan variación en su arancel, que con el SGP ya era de cero.

Para las empresas del sector de textiles y calzado, el Tratado permite en cuanto a reglas de origen que puedan incorporar materias primas de terceros países en sus productos siempre y cuando no lo transformen en su totalidad. Tradicionalmente, la ciudad ha exportado textiles y prendas de vestir a Venezuela, Estados Unidos, Ecuador y México. Con Venezuela, Ecuador y México se tiene exención total del arancel y con Estados Unidos preferencia arancelaria.

Las oportunidades en el sector textil se centran en la posibilidad de incrementar las exportaciones de productos como telas de algodón y telas sintéticas, y en especial para prendas de vestir como pantalones, camisas, tejidos de punto, faldas, ropa deportiva, vestidos de baño y ropa interior cuyos aranceles estaban alrededor del 5% y ahora entran al mercado suizo libres de dicha imposición. Cabe anotar que Italia, Francia y estados Unidos son los competidores directos de las empresas bogotanas en el mercado suizo de los textiles y confecciones.

Actualmente la Ciudad vende a Suiza cuadernos y libros de papel, agendas y resmas de papel, cuyo monto asciende a US$5.000 dólares. Las exportaciones de este tipo de bienes se podrían fortalecer en la medida que Suiza otorgó a Bogotá preferencias arancelarias para ciertas líneas de la cadena del papel. Además sería importante reactivar las exportaciones bogotanas de este tipo de bienes que presentaron disminución en 2010.

Cuadro 7.
Variación arancelaria con TLC para exportaciones

Productos sin variación		
Pigmentos	0%	0%
Oro semilabrado para uso no menetario	0%	0%
Aparatos de control de tiempo	0%	0%
Artículos y aparatos de ortopedia	0%	0%
Rosas frescas	0%	0%
Uchuva	0%	0%
Gulupa	0%	0%
Productos con variación		
Banano tipo "bocadillo"	10,35%	0%
Tejidos de punto	5%	0%
Ropa deportiva	5%	0%
Vestidos de baño y ropa interior	5%	0%
papel, carton, caucho plástico	5%	0%

Fuente: Dian

4.3. Sector servicios

Para contratación pública, que se inscribe dentro de lo que son los servicios, las empresas capitalinas tienen acceso a un país que anualmente celebra contratos por cerca de 36 mil millones de dólares, 25% de su gasto público, y que adicionalmente redujo el umbral para la participación en licitaciones. Esto les permite a empresas dedicadas a distribuir elementos de dotación, médicos o de construcción, poder entrar a competir por la adjudicación de un contrato. De la misma forma, la reducción de los montos de licitación les permite a las empresas bogotanas tener ventaja sobre empresarios de terceros países, pues tradicionalmente Suiza ha manejado un fuerte sistema de protección a la inversión extranjera, que se ha hecho presente en la firma de tratados comerciales con otras naciones.

Debido a que no hay experiencia colombiana en cuanto al proceso licitatorio en Suiza, en el marco de lo convenido en el Tratado, este país ha ofrecido cooperación para enseñar a los empresarios bogotanos cómo se compite en Suiza.

Si bien Suiza es reconocida por sus grandes empresas multinacionales, las empresas que operan al interior del país son en su mayoría pequeñas y medianas; esto hace que se pueda competir más a la par en las licitaciones. “De las 300.000

empresas que operan en el país, 88% son ‹micro›, que cuentan con menos de 9 empleados, otro 10% son pequeñas empresas que operan con entre 10 y 49 trabajadores, mientras que un 2% son medianas y grandes que emplean a 50 o más personas, según cifras de la Secretaría de Estado de Economía (Seco)"[38]. Sin embargo, es claro que las empresas suizas tienen ciertas ventajas. Una de las más importantes es el hecho de contar con capital propio para operar y poder acceder a créditos bancarios con bajos intereses gracias al sistema bancario suizo más desarrollado.

El sector servicios representa una oportunidad puntual para la ciudad. El Tratado permite fortalecer actividades emergentes en Bogotá en cuanto a tercerización de procesos empresariales, dentro de las que se encuentran el BPO (Business Process Outsourcing o contratación externa de procesos empresariales) tales como consultoría, contact centers y procesamiento de datos; y las TI tecnologías de la información, de las cuales hacen parte el diseño y los servicios informáticos[39]. La prestación de servicios transfronterizos derivados de posibles pactos entre empresas bogotanas y suizas, puede verse favorecida por el Tratado, en cuanto éste brinda la posibilidad de establecer acuerdos de servicio, sin necesidad del traslado físico de las organizaciones de un país a otro.

Para una empresa, la delegación de estos procesos supone principalmente reducción de costos y mayor agilidad en los procesos. Según Invest in Bogotá, el programa de promoción de inversión llevado a cabo por la Alcaldía de Bogotá y la Cámara de Comercio, la ciudad brinda atractivos para consolidarse como un centro importante de BPO, dado que la oferta del personal calificado con competencias de bilingüismo es alta en la ciudad, lo cual implica una mayor competitividad en costos laborales. La Capital además ofrece menores costos tanto de alquiler o adquisición de infraestructura como de conectividad, esto último debido a los 5 cables submarinos que facilitan las telecomunicaciones. Para servicios de contact center Bogotá es menos costosa que ciudades como Buenos Aires o Monterrey.

Actualmente las actividades de BPO en Bogotá están enfocadas hacia los servicios de call center, contact center y procesamiento de información, mientras que las actividades de TI se basan en soporte técnico y desarrollo de software. Se espera que con el Tratado, la ciudad pueda enfocar la oferta de servicios hacia productos con un mayor valor agregado, teniendo en cuenta que las empresas suizas, principalmente

38 Ver: Swissinfo.ch. *Las pymes suizas se financian con capital propio*. Publicado el 11 de junio de 2009. Consulta realizada 07 julio de 2011. (documento electrónico). Disponible en: http://www.swissinfo.ch/spa/economia/Las_PYME_suizas_se_financian_con_capital_propio.html?cid=916000

39 Según el boletín 'Bogotá exporta #24junio de 2011' de la Cámara de Comercio de Bogotá, el 77% de las empresas registradas en la ciudad durante 2010 están dedicadas a actividades de servicios, principalmente microempresas. Ver: http://www.empresario.com.co/recursos/page_flip/CCB/2011/bogota_exporta/junio/

entidades financieras, han optado en los últimos años por subcontratar actividades como operaciones de pago, actualización de datos o modernización de sistemas informativos.

En esta vía, la capital podría orientar su oferta de servicios de tercerización hacia procesos como las cuentas por cobrar, servicios logísticos y legales, análisis de datos, ingeniería y diseño entre otros. En el sector de tecnologías de la información se puede enfatizar en el desarrollo y exportación de software, especialmente para uso contable, administrativo y financiero.

Así las cosas, la apertura del mercado suizo podría impulsar las empresas del subsector de las Tecnologías de la Información y BPO, relativamente nuevo y estratégico potencial en la ciudad e importante principalmente por la generación de empleo que supone. Sin embargo, el crecimiento que se experimenta con el auge de estos servicios es a corto plazo, por lo cual resulta aún más importante buscar inversión suiza hacia el sector industrial, que es una fuente importante de empleos estables y mejor remunerados.

En cuanto a turismo, la mejor imagen de la que goza la ciudad con respecto a la seguridad, así como una oferta turística amplia, ha hecho que durante los últimos años Bogotá sea el primer destino de llegada de viajeros internacionales en el país, de acuerdo con la Secretaría de Desarrollo Económico en su último informe[40]. Suiza tiene una cultura turística marcada, no solo ofrece turismo sino que también busca nuevos destinos turísticos.

En 2010 de los 10.343 viajeros suizos que entraron al país, el 63,4% de estos escogió Bogotá como destino turístico, según datos del DAS[41]. Para atraer a turistas suizos, la capital puede sacar provecho de las características que comparte la región de Bogotá y Cundinamarca con la cultura Suiza, en tanto que en los últimos años los helvéticos han optado por el turismo doméstico puesto que a la hora de elegir un lugar de vacaciones, tiene en cuenta factores como la seguridad y la oferta cultural que su país les brinda. En este sentido, Bogotá ofrece gran variedad de actividades culturales, como teatro, música y danza, museos e historia, diversidad gastronómica y es relativamente una ciudad barata para el turismo.

40 Ver: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. *Bogotá se consolida como primer destino turístico y de eventos en Colombia*. Publicado 12-05-2011. Consulta 16-05-2011. (Documento electrónico). Disponible en: http://www.desarrolloeconomico.gov.co/noticias-principal/889-bogota-se-consolida-como-primer-destino-turistico-y-de-eventos-en-colombia-.html

41 Ver: Proexport. *Oportunidades en el mercado suizo*. Publicado en mayo 19 de 2011. Consulta 16 agosto de 2011. Disponible: http://www.proexport.com.co/noticias/oportunidades-en-el-mercado-suizo

La oferta de servicios de salud que maneja la ciudad también se ve beneficiada con el tratado, puesto que aparte de ser servicios de alta calidad tienen costos muy competitivos, con lo cual se vuelven atractivos para la población suiza. Dentro de estos servicios se destacan las intervenciones quirúrgicas de tipo estético.

4.4. Inversión suiza

En materia de inversiones, Colombia y Suiza cuentan con un marco normativo que les brinda el ‹Acuerdo de Promoción y Protección recíproca de Inversiones›, que está vigente para ambas partes. Gracias a la seguridad jurídica que brinda nuestro país, al mejor clima social y al crecimiento que ha venido presentando la economía colombiana (en especial, ciudades como Bogotá) con respecto a otros países de la región[42], es que multinacionales helvéticas han escogido ciudades colombianas como destino para sus inversiones. En general, la entrada de empresas suizas se traduce en inyección de capital para la economía, en empleo, en capacitación y transferencia de tecnología, sin contar con que existe una mayor oferta de prestación de servicios para los capitalinos. En 2009, las empresas suizas que operan en Colombia generaron cerca de 14 mil puestos de trabajo en todo el país según Didier Pfirter, Embajador de Suiza en Colombia. En 2009 la inversión suiza en el país sumó US$65 millones, mientras que en 2010 fue de 45 millones de dólares.

Con el actual Tratado se espera incrementar la ya notable presencia de empresas suizas en Bogotá, que se remonta a 1930, cuando se empezó a experimentar la llegada de empresas helvéticas al país. Hasta el momento, la inversión suiza está presente en la industria de alimentos con Nestlé, Alpina y Koyomad; consultoría en temas de ingeniería, movilidad y medio ambiente con Pöyry; farmacéuticas con Roche y Novartis; cementeras con Holcim; e industrias de insumos para la construcción como Sika y Pavco.

Uno de los sectores de inversión en los que se espera tener más dinamismo son los servicios financieros que se estima lleguen a Bogotá procedentes de Suiza. En el texto del Acuerdo que rige las relaciones comerciales entre Suiza y Colombia quedó estipulado que los proveedores de servicios financieros de origen suizo cuentan con acceso libre a Bogotá, siendo este uno de los sub-sectores más importantes de la economía helvética y en el cual se desempeñan con alta calidad. En el marco del acuerdo, Colombia otorgó a las entidades suizas dedicadas a servicios bancarios y servicios de seguros igual trato que el que confiere a las empresas que ya operan en el país, como las estadounidenses. Así mismo se les permite ofrecer nuevos servicios financieros.

42 Bogotá se encuentra en el octavo lugar de las ciudades de América Latina con mejor clima para invertir y hacer negocios.

Es posible que muchas entidades bancarias suizas estén interesadas en prestar sus servicios en la ciudad debido a la tendencia expansionista de dichas entidades tras la pasada crisis financiera mundial, que les generó retiro masivo de clientes. Los beneficios que traería la llegada de bancos suizos se pueden identificar como la privacidad y protección a la información de los clientes que manejan la banca suiza, facilidades para abrir cuentas por internet para las que no se exige deposito inicial, posibilidad de depositar cheques vía internet, sin cobros por manejo de productos, manejo de cuentas con diferentes monedas como dólares, euros o francos suizos[43].

En cuanto a nuevos productos financieros, otra de las oportunidades de inversión suiza en la ciudad son los fondos de capital privado[44]. Hoy día la ciudad ya cuenta con compañías de fondos canadienses e inglesas y se espera que gracias al TLC entren a operar algunas de origen suizo. El beneficio para la ciudad radica en que estos fondos son una forma de financiación para Pymes capitalinas que no tienen acceso a crédito y una oportunidad para que las empresas inviertan sus utilidades a largo plazo y con generación de buenos rendimientos. Así mismo, son un impulso para el desarrollo de la economía capitalina gracias al fortalecimiento de actividades del mercado de capitales.

Los servicios tecnológicos, la construcción de infraestructura portuaria, aeroportuaria y el comercio fueron los sectores que más interesaron a los inversionistas suizos, tras la visita empresarial que realizó en marzo pasado un grupo de empresarios a la capital, en la que sostuvieron reuniones con el Ministerio de Ambiente, su homólogo de Comercio, Industria y Turismo, el Ideam, la Andi y algunas empresas privadas con el propósito de tener un acercamiento comercial y poder identificar oportunidades de negocio[45].

Con el Tratado se abre la puerta para que más empresas suizas entren a establecer sus negocios en ciudades como Bogotá. En materia de ingeniería civil, en lo que Suiza tiene experiencia, se contempla la realización de una serie obras como la modernización de calzadas, construcción de túneles que faciliten el transporte y favorezcan de esta forma el comercio. Ya empresas suizas han participado en proyectos capitalinos como la modernización del Aeropuerto el Dorado y la segunda calzada Bogotá-Villavicencio.

43 Ver: Swiss Bank Worldwide. Swiss private account. Consulta 12 de Julio d e2011.(Documento electronico) Disponible en: http://www.swiss-privacy.com/service.html

44 Los fondos de capital privado son una forma de inversión en los que las personas naturales o jurídicas invierten sus recursos económicos junto con en un fondo donde se suma a las inversiones de otros empresarios, para ser invertidas en actividades económicas que generen rendimientos, que luego son repartidos entre los aportantes.

45 Ver: Suizapress: informativo de Suiza en castellano. Misión de empresarios suizos llega a Colombia. Publicado el 14 de marzo de 2011. Consulta realizada 12 de julio de 2011 (Documento electrónico) Disponible en: http://www.suizapress.ch/suiza%20latinoamerica/colombia/mision_empresarios_suizos_llega_colombia.html

Para la ciudad es importante la inversión en industria ya que es generadora de empleos fijos y reactivadora de la economía. En los últimos años la inversión helvética ha estado focalizada en sectores como la construcción de obras civiles, farmacéutico, e industria alimentaria y de materiales de construcción. Con el Tratado se espera que este tipo de inversión aumente por la estabilidad que supone.

4.5. Cooperación y transferencia de tecnología

Desde 2009, Colombia se incluyó como uno de los principales receptores de la cooperación suiza enfocada al desarrollo económico del país y materializada en ‹la estrategia suiza de cooperación económica al desarrollo de Colombia 2009 – 2012›. "En 2009, la cooperación que ofreció Suiza a Colombia estuvo cerca de los U$D 20 millones"[46]. Con la firma del Tratado de Libre Comercio, que busca el fortalecimiento de los lazos de cooperación para mejorar las capacidades comerciales, tal como reza en sus objetivos y apoyados en la estrategia de cooperación económica, se busca robustecer el desempeño de las empresas nacionales, dentro de estas las bogotanas, con el fin de que puedan aprovechar las oportunidades que brinda el Tratado.

Así las cosas, dicha cooperación está encaminada a: aumentar la competitividad internacional de las pequeñas y medianas empresas; hacer que el comercio sea sostenible y proteger el medio ambiente, de manera que se vean reflejadas en desarrollo económico para las regiones y ciudades como Bogotá. Para esto se han planteado una serie de proyectos que contemplan la transferencia de tecnología en estas áreas y la capacitación para el sector público y privado. La Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO) radicada en Bogotá, es la entidad que está a la cabeza de los proyectos de cooperación.

Debido a que uno de los pilares del desarrollo económico es el buen funcionamiento de las instituciones nacionales, la SECO ha estado brindando capacitación a las entidades gubernamentales en materia de eficacia, transparencia y manejo de finanzas con el propósito de implementar prácticas de buen manejo administrativo del Estado. Para la capital este tipo de enseñanzas resultan útiles en el proceso de preparación para asumir los desafíos de modernización institucional que exigen los tratados comerciales, no solo el de Suiza, sino otros como el de Canadá y Estados Unidos, cuya materialización está prevista para el año en curso. Resulta importante que entidades como la DIAN, aprovechen estas capacitaciones con el fin de tener procesos de documentación más ágiles con los cuales facilitar el comercio.

46 Ver: Departamento Federal de Asuntos Exteriores de la Confederación Suiza: *Cooperación económica al desarrollo*. Consulta realizada 30 junio de 2011. (Documento electrónico). Disponible en: http://www.eda.admin.ch/eda/es/home/reps/sameri/vcol/embbog/seco0.html

De manera complementaria, esta entidad suiza ha impulsado el fortalecimiento del sector privado, en especial de las Pymes, al brindar su colaboración en procesos para el acceso a medios de financiación y la transferencia del "saber hacer" suizo para ser aplicados en sus procesos empresariales. Las empresas bogotanas pueden beneficiarse de la experiencia suiza con el fin de ser más productivas y competitivas, poder generar empleo, reducir costos de producción e incrementar sus inversiones. La SECO de la mano de Confecámaras ha previsto impulsar la implementación de prácticas de ‹buen gobierno corporativo›[47] en las empresas privadas. La idea de implementar este modelo, que ya ha funcionado en Suiza, es evitar la liquidación de empresas por manejos administrativos deficientes.

Igualmente la Secretaría ha venido impulsando una serie de proyectos dirigidos a ampliar la capacidad exportadora de las Pymes. En este sentido, la SECO brinda servicios de apoyo a la conformación de redes de Pymes y su internacionalización, y servicios de consultoría para reforzar las capacidades comerciales, en los que se enseña a los empresarios como se compite en Suiza, cómo es el proceso licitatorio tanto público como privado en dicho país, las exigencias internacionales para sus productos en materia sanitaria y de protección a consumidores, las normas de trabajo de la Organización Internacional del Trabajo, y las normas de protección de la propiedad intelectual, entre otras, preparándose así para entrar al mercado suizo y en general al europeo[48]. Las empresas capitalinas deben aprovechar estos espacios de capacitación, pues es preciso que el empresariado bogotano esté en capacidad de responder a las exigencias del mercado mundial en materia sanitaria y fitosanitaria, de protección laboral e intelectual, de manera que permitan aprovechar los nuevos mercados y las posibilidades de negocios que ofrecen.

Otro eje de la cooperación suiza para el desarrollo económico son los estudios de mercados que apoya la SECO y que les permiten a los empresarios bogotanos identificar sectores potenciales para negocios en Suiza y otros países europeos a donde puedan llegar los productos y servicios que ofrece la capital.

Los proyectos, que en su mayoría son de carácter investigativo, tienen como apoyo la transferencia de tecnología para el desarrollo de sectores como la construcción,

47 Es una guía diseñada por un comité interinstitucional, con la que se pretende que las empresas privadas adopten prácticas eficientes de manejo administrativo, económico y financiero que contribuyan a su crecimiento y fortalecimiento. Ver: Universidad del Rosario. *Guía colombiana de gobierno corporativo para sociedades cerradas y familias*. Publicado en septiembre de 2010. Consulta 30 de septiembre de 2010. Disponible en: http://www.urosario.edu.co/urosario_files/82/82430d35-2eec-412f-8e1b-e8424f8fb047.pdf

48 Ver: Secrétariat d´Etat á l´Economie. Coopération et Développement économiques. Colombie. Country Strategy Colombie 2009-2012. Publicado 30 de septiembre de 2009. Consulta realizada 07 julio de 2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.seco-cooperation.admin.ch/laender/02004/index.html?lang=fr&download=NHzLpZeg7t,lnp6I0NTU042l2Z6ln1ae2IZn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCDd3x_fmym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--

lácteo, el trasporte, minería y servicios financieros. Sectores como el lácteo y acuícola pueden contar con capacitación en temas de producción de excelente calidad, genética y nutrición. Para Bogotá, el hecho de que su sector empresarial sea competitivo y se internacionalice significa un motor para su crecimiento económico y social.

La cooperación suiza también contempla medidas para la promoción de Colombia en el exterior. Foros y ferias empresariales son las principales vitrinas en las que la capital puede conseguir proyectarse como un buen destino de inversión para las empresas suizas y europeas, así como promocionarse como destinos turísticos a considerar dentro de los suizos.

En materia medioambiental, el tercer objetivo de la cooperación, la Secretaría viene promoviendo la inversión para la transferencia de tecnología y realización de infraestructura o adecuación de instalaciones existentes en empresas proveedoras de servicios que manejen recursos naturales como agua o energía, con el fin de realizar sus actividades de manera sostenible medioambientalmente[49]. Esta colaboración se ha visto materializada en proyectos como la modernización de la red de mediciones ambientales del Instituto Meteorológico e Hidrológico (IDEAM), auspiciado por el gobierno suizo. La Secretaría se encarga de realizar seminarios y asesorías a las empresas para el uso sostenible de recursos energéticos. Estas medidas que pretenden la concientización de las empresas, van de la mano con un aspecto aún más importante, la transferencia de tecnología.

Las empresas capitalinas pueden beneficiarse de la trasferencia de recursos tecnológicos para la reducción de gases efecto invernadero, así como de las tecnologías para la producción de energías renovables, para el manejo de aguas residuales y desechos domésticos que son ofrecidas por Suiza[50]. Uno de los proyectos que ya está en curso es ‹SuizAgua›, adelantado por la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE), entidad encargada de coordinar la cooperación que ofrece la SECO, para que empresas que operan en nuestro país, empezando por las helvéticas, reduzcan el gasto hídrico en sus procesos productivos.

Quizá una de las áreas que más interesa a la ciudad es la capacitación y transferencia de tecnología para modernización del transporte público hacia energías

49 Ver: Federal Department of Foreign Affairs. Principales objetivos de la cooperación económica en Colombia. Consulta realizada 07 julio de 2011. (Documento electrónico). Disponible en: http://www.eda.admin.ch/eda/es/home/reps/sameri/vcol/embbog/seco0.html

50 Ver: Secrétariatd´Etat á l´Economie. Coopération et Développement économiques. Colombie. Country Strategy Colombie 2009-2012. Pág. 17. Publicado 30 de septiembre de 2009. Consulta realizada 07 julio de 2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.seco-cooperation.admin.ch/laender/02004/index.html?lang=fr&download=NHzLpZeg7t,lnp6I0NTU042l2Z6ln1ae2IZn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCDd3x_fmym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--

más eficientes como biogás, que contempla la cooperación suiza y de esta forma poder hacer frente a los problemas de contaminación de la ciudad. Se espera que en materia de ingeniería civil se pueda recibir capacitación técnica con la llegada de empresas suizas dedicadas a actividades de este sector.

4.6. RETOS DE LA CIUDAD

Finalmente, es importante resaltar que el presente Tratado de Libre Comercio con Suiza debe estar acompañado de medidas complementarias que permitan su óptimo aprovechamiento. En este contexto, se inscriben los retos que debe enfrentar la economía capitalina, pues no basta con tener las preferencias arancelarias y los socios comerciales, los productos capitalinos deben entrar a competir con calidad y productos realizados con alta tecnología, en tanto que Suiza se caracteriza por producir y demandar bienes con valor agregado.

Además, es necesario saber que países de la región como Chile y México ya cuentan con tratado comercial vigente con Suiza y que sus productos son altamente competitivos. Para poder entrar en esta dinámica es necesario contar con materias primas de calidad, de las que la cuidad y el país disponen, pero también se debe invertir en tecnología, maquinaría y capacitación al recurso humano.

Es indispensable para las empresas bogotanas mantener niveles de producción estables con el fin de garantizar el flujo de oferta constante no solo hacia Suiza sino hacia el resto de mercados con los que mantienes relaciones comerciales. Ligado a lo anterior está la necesidad de mejorar la competitividad empresarial implementando procesos de renovación tecnológica e innovación en sus productos.

Mantener los niveles de seguridad tanto social como jurídica son esenciales para brindar un clima seguro que atraiga y conserve la inversión extranjera. Uno de los principales desafíos que debe enfrentar la ciudad tiene que ver con el mejoramiento de su logística aeroportuaria y de carga y la modernización la infraestructura vial con el objetivo de abaratar los costos para los exportadores. Las instituciones y sus procesos en cuanto a comercio en la ciudad deben ser más expeditos, con el fin de cumplir los compromisos adquiridos en cuanto a facilitación del comercio con respecto a procedimientos aduaneros. Por último es importante para el aprovechamiento del Tratado alcanzar las normativas internacionales en materia de calidad, normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Suiza que entró en vigor el 1° de julio de 2011 supone grandes oportunidades para la Ciudad de Bogotá y el país en general. Para Bogotá particularmente se estima que genere beneficios más allá de un leve aumento de las exportaciones que viene haciendo hacia el mercado suizo, dado que las preferencias arancelarias del SGP no distan mucho de las concedidas con el Tratado de Libre Comercio.

De esta forma, todos los productos que ya se exportaban a Suiza sin pagar arancel podrán seguir haciéndolo, la diferencia estaría en poder aumentar las cantidades vendidas a dicho mercado. Así mismo, el empresariado capitalino puede diversificar la oferta exportable aprovechando el acceso real al mercado helvético para bienes como textiles, confecciones, calzado, plástico, papel y cartón, teniendo en cuenta la vocación productiva de la ciudad y las tendencias de consumo suizo. Por otro lado, gracias a que el Tratado permite fortalecer servicios emergentes en Bogotá, como consultoría, procesamiento de datos, diseño y servicios informáticos, se podría direccionar la capital hacia la exportación de dichos servicios.

En términos de importaciones las empresas bogotanas pueden aprovechar los desmontes inmediatos a los bienes de capital para adquirir maquinaria y equipos que permitan hacer más eficiente la producción bogotana de bienes de consumo. El empresariado tiene la posibilidad de importar libre de arancel maquinaria y equipos médicos, odontológicos, de copiado e imprenta, de panadería y repostería y aquellos utilizados en la industria de bebidas y alimentos.

Otros bienes como motores e instrumentos de medición llegarán al país con bajo arancel. Tener el Tratado con Suiza les brinda a las empresas de la ciudad herramientas para mejorar y aumentar la productividad, como el poder importar materias primas a menor costo, para incluirlas en su producción o para ser transformadas para generar productos más competitivos.

De igual forma, tener este Acuerdo es poder contar con acceso a un mercado que ofrece servicios de alta calidad y productos con valor agregado, con lo cual los capitalinos pueden tener mayor oferta de productos, y beneficiarse de los servicios que prestan empresas suizas caracterizados por su excelencia.

Ahora bien, las dos oportunidades clave del Tratado se centran en la inversión suiza en Colombia y la transferencia de tecnología. Las empresas suizas no solo permiten

generar empleos en la ciudad, sino que traen consigo inyección de capital y mejoras en infraestructura. Las actividades que se han identificado como potenciales para la inversión suiza en la ciudad tienen que ver con servicios financieros, de construcción de obras civiles y el fortalecimiento de industria alimentaria y farmacéutica principalmente. La cooperación técnica y tecnológica suiza posibilita potenciar los sectores estratégicos de la ciudad por medio de la transferencia de tecnología y su implementación en procesos de producción sostenible medioambientalmente, entre otros. De otro lado, la base productiva capitalina puede beneficiarse de la capacitación por parte de empresas y del gobierno helvético para sectores como la construcción, el trasporte, la minería y los servicios financieros, de manera que puedan aplicar la experiencia suiza en sus procesos empresariales.

Los anteriores son medios que contribuyen al logro de las metas propuestas en el Plan Regional de Competitividad de Bogotá y Cundinamarca 2008-2019 que pretende el desarrollo económico y social de la ciudad y la región.

Esto a su vez plantea desafíos para la ciudad, principalmente en materia institucional, donde se requiere mayor agilidad en procesos de tramitación y en infraestructura, que permitan contar con vías y centros de intercambio comercial entre otros. Las empresas bogotanas deben procurar ser más competitivas en precios y calidad para así poder llegar fortalecidas a mercados exigentes como el suizo. Finalmente, no se deben descuidar factores como la seguridad en materia social y jurídica que han hecho que la ciudad esté mejor posicionada a nivel regional, todo esto con el fin de hacer un aprovechamiento óptimo de las oportunidades que supone el Acuerdo con Suiza.

BIBLIOGRAFÍA

Acuerdo de libre comercio entre la Republica de Colombia y los Estados AELC.

América Economía Intelligence. Ranking 2010: las mejores ciudades para hacer negocios en América Latina. (Documento electrónico) Disponible en: http://rankings.americaeconomia.com/2010/mejoresciudades/ranking.php

Banque Nationale Suisse. http://www.snb.ch/fr/iabout/stat/statpub/bchpub/stats/bankench

BATEMAN, RIAÑO Y ROLDÁN. *¿Cómo le fue a la economía bogotana en 2010?* Comercio Exterior. Bogotá, Colombia. Marzo 2011. Pag.91.

Cámara de Comercio de Bogotá. *Bogotá y la región/Atracción de la inversión/Economía*. (Documento electrónico). Disponible en: http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=125&conID=492

Cámara de Comercio de Bogotá. Boletín ‹Bogotá exporta #24 de junio de 2011›. Consulta realizada 25 agosto de 2011 Disponible en: http://www.empresario.com.co/recursos/page_flip/CCB/2011/bogota_exporta/junio/

Cámara de Comercio Colombo Suiza. *Economía suiza*. (Documento electrónico). Consulta 06-05-2011. Disponible en: http://www.colsuizacam.com/suiza.html

Central Intelligence Agency. The world factbook: Suiza. Consulta 09-05-2011. (Documento electrónico). Disponible en: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sz.html

CEPAL, publicados en su informe preliminar de las economías de América Latina y EL Caribe, 2010. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.eclac.org/prensa/noticias/comunicados/8/41978/tablaPIB_Balance2010_esp.pdf

COSUDE. http://www.cooperacion-suiza.admin.ch/colombia/es/Pagina_principal/Bienvenidos_a_COSUDE/COSUDE_COLOMBIA/Equipo_COSUDE_Colombia

Departamento Federal de Asuntos Exteriores de la Confederación Suiza: *Cooperación económica al desarrollo*. Consulta realizada 30 junio de 2011. (Documento electrónico). Disponible en: http://www.eda.admin.ch/eda/es/home/reps/sameri/vcol/embbog/seco0.html

DUQUE, GABRIEL. *Política comercial e inserción competitiva de la economía colombiana. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia*. Publicado 07 enero

de 2010. Presentación ppt. Consulta 27 septiembre de 2011. Disponible en: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/Conozcanos/Filosofia/Planeacion/PlanEstrategico/Internacionalizacion.pdf

European FreeTrade Association. Free trade agreement: T*he EFTA States and Colombia sign Free Trade Agreement.* Publicado 25-11-2008. Consulta realizada: 26-04-2011. (Documento electrónico) disponible en: http://www.efta.int/free-trade/free-trade-news/2008-11-25-efta-colombia-sign-fta.aspx

Federal Department of Foreign Affairs. *Principales objetivos de la cooperación económica en Colombia*. Consulta realizada 07 julio de 2011. (Documento electrónico). Disponible en: http://www.eda.admin.ch/eda/es/home/reps/sameri/vcol/embbog/seco0.html

GÓMEZ, HERNANDO JOSÉ. GAMBOA, JAVIER. *Cambios institucionales para la negociación del TLC Colombia con EEUU y derivados de su implementación*. CEPAL. Julio de 2007. Santiago de Chile. Pág 7. Consulta realizada 02 de septiembre de 2001. Disponible en: http://www.eclac.org/comercio/publicaciones/xml/5/32115/Cambios_institucionales_negociacion_TLC_Colombia_EEUU_LCW146.pdf

International Trade Centre. Market Access Map. Country analysis: Suiza. *Average tariff applied by the country*. Consulta 16 de mayo de 2011. (Documento electrónico) disponible en: http://www.macmap.org/Country.Analysis.Results.AverageMFN.aspx

Invest in Bogotá. http://www.investinbogota.org/bpo

Legiscomex. Inteligencia de mercados: *perfil económico y comercial de Suiza:* Importaciones. Publicado 03 de agosto de 2011. Consulta realizada 25 de agosto de 2011. Disponible en: http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/E/estudio-perfil-economico-comercial-suiza-importaciones/estudio-perfil-economico-comercial-suiza-importaciones.asp

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Histórico informes de exportaciones: Colombia: estadísticas de comercio exterior 2010. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/EstudiosEconomicos/2010-ExpoPresentacionEnero.pdf

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Exportaciones colombianas enero 2011. Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/EstudiosEconomicos/2011-expoenero.pdf

Observatorio de exportaciones de la Cámara de Comercio de Bogotá. Bogotá-Cundinamarca comportamiento de las exportaciones enero-julio 2008.Publicado 17 de noviembre de 2008. Disponible en: http://camara.ccb.org.co/documentos/3436_observatorio_de_las_exportaciones_no_17.pdf

Oficina de prensa, Ministerio de Comercio, *Industria y Turismo. Se inició I Ronda de Negociaciones para un TLC Colombia –Perú y EFTA*. Comunicado de prensa emitido 04-06- 2007. Consulta realizada 24-04-2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=5791&IDCompany=1

Oficina de prensa, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Concluyó I Ronda de negociaciones para un TLC Colombia/ Perú – EFTA*. Comunicado de prensa emitido 18-06-2007. Consulta realizada 24-04-2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=5799&IDCompany=1

Oficina de prensa, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Cooperación: una prioridad en TLC con EFTA*. Comunicado de prensa emitido 30-08-2007. Consulta realizada 24-04-2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=5940&IDCompany=1

Oficina de prensa, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Habrá acuerdo bilaterales con EFTA para productos agricolas básicos*.Comunicado de prensa emitido 18-02-2008. Consulta realizada 24-04-2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=6242&IDCompany=1

Oficina de prensa, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Colombia logra acceso inmediato de 100% en bienes industriales.* Comunicado de prensa emitido 04-04-2008. Consulta realizada 25-04-2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=6317&IDCompany=1

Oficina de prensa, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Cerradas 11 mesas en la IV Ronda de negociaciones del EFTA*. Comunicado de prensa emitido 07-04-2008. Consulta realizada 25-04-2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=6322&IDCompany=1

Oficina de prensa, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.*Colombia cerro negociacion de TLC con paises AELC*. Comunicado de prensa emitido 07-04-2008. Consulta realizada 25-04-2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=6445&IDCompany=1

Oficina de prensa, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Colombia firma TLC con Asociación Europea de Libre Comercio*. Comunicado de prensa emitido 24-11-2008. Consulta realizada 25-04-2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=6764&idcompany=1

Proexport. *Oportunidades en el mercado suizo*. Publicado en mayo 19 de 2011. Consulta 16 agosto de 2011. Disponible: http://www.proexport.com.co/noticias/oportunidades-en-el-mercado-suizo

Secrétariat d´Etat á l´Economie. Coopération et Développement économiques. Colombie. Country Strategy Colombie 2009-2012. Publicado 30 de septiembre de 2009. Consulta realizada 07 julio de 2011. (Documento electrónico) Disponible en: http://www.seco-cooperation.admin.ch/laender/02004/index.html?lang=fr&download=NHzLpZeg7t,lnp6I0NTU042l2Z6ln1ae2IZn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCDd3x_fmym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--

Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. *Bogotá se consolida como primer destino turístico y de eventos en Colombia.* Publicado 12-05-2011. Consulta 16-05-2011.(Documento electrónico). Disponible en: http://www.desarrolloeconomico.gov.co/noticias-principal/889-bogota-se-consolida-como-primer-destino-turistico-y-de-eventos-en-colombia-.html

Suiss Import Promotion Programme SIPPO. Food standards: Fruits and vegetables. Publicado en agosto de 2009. Consulta realizada 10 de julio de 2011. Documento PDF. Disponible en: http://www.osec.ch/internet/osec/en/home/import/publications/food.html#ContentSlot77874

Suizapress: informativo de Suiza en castellano. Misión de empresarios suizos llega a Colombia. Publicado el 14 de marzo de 2011. Consulta realizada 12 de julio de 2011 (Documento electrónico) Disponible en: http://www.suizapress.ch/suiza%20latinoamerica/colombia/mision_empresarios_suizos_llega_colombia.html

Swiss Bank Worldwide. Swiss private account. Consulta 12 de Julio d e2011. (Documento electronico) Disponible en: http://www.swiss-privacy.com/service.html

Swissinfo.ch. *Las pymes suizas se financian con capital propio*. Publicado el 11 de junio de 2009. Consulta realizada 07 julio de 2011. (documento electrónico). Disponible en: http://www.swissinfo.ch/spa/economia/Las_PYME_suizas_se_financian_con_capital_propio.html?cid=916000

Swissmade.com disponible en: http://www.swissmade.com/

Universidad del Rosario. *Guía colombiana de gobierno corporativo para sociedades cerradas y familias.* Publicado en septiembre de 2010. Consulta 30 de septiembre de 2010. Disponible en: http://www.urosario.edu.co/urosario_files/82/82430d35-2eec-412f-8e1b-e8424f8fb047.pdf

ANEXOS

Anexo1: Productos importados y exportados por Bogotá a Suiza, y empresas dedicadas a la importación y exportación. \\deser-1563\Bases de Datos - DESER\TLC\Informe Comex Suiza - no 1 mayo 2011 Anexo.xlsx

Anexo 2: Históricos de exportaciones e importaciones de Bogotá y Colombia con Suiza.\\deser-1563\Bases de Datos - DESER\TLC\Informe Comex Suiza - no 1 mayo 2011.xlsx