|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Negocios Internacionales | |  |
| **Prueba**: Sistemas, Organismos y Acuerdos Internacionales | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica el marco legal y comercial de la operación internacional de los negocios en que se desenvuelve, según los países involucrados y los trayectos de tránsito internacional a la luz del derecho. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Usted tiene pensado expandir su empresa, con notable presencia regional, en el mercado de la Unión Europea. A tal efecto, dentro del necesario conocimiento sobre el marco legal y comercial que vincula a la referida Unión Europea con América Latina, y con vistas a maximizar beneficios y reducir el impacto de aranceles y aduanas, tiene que identificar un escenario óptimo que aproveche las sinergias que en los últimos años se ha experimentado dentro del contexto comercial birregional. Es por ello que, entre las diferentes opciones usted tiene que decidir la que ofrece mejores ventajas competitivas. | | |
| **ENUNCIADO**:  A tenor del conocimiento de los diferentes marcos legales y comerciales, particularmente en el escenario Unión Europa – América Latina, su preferencia sería: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Colombia, porque a partir del Acuerdo Multipartes que se inició en mayo de 2010 y entró en vigor en mayo de 2013, se liberaliza sobremanera la relación comercial entre ambos lugares del Atlántico.  b. Bolivia, porque presenta una amplia voluntad política por expandir su mercado de bienes, capitales, personas y servicios y, actualmente, se encuentra en expansión.  c. Argentina, porque se trata de uno de los países, gracias a Mercosur, que mayores avances ha protagonizado en el marco de liberalización comercial con la Unión Europea  d. Venezuela, pues con el cambio de gobierno, y a pesar de la retórica formal, bajo la administración Maduro se ha focalizado un notable interés en facilitar las relaciones comerciales con Europa. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es b: porque Bolivia, hasta el momento, se trata del país latinoamericano con mayores recelos a la puesta en marcha de Tratados de Libre Comercio, al entender que se trata de instrumentos neocoloniales, contrarios a satisfacer lo que se concibe como “interés nacional”. | | |
| Por qué NO es c: porque Argentina, desde Mercosur, mantiene importantes barreras a la liberalización comercial con la Unión Europea, específicamente, porque niega la posibilidad de prácticas proteccionistas y subvenciones del lado europeo, toda vez que exigen, especialmente a los bienes primarios argentinos, la desaparición de este tipo de mecanismos de protección. | | |
| Por qué NO es d: porque bajo la presidencia de Nicolás Maduro, Venezuela ha transitado por dificultades económicas y de gobernabilidad que han inspirado un mayor nivel de proteccionismo y de repliegue en cuanto a su liberalización comercial, a excepción de la industria armamentista. Asimismo, desde Mercosur configura un contrapoder, sobre todo, con Argentina, que ha enrarecido sustancialmente los avances de un eventual marco de liberalización comercial con la Unión Europea. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es a porque Colombia es uno de los países de la región que más ha liberalizado su comercio, por medio de la proliferación de un notable elenco de TLC. Además, la debilidad de la CAN ha favorecido la negociación en términos unilaterales, a su vez, favorecidos por el inmejorable marco de relaciones políticas y económicas que, junto con Perú, experimentaron en su relación con la Unión Europea, una vez que se albergó la posibilidad de un Acuerdo Multipartes, en mayo del año 2010. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |