

En periódico La República octubre 6 de 2014



FABIO MOSCOSO Investigador Ph.D. de la Universidad EAN

BOGOTÁ. En la teoría, los tratados de libre comercio (TLC) buscan beneficiar a los socios comerciales mediante el incremento del

comercio, las inversiones extranjeras, la cooperación técnica a nivel político y de derechos humanos y en los hoy llamados acuerdos de cuarta y quinta generación.

El acuerdo entre Colombia y la Unión Europea, ya entrado en vigor, liberó 9.033 posiciones arancelarias entre los dos mercados, esto quiere decir 92,7% del posible comercio de bienes entre los países. Sin embargo, recientemente la Corte Constitucional declaró inexecutable el Decreto 1513, el cual le dio aplicación provisional al Tratado de Libre Comercio (TLC) entre las dos partes (UE), que entró en vigencia el primero de agosto del 2013.

En términos prácticos, el efecto de la sentencia se observará dentro de seis meses en los que se decidirá la aprobación por parte de este organismo, la aprobación o no definitiva del acuerdo. Ante las incertidumbres judiciales colombianas en relación al tratado que no dejan de asustar a nuestros socios comerciales por la falta de transparencia y claridad jurídica, el TLC colombo europeo ha generado una gran cantidad de críticas en sectores sensibles de la económica colombiana.

De hecho, sectores como el ganadero y lácteo han demos-

trado su gran frustración y descontento frente a este TLC. Además de los subsidios aplicados por la Unión Europea a los productos agrícolas dentro de la Política Agrícola Común (PAC), y al presupuesto agrícola común, la Unión Europea aplica otras normas internacionales como las apelaciones de origen controladas que afectarán de manera importante el agro colombiano.

Una apelación de origen controlada (AOC), es una norma o registro de marca que se asigna como un nombre de una región, de un país, que designa un producto agrícola o alimenticio, cuya calidad o características de producción son exclusivas al medio geográfico con sus factores naturales y humanos y cuya transformación, elaboración se realicen en la zona geográfica delimitada. En la realidad, este tipo de producción agrícola de

COMERCIO. LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS PYME, LA SALIDA PARA APROVECHAR

# El futuro del TLC con la Unión Europea

valor agregado, se ha venido generando en Europa desde hace décadas y en la práctica restringe el uso comercial de ciertos nombres de productos agrícolas comercializados en diferentes partes del mundo. Un caso real para nuestro país sería el nombre asociado al queso llamado parmesano. Este queso se produce en la actualidad en Colombia y su uso del nombre comercial deberá ser restringido en Colombia. Para las empresas colombianas que han venido posicionando estas marcas en los últimos años perderán un gran posicionamiento de marca en el mercado colombiano.

En este contexto el panorama no es muy alentador dado que gran porcentaje de las exportaciones de países como Colombia y Perú están concentradas en productos primarios, como los agrícolas (38%), combustibles y derivados de la minería (54%).

Este tipo de exportaciones han demostrado que no mejora de manera significativa la distribución del ingreso de un país debido al poco o nulo del valor agregado de este tipo de exportaciones, así como los grandes daños ambientales que ha venido sufriendo los países, en especial Colombia.

Bien que los TLC, a nivel teórico están diseñados para mejorar la competitividad y los ingresos de los ciudadanos, en la realidad y en el caso colombiano operan de manera muy diferente. Si se hace una analogía del común, el ejemplo sería abrir una panadería, comprar las sillas y muebles para atender a los clientes pero olvidar comprar la maquinaria para hacer el pan y por lo tanto no poseer el pan para vender.

Concluyendo, los países desarrollados logran explotar comercialmente los TLC debido a que exportan productos agrícolas de valor agregados (sumado esto a los subsidios de producción) y muchas veces protegidos por normas de calidad o de origen. Por otro lado, exportan bienes del sector secundario que nuestros países no producen o si lo hacen no tiene valor diferenciador. Por nuestra parte, los países exportan commodities como el petróleo o carbón que no necesitan TLC para ser exportados o productos agrícolas que tienen pocas posibilidades de ingreso al mercado europeo.

Estas situaciones llevan a pensar que la única forma de potencializar un TLC con Europa será desarrollando la capacidad exportadora de las pyme colombianas que exporten bienes con valor agregado a través de la innovación y que no compitan con precios bajos sino por el contrario con innovación y diferenciación de producto.