

Colombia acelera cierre de negociación del TLC con Japón

Aunque que concluiría este fin de año, la entrada en vigencia del acuerdo tardaría unos meses más.

Por: ALEJANDRO RAMÍREZ PEÑA |
© 10:50 p.m. | 30 de agosto de 2015



Foto: Archivo / EL TIEMPO

El 13,4 % de los bienes exportados a Japón son flores.

Después de 12 encuentros, hoy comienza en Japón una nueva ronda de cinco días de negociación con miras a la firma del tratado de libre comercio entre Colombia y el país asiático.

De esa misión comercial hace parte importante Javier Gamboa, jefe negociador internacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, quien ya ha jugado un papel relevante en acuerdos anteriores.

El experto señaló que de los 18 grupos de negociación con Japón ya se han logrado acuerdos en 16 de estos, los cuales él divide en tres grandes bloques temáticos: comercio de bienes, de servicios y similares y otras disciplinas aledañas al comercio.

“En los de bienes ya se concluyeron los capítulos de facilitación del comercio y cooperación aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, el de los mecanismos de defensa comercial y el de los obstáculos técnicos al comercio”, afirmó Gamboa.

En relación con los de servicios y similares acordaron el general de comercio transfronterizo de servicios, los de telecomunicaciones, financieros, comercio electrónico y el de entrada temporal de personas de negocios.

Y en las demás disciplinas ya adelantaron los temas de política de competencia, propiedad intelectual, compras públicas, comercio y desarrollo sostenible (que tiene los temas ambiental y laboral), mejoramiento del ambiente de negocios, el capítulo de cooperación y los llamados de asuntos institucionales, incluidos los mecanismos de solución de controversias para cuando surjan diferencias en la aplicación del acuerdo.

“Hay que decir que los grupos que no han concluido son dos, que están relacionados: el de acceso a mercado de bienes y el de reglas de origen de ese comercio de bienes”, explicó el jefe negociador.

Según Gamboa, estos temas no necesariamente pueden quedar resueltos en la presente ronda, pues “hablar de tiempos en la negociación es difícil; ahí aún nos falta un poco, así que veo muy improbable que en una ronda concluyan”.

Esto hace también que la línea de tiempo para que la firma definitiva del tratado y su entrada en vigencia sean aún una incógnita, pero para él se están acercando a la fase final por los grupos pendientes, aunque lo que queda tiende a ser más difícil, proporcionalmente.

Sin embargo, la aspiración es culminar la negociación este año, dependiendo de que los intereses de las dos partes estén debidamente satisfechos, antes no. Y de igual manera, una vez se cierre la negociación, sigue otro lapso indeterminado para la revisión legal del texto, la firma, el paso al Congreso de la República y, finalmente, a la Corte Constitucional.

Javier Gamboa, pensando en un TLC vigente, opina que los sectores de la economía deben estar preparados para poder llegar a ese mercado, pero en el caso de Japón el énfasis está en las ramas agrícolas y agroindustriales, además de la de confecciones, que para el experto tienen oportunidades muy importantes.

“Hablando de alimentos, Japón es el mayor importador neto del mundo, con más de 60.000 millones de dólares anuales”, dijo.

Y lo mismo debe ocurrir con los sectores que van a la defensiva o que van a estar más expuestos a mayor competencia internacional; “desde ya deben estar listos”, así como aquellos que se complementarán gracias al acuerdo.

Negociar acertadamente

Para Raúl Ávila, profesor de Industria de la Universidad Nacional de Colombia, buscar nuevos mercados o rumbos favorables para las exportaciones colombianas está bien, siempre y cuando se logre negociar acertadamente los temas concernientes a patentes, agroindustria y transferencia de conocimiento.

El economista considera que se debe ser muy cuidadoso al entender que el TLC con Japón traerá grandes beneficios en el sector agrícola colombiano, puesto que “aunque Japón es deficitario en alimentos y tendríamos una oferta de productos para vender bastante considerable, los altos costos de logística y transporte multimodal para llevar nuestros productos al país del sol naciente hacen que países como Taiwán o Vietnam puedan ofrecer una oferta más atractiva de alimentos”, indicó.

Ávila sostuvo que “la concentración de las exportaciones hacia Japón es una de las más altas que tiene Colombia”.

Destacó que los sectores potenciales de Colombia en el TLC con Japón serían carbón, metales preciosos, producción agrícola, petróleo y gas natural, que ya se exportan, aún sin acuerdo.

No obstante, también hay oportunidad para prendas de vestir, industrias básicas, metales preciosos, productos de tabaco, tejidos y artículos de punto y ganchillo.

Ellos compran café, flores y ferroníquel

Raúl Ávila dice que el comercio entre Colombia y Japón aún es poco desarrollado, puesto que los bienes exportados al país asiático son esencialmente café (226.550 dólares, un 58,4 por ciento), flores (52.049 dólares, 13,4 %) y ferroníquel (35.141 dólares, 9,1 %), entre otros productos de escaso valor agregado.

De esta manera, los sectores potenciales de Japón en el mercado colombiano serían fibras sintéticas y artificiales, productos de caucho, vidrio, maquinaria de uso general, automotores y sus motores, aparatos e instrumentos médicos.

Según Ávila, Japón tiene un terreno allanado para expandir sus exportaciones en sectores de escaso desarrollo en Colombia, mientras que el país enfocaría sus exportaciones en bienes primarios o agroindustriales sin alto valor agregado.

ALEJANDRO RAMÍREZ PEÑA
Redacción Economía y Negocios

f 6

t 12

g+

✉