

**En entrevista con UN Radio, los profesores de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional, Ricardo Mosquera y Álvaro Zerda, hablaron sobre los retos que este acuerdo puede traer para la economía colombiana.**

**Bogotá D.C., 22-ago-2013 (Comunicaciones CID).** El publicitado Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y Colombia, que empezaría a regir desde el 2014, es una de las fichas claves en el proceso de expansión comercial que adelanta el Gobierno del presidente Juan Manuel Santos. Sin embargo, frente al optimismo que el mismo presidente y su ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz Granados, han expresado por la firma de este Acuerdo; diversas voces han desde el sector industrial, agrícola y académico han manifestado su preocupación por las verdaderas oportunidades que puedan tener los exportadores colombianos en el marco de este tratado.

En entrevista con UN Radio, los profesores de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional, Ricardo Mosquera y Álvaro Zerda, hablaron sobre los retos que este

acuerdo puede traer para la economía colombiana.

**Escaso portafolio exportador** El profesor Ricardo Mosquera indicó que, a primera vista, las cifras que muestra el mercado de la UE son optimistas, pues “es el mayor importador de servicios a nivel mundial, tiene un PIB de 17.5 millones de dólares, por encima de los Estados Unidos, suman casi la cuarta parte del PIB Mundial y sus 503 millones de habitantes tienen una media de ingreso per cápita cercano a los 34.400 dólares; cuatro veces más que Colombia”.

A pesar de éstas importantes números, para el profesor Mosquera “la gran pregunta es si el país está en capacidad de aprovechar esas enormes potencialidades, teniendo en cuenta el portafolio de exportaciones basado en recursos naturales”. Del cual, según el profesor, “el 42% de nuestras exportaciones es carbón, que sumadas con el petróleo, café y bananos llegan a casi el 90%, es decir, que el desarrollo industrial será muy marginal y la generación de empleo será muy pobre”.

Además, el profesor en la entrevista recordó que en la UE, la oferta alimentaria y de manufacturas compite con otros proveedores mundiales que tienen mayor desarrollo en esos sectores y esto genera una gran preocupación.

### **Asimetrías de desarrollo económico**

Para Mosquera, existe una “relación asimétrica entre nuestra economía y las de la UE, que son economías desarrolladas en alta tecnología, mientras que la colombiana tiene enormes problemas y restricciones para colocar productos en un exigente mercado de consumidores europeos”.

Siguiendo la misma línea, el profesor Álvaro Zerda, dijo que “esas asimetrías se profundizan con el tema de los subsidios al agro que tienen en todos los países desarrollados, que todo el mundo sabe que los tienen, pero que ellos se han negado siquiera a discutirlos en los tratados comerciales, como ocurrió con la firma del TLC con los Estados Unidos”.

En cuanto a los capítulos de protección a los derechos de propiedad intelectual que se firmaron con la UE, el profesor Zerda resaltó que “por lo menos en la letra del acuerdo, no se ven los mismos impactos que hay en el TLC con Estados Unidos sobre aspectos culturales y de

creación artística. Entre otras cosas, porque es la misma pelea que la UE tiene con Estados Unidos en el tratado que están negociando”. No obstante, señala que “la UE buscará defender los intereses de las farmacéuticas, que tienen un gran poder en Europa y de las patentes que en biotecnología se han registrado en ese continente”.

### **Competitividad y política industrial**

“Colombia no va a llegar sola a ese mercado. Tendrá como principales competidores a otros países, excolonias europeas, que exportan productos similares desde África y el Sudeste Asiático, bajo condiciones más favorables de mercado” evidenció el profesor Zerda, quien dijo que la principal razón de la escasa oferta exportadora colombiana se debe a que “no ha habido interés en los distintos gobiernos de los últimos años en desarrollar una industria medianamente competitiva, cuya base sea el conocimiento”.

En opinión del profesor, “la consecuencia lógica habría sido primero fortalecer el desarrollo industrial interno y luego realizar los tratados comerciales” y mencionó que es importante ver el caso de China “en dónde se imponen condiciones a la inversión extranjera para que permitan que haya una real transferencia tecnológica, es decir, que al mismo tiempo que traen sus máquinas, les enseñan cómo hacerlas”.

El desarrollo de la política comercial del Gobierno Nacional, también fue criticado por el reconocido economista y exministro José Antonio Ocampo, quien en un foro organizado recientemente por el CID y la FCE sobre la desindustrialización en Colombia, advirtió que “las negociaciones internacionales deben tener visión estratégica, y que ahora hay una indigestión de TLC, pues firmamos donde se nos ocurra sin el suficiente estudio y discusión sobre su conveniencia”. Para Ocampo, “la tragedia de la desindustrialización en Colombia es que empresas que eran productoras y generaban empleo, ahora se han convertido en empresas importadoras”.

A pesar del optimismo con el cual el Gobierno ha firmado o está negociando, según el caso, los TLC con Estados Unidos, la UE, Canadá, Corea del Sur, Turquía, la AELC (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein), Panamá y otros países latinoamericanos, lo cierto es que el proceso de desindustrialización al que hace referencia el profesor Ocampo y la escasa oferta exportadora en productos con mayor valor agregado que evidencian los profesores Zerda y Mosquera, muestran un panorama poco prometedor para las posibilidades del país en los TLC.

El análisis de los profesores evidencia que será difícil una inserción exitosa de Colombia en los mercados internacionales y la consolidación de una estructura productiva nacional de alta competitividad.