



LA NUEVA GLOBALIZACIÓN

En comercio, el Gobierno Petro ha planteado nuevos escenarios de discusión, desde la reapertura de los negocios con Venezuela hasta la revisión de los TLC, en medio de una globalización que está cambiando.

La pandemia, la crisis de contenedores y ahora la invasión rusa a Ucrania, con sus efectos económicos y políticos, están replanteando la globalización. Si antes el *offshoring* y la búsqueda de eficiencias y mayor productividad eran los ejes de la negociación —en la que China cobró un papel protagónico—, ahora la necesidad de ubicarse más cerca de los sitios de consumo, asegurar la proveeduría e, incluso, estar más alineados ideológicamente, puede abrir nuevas oportunidades para el país.

El *nearshoring*, la reubicación para producir cerca al mercado, acercar los proyectos al consumidor y las materias primas, y reducir costos, se está convirtiendo en una alternativa y las posibilidades de Colombia crecen, por su ubicación y cultura. Sin embargo, es necesario, como dice Nicolás Potdevin, de Gómez Pinzón, que las condiciones políticas y de seguridad jurídica, entre otras, sean atractivas para los inversionistas. “Es fundamental que seamos atractivos y competitivos en materia tributaria, que las condiciones jurídicas sean claras y se mantengan en el tiempo, que sean permanentes y no busquen ser modificadas cada vez que se piensa en recaudo, entre otras”, señala.

Por su parte, Martín Gustavo Ibarra, socio de Araújo Ibarra, considera que “los vientos son favorables para el presidente Petro si quiere capitali-



Martín
Gustavo Ibarra
Araújo Ibarra

zar esa nueva onda de la reestructuración de lo que se llama la nueva reglobalización: la regionalización de las cadenas globales de valor”, advierte. Y agrega: “Si no atrapamos las oportunidades del *nearshoring*, nuestros vecinos sí lo están haciendo. Eso supone seguridad jurídica, política de seguridad a la propiedad privada, de tierras, todos los temas que hoy se están debatiendo. Sin eso no hay nada” dice Ibarra.

Por eso, una de las grandes preocupaciones jurídicas que tiene el sector de comercio es el futuro de instrumentos y herramientas que puedan potencializar estas oportunidades. Las zonas francas están en discusión en la reforma tributaria por su naturaleza, pero son claves en esta nueva etapa del *nearshoring*.

“El interés de imponer a las zonas francas compromisos de exportación para mantener la tarifa especial en el impuesto sobre la renta ha reflejado un gran desconocimiento sobre los compromisos que Colombia ha adquirido ante la Organización Mundial del Comercio. Las zonas

francas, de acuerdo con la ley 1004 de 2005, no están concedidas para exportar, sino para generar nuevas inversiones, empleos, economías de escala, entre otras”, dice Potdevin.

El otro gran frente de discusión jurídica que ha planteado el Gobierno, incluso desde la campaña, fue la revisión y renegociación de los tratados de libre comercio. Sin embargo, su discurso se ha venido moderando.

Renegociar un tratado de libre comercio, podría representar una pérdida de las condiciones alcanzadas en la negociación. Algunos analistas exponen el caso de México, país que renegó su acuerdo comercial con Estados Unidos y perdió algunos de los beneficios que traía. Ahora la palabra es revisión.

“Mi opinión es que Colombia tiene el mejor acuerdo comercial, junto con el de Perú, que ningún país del mundo tenga con los Estados Unidos en materia de normas de origen. Que no lo hemos utilizado es distinto”, dice Ibarra.

El Gobierno no ha pasado del anuncio ni ha fijado una hoja de ruta en esta materia,





por eso hay expectativa sobre lo que pueda pasar con los acuerdos comerciales y espe-

cialmente con los de protección a la inversión. Cualquier cambio podría generar que se activen mecanismos de resolución de conflictos.

En la agenda de comercio, el otro frente es la reapertura del comercio con Venezuela. Varias preocupaciones se han generado por esta decisión: una, desde el sector productivo qué productos o servicios venderá Venezuela a Colombia y con qué retornarán los camiones que lleven productos al vecino país. La segunda, cuáles serán los mecanismos de pago, para no repetir la historia de hace unos años, cuando las cuentas demoraron años en ser saldadas. Y

finalmente, bajo qué figura se hará la nueva etapa de comercio entre los dos países.

“Desde el punto de vista de los acuerdos comerciales vigentes, Venezuela hoy pertenece a la Aladi (Asociación Latinoamericana de Integración), que cuenta con todos los países de Suramérica, México y Cuba. Igualmente, es miembro de la OMC (Organización Mundial del Comercio) desde 1994 y adhirió al tratado de Mercosur en 2006. Colombia es también parte de la OMC desde 1994 y de Mercosur desde 2004 mediante el ACE n.º 59 (Acuerdo de Complementación Económica). Colombia y Venezuela tienen vigente hoy el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial n.º 28, el cual seguramente deberá ser revisado para generar las mejores condiciones en la relación bilateral y hacerlo extensivo a la mayor cantidad de bienes y servicios” puntualiza Gustavo Adolfo Lorenzo Ortiz, de EY Colombia. **ID**