



**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

## **BOLETÍN INFORMATIVO No. 88 OCTUBRE – DICIEMBRE DE 2003**

El empeño constante tanto del gobierno de Colombia como del sector privado por realizar una adecuada negociación en el ALCA ha llevado a que los empresarios analicen cuidadosamente las condiciones actuales, la infraestructura y la proyección a corto plazo que tiene la industria colombiana, buscando con preocupación solucionar las debilidades que pueden incidir en mayor grado a la pérdida de la competitividad de los productos nacionales, en el marco de una integración de vasto alcance como lo será el Área de Libre Comercio de las Américas.

Uno de los análisis efectuados al sector industrial es el elaborado por el Doctor Emilio Sardi en su artículo **POSICIÓN Y VISIÓN DE LA INDUSTRIA COLOMBIANA FRENTE AL ALCA**, publicado a mediados del 2003 por la Revista CONTEXTO y del que nos ha parecido importante reproducir algunos puntos referentes a los requisitos para negociar bien, los resultados que se han obtenido en las negociaciones de acuerdos comerciales anteriores y algunos posibles beneficios y costos que la cristalización del ALCA traerá al país.

Además encontrará las secciones habituales del Boletín con el contenido de las publicaciones seriadas recibidas en el trimestre.

### **POSICIÓN Y VISIÓN DE LA INDUSTRIA COLOMBIANA FRENTE ALCA**

Por: Emilio Sardi Aparicio  
Vicepresidente Ejecutivo, Tecnoquímicas S.A.

Debo confesar que el ALCA me produce gran aprensión. Si bien un convenio de sus alcances puede beneficiar algunos sectores del país, considero que también encierra tremendos riesgos para otros. Una negociación desafortunada puede conducir a Colombia a una situación mucho peor que la actual, pudiendo inclusive restarle viabilidad a largo plazo. Por eso, creo que tanto esta negociación como la que se está mencionando de un tratado bilateral con Estados Unidos deben ser adelantadas con gran seriedad y juicio, dentro del máximo respeto por todos los sectores del país.

#### **REQUISITOS PARA NEGOCIAR BIEN**

Los acuerdos de comercio no son buenos ni malos per se. Pueden ser buenos si se negocian bien, y desastrosos si se negocian mal. Para que una negociación sea beneficiosa, se requiere por lo menos cumplir con dos requisitos mínimos:

- ◆ Antes de plantear siquiera la negociación, se debe contar con información suficiente, amplia y pertinente de todo el aparato productivo nacional, junto con la identificación de sus capacidades productivas existentes y sus capacidades competitivas reales.
- ◆ En la formación de la agenda, así como durante las negociaciones, no se debe permitir la intromisión de intereses no nacionales, puesto que se debilita la capacidad negociadora del país.



**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

No obstante la clara necesidad de cumplirlos, en Colombia tradicionalmente se han ignorado los requisitos anteriores y se ha visto bastante improvisación y falta de responsabilidad en el manejo de la política exterior de comercio. Desde hace más de diez años, prácticamente todos los acuerdos comerciales han sido suscritos por los gobiernos tras negociaciones a puerta cerrada, en las que no han podido participar sería y efectivamente ni la sociedad civil ni los empresarios y sectores directamente perjudicados por estos acuerdos.

## **RESULTADOS DE ACUERDOS DE COMERCIO ANTERIORES**

La verdad es que la improvisación en nuestros acuerdos sobre comercio exterior llega hasta el punto en que ni siquiera hay estudios serios sobre los resultados de acuerdos pasados. No hay un juicio sobre los errores cometidos, para evitar repetirlos, ni sobre los costos que ha sufrido el país, para buscar resarcirse de ellos. Las estadísticas oficiales sí demuestran que las importaciones de productos agropecuarios pasaron de 700.000 toneladas en 1991 a más de cuatro millones de toneladas en 2001, y que, como consecuencia de esa avalancha de importaciones, desaparecieron 800.000 hectáreas de cultivos transitorios. Cada hectárea de cultivo que se pierde ayuda a deteriorar más las dramáticas condiciones de inseguridad y violencia que vive nuestra patria.

Ante los gigantescos subsidios que les da el gobierno estadounidense a sus agricultores, y su negativa a desmontarlos, ¿cuál va a ser la estrategia del Gobierno? Si Estados Unidos ya decidió que no va a negociar el sector agrícola en el marco del ALCA y mucho menos a nivel bilateral, Colombia no puede seguir comprometiendo la sostenibilidad y desarrollo de su agro, con la promesa de desmontar las franjas de precios y abrir aún más el mercado a productos subsidiados, a cambio de la posibilidad teórica de acceso a unos mercados para los que ni siquiera tiene estudios que muestren que puede competir allí exitosamente. Por el lado de la industria, se ha demostrado que a ésta le ha ido peor que al agro. Según las cifras oficiales, entre 1993 y 1999 la suma de los porcentajes del crecimiento de los Productos Brutos anuales del sector agropecuario llegó al muy mediocre 7%, mientras que la industria manufacturera cayó 6%, lo que significa una notable diferencia de trece puntos. Y luego de un repunte en el año 2000, repunte que también tuvo el agro y que se explica por la catástrofe de 1999, la producción manufacturera volvió a caer 0.75% en el 2001. ¿A cambio de qué, que sea práctico y viable, se le va a exponer más?

## **POSIBLES BENEFICIOS**

En este punto, vale la pena revisar los posibles efectos positivos y negativos que podrían derivarse del ALCA o del tratado bilateral con los Estados Unidos.

El principal argumento que presentan los proponentes de la apertura a ultranza para legitimar la adopción precipitada e irreflexiva de cualquier tipo de acuerdo en el marco del ALCA, y que ha sido acogido por el Gobierno con singular ligereza, es que podremos acceder a un mercado de 800 millones de consumidores. Según ellos, una oportunidad como esa no se puede desaprovechar y debe ser pactada a la carrera, de cualquier forma, desestimando las cargas que le imponga a Colombia y desconociendo las capacidades y limitaciones de nuestro aparato productivo.



**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

La verdad es que las ventajas son más retóricas que reales, puesto que los productores colombianos no pueden aprovechar los beneficios de esos convenios por múltiples razones. Así, por ejemplo, los acuerdos están diseñados para que se desgraven productos que comportan cadenas productivas que no cumplen normas de origen. O existen subsidios internos contra los que no podemos competir. O se imponen medidas paraarancelarias de todo tipo, como la exigencia de requisitos sanitarios y fitosanitarios que no podemos cumplir, o el sometimiento a normas técnicas, de empaque o ambientales que incrementan nuestros costos y reducen nuestra competitividad. De hecho, según lo visto por las exigencias de la TPA (Trade Promotion Authority) de Estados Unidos, hasta desean imponernos sanciones adicionales por supuestos incumplimientos de estándares laborales. Todo lo anterior, además del hecho real de que ganar participaciones en mercados altamente competidos, como el estadounidense, requiere fortalezas y capacidades que, como señalaron los expertos del Banco Mundial, nuestro país y la mayoría de sus empresarios no tienen.

## **POSIBLES COSTOS**

Como recientemente todas las discusiones públicas relacionadas con ALCA han girado en torno de los aranceles, la opinión pública tiende a pensar que eso es lo único que se discute. Nada más distante de la realidad. La verdad es que la pretensión de esos tratados es imponerle a Colombia cambios en sus normas relacionadas con prácticamente toda su actividad económica. Propiedad intelectual, inversión extranjera, compras del sector público, medidas sanitarias y fitosanitarias, competencia, y solución de diferencias son quizás los temas que se están discutiendo en los que el país puede sufrir más daño.

Ya varios conferencistas han señalado que una mala negociación de los aranceles puede acabar sectores productivos enteros, y esto es muy serio. Sin embargo, pienso que lo que se busca imponerle a Colombia en los temas distintos al arancelario puede ser aún más grave, porque puede destruir en gran medida el andamiaje jurídico dentro del cual se ha desarrollado toda nuestra economía, para favorecer a los extranjeros. Lo peor es la aparente falta de conocimiento y de interés del Gobierno al discutir estos temas, en los cuales, por ignorancia o falta de visión, parece existir una alta propensión a aceptar las pretensiones foráneas sin un análisis juicioso de los tremendos costos que implican.

## **CONCLUSIONES**

Visto lo anterior, existe solamente una conclusión lógica. La posición fundamental que debemos tener los industriales colombianos frente al ALCA (o al tratado bilateral con Estados Unidos) en que las negociaciones deben ser adelantadas inteligentemente, buscando maximizar el bien común. Para esto, las negociaciones deben apoyarse en estudios serios y completos, a partir de los cuales se pueda entender claramente cuáles son los beneficios y costos de cada punto que se discute y cómo afecta ese punto al bien común. Por muchas presiones que se sientan, adelantar negociaciones a la carrera, sin contar con un buen soporte de estudios profundos que permitan juzgar los verdaderos beneficios y costos de lo que se está discutiendo, es inadmisibles y, podría pensarse, casi doloso.

Es indispensable, adicionalmente, que el Gobierno involucre en el proceso de definir la posición negociadora de Colombia a la sociedad civil. Pero a toda. Si bien los



**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

exportadores deben ser escuchados, tanta o más trascendencia debe dárseles a los sectores que pueden verse afectados hasta peligrar su supervivencia. Y con mayor razón debe involucrarse a los consumidores y trabajadores, quienes, al final de cuenta, serán quienes acaben pagando los platos rotos, si, como es posible, la negociación no se hace bien.

Y, para finalizar, debe quedar claro que es absolutamente inaceptable que para definir la posición negociadora de Colombia participen personas distintas a las que verdaderamente representan el interés nacional. Es legal y moralmente inaceptable que la posición colombiana sea fijada por quienes representan intereses extranjeros – tengan o no inversiones en suelo colombiano. Y también es torpe. Como lo dice la sabiduría popular “no se puede amarrar perro con longaniza”, y no podemos permitir que eso se siga haciendo. Estoy seguro de que este Gobierno, caracterizado por ser práctico y tener el interés como su gran prioridad, acogerá plenamente estas recomendaciones.

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

**REVISTAS****BOLETÍN INFORMATIVO No. 88 OCTUBRE – DICIEMBRE DE 2003**

<b>COLOMBIA CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b> <b>Vol. 21 No. 2</b> Abril – Junio de 2003 Bogotá D.C.	Ambiente y hábitat/ La investigación sobre ambiente y hábitat: Organización institucional y políticas recientes/ Espacios críticos del medio ambiente y del hábitat/ Ciudades al borde de un colapso/ Hábitat y sostenibilidad.
<b>COMERCIO EXTERIOR</b> <b>Vol. 53 No. 10</b> Octubre de 2003 México D.F.	Cambio tecnológico en México/ El enfoque de la economía institucional/ La nueva teoría del crecimiento y los países menos desarrollados/ Cambio tecnológico y socialización del conocimiento tácito/ La innovación en las empresas mexicanas: El caso de Guanajuato/ Proveedor exclusivo, aprendizaje tecnológico y conglomerados/ Apertura comercial y divergencia económica regional en México/ Informe sobre Desarrollo Humano: Compromiso para erradicar la pobreza.
<b>COMERCIO EXTERIOR</b> <b>Vol. 53 No. 11</b> Noviembre de 2003 México D.F.	El crecimiento de las Regiones en México/ Apertura comercial y convergencia regional en México/ Desigualdades regionales en México: Los efectos de la infraestructura/ Capital humano y crecimiento económico en México/ Análisis Kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México, 1980-2000/ Instituciones, crecimiento económico y bienestar en Baja California/ Los orígenes de la industria maquiladora en México/ Las Telecomunicaciones en México/ Sumario estadístico Enero – Junio 2003.
<b>CONTEXTO No. 16</b> Julio de 2003 Bogotá, Colombia	El modelo de descentralización en Colombia/ Límites institucionales a la adopción de la eficacia como principio regulador de los servicios públicos domiciliarios en Colombia/ La educación y el empleo en un sistema integral de Seguridad Social/ El riesgo de la seguridad/ La regulación de agua potable y alcantarillado, anotaciones al modelo colombiano/ La reestructuración de la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios: Hacia el fortalecimiento institucional del esquema de vigilancia y control/ Posición y visión de la industria colombiana frente al ALCA.
<b>DINERO No. 191</b> Octubre 3 de 2003 Bogotá, Colombia	Remezón en las Universidades/ Argentina: lecciones de una moratoria/ Buses: nuevo modelo para Bogotá/ Televisión: ¿gol a los derechos?/ Mercado con energía: Las bebidas energizantes vienen ganando terreno/ 57 Cámaras de Comercio unidas/ Ventures: la recta final/ El dinero plástico repunta/ Mercadeo con impacto social/ Mercado automotor: Termina un año atípico para este sector/ El mercado del blindaje automotor en Colombia, sigue creciendo/ El negocio de la creatividad/ La siembra de paz/ Indicadores económicos.

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

<b>DINERO</b> <b>No. 192</b> Octubre 17 de 2003 Bogotá, Colombia	Empresarios: motor de sus regiones/ Antioquia en busca de equidad/ Costa: ¿empieza la reubicación?/ El Eje Cafetero fortalece su diversificación/ Por una Bogotá-Cundinamarca sostenible y competitiva/ El despertar del Valle/ El empuje del oriente/ La otra Colombia/ Deuda: ¿es sostenible?/ EPM, el debate/ Industria colombiana de tecnologías de información: Diamante en bruto/ Llantas, un mercado que se mueve/ Vivienda, cómo financiarla/ CRM: No es sólo tecnología.
<b>DINERO</b> <b>No. 193</b> Octubre 31 de 2003 Bogotá, Colombia	Tras la plata/ Proyecciones 2004 después del referendo/ Oportunidades en Finca raíz/ Arturo Calle: listo para competir/ La industria de juegos y juguetes busca desestacionalizar sus ventas/ Los quijotes replantean su estrategia/ Sun se reinventa/ Cine en Colombia/ Mercedes Salazar ha internacionalizado su marca de joyas/ Gondola: momento decisivo/ Seguros: Del precio al servicio/ Gasolina, regular por ley es un error/ Indicadores económicos.
<b>DINERO</b> <b>No. 194</b> Noviembre 14 de 2003 Bogotá, Colombia	Los negocios del TLC/ La reforma que no llega/ Sectores: las oportunidades/ Flores: Primavera para las flores/ Frutas: La semilla del negocio/ Espárragos: Alianzas verdes/ Textiles y confecciones: Hora de coser los negocios/ Papel y cartón: Cuestión de empaque/ Cuero y calzado: Con paso firme/ Editoriales e imprentas: Forjando oportunidades con palabras/ Jabones: A competir con precio/ Confección y chocolatería: Alianzas a la vista/ Carbón: El beneficio es para los pequeños/ Plásticos: La innovación es la clave/ Químicos: La fórmula química/ Caucho: Un futuro compartido/ Cerámicas y vidrio: Pronóstico mixto/ Hierro y acero: Tras una cadena productiva mundial/ Metales preciosos: Del oro a las joyas/ Salud: Exportación sin límites/ Educación: Aprender de los demás/ Servicios financieros: Van a la fija/ Importadores: La bonanza de los importados/ Tecnología: Técnica probada/ Infraestructura: Largo camino/ Logística: La última frontera/ Ventures: la premiación/ Cómo financiar el comercio exterior/ Indicadores económicos.
<b>DINERO</b> <b>No. 195</b> Noviembre 28 de 2003 Bogotá, Colombia	Cómo vender más/ Se recupera la economía global/ Cuánto ganarán los ejecutivos en 2004/ Regresa la calma para el sector hotelero/ Farmacias: en alerta/ Cerveza: ni tan amarga/ Cultivar el futuro/ Los CEO del futuro/ Corredores de seguros: Asesores en riesgo/ La salud: inversión de cuidado/ "Intervenir las exportaciones"/ Pyme: Comunicación de alta productividad/ Indicadores económicos.

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

<b>DINERO</b> <b>No. 196</b> Diciembre 12 de 2003 Bogotá, Colombia	Ayudar paga/ Reservas internacionales: La discusión equivocada/ Negocios 2004/ Las cosas por su nombre/ Las oportunidades comerciales en China/ La colección de arte: Una actividad rentable/ La jugada de Colmotores/ Premios Ventures/ Banca de inversión: los líderes/ Marcas propias: la segunda parte/ ¿Cómo compiten las pymes contra las grandes?/ El alcance de la tecnología/ El precio de la felicidad/ Indicadores económicos.
<b>ECONOMÍA</b> <b>COLOMBIANA No. 297</b> Julio – Agosto de 2003 Bogotá, Colombia	Política pública y medio ambiente en Colombia/ Los derrotos de la política pública y el medio ambiente en Colombia/ La reforma de la institucionalidad ambiental de Colombia doce años después/ El futuro del agua: Equidad, desarrollo y sostenibilidad/ Notas sobre ambiente, desarrollo y paz/ El debate cambiario y los dilemas para el Emisor/ La reforma a la ley 80 y el control fiscal/ Las fallas de la política pública en las tarifas de transporte urbano/ El Magic Garden y la disposición de residuos en la isla de San Andrés/ La carencia de sostenibilidad ambiental en el sector agropecuario/ La academia y el sector agropecuario/ Comentarios a “Elster para economistas” de Salomón Kalmanovitz.
<b>ECONOMÍA</b> <b>COLOMBIANA No. 298</b> Septiembre – Octubre de 2003 Bogotá, Colombia	80 años de la Contraloría/ Estos primeros ochenta años de la Contraloría/ Ochenta años de cambios en el Estado y en el control fiscal/ La creación de la Contraloría, hace ochenta años/ En búsqueda de la estabilidad monetaria y fiscal/ Kemmerer en Colombia/ Reflexiones sobre control fiscal/ Una gestión fiscal exitosa/ La lentitud para impartir justicia/ Democracia y control fiscal/ El auditaje externo/ Los primeros cincuenta años de la Contraloría General de la República/ La solución del conflicto colombiano está en el campo/ La crisis financiera de los setenta y un plan para conjurarla/ El Cofrade en la Contraloría/ Los “mesteres oficinescos de don León”/ Antecedentes históricos de la Contraloría/ La danza de los millones en Colombia 1923-1933/ La organización para la formulación de la política macroeconómica/ Curiosidades de la cuenta de 1929/ El control de la gestión fiscal, sus alcances y los sujetos de control fiscal/ Experiencias internacionales: Tribunales de cuenta en España, Francia y Alemania.
<b>FORUM DE COMERCIO</b> <b>INTERNACIONAL No. 2</b> Abril – Junio de 2003 Ginebra, Suiza	Negociaciones comerciales: ¿Están en sintonía las empresas?/ Programa de Doha para el Desarrollo: ¿Qué pueden ganar los países en desarrollo?/ Defender a la empresa en las negociaciones de la OMC/ Objetivos de Desarrollo del Milenio y comercio/ La Nueva Asociación para el Desarrollo de África (NEPAD): El papel de la empresa/ Aprovechar al máximo las negociaciones



**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

	<p>sobre servicios en Cancún... y después/ Los textiles y las prendas de vestir después de 2005/ Estados Unidos 2005: Inquietud de los importadores/ África se posiciona en el mercado mundial del cuero/ Obstáculos de acceso: ¿Deben inquietarse los exportadores de países en desarrollo?/ Las normas del mercado: Una voz para los países en desarrollo.</p>
<p><b>ZONALOGÍSTICA</b> <b>No. 17</b> Septiembre – Octubre de 2003 Medellín, Colombia</p>	<p>¿Qué embarcaciones necesitan los ríos colombianos?/ Ezeiza, un futuro cargo city para Argentina/ Suministro sin rompimiento de inventarios SRI (I)/ La gestión de compras/ Seguros y control de los riesgos inherentes a la gestión logística/ Estrategia de cadena de suministro en la industria de bienes de consumo/ Logística mexicana y su importancia en el libre comercio/ Logística en la industria farmacéutica colombiana: Algunas características/ Ensenada: puerto para el libre comercio mexicano/ Logística del comercio internacional (II)/ Aplicaciones de simulación con Promodel en logística/ EMME/2, herramienta de planificación del transporte para el Sistema Metroplús/ El servicio al cliente, herramienta clave para la competitividad empresarial (I)/ Los robots garantizan mayor confiabilidad en los procesos industriales.</p>

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

**BOLETINES****BOLETÍN INFORMATIVO No. 88 OCTUBRE – DICIEMBRE DE 2003**

<b>BOLETIN FAL</b> <b>No. 205</b> Septiembre de 2003 Santiago de Chile	El ferrocarril en el comercio entre Brasil y sus vecinos del cono sur: El potencial de un mayor aprovechamiento/ El papel actual del ferrocarril en el comercio internacional de Brasil/ Explicaciones de la baja participación, y de recientes repuntes/ Perspectivas y proyectos.
<b>BOLETIN FAL</b> <b>No. 206</b> Octubre de 2003 Santiago de Chile	Congestión de tránsito: El problema y cómo enfrentarlo/ ¿Cuán grave es la congestión y qué la causa?/ Las medidas sobre la oferta: Una forma promisorio de comenzar/ Las medidas sobre la demanda también tienen su lugar/ ¿Cómo afrontar el problema?
<b>BOLETIN FAL</b> <b>No. 207</b> Noviembre de 2003 Santiago de Chile	Infraestructura, transporte y desarrollo productivo de una región agrícola: Un caso de Argentina/ ¿Existe una relación entre las inversiones en infraestructura de transporte y el desarrollo regional?/ Infraestructura de transporte y actividad agrícola en el área del estudio.
<b>BOLETIN F.M.I.</b> <b>Vol. 32 No. 6</b> Abril 7 de 2003 Washington D.C.	Se analizará cómo activar la recuperación, prevenir crisis financieras y reducir la pobreza/ Los mercados se recuperan pero la incertidumbre persiste/ Los ministros evaluarán las perspectivas mundiales/ Los mercados maduros requieren más reformas/ ¿Es el "olvido benévolo" la respuesta adecuada al auge del precio de los activos?/ Un mayor gasto social no garantiza una mejor situación social en África subsahariana/ ¿Recentralización en China?
<b>BOLETIN F.M.I.</b> <b>Vol. 32 No. 12</b> Julio 7 de 2003 Washington D.C.	Fortalecimiento de las capacidades en África/ La rendición de cuentas será esencial para el éxito de los nuevos centros de asistencia técnica/ Aninat habla sobre África/ Es necesario crear sinergia en África/ Köhler elogia el giro de la economía mexicana/ Cómo aprovechar la "maldición" del petróleo/ ¿Neutralizar el costo de la protección laboral?/ El mayor gasto en atención de salud en los países del SCLP parece favorecer a los pobres.
<b>NOTAS DE LA CEPAL</b> <b>No. 30</b> Septiembre de 2003 Santiago de Chile	Modesta recuperación de la economía de América Latina y el Caribe/ Cambio en la política económica de los países latinoamericanos y caribeños/ Competitividad exportadora y tipo de cambio real/ Disminuye la inflación y aumenta la ocupación.