

EL ALCA EN LA PERSPECTIVA DE COLOMBIA

Jorge R. Pulecio *

Resumen

En este ensayo se analiza el estado de la discusión sobre el ALCA en Colombia. En el artículo se considera el rol del gobierno colombiano, los empresarios, los partidos políticos, el Parlamento, la sociedad civil y los académicos en la negociación del ALCA. De igual manera, se estudia la relación entre la propuesta del ALCA y la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas (ATPDEA), la posibilidad de una posición regional en el marco de la Comunidad Andina y la negociación con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Finalmente, en el trabajo se discute las consecuencias económicas del ALCA y sus perspectivas.

Palabras clave: Colombia, ALCA, ATPA, ATPDEA, Integración

THE FTAA: A COLOMBIAN PERSPECTIVE

Abstract: *This paper analyses current discussion about the FTAA in Colombia. The article considers the role of Colombian state, private sector, political parties, parliament, civil society and academic in the negotiation of the FTAA. Similarly, factors such as the relation between the FTAA and the ATPDEA; the possibility of a common position in the framework of the Andean Community and the negotiation with MERCOSUR is considered in this paper. Finally, the economic consequences of the FTAA and its perspectives are examined.*

Key Words: Colombia, FTAA, ATPA, ATPDEA, regional integration

M

uy pronto en América Latina, y en particular en Colombia, los debates académicos, las fracturas ideológicas y las decisiones de políticas públicas aparecerán mediadas por posiciones en torno al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La contienda electoral del 2002 en el Brasil anticipó lo que será esa discusión en el hemisferio, aunque en Colombia, para el mismo año, los partidos políticos fueron igualmente a

1. Introducción:

elecciones manteniendo completo silencio sobre el tema. La sociedad colombiana, absorta en la dinámica del conflicto interno, parece resignada a que los temas del relacionamiento externo están signados por la lucha contra el narcotráfico y los vínculos de los actores armados con este fenómeno. En adición, el principal socio comercial del país es Estados Unidos y tradicionalmente Colombia ha mantenido una postura en los foros internacionales de aliado firme del gran vecino del norte. No es de extrañar entonces que desde la administración Gaviria (1990-1994) los sucesivos gobiernos nacionales y los actores empresariales decisivos hayan manifestado su respaldo a la iniciativa ALCA.

No obstante lo anterior, dada la crítica coyuntura económica, social e institucional del país, y dada la condición de turbulencia externa generalizada en América Latina, la fase dura de las negociaciones del ALCA obligará a los actores sociales y al gobierno colombiano a definir la estrategia negociadora en un contexto más complejo que la simple adscripción irrestricta a la estrategia estado-unidense.

2. Estado de la discusión sobre el ALCA en Colombia

El debate sobre el ALCA aún está crudo y es ajeno al grueso de la población colombiana. De hecho la producción académica sobre el tema es muy escasa (aparte de las descalificaciones ideológicas) y los medios de comunicación de masas igualmente están marginados de la discusión o se limitan a los comunicados oficiales. Con todo, los gremios de empresarios, las universidades y el propio gobierno nacional han iniciado en el último año un importante esfuerzo de análisis sobre el ALCA y las perspectivas para Colombia.

El Ministerio de Comercio Exterior contrató la elaboración de 10 estudios sectoriales y transversales con distintas universidades (ver al respecto la página del Ministerio, www.mincomex.gov.co) los cuales están disponibles desde finales del 2002 y en el 2003. Igualmente los gremios de empresarios más consolidados han emprendido importantes estudios sectoriales y de cadenas productivas, cuyos resultados son de carácter reservado.

3. El rol del gobierno y la construcción de la posición negociadora de Colombia

Durante la administración Pastrana (1998-2002) las negociaciones del ALCA fueron conducidas por el Ministerio de Comercio Exterior y esa política se mantiene en la administración Uribe. El Ministerio conformó un grupo *ad hoc* de apoyo al gobierno en las

negociaciones con voceros de los gremios de empresarios, algunos académicos y funcionarios públicos, más un grupo selecto de 20 empresarios, que se constituyó en asesor directo de la Presidencia de la República. Durante el año 2002 el grupo de apoyo fue citado a varias reuniones informativas y de exploración, pero en la medida que las negociaciones se concretan y el nuevo gobierno redefine la estrategia, los gremios de empresarios han recurrido a los mecanismos tradicionales de lobby. En torno a la construcción de una posición negociadora de Colombia, el camino recorrido ha sido muy precario. Lo único que está formalmente claro es que Colombia le da prioridad a la adopción de una posición conjunta con los países de la Comunidad Andina (CAN) en las negociaciones ALCA y frente al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) (Ministerio de Comercio Exterior, 2002).

4. ¿Una posición regional unificada?

Existen grandes dificultades para consolidar la *posición* CAN unificada. Estas provienen, en primer lugar, de la precaria legitimidad política de las instituciones de la Comunidad. Así, los gobiernos carecen de autoridad para establecer compromisos en la CAN por sobre los intereses de sectores empresariales con alta capacidad de presión nacional. En segundo lugar, existen importantes presiones centrífugas en la CAN, por lo que los países mantienen opciones de negociación con terceros en detrimento de la consolidación interna. En consecuencia, ante las amenazas de crisis en los acuerdos CAN para llevar una posición conjunta al ALCA, todos los países mantienen un plan B que incluye la opción extra Comunidad.

No obstante, para Colombia el comercio con Ecuador y Venezuela es insustituible en la coyuntura actual. No sólo se trata del monto, sino de la calidad del mismo, por el alto contenido de exportaciones

no tradicionales. En el año 2001 el 22.4% de las exportaciones nacionales se hicieron a la CAN y en el primer semestre del 2002 el 94% de esas exportaciones fueron de productos tipificados como no tradicionales (es decir, diferentes a café, petróleo y sus derivados, carbón y ferroníquel), grandes generadores de empleo y valor agregado nacional. En adición, los flujos de capitales entre los tres países son igualmente sustantivos. Se puede afirmar que gracias al dinamismo de la integración colombo-venezolana en los años noventa, las relaciones entre los dos países han soportado los múltiples incidentes fronterizos y diplomáticos sin amenazas serias de conflicto.

El crecimiento del comercio andino (y del MERCOSUR) en los noventa, al contrario de lo que afirma la teoría convencional sobre las zonas de libre comercio subregionales, derivó en creación de comercio de alta calidad antes que en desviación del mismo (BID, 2002: 6; CEPAL, 2002:115). En definitiva, no sólo por razones históricas, culturales y políticas el mantenimiento y consolidación de la CAN es la primera prioridad para Colombia, sino por razones económicas insuperables.

En consecuencia, el esquema de negociación del ALCA para Colombia seguramente implica hacer todos los esfuerzos pertinentes para mantener el sistema de la CAN. Si esto no es posible, de entrada Colombia sería uno de los mayores perdedores en las negociaciones del ALCA.

5. El rol de Estados Unidos

La política exterior del presidente Uribe (como antes la de Pastrana) se centra en lograr el apoyo político, institucional y financiero de Estados Unidos para adelantar su política de seguridad interna, denominada política de "seguridad democrática", enmarcada ahora en el contexto de la lucha internacional contra el terrorismo. En consecuencia, el margen de maniobra del gobierno

colombiano para construir una posición negociadora está plenamente acotado.

El gobierno y parte sustantiva del empresariado han puesto todas sus castañas en el modelo ATPA-ATPDEA-ALCA, para recuperar el dinamismo económico y a la vez obtener apoyo político y financiero para el proyecto de seguridad interna. El *Acuerdo de Preferencias Arancelarias para la Región Andina* (ATPA), vigente mediante Ley del Senado estadounidense desde diciembre de 1991, otorgó preferencias arancelarias a Colombia en parte de sus esfuerzos en el combate contra el narcotráfico. El acuerdo fue ampliado y prorrogado en octubre de 2002 hasta diciembre de 2006 (cuando debe entrar en funcionamiento el ALCA) como *Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas* (ATPDEA, por sus siglas en inglés).

6. Un factor clave

El ATPA fue aprobado en diciembre de 1991, luego que la Unión Europea (UE) adoptara el año anterior un programa de preferencias arancelarias para Colombia y demás países andinos como compensación parcial por la lucha que estos sostenían contra el narcotráfico. El ATPA entró en funcionamiento en 1992, con el mismo espíritu del programa de preferencias arancelarias de la UE.

A diferencia del ATPA, el programa de preferencias arancelarias contemplado por el ATPDEA, adoptado en 2002, cobija un conjunto de productos en los cuales el gobierno y el empresariado colombiano (sobre todo las empresas adscritas a la Asociación Nacional de Industriales -ANDI-) tienen razonadas expectativas de éxito (1).

El problema es que, de nuevo, el programa ATPDEA tiene vigencia limitada hasta diciembre de 2006 y la condicionalidad se amplió de forma sustantiva. El Ejecutivo estadounidense debe certificar regularmente ante el Congre-

so que el país cumple, entre otras, las siguientes condiciones:

a) coopera con las políticas estadounidenses de lucha contra el narcotráfico;

b) no es comunista;

c) colabora con la lucha contra el terrorismo internacional, conforme la ha emprendido Washington después del 11 de Septiembre del 2001 (Fazio, 2002);

d) cumple los compromisos adquiridos en el marco de la Organización Mundial del Comercio;

e) respeta los derechos de propiedad intelectual, marcas y patentes, sin detrimento de los intereses de empresas propiedad de ciudadanos norteamericanos;

f) cumple los arbitramientos internacionales fallados a favor de ciudadanos norteamericanos;

g) no ha expropiado a ningún ciudadano estadounidense;

h) facilita la libre circulación de capitales;

i) las empresas nacionales no hacen triangulación de productos;

j) cumple los compromisos sobre normas laborales y ambientales suscritos en los tratados internacionales;

k) adelanta convenios anticorrupción, y;

l) lo más importante para nuestro análisis, el país coopera en las negociaciones del ALCA.

Desde la perspectiva de Estados Unidos, la calificación de país que coopera con las negociaciones del ALCA debe interpretarse como cooperación con los intereses estratégicos estadounidenses en las negociaciones. Al menos los negociadores colombianos deben tomar atenta nota de esta consideración, dado que las posiciones negociadoras de Colombia en el ALCA serán tenidas en cuenta para certificar la elegibilidad del país al ATPDEA.

Este conflicto de intereses emergió en octubre de 2002 cuando Colombia auspició que la CAN notificara al ALCA, como propuesta negociadora en el sector agrícola, los aranceles consolidados por los países ante la OMC los cuales

son más altos que los aranceles nominales vigentes. El representante de comercio del gobierno de Estados Unidos, Robert Zoellick, de inmediato hizo saber al gobierno colombiano que tal posición sería considerada como no cooperante con las negociaciones ALCA y que por lo tanto el país no calificaría para el ATPDEA. El gobierno colombiano debió revertir entonces la posición notificada, con importantes costos políticos internos y de credibilidad externa.

Otro aspecto de la condicionalidad ATPDEA fundamental en las negociaciones ALCA es que se establecen, en esencia, las mismas normas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por las siglas en inglés). Garay y Estevadeordal (1996) han llamado la atención sobre el hecho de que si se adoptan estas normas de origen, en la práctica América Latina estaría aceptando una especialización de su estructura productiva amarrada al parque productivo y al patrón tecnológico exclusivo de Estados Unidos. Dada la baja capacidad de agregación de valor nacional, los productos, para cumplir con la elegibilidad de las normas de origen deben usar materias primas, bienes intermedios y de capital de origen norteamericano, o en todo caso que no sean europeos o asiáticos. Esa condición es de importancia vital en la estrategia ALCA de Estados Unidos, ya anticipada por el ATPDEA para los países andinos.

En suma, vía ATPDEA Colombia ya adquirió los compromisos fundamentales del ALCA y aceptó jugar en las negociaciones del lado del vecino del norte. En compensación, la desgravación arancelaria es unilateral por parte de Estados Unidos hasta el 2006, es decir, no compromete reciprocidad comercial para Colombia. Así las cosas, puede concluirse que si Colombia tuviera alguna garantía de renovación automática del ATPDEA, no tendría interés alguno en que avanzaran las negociaciones ALCA. Al contrario, el

ALCA significa perder las ventajas de acceso preferencial al mercado estadounidense ya concedidas y exponer la producción interna a la competencia hemisférica. De paso, los países latinoamericanos competidores de Colombia en el mercado estadounidense que no cuentan con tales preferencias, mediante el ALCA tendrán igualmente acceso preferencial al mismo. Pero si Colombia no coopera con las negociaciones, igualmente será excluida de los beneficios ATPDEA.

7. ¿Y el MERCOSUR?

En las negociaciones Colombia tiene claro que debe priorizar el mantenimiento de la CAN. Una opción de ampliar el margen de negociación puede ser apoyar la estrategia de Brasil de construir un eje de negociación alterna CAN-MERCOSUR, donde ese país actuaría como polo aglutinante. Esta estrategia depende de las ofertas que realice Brasil pero también de la voluntad política que exprese el gobierno del presidente Uribe. El sentido de una alianza CAN-MERCOSUR sería el de obligar a Estados Unidos a mejorar la naturaleza de la actual oferta ALCA, ampliar el margen de maniobra de Colombia y, en últimas, minimizar los costos derivados de la condicionalidad unilateral del esquema ATPA-ATPDEA-ALCA.

8. La Posición empresarial

Desde la óptica de los gremios de empresarios colombianos es notable que estos pasaron del escepticismo frente al proceso de apertura económica y a la profundización de la integración regional andina, de principios de los noventa, a la más entusiasta adscripción a un acuerdo comercial bilateral Estados Unidos-Colombia, como lo propuso la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) al presidente Uribe, días antes a la visita de éste a Washington en septiembre de 2002. Es decir, de la resistencia gremial (sectorial) frente al riesgo que significaba aban-

donar el modelo de desarrollo estado-céntrico, se pasó al acomodo funcional al modelo mercado-céntrico, donde el mercado norteamericano opera como el gran atractivo del empresariado colombiano.

En los años noventa, el empresariado expresó una crítica defensiva ante la profundización de la integración andina y frente a los compromisos del G-3 (Colombia, México y Venezuela). No obstante, en la presente coyuntura el empresariado adscrito a la ANDI parece preferir los riegos de la liberación comercial con Estados Unidos antes que avanzar en un acuerdo de libre comercio con MERCOSUR. Un profundo escepticismo es palpable en los pronunciamientos gremiales frente a las perspectivas inmediatas de la CAN y del MERCOSUR como mercados potenciales para la industria colombiana. Como igualmente se abandonó, en el ideario empresarial y de la dirigencia política, la perspectiva de crecer con base en el mercado interior, el liderazgo empresarial parece mayoritariamente ilusionado con lo que se puede denominar la opción ATPA-ATPDEA-ALCA o su anticipación mediante un pretendido acuerdo bilateral Estados Unidos-Colombia.

Un sector ausente en la construcción de la posición negociadora de Colombia es el empresariado de la Pequeña y Mediana Industria (PYMES), responsable del 63% de la generación de empleo nacional. Este sector no cuenta con expresiones gremiales sólidas, capaces de adelantar los estudios sectoriales y el lobby que sí realizan la ANDI y la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), por ejemplo.

9. Partidos y Parlamento

Siguiendo la tradición institucional colombiana, las relaciones exteriores y los acuerdos de integración son definidos de forma centralizada en la cúpula de los dos partidos tradicionales, Liberal y Conservador, a partir de la ini-

ciativa del Ejecutivo y dadas algunas mediaciones tecnocráticas de bajo perfil. Así, el Congreso de la República no ha asumido formalmente la discusión del ALCA. Los partidos políticos tradicionales, como se evidenció en la confrontación electoral del 2002, tampoco han adoptado definiciones doctrinarias sobre la materia. De otro lado, los grupos políticos independientes y de izquierda institucional (para distinguirlas de la izquierda no-institucional, es decir, los grupos guerrilleros), presentan una crítica sustantiva a la iniciativa ALCA en el marco de la confrontación a las políticas de ajuste macroeconómico, apertura comercial y liberación financiera de los años noventa. Para estos sectores, el ALCA es visto como la profundización de las políticas económicas auspiciadas en los noventa por el Consenso de Washington, bajo la égida estadounidense.

Un aspecto colateral es la precariedad de mecanismos democráticos en las instituciones ALCA y en la propia negociación y aprobación del mismo, al menos para Colombia. Mientras en el caso de Estados Unidos, el Congreso (y los lobbies) juega un papel decisivo, y en Venezuela el gobierno anuncia mecanismos plebiscitarios para su aprobación del ALCA, en Colombia el Congreso no participa, prácticamente no se informa, y menos lo hace el grueso de la población. Ese tema por ejemplo ha sido excluido de los temas del referendo que ha propuesto para el año 2003 el presidente Uribe.

10. La Sociedad Civil

A su turno, las organizaciones de la sociedad civil, en especial los sindicatos de trabajadores y las organizaciones solidarias no gubernamentales, presentan gran debilidad organizativa, dispersión y bajo protagonismo político nacional. A esto debe adicionarse el marcado carácter contestatario y bajo nivel propositivo de estas organizaciones, frente a los temas de

envergadura nacional.

Más aún, ante la crecida militarización de los conflictos sociales (inducida por la guerra insurgente y la respuesta militar del Estado y de los grupos paramilitares), importantes núcleos de la sociedad civil se ocupan con prioridad de la defensa de los derechos humanos y de las opciones de negociación política del conflicto armado, dejando de lado aspectos estratégicos pero menos urgentes como el ALCA. En síntesis, el grueso de las instancias organizadas de la sociedad civil presenta una baja sensibilización frente al ALCA, escasa elaboración analítica propositiva, y poca capacidad de convocatoria nacional.

Los grupos organizados de la sociedad civil han sido invitados por el gobierno a participar con propuestas y comentarios sobre las negociaciones mediante acceso a una página de Internet. Este expediente ha sido muy poco utilizado, de suerte que el canal de comunicación entre el gobierno y la sociedad civil, respecto al ALCA, está aún por definir.

11. El debate académico

Desde el ámbito académico el ALCA es percibido en dos ópticas radicalmente contrarias. En la perspectiva de los defensores del modelo mercado-céntrico, en particular de los formuladores de las políticas aperturistas, el ALCA tiene la virtud de contribuir a profundizar las reformas institucionales (de desregulación de los mercados, en especial de flexibilización del mercado laboral y reducción del Estado) iniciadas en la década del noventa (Ocampo, 2001) y, más importante aún, hacerlas irreversibles. El ALCA sería algo así como un seguro contra el populismo acechante alimentado por la crisis, la cual es vista también como resultado de la insuficiencia en las reformas que, de concluidas, hubieran blindado la economía frente a los riesgos externos (2).

En una perspectiva diferente, los críticos del modelo mercado-

céntrico prevaleciente centran su oposición al ALCA en los riesgos que la mayor liberación comercial de bienes y servicios trae para la vapuleada estructura productiva nacional. Luis Jorge Garay, el principal autor de esta corriente, afirma que el nuevo modelo de desarrollo ha conducido a una desindustrialización y desagrarización de la economía colombiana, acompañadas de una terciarización temprana y perversa, donde la captura de rentas ha desplazado a la producción como fuente de acumulación. Este proceso explica el empobrecimiento general de la nación, aumento de la exclusión social y pérdida (fuga, vía migraciones) de capital humano o desutilización del mismo (desempleo). Así las cosas, Colombia no está preparada para competir creativamente en un escenario ALCA. Al contrario, el ALCA conduciría a consolidar una especialización perversa de la economía colombiana asociada al aprovechamiento intensivo de sus recursos naturales y, acaso, de la mano de obra barata, en condiciones de maquiladoras, como ha ocurrido en el norte de México y buena parte de Centroamérica y el Caribe (Garay, 2002).

12. Las consecuencias económicas del ALCA. Algunos elementos en discusión

El debate sobre las consecuencias económicas del ALCA para Colombia gira en torno a si los efectos fundamentales, en el largo plazo, están asociados al comercio o a la inversión. Los defensores del ALCA destacan en el corto plazo las ventajas de acceso estable a los mercados americanos y, en el largo plazo, las expectativas de llegada de inversiones. Éstas dependen además de la consolidación de las reformas institucionales y en la estructura productiva iniciada con la apertura. Esta es la línea argumental oficial, a la cual se adscriben la ANDI e importantes sectores a académicos oficiosos.

Al contrario, los "detractores"

del ALCA, tanto en las instancias académicas, políticas y gremiales, sobre todo en los sectores sindicales, alertan sobre la baja competitividad de las estructuras productivas nacionales, las cuales serían barridas por la nueva liberación comercial. Más grave aún, en esta perspectiva no se espera impacto positivo alguno por la llegada de nuevos capitales. El ALCA es visto como una estrategia comercial de los capitales estadounidenses ante problemas estructurales en la balanza comercial.

En términos comerciales, los sectores más vulnerables son los tradicionalmente más protegidos. Es el caso del sector agrícola, por ejemplo, en azúcar, oleaginosas, arroz o ganadería. Pero la vulnerabilidad no se asocia, en la argumentación de los gremios de empresarios, sólo a menor eficiencia tecnológica, del recurso humano y empresarial, como es evidente, sino en especial al mayor peso de los subsidios agrícolas en Estados Unidos, Canadá y en menor grado en Brasil.

Los sectores industriales reconocen mayores ineficiencias estructurales para competir, en especial sobrecostos nacionales asociados a la obsolescencia del parque industrial, la precaria infraestructura de transportes y comunicaciones, así como de ineficiencia macroeconómica, altas tasas de interés y baja disponibilidad de financiamiento de largo plazo. Con todo, cabe reiterar, no existe entre el empresariado colombiano que se expresa en los gremios de medianas y grandes empresas, la ANDI y la SAC en particular, una oposición radical al ALCA. Puede caracterizarse el discurso empresarial como de alerta crítica y acomodamiento defensivo.

Algunos de los aspectos de mayor impacto que traerá el ALCA para Colombia se asocian a los compromisos que adquirirá el país de abrir compras y contrataciones estatales a la competencia hemisférica, y por el estricto cumplimiento que demandará en temas

como normas técnicas, pago de regalías, propiedad intelectual, política antidumping, etc. No existen aún estimaciones confiables de estos costos.

13. La discusión en los próximos años

Dado que en un contexto de globalización la recuperación del crecimiento y el bienestar no pueden ser planteados en términos exclusivos de dinamismo del mercado interior y dado que Colombia presenta un horizonte restringido para seguir soportando su escaso dinamismo en las rentas del petróleo, del café, de carbón, ferroníquel o de cultivos ilícitos, en realidad el ALCA aparece como una opción, limitada, es cierto, pero nada despreciable. Parodiando a un político colombiano, podría decirse, si no es ALCA, ¿entonces qué? El problema está en que los apologistas del ALCA asumen que esta opción debe adoptarse a toda costa, por sobre el mercado interior, despreciando además el mercado subregional andino y suramericano.

De otro lado, si bien el ALCA no contempla la creación de instituciones supranacionales (a lo cual se oponen tanto Estados Unidos como Brasil), no obstante, el acuerdo puede reducir el unilateralismo agresivo de Estados Unidos (Krugman, 1991) en las relaciones comerciales con los países latinoamericanos. Es decir, los acuerdos del ALCA deben crear un *modus operandi* para solución de controversias y adopción de las disciplinas, en el cual concuerden el conjunto de las naciones participantes. Este será un avance sustantivo frente a la discrecionalidad estadounidense, por ejemplo la vigente en el ATPDEA.

El aspecto más sugestivo del ALCA está en los posibles efectos dinámicos sobre la competitividad y la productividad, bien por economías de escala de los nuevos mercados, calidad de la demanda, expectativas de inversión extranjera, filtraciones tecnológicas,

aprendizaje empresarial, estabilidad en las reglas de juego, mayor estabilidad financiera, etc., todas apuestas pedidas pero no garantizadas por el modelo (Ministerio de Comercio Exterior 2002).

Con seguridad en los próximos años va a mejorar la calidad y profundidad del debate político y académico sobre el ALCA. Como ya se dijo, los gremios empresariales más fuertes están invirtiendo no sólo en lobby sino en información y análisis, así como algunas universidades y las propias instancias del gobierno. Desafortunadamente, desde el ámbito de la sociedad civil y en especial de los sindicatos de campesinos y obreros, el debate tiende a ser muy ideologizado, poco propositivo y fácilmente estigmatizado por los interlocutores institucionales. Este es un espacio importante a suplir por parte de la cooperación internacional. El cuello de botella fundamental que deben resolver las instituciones gubernamentales, los partidos políticos y las organizaciones de la sociedad civil consiste en que la información sobre las negociaciones y sobre las opciones políticas de la negociación no trascienden el estrecho marco de los funcionarios públicos vinculados a las negociaciones, los empresarios nacionales más vinculados al comercio exterior y las propias empresas transnacionales.

Notas

- (1) Los productos más atractivos parecen ser ciertos textiles y confecciones, calzado, petróleo y derivados, relojes y partes para relojes, manufacturas de cuero y atún empacado al vacío. La lista de productos nuevos ATPDEA puede consultarse en la página del Ministerio de Comercio Exterior, www.mincomex.gov.co
- (2) Ese es el argumento de Alberto Carrasquilla, actual Viceministro Técnico Hacienda de la administración del presidente Uribe. El Tiempo del 27 de febrero, 8 de agosto y 14 de noviembre del 2001, y de César Gaviria el 6 de noviembre de 2001 en el mismo diario. En este sentido argumenta también Juan José Echavarría.

Bibliografía

- CEPAL (2002), Globalización y desarrollo, LG/G.2157(SES.29/3), 6 al 10 de mayo de 2002, Vigésimo noveno periodo de sesiones, Brasilia, Brasil.
- FAZIO VENGOA, Hugo (2002), El mundo después del 11 de septiembre, IEPRI - Alfaomega, Bogotá.
- GARAY, Luis Jorge (2002), Colombia: entre la exclusión social y el desarrollo. Propuestas para la transición al Estado Social de Derecho, Contraloría General de la República, Bogotá.
- GARAY, Luis Jorge y Antoni ESTEVADEORDAL (1996), "Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas", en Krugman, et. al., Las Américas. Integración económica en Perspectiva, DNP - Banco Interamericano de Desarrollo, Bogotá.
- GRABENDORFF, Wolf (2002), "Perspectivas de una integración política de América del Sur", en Revista Nueva Sociedad, No 177, Caracas.
- KRUGMAN, Paul (1996), Acuerdos comerciales e integración regional, en Las Américas: Integración económica en perspectiva, DNP-BID, Bogotá.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA (2002), Política Nacional para la Productividad y Competitividad, VI Encuentro Para la Productividad y la Competitividad, marzo, Santa Marta.
- OCAMPO, José Antonio (2001), El proceso de inserción internacional de América Latina y el Caribe, Documento presentado en la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes en el foro "La internacionalización de empresas colombianas", mayo 16-17. Tomado de www.semana.com el 19 de mayo de 2001.
- PULECIO, Jorge Reinol (2002), "El ALCA: algo más que libre comercio en las Américas", en Revista Acuerdo.Com, FENACOM, Año 1, No. 1, Bogotá

Jorge R. Pulecio

Economista, Profesor Asociado del Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (IEPRI) de la Universidad Nacional de Colombia.

Email:
fescol@fescol.org.co

*Este trabajo fue originalmente publicado en la serie Estudios sobre el ALCA de la Fundación Friedrich Ebert. El editor agradece a Wolf Grabendorf de FESCOL por la autorización dada para la publicación de este ensayo.

Fecha de recepción:
Abril 2003
Fecha de aceptación definitiva:
Mayo 2003