



REFLEXIONES DESDE LA UNIVERSIDAD EL BOSQUE ACERCA DEL TLC Y LA PYME

Antonio Jose Sánchez M.¹

RESUMEN

Se plantea en el presente documento cómo el Tratado de Libre Comercio tendrá efectos muy profundos tanto desde el punto de vista institucional, como sobre las estructuras comerciales y económicas de nuestro País, lo que necesariamente obligará a un replanteamiento tanto de nuestra pequeña y mediana empresa como de la gran empresa.

Se presenta una definición del Tratado de Libre Comercio como una reiteración agravada con respecto a los acuerdos de la OMC, en especial en lo atinente a la liberalización de factores y no como un esquema de integración profunda y simétrica que conduzca a una armonización de políticas, a una política externa con relación a terceros, a un mercado común, y mucho menos a una posibilidad de definición de fondos estructurales orientados a solucionar la brecha que se creará por las diferencias en los niveles de desarrollo de las economías.

Se resumen algunos de los efectos posibles como producto de la liberalización de mercancías sobre la industria en general y sobre la PyME en particular, tomando como fundamento de análisis los avances de lo multilateral y de otros acuerdos recientemente firmados por los EE.UU. Se plantean algunas reflexiones acerca de un Tratado que puede ser más un contrato de adhesión. Esto porque en esos Tratados se enfatiza la liberalización de los mercados, pero con profundas asimetrías a favor de los EE. UU., lo que conduciría a graves desequilibrios sociales, económicos y culturales y no permitiría la creación de una sociedad más justa y equitativa siguiendo los postulados de la economía social de mercado.

Palabras Claves: Tratado de Libre Comercio, Economía social de mercado, Pequeña y Mediana Empresa.

¹ Economista de la Universidad Javeriana, Licenciado en Filosofía y Letras, Especialista en Física y Especialista en Pedagogía de la Universidad Javeriana, Especialista en Planeación y Desarrollo Organizacional de Rochester University y de NTL de Washington, USA. Diplomado en Investigación Social y cursando estudios de Doctorado en Ciencias de la Educación en la UNED, España. Profesor Universitario, Empresario y Consultor.



ABSTRACT

Considers the present document how the Free Trade Agreement will as much have effect very deep from the institutional and democratic point of view, like on the commercial and economic structures of our Country, which necessarily will force to a reframing as much of our small and medium company like of the great company.

A characterization of the Treaty like a deepening of the OMC takes place, in the relevant to the liberalization of factors and not like the definition of a scheme of deep and symmetrical integration that leads to a harmonization of policies, an external policy in relation to third, a common market, and much except a possibility of definition of structural bottoms that are oriented to solve the breach that will be created by the differences in the levels of development of the economies.

Some of the possible effects like product of the liberalization of merchandise are transformed on the industry in general and the PyME in individual, taking as foundation of analysis the advances of the multilateral thing and in other agreements recently signed by the U.S.A.. consider some reflections about a Treaty that can be plus a Contract of Adhesion. This because in those Treaties the liberalization of the markets is prioritized, but with deep asymmetries in favor of the EE. UU., which would lead to serious social imbalances and it would not allow the creation of one more a righter and equitable society following the postulates of the social economy of market.

Key Words: Free Trade Agreement, Social Economy of Market, Small and Medium Company

INTRODUCCIÓN

"Si vamos a abordar las legítimas preocupaciones de quienes han expresado su malestar en la globalización, si vamos a hacer que la globalización funcione para los miles de millones de personas para las que aún no ha funcionado, si vamos a lograr una globalización de rostro humano, entonces debemos alzar nuestras voces. No podemos ni debemos, quedarnos al margen" (Stiglitz, 2003). Cuando se trata de elegir el orden económico apropiado para una nación los líderes políticos se enfrentan normalmente con el problema de la incompatibilidad entre las metas de carácter económico y social. El enfoque de libre mercado, del tipo *laissez-faire* neocapitalista, implica altos costos sociales y el enfoque de planificación central altos niveles de ineficiencia en la economía. Por esta razón un orden económico que combine las ventajas de los enfoques antes mencionados puede resultar conveniente para generar crecimiento económico sin causar el empobrecimiento de la po-

blación. Bajo el orden de la economía social de mercado el Estado interviene sólo lo estrictamente necesario en las actividades de tipo económico y otorga una alta prioridad a los asuntos de carácter social. A nivel económico el Estado se ocupa de garantizar el correcto funcionamiento del mercado a través del orden monetario y del orden de competencia y a nivel social procura que todos los ciudadanos participen en el desarrollo económico mediante una política social y redistributiva. De esta manera se abren amplios espacios a la iniciativa privada lo cual favorece la creación de empresas eficientes y productivas.

POSTULADOS Y PROGRAMA DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO

La economía social de mercado busca combinar la eficiencia de la iniciativa privada y del mecanismo del mercado con la conciliación social que el socialismo pretende realizar. Luego de la Segunda Guerra Mundial la planificación central de la economía intro-



ducida por el gobierno nacionalsocialista, se mostraba cada vez más como un fracaso. Como tercer camino entre el liberalismo del *laissez-faire* y la planificación central de la economía, Alemania Occidental eligió la economía social de mercado teniendo parcialmente en cuenta la advertencia del economista norteamericano Galbraith², quien declaró en 1948, poco tiempo antes de la reforma monetaria y económica en Alemania Occidental, "que nunca ha existido la menor posibilidad de poder lograr una rápida recuperación de la economía mediante la eliminación de todas las intervenciones estatales".

En la primera etapa de transición, los países europeos lograron igualmente fijarse un objetivo: alcanzar los niveles de desarrollo económico y social de países industrializados y fijaron un estándar o punto de referencia al final de la primera fase del proceso. Para el caso europeo la vinculación a la Comunidad Económica fue considerado su punto de referencia para la culminación de la primera etapa. La adaptación del sistema se manifestó en reformas estructurales que permitieron la expansión progresiva del comercio, la reorientación geográfica del mismo a través de acuerdos regionales, la internacionalización de las finanzas, y reformas al sector empresarial que introdujeron la disciplina financiera, el desarrollo de la PYME y la reestructuración empresarial.

Algo interesante se plantea con posterioridad a este logro: la segunda etapa de transición, dirigida en hacer de esas nuevas economías, mercados eficientes. Cinco elementos son identificados como necesarios para alcanzar la meta, todos ellos relacionados con los principios de "la economía social de mercado":

Cambio del rol del gobierno: No significando la simple exclusión del mismo de la dirección de la actividad económica sino su conversión en plataforma animadora de los mercados, factor para la corrección de sus fallas, promotor y garante de la competencia y del desarrollo del sector privado.

Continuación de las reformas al sector empresarial y en particular la promoción de las PYME y su desarrollo como componentes vitales y dinámicas de la economía de mercado ya que generan más de la mitad de los bienes terminados y de los puestos de trabajo, estando concentradas en las actividades de manufactura y servicios.

En esta segunda fase de transición las PYME constituyen el vehículo ideal para la promoción de la economía y el desarrollo social. El crecimiento del sector ha sido evidente en los últimos años pero debe subrayarse sobre todo la capacidad de las mismas para superar las barreras que se imponen a los emprendedores

El desarrollo del Talento Humano. Si bien las economías del Este de Europa contaban con mano de obra altamente capacitada y una base establecida para el desarrollo de actividades de investigación y desarrollo de gran envergadura, las características y orientaciones de tal educación diferían substancialmente de las de las economías de mercado. El nivel en matemáticas y ciencias era notable, pero el interés en la educación superior era mínimo y los profesionales en las áreas económicas, jurídicas y empresariales muy deficientes. Aunque los países exsocialistas contaban con grupos de investigadores de connotada experiencia, sus relaciones con el sector privado eran escasas ya que la investigación era financiada en su totalidad por el Estado. Para continuar el proceso de consolidación de sectores estratégicos y el avance en la competitividad, buscando garantizar la inserción de estas economías en el mercado mundial, pese al nivel educativo medio relativamente aventajado, se juzgó imprescindible un ejercicio de profundización en la formación de talento humano.

Mejoramiento de la infraestructura física: En abono de tesis bien conocidas en la teoría económica, el desarrollo empresarial europeo refrenda la importancia de la infraestructura en la dotación básica de factores

² J. K. Galbraith, *The German Economy*. En: S. E. Harris (Ed.), *Foreign Economic Policy for the United States*, Cambridge/Mass. 1948, pg. 262.



competitivos. Todo ello, se inscribe en la construcción de auténticos sistemas territoriales de promoción competitiva.

La reducción de la pobreza y la desigualdad en el ingreso: Colocando al gobierno como elemento subsidiario en la atención de los más necesitados y en la solución de problemas estructurales que impiden el acceso de algunos al sistema, la economía europea no desdeña en ninguna circunstancia los esfuerzos a favor de la equidad.

LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO Y LA PYME

Múltiples interrogantes surgen sobre los beneficios y costos reales que representa la liberalización de los mercados para los países pobres y en vía de desarrollo. Es imposible seguir ocultando los alarmantes incrementos de la pobreza y de la desigualdad, el debilitamiento de las estructuras productivas en gran parte del globo excepto en algunas zonas en donde se concentran la tecnología y el conocimiento.

Tampoco puede minimizarse el impacto de un proteccionismo irracional a sectores económicos en mercados de países con alta capacidad adquisitiva, lo cual contrasta con la creciente y no planeada liberalización de las economías del sur. Estas situaciones no son ajenas al caso colombiano, por ello, el conjunto de los sectores y actores afectados por las decisiones de las políticas industrial y comercial, es el llamado a poner sobre la mesa de discusión la pertinencia de conceptos y lineamientos de política pública.

En estos contextos y desde diferentes instancias, (Estados, Organismos Multilaterales, ONG, Academia), se aboga por el rescate de los principios básicos de la economía social de mercado, como los grandes ejes de un movimiento en procura de una globalización incluyente y menos injusta.

Una visión progresista y contemporánea sobre las PYME dentro del prospecto competitivo, coloca a este sector como actor principal para retomar el enfoque del pensamien-

to social demócrata: Optimo balance social, creación de nuevas plazas de trabajo con menos inversión, flexibilidad y adaptación rápida a las necesidades de los mercados internacionales, posicionamiento en nichos de menor vulnerabilidad, distribución social del capital, innovación, versatilidad, articulación intra-sectorial y constante generación de emprendedores, son algunos de los valores que se conjugan eficazmente con los principios de responsabilidad individual, solidaridad y subsidiariedad.

La responsabilidad individual vista como el máximo rendimiento del ciudadano que vemos plasmado en el esfuerzo diario y el compromiso de cada emprendedor PYME con su proyecto productivo. Responsabilidad individual que se fortalece cuando el Estado considera las limitaciones de algunos miembros de la sociedad, para acceder a factores como la educación, la salud y bienestar económico, aspectos que inciden en forma decisiva en su compromiso con el entorno.

La solidaridad entendida como el compromiso de los diversos actores económicos con el bienestar, buscando niveles óptimos de aporte e interrelación, que eviten beneficiar a aquellos actores que se favorecen de la inversión que otros hacen en la construcción del entorno social y económico.

La subsidiariedad en la actuación del Estado, con el fin de proteger eficazmente la competencia garantizada con un marco regulatorio, reconociendo en la PYME un rol innovador y dinamizador. En este sentido el Estado le fija prioridades al sistema competitivo no solo en el ámbito económico (Liberalización, créditos, Inversión Extranjera Directa) sino en elementos institucionales, sociales y psicológicos que han sido determinantes para la reconstrucción económica de naciones lastimadas por conflictos (capacitación, desarrollo tecnológico, asesoría técnica y administrativa, fomento al emprendimiento). La subsidiariedad significa la actuación del Estado y los actores sociales en presencia de fallas inocultables del mercado.

“Elevar la competitividad de las PYME es la única estrategia y política pública de mer-



cado a la que no pueden renunciar las economías emergentes, pero sólo puede materializarse en un Estado con poder de convicción y capacidad de ejecución, que diseña e implementa leyes y normas eficientes y que impide el abuso del poder en sus diferentes órdenes. Un Estado en el que la competencia y la seguridad social están garantizadas”³.

¿EL COMERCIO INTERNACIONAL ESTIMULA O RETRASA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO?

Existe igualmente, en éste momento, un debate aún inconcluso que busca definir si el mayor comercio y la creciente globalización, apoyan o retrasan el crecimiento económico⁴. Una vertiente de pensamiento económico sostiene que las evidencias muestran que a una mayor globalización de los intercambios comerciales acentúa el rezago económico y social. Por el contrario, otra vertiente de la opinión económica sostiene exactamente lo contrario. Afirma que los países que más dinámicamente han crecido en las últimas décadas son precisamente aquellos que han fortalecido su sector exportador e incrementado los intercambios comerciales con el resto del mundo. El debate está aún inconcluso, las cifras disponibles no confirman definitivamente la validez de una de estas teorías.

Las cifras disponibles, por ejemplo, en diversos estudios del Banco Mundial se inclinan a favor de la segunda hipótesis⁵. Pero naturalmente existen numerosas cifras y análisis estadísticos que intentan demostrar lo contrario, es decir, que períodos de apertura económica han coincidido con épocas de rezagos en el crecimiento económico, o de deterioro en los indicadores de la distribución del ingreso. Y se cita con frecuencia las cifras de América Latina para las décadas de los 80 y 90, años que, evidentemente, coinciden con una época de mayor aper-

tura económica- sobre todo comercial-, y con deterioro en indicadores de lucha contra la pobreza y de crecimiento económico.

Los efectos que tienen los tratados de libre comercio, asunto que está bastante bien documentado en la literatura actual, es el de que su efecto económico no es equilibrado ni sectorialmente ni regionalmente y tiende a consolidar las economías de enclave. Y por lo tanto tienden a profundizar los desequilibrios sectoriales y regionales⁶. Se hacen indispensables medidas compensatorias- implementadas a nivel nacional- para contrarrestar esta tendencia hacia la consolidación de desequilibrios regionales.

Consideramos que de los estudios disponibles se concluye que: a) Existe en el mundo actualmente una corriente generalizada y creciente hacia una mayor liberación del comercio. Todavía adolece de muchas imperfecciones ésta liberalización. Existen también conflictos inmensos aún sin resolver, como el de los subsidios otorgados a la agricultura por los Estados Unidos y Europa. b) De una liberalización a través de mecanismos multilaterales estilo bloques económicos como la Unión Europea se está pasando a dar énfasis a la liberalización a través de tratados bilaterales de libre comercio. c) Una buena porción de la geopolítica contemporánea gira en torno al comercio y a su liberación. La época de la guerra fría estuvo marcada por las estrategias militares y armamentistas. Ahora hemos pasado a una geopolítica en la que juega un papel creciente la liberación del comercio como arma diplomática. d) Un tratado de libre comercio no es una condición suficiente ni para asegurar el desarrollo económico en un país ni para lograr una mejor distribución del ingreso y de la riqueza. Bien manejado puede ser una política complementaria que ayude a las otras políticas que siguen siendo responsabilidad exclusiva de cada gobierno. Un

³ Pinto, Juan Alfredo, Del ALCA lighth al ALCA anoréxico. Portafolio. Bogotá. Noviembre. 2003.

⁴ Krugman, Paul. Internacionalismo pop. Editorial Norma, Bogotá, 1989.

⁵ Perry, Guillermo, Lecciones del Nafta para América Latina, presentada en el foro sobre el ALCA. El Tiempo-Portafolio, Bogotá, Septiembre 3003.

⁶ Perry, Ibidem

tratado de libre comercio no puede entenderse como un plan de desarrollo, como con imprecisión lo denominó recientemente un funcionario gubernamental colombiano. Un TLC bien negociado puede ser, sin embargo, una pieza muy útil al desarrollo económico y social. e) Aunque existe una controversia en este momento sobre si la liberación del comercio apoya o retrasa el desarrollo económico y social, puede decirse que la evidencia más confiable se inclina en la dirección de comprobar que no siempre a mayor liberación del comercio mayor crecimiento económico. Cuando la liberación del comercio coincide con políticas macroeconómicas desacertadas, con fenómenos inflacionarios; o cuando no existen simultáneamente políticas compensatorias en lo social, la liberación del comercio hace más grave la situación y de ninguna manera puede subsanar la ausencia de estas políticas o los errores cometidos en el recetario interno de cada país. f) Por último: estudios recientes muestran que un TLC, en principio, acentúa los desequilibrios regionales y sectoriales al interior del país. Por lo tanto se hace necesario poner en marcha medidas de desarrollo sectorial y regional compensatorio que atenuen los efectos concentradores propios de un tratado de libre comercio.

En conclusión, los TLC no son una panacea ni un sustituto a las buenas políticas nacionales; pero sí resultan convenientes cuando un país quiere de manera planeada integrarse con el resto del mundo practicando internamente políticas económicas y sociales acertadas.

¿DEBE ENTRAR COLOMBIA EN UN TLC CON EE. UU.?

Durante el último año, en Colombia, ha tenido lugar un interesante debate académico, político y empresarial, en el que básicamente se discutía la siguiente cuestión: ¿Debe entrar Colombia o no en un TLC con los Estados Unidos?

En cierta manera este debate se ha frustrado cuando se tomó la decisión de iniciar las negociaciones entre Colombia y los Estados

Unidos. Ya la discusión en el terreno práctico no es la de si debemos firmar o no un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos: Terminadas las poco alentadoras séptima ronda en Cartagena, octava en Estados Unidos, la que se efectuó en Lima y la más reciente en Miami el asunto fundamental es: ¿Cómo negociar un buen tratado de libre comercio con los Estados Unidos?, ¿Es esto posible? ¿Qué mensaje nos dan los Tratados recientemente firmados por los EE.UU.? ¿Cuáles son los temas especialmente sensibles en los que los negociadores deben tener mucho cuidado? ¿Cómo lograr que este acuerdo de libre comercio se convierta en un mecanismo de oportunidades y no solamente en una trampa para la industria y para el empleo colombiano? Tales son algunos de los nuevos interrogantes que desde hace unos meses están sobre el tapete.

Para nadie es un secreto cómo el Tratado de Libre Comercio, tendrá profundos efectos tanto desde el punto de vista institucional y democrático, como sobre las estructuras productivas de nuestro país, lo que obligará a un replanteamiento de las políticas de desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

Para desarrollar este aspecto vamos a definir el posible Tratado de Libre Comercio como una reiteración de lo tratado en la OMC, pero sólo en lo atinente a la liberalización de factores (mercancías, inversiones, servicios más no personas), con la definición de disciplinas que lo regirán y no como la definición de "un esquema de integración profunda que conduzca a una armonía de políticas, un mercado común, una política externa con relación a terceros y, mucho menos, una posibilidad de definición de fondos estructurales que se orienten a solucionar la brecha que se creará por las diferencias en los niveles de desarrollo de las economías" (Mendoza, 2004).

Se sintetizan a continuación los posibles efectos que podrían darse, como producto de la liberalización de mercancías, sobre la industria en general y la PyME, tanto en lo arancelario como en las disciplinas y las medidas no arancelarias, tomando como



base los avances de lo multilateral, otros acuerdos firmados del mismo tenor y las preferencias unilaterales⁷.

De todo esto se concluye que en tales Tratados se prioriza la liberalización de los mercados, pero con profundas asimetrías a favor de los Estados Unidos, lo que no permitirá el necesario equilibrio con lo social y por tanto no se cumplirían ni de lejos los postulados de la economía social de mercado.

El debate sobre la conveniencia o no de realizar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos ha estado y continua profundamente ideologizado entre los partidarios a ultranza de la apertura de nuestros mercados, que pretenden lograr por este medio la denominada seguridad jurídica, con el objeto de hacer irreversibles las reformas en lo comercial y, de otra parte, aquellos que se oponen a toda forma de globalización comercial e inclusive se han opuesto a otras formas de integración que correspondían a los ideales de integración latinoamericana.

Consideramos que en los Tratados de Libre Comercio propuestos por los Estados Unidos, nada de la teoría económica y de las concepciones extremas mencionadas tiene sentido como un todo, puesto que confluyen en algunos casos aspectos puros de libre circulación de factores, en otros liberalización de los mecanismos cuantitativos pero con la existencia de barreras cualitativas o no arancelarias, legislaciones asimétricas e, inclusive, excepciones que desvirtúan una propuesta integral de libre cambio lo que, además, se refuerza por la falta de definición de normas de competencia adecuadas⁸.

Más bien lo que existen son condiciones de competencia imperfecta que favorecen a los que dominan las estructuras de los mercados y, por lo tanto, el resultado de cualquier negociación será, sin duda, una mayor con-

centración y centralización del capital, aunque se puedan producir unas aparentes mayores tasas de crecimiento. Todo lo anterior, debe ser evaluado de acuerdo con los efectos que un esquema como el expuesto provocaría sobre el empleo, el bienestar y la calidad de vida de la población.

"Es en el contexto descrito, en el cual deben ser analizados los efectos del Tratado de Libre Comercio, donde una buena teoría reemplazará, sin duda, unas mediciones econométricas y cuantitativas, que parten en muchos casos de modelos que niegan la realidad de los mercados, de las instituciones, de las legislaciones, e inclusive, de los dominantes de las condiciones de competencia imperfecta"⁹.

Por lo tanto nos detendremos a reflexionar lo que a nuestro parecer constituye el marco general del Tratado de Libre Comercio a realizarse, el que a la luz de las experiencias que se han producido con otros países latinoamericanos en las diferentes negociaciones bilaterales o multilaterales, parecería absolutamente predecible en cuanto a sus alcances, la arquitectura y los resultados de negociación. Más adelante nos detendremos a mirar los márgenes que esta negociación posiblemente nos permita y sus implicaciones en el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa.

Se pregunta el profesor Umaña Mendoza acerca de "¿cuál es el marco geocomercial en el que se insertará la pequeña y mediana empresa colombiana al priorizarse una estrategia bilateral con los Estados Unidos?". Y se responde: "Para ello es necesario analizar lo que está ocurriendo en los ámbitos: multilateral, plurilateral, bilateral, e inclusive unilateral".

La situación es bastante confusa en lo multilateral. En efecto, es bueno recordar cómo al terminar la segunda guerra mundial, al

⁷ Comunidad Andina de Naciones CAN. Conclusiones y Recomendaciones del Cuarto Comité Subregional de la Pequeña y Mediana Industria, Lima, 18 de octubre de 2004.

⁸ Umaña Mendoza, Darío Germán. El tratado de libre comercio y la pequeña y mediana Industria. Redefinición de políticas estructurales Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, 2004.

⁹ Umaña Mendoza, Darío Germán. Ibid.



tiempo que se crearon el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, también se intentó constituir la Organización Internacional del Comercio, OIC, lo cual no fue posible debido a que algunos congresos nacionales, en particular el de los Estados Unidos, se negaron a ratificarla. Se evolucionó entonces hacia el Acuerdo General de Aranceles y Tarifas Gatt, que sirvió como instrumento normativo pero no vinculante para regular el comercio mundial, especialmente el comercio de bienes. La Organización Mundial del Comercio, OMC –sucesora del Gatt de 1947– nace en 1995, en el marco de la Ronda Uruguay.

Al final de la Ronda Uruguay no sólo se habían hecho avances en materia de liberalización de las mercancías sino que se habían logrado acuerdos sobre servicios, propiedad intelectual e inversiones, y algunos acuerdos plurilaterales –como el de compras estatales– y se había aprobado un complejo sistema vinculante, para solucionar diferencias, así como un marco institucional administrativo de los acuerdos.

En la actualidad en la OMC, se pretende avanzar en temas sensibles, los cuales producen conflictos cada vez más álgidos. El fracaso de la reunión de Cancún obedeció ante todo a las profundas diferencias entre los intereses de los países desarrollados y los países en vías de desarrollo en torno a la agricultura, que además se opusieron firmemente a un acuerdo sobre los “temas de Singapur” (inversiones, políticas de competencia, contratación pública, transparencia y facilitación del comercio).

En el ámbito plurilateral, Colombia participa en el proyecto de Acuerdo sobre el Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, que no es más que un desarrollo de los temas que no se negociaron en la OMC y que han hecho crisis en Cancún. En el ALCA también se incluyen las relaciones entre comercio, aspectos laborales y medio ambiente.

Este Acuerdo está en problemas y su alcance, en caso de que se cumpla el plazo límite, será mucho menor de lo que se pensaba inicialmente: la creación de un área de libre comercio en las Américas, sin ninguna restricción. Estos problemas son los mismos que llevaron al fracaso de la reunión de Cancún: la negativa de los países desarrollados a tratar el tema agrícola en lo que se refiere al apoyo interno, a las medidas de efecto equivalente y a los temas sanitarios; y las limitaciones que impuso el Congreso norteamericano para avanzar en la negociación de normas antidumping y de normas de competencia. Además, varios otros países, especialmente de Brasil y Argentina, que forman parte del MERCOSUR, son renuentes a ir más allá de las normas establecidas por la OMC en temas como los de propiedad intelectual, servicios, inversiones, compras estatales y solución de controversias– y a incluir en las negociaciones comerciales lo relativo al nexo entre el comercio y las esferas laboral y ambiental¹⁰.

Como consecuencia de lo anterior la estrategia alternativa norteamericana en el ámbito multilateral y plurilateral es la de establecer acuerdos bilaterales. Robert B. Zoellick, el negociador norteamericano expuso en agosto de 2003 la Agenda Comercial de su país y manifestó la intención de abandonar la estrategia multilateral: “Cualquier decisión de la OMC requiere un consenso entre sus 144 miembros. Cualquier país (por cualquier razón política o económica) puede paralizar la Agenda de Doha. No aceptaremos pasivamente un veto al avance de Estados Unidos hacia la apertura de mercados. Deseamos alentar a los reformadores que favorecen el libre comercio. Si otros no desean avanzar, Estados Unidos avanzará con aquellos que sí lo desean. Ha llegado el momento de que otros nos digan cuando estén listos para abrir sus mercados, de que presenten propuestas para la liberalización y equiparar sus críticas con su compromiso.”

¹⁰ Mosquera Mesa, Ricardo. Globalización y ALCA. América para los americanos. 2ª edición. Universidad Nacional, Bogotá, 2004.



¿ES EL TLC UN ACUERDO DE ADHESIÓN?

La firma del TLC podría convertirse en un acuerdo de adhesión a los tratados comerciales que los Estados Unidos ya han firmado con el resto de Latinoamérica. "La dependencia de la política de seguridad democrática del gobierno colombiano es una espada de Damocles que cobra vida y respira en la nuca de los negociadores".

En el contexto que hemos descrito, ante las dificultades de la OMC, el ALCA, la Comunidad Andina y los limitados alcances del Acuerdo de la Comunidad Andina con MERCOSUR, el gran reto que enfrentará Colombia en materia de política comercial en este año 2005 es la negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, cuya octava ronda ya concluyó sin pena ni gloria, y parece que la novena va a seguir el mismo sendero, acogiendo plenamente la estrategia del bilateralismo.

El Atpdea o el Atpa es un esquema unilateral producto de la aplicación de responsabilidad compartida en la lucha contra el flagelo universal de las drogas y no constituye un acuerdo de integración. No obstante, al proponerse una negociación de libre comercio, bien sea en el ámbito del ALCA o de tratados o convenios bilaterales, su naturaleza se modifica y los principios básicos de corresponsabilidad y de solidaridad son sustituidos por el de reciprocidad. Cabe preguntar entonces, ¿qué exigirá el país en lo que se refiere a la corresponsabilidad?

En segundo término, al dar prioridad a las relaciones con los Estados Unidos, es necesario preguntar si se deben abandonar otras estrategias de integración económica o impulsar una integración más amplia a la economía mundial, no sólo con la Comunidad Andina, Suramérica, Centroamérica y Canadá sino también con la Unión Europea y los países de Asia-Pacífico.

Hasta ahora, la respuesta simple ha sido profundizar en el bilateralismo con los Estados Unidos. Parecería que la estrategia consiste en consolidar la apertura, incluyendo todo

aquello que los países en desarrollo no han negociado en la OMC, incorporando los temas laborales y ambientales relacionados con el comercio. De modo que la justificación real de este acuerdo bilateral es la profundización y la seguridad jurídica (supranacionalidad) y no el argumento simplista de la finalización de las preferencias del Atpdea en 2005, razón que no parece justificarlo. Infortunadamente, como lo subraya Umaña Mendoza, los aspectos que los Estados Unidos no han consolidado en el ámbito multilateral no se negocian, con la excepción de los aranceles que en ese país son ya de por sí bastante bajos.

El acuerdo bilateral hará irreversible la apertura comercial unilateral de Colombia en el siglo XXI. Parecería obvio que el desarrollo del contexto geocomercial expuesto, así como la estrategia bilateral, limitará las posibilidades de desarrollo para la pequeña y la mediana industria y obligará a definir nuevas orientaciones en esa estrategia y, por lo tanto, a preguntarse acerca de cuáles son los mecanismos de fomento que serán posibles y no solo deseables.

La dicotomía para la política comercial colombiana se encuentra en lo esencial en la decisión de continuar la inserción en la economía global mediante acuerdos de libre comercio que son simplemente profundizaciones de la OMC o, por el contrario, participar en el desarrollo de un mercado común latinoamericano, profundizando en principio sus relaciones con la Comunidad Andina.

El examen de esa dicotomía, nos permite analizar cuál será el desarrollo de las instituciones en un contexto ampliado en el que se suscriban convenios con carácter supranacional.

Colombia participa en la OMC, la cual desde el punto de vista institucional, es una organización interestatal. Las decisiones son adoptadas por el conjunto de los países miembros, normalmente por consenso. No obstante, también se puede recurrir a la votación por mayoría, aunque este sistema nunca se ha utilizado en la OMC y sólo se



empleó en contadas ocasiones en el Gatt, su predecesor. Los Acuerdos de la OMC han sido ratificados por los parlamentos de todos los miembros.

Es decir, desde el punto de vista institucional, la OMC es una organización interestatal que sirve de marco supranacional para establecer las condiciones en materia comercial. Aunque en la aprobación participan los parlamentos y los órganos jurisdiccionales de los Países Miembros, en la negociación y el control de los Tratados únicamente participan los ejecutivos; la sociedad civil, mediante las organizaciones no gubernamentales actúa paralelamente, aunque existen algunos esfuerzos para integrarla.

En la OMC es posible avanzar por grupos de países mediante los acuerdos de integración, con base en las excepciones a las cláusulas de la nación más favorecida y al trato nacional. En ese marco se desarrollan los mercados comunes y de zonas de libre comercio totales o parciales.

Colombia es miembro de un acuerdo de integración que busca constituir un mercado común –la Comunidad Andina– y de zonas de libre comercio parciales con otros países de Latinoamérica (ALADI). Es uno de los países que está negociando el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas y ha iniciado negociaciones, junto con otros países andinos, Perú y Ecuador, para un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica.

Los mercados comunes que tienen la aspiración de convertirse en uniones económicas y monetarias, y mantener como una política exterior conjunta, tienen cuatro características básicas: armonizar las políticas internas, liberalizar los factores, la negociación conjunta con terceros, y la búsqueda de la equidad y el equilibrio en sus resultados.

La armonización de políticas se orienta fundamentalmente a perfeccionar la unión aduanera, a un régimen común de inversiones y de capitales, de servicios, de propiedad intelectual, de competencia, de circulación de personas, de convergencia macroeconómica y de normas

relacionadas de negociación con terceros países. La liberalización total de factores en el territorio común implica la libre circulación, sin ninguna restricción, de bienes, capitales, servicios y personas. Por ahora, poco se menciona la necesidad de una profundización en la unión política y monetaria. La definición de parámetros comunes para negociar con terceros no solo está limitada a los aspectos económicos y comerciales sino que abarca la política exterior común, que consiste en llevar posiciones concertadas a los diferentes foros internacionales y a las instituciones multilaterales.

Por último, como cuestión de principio, en todos los mercados comunes se postula la necesidad de lograr el equilibrio y la equidad en los resultados de los acuerdos de integración y, por tanto, se busca un trato especial y diferenciado de acuerdo con el grado de desarrollo de los países participantes. Además, se diseñan y emplean mecanismos estructurales que contribuyan a lograr estos objetivos.

En este marco descrito, puramente teórico y con avances modestos hasta ahora, se inserta la Comunidad Andina, como alternativa temporal para llegar al objetivo de un mercado común latinoamericano.

En el otro extremo se encuentra el modelo de zonas de libre comercio. En este caso no se busca la armonización de políticas, sino generar un statu quo en materia de liberalización de bienes, servicios, capitales, personas y normativas de control.

En esta forma de integración se propone una liberalización total de factores, con excepción del trabajo, manteniendo o profundizando las normas multilaterales. No es casual entonces que los principios rectores de estos acuerdos correspondan a los de la OMC, a los que se añade un plus. Sin embargo, no se contempla nada referente a las negociaciones relación con terceros ni a política comercial ni, en general, a una política exterior común.

Tampoco hasta ahora se plantea el diseño y aplicación de fondos estructurales que respondan a los efectos que sobre las estructuras productivas y el empleo, se produzcan



por la aplicación de los acuerdos derivados de las diferencias en los tamaños y niveles de desarrollo de los países que en ellos participan. Lo que se proponen son los mismos mecanismos de cooperación bilateral que son escasos y como la historia lo demuestra poco efectivos para el desarrollo de la competitividad y el crecimiento de, por ejemplo, la pequeña y la mediana industria.

¿Qué estructura institucional se espera que tengan el ALCA y los tratados de libre comercio con los Estados Unidos? En las negociaciones hay una intensa participación de los poderes ejecutivos y de sus representantes. El conjunto de reglas que se apruebe será en general estático y el papel del órgano ejecutivo se limitará a evaluar y administrar.

El poder legislativo, junto con los parlamentos nacionales, podrá aprobar o reprobar los resultados de la negociación entre los ejecutivos. Es decir, decidir si se permanece en el ALCA y el TLC, sin cambiar nada.

En la esfera jurisdiccional se tiende a emplear tribunales de arbitramento internacionales, en desmedro del poder judicial de cada país, después de cumplir ciertos procedimientos formales, para resolver las controversias en los casos en que intervenga capital externo, surjan conflictos comerciales o de interpretación de las normas negociadas en el ALCA o el TLC. También se propone emplear paneles como los del Gatt, que a diferencia de los de la OMC, no tendrían carácter vinculante. Esta es la base de la seguridad jurídica de esos acuerdos: justicia privada en vez de tribunales supranacionales.

En el campo financiero se aprobó un programa de cooperación hemisférica en el ALCA cuyos recursos en nada responden a la creación de posibles fondos estructurales que correspondan a una respuesta a las diferencias que se generarán como resultado de la liberalización parcial de factores entre países de marcadas diferencias en los niveles de desarrollo. Por supuesto, en el TLC, no es de esperar que existan fondos de este tenor.

Se habla mucho de mecanismos de participación de la sociedad civil. Los empresarios –importadores, exportadores o inversionistas, son consultados por los gobiernos y escuchados de acuerdo con su mayor o menor poder de cabildeo. Los trabajadores asisten para recibir cátedra sobre el avance de las negociaciones, representados por sus organizaciones, y la academia y los grupos de investigación compiten por los pocos recursos de cooperación y realizar consultorías claramente definidas por los términos de referencia diseñados por los gobiernos”.

El esquema que hemos descrito es el posible marco institucional del ALCA y del TLC. Como se puede observar, mientras que los mercados comunes constituyen una cesión supranacional de la soberanía para establecer una democracia ampliada y crear las instituciones correspondientes, en los acuerdos de libre comercio tipo “OMC plus”, la seguridad jurídica de todas las determinaciones específicas que se aprueben en los acuerdos descansará en la privatización de las instituciones.”¹¹

Es ese, entonces, el marco institucional que tendrá que enfrentar la pequeña y mediana empresa. La pregunta obvia consiste: ¿cuáles serán los grados de libertad de las instituciones para adelantar políticas de fomento a ese sector y hasta dónde el Acuerdo bilateral los limitará? Lo que es real es que institucionalmente se abandona en lo comercial una propuesta de desarrollo democrático, se debilitan las instituciones nacionales y no se fortalecen las multilaterales o plurilaterales. En general, los actores económicos se regirán por las reglas contenidas en los tratados y por los sistemas de solución de controversias que allí se determinen. La posibilidad de modificación de éstos, cuando los resultados no sean los más convenientes para el país, será mínima.

Para la pequeña y mediana industria que elabora productos manufacturados la liberalización en lo que corresponde a las mercancías, determinaría su futuro y su estruc-

¹¹ Umaña Mendoza, Dario Germán, *Ibid.*

tura. Por ello es importante plantear los principales aspectos en este tópico y lo que podrían ser las condiciones esperadas de la arquitectura del acuerdo y sus resultados.

El deseo de convertir a Colombia en un país con elevadas exportaciones, aprovechando las condiciones que se asocian a la “oferta ilimitada de mano de obra”, las cuales aumentan la competitividad de ciertos productos intensivos en tal recurso, pudo ser adecuada. Sin embargo, era necesario complementar el modelo con una serie de medidas que hicieran posible el rápido desarrollo del comercio internacional, generando valores agregados en conocimiento en los productos exportables, propiciando un adecuado funcionamiento de la infraestructura fluvial, de puertos y carreteras, reduciendo los costos de los servicios e insumos –agua, energía, gas, combustibles- y tomando medidas macroeconómicas como el adecuado manejo de la tasa de cambio y la tasa de interés, para que no obstaculizaran la producción y las exportaciones.

El país continúa sacando sus mercancías a puerto en tractomula, no cuenta con eficientes transportes fluviales o de ferrocarril, mantiene fuertes tendencias a la reevaluación y sus productos no cuentan con diferenciales de conocimiento, calidad o prestaciones que superen la competencia de otros países con oferta ilimitada de mano de obra. De esta forma -con un mercado interno contraído y sin opciones reales de crecimiento rápido de las exportaciones- las cifras continúan señalando que Colombia es una economía sin demanda agregada, deficitaria en su balanza comercial manufacturera y por lo tanto, con bajos niveles de crecimiento.

UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN PARA LA PYME EN EL MARCO DEL TLC¹²

La grave situación económico-social colombiana y su incidencia en la región deman-

dan una posición y una estrategia de la PYME en la mesa de negociación. Ignorar la importancia del sector en la solución progresiva del conflicto colombiano ó, el impacto negativo que podría generar en la sociedad colombiana y latinoamericana un TLC cargado de desequilibrios, sería una abierta irresponsabilidad.

“Por ello la PYME colombiana a través de ACOPI, se presenta en la negociación con un planteamiento serio en materia de política económica, y con una estrategia ofensiva detallada que debe ser tenida en cuenta por el grupo negociador colombiano y por el gobierno estadounidense. Colombia, a diferencia de otros países de la región, no puede darse el lujo de ignorar restricciones internas y externas que bloquean en forma reiterada el acceso de las PYME a las oportunidades de negocios que los mercados generan”¹³.

Con este objetivo se analiza el contexto que caracteriza la entrada de Colombia en esta negociación: el país hace frente a un difícil momento en sus esferas económica y social, caracterizado por niveles de desigualdad y pobreza en ascenso pese a los alentadores índices de crecimiento. La razón se ha expuesto en múltiples foros, el crecimiento no garantiza la reducción de estos indicadores, ni elimina las externalidades negativas que las brechas sociales traen consigo en un proceso de internacionalización.

Gasto público creciente y un déficit fiscal financiado por la banca comercial y multilateral, cuyos recursos no se dirigen a la inversión en sectores productivos sino al servicio de la deuda, desequilibrio en la estructura pensional y tercer puesto en Latinoamérica como país más desigual, configuran un escenario de complejidad para la negociación del TLC.

Nos diferenciamos de los países que ya han suscrito este tipo de iniciativas comerciales con EE. UU., en los motivos políticos que

¹² Pinto, Juan Alfredo, Conferencia en el Seminario sobre ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO Y TLC, Fundación Social, Bogotá, 2004

¹³ Pinto, J. A., Ibid.



movilizaron la constitución de la zona de libre comercio, pero los objetivos comerciales de EE.UU. son los mismos para todos o al menos así lo planteó el señor Zoellick ante su Congreso al momento de consolidarse el acuerdo CAFTA a finales del 2003. "Estados Unidos ha trabajado por largo tiempo en la obtención de los estándares más altos dentro del proceso de constitución de un área de libre comercio"... "Los Estados Unidos están comprometidos con la apertura de mercados alrededor del mundo, porque los agricultores americanos, trabajadores, consumidores y hombre de negocios desean vender nuestros bienes y servicios de talla mundial".

La visión desde la perspectiva oficial norteamericana es la de que CAFTA promoverá la inversión, eliminará las barreras arancelarias a los bienes y removerá barreras para el comercio de servicios; dará lugar a mayores estándares de propiedad intelectual, promoverá un marco regulatorio para la transparencia, fortalecerá las condiciones laborales y ambientales y un adecuado sistema de solución de controversias. «Gradualmente, país por país, región por región, los Estados Unidos están abriendo mercados con óptimo grado de apertura, y con TLC comprensivos que fijen la pauta»

Como resumen de su actuación Robert Zoellick cita como logros¹⁴: "Nuevas oportunidades para los trabajadores y manufactureras estadounidenses. Mas del 80 % de las exportaciones de bienes de consumo e industriales estarán libres de impuestos en forma inmediata con tarifas remanentes que serán eliminadas en los próximos 10 años. Sectores estratégicos para Estados Unidos se verán beneficiados como los productos de información tecnológica, equipo agrícola y para la construcción, productos de papel, químicos y equipo médico y científico.

Extensión de los mercados para los agricultores y rancheros americanos ya que más de la mitad de los bienes agrícolas exportables quedarán desgravados inmediatamente, las fibras y textiles estarán libres de aranceles y cuotas".

Por este motivo a veces resulta un tanto utópico pensar que se haga realidad el sueño de los PYME: "ACOPI espera que nuestro grito de victoria al finalizar el proceso de negociación sea consecuente con las demandas de los agricultores y manufactureros colombianos, así como con los profesionales y prestadores de servicios con valor agregado. Siguiendo la metodología diseñada por el Gobierno Colombiano, estamos en el estudio y complementación y en algunos casos modificación de la matriz de intereses ofensivos, tanto para acceder al mercado norteamericano como para preservar niveles de competitividad de la PYME en el mercado interno, aspecto que ACOPI considera interés ofensivo"¹⁵.

Para el sector privado es claro que Estados Unidos planteará una negociación arancelaria, mientras Colombia o al menos el trabajo del sector privado irá encaminado a lograr un acceso efectivo a ese mercado. Es decir, Colombia irá por la eliminación de normativas proteccionistas orientadas a mantener los precios al productor americano o a limitar el acceso a la competencia externa. Si la eliminación de algunas de esas restricciones no se logra, el trabajo se habrá perdido y los efectos para la economía colombiana serán devastadores.

Para ACOPI la negociación debe garantizar tanto el logro de los aspectos comerciales como la agenda interna. En este sentido es pertinente llamar la atención de nuestras instancias legislativas y del mismo Gobierno, sobre la necesidad urgente de retomar

¹⁴ Step by step, country by country, region by region, the United States is opening markets with top-notch, comprehensive FTAs that set the standard." A Free Trade Area of the Americas: Status of Negotiations and Major Policy Issues <http://bogota.usembassy.gov>

Kevin Watkins, Trade Hypocrisy: The Problem with Robert Zoellick www.opendemocracy.net, Dec. 2002.

¹⁵ Pinto, J. A. Ibid.



discusiones sobre aspectos tales como la ley 80 de 1993; las normas relacionadas con los servicios profesionales y servicios de la salud; rescatar los contenidos que ya hemos acordado a nivel internacional como el Convenio Andrés Bello y asegurar la participación de la PYME en el desarrollo de la infraestructura de servicios públicos domiciliarios.

Esa agenda interna debe verse complementada con una mesa de cooperación que refleje la real voluntad política por el equilibrio económico continental, tanto en el proceso de negociación como en la implementación de los resultados del Acuerdo; igualmente debe plantearse como el instrumento a través del cual se materializarán aspectos vitales de mencionada la agenda interna.

¿ESTAMOS ENTRANDO DE ESPALDAS AL FUTURO CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO?

En términos del comercio internacional la economía colombiana es pequeña y moderadamente abierta. La teoría de Herksher-Ohlin, de las ventajas comparativas, señala que los patrones de producción y comercio internacional dependen de la dotación relativa de los factores de producción. Durante el siglo XX, los factores productivos relativamente abundantes en el país fueron sin duda los recursos naturales y la fuerza laboral poco calificada. Las exportaciones e importaciones tradicionales reflejan esa dotación relativa: concentración en exportaciones oligoprimarias e importación de maquinaria y equipo e insumos.

Desde el punto de vista de las exportaciones con mayor valor agregado, se han creado escenarios duales: se protege a los sectores que se consideran claves para la actividad productiva, al tiempo que se aplica una baja protección o mecanismos e instrumentos que anulan la protección nominal de otros sectores que dependen de las importaciones.

La práctica proteccionista recurrente ha provocado oscilaciones igualmente recurrentes en el grado de apertura de la economía, pero la tendencia de largo plazo ha sido una inte-

gración cada vez mayor de la economía colombiana con el resto del mundo. Esa tendencia se acentuó en la década pasada, con las reformas comerciales del gobierno de Gaviria, dentro del proceso de ajuste que se impulsó en toda América Latina. Su espíritu aperturista se ve claro en la Ley 7 de 1991.

Este es el marco de la negociación del TLC con los Estados Unidos. La firma de este acuerdo comercial se ha presentado como la gran oportunidad para que el país se oriente en una senda de crecimiento y desarrollo sostenido, como una especie de fórmula infalible para mejorar el bienestar de los colombianos en muy corto plazo. Quienes así lo pregonan, callan algunos aspectos que debemos tener en cuenta para determinar la magnitud del impacto eventual de este acuerdo sobre el futuro desempeño de la economía colombiana, como lo hemos visto. Afortunadamente muchos de los aspectos que señalamos han ido apareciendo en su cruda realidad a medida que se han desarrollado las nueve rondas de negociaciones.

La pretensión de aumentar las exportaciones al mercado norteamericano mediante la diversificación, supuestamente como resultado de la firma del acuerdo, debe matizarse además por el hecho de que la fuente de crecimiento económico más importante en los Estados Unidos es el mercado doméstico y que ese inmenso mercado interno es el sustento de su estructura productiva. La tasa de penetración de las importaciones es la más baja del continente (6.8%) y, como vimos, las exportaciones colombianas tienen un alto componente de oligoprimarización, cuyo comportamiento y tendencias poco se modificarán con un tratado de libre comercio.

En materia de estructuras comerciales el panorama tampoco es claro para Colombia. Luego de varios años de intentos de integración y de acuerdos comerciales, el peso de las exportaciones primarias sigue siendo muy alto. Los esfuerzos para diversificar las exportaciones manufactureras se han apoyado en la creación de mercados mediante acuerdos comerciales y, especialmente, en la mayor la integración con la Comunidad Andina.



La relación comercial entre Colombia y Estados Unidos está signada por una estructura de las exportaciones que no se ha modificado sensiblemente en la última década, excepto por el reciente aumento de las exportaciones de textiles y vestuario, motivado por la mejora de las ventajas del Atpdea, y la reciente disminución de la demanda regional de importaciones. Las exportaciones colombianas no se dirigen a los sectores dinámicos de los Estados Unidos y, en términos generales, se concentran en minerales primarios y productos agrícolas.

Las exportaciones colombianas a sus socios comerciales de América Latina se concentran en bienes manufacturados, mientras que las exportaciones a los Estados Unidos tienen un alto nivel de concentración en bienes primarios, 80%. La diversificación de las exportaciones manufactureras se ha logrado con aquellos países que han suscrito acuerdos comerciales parciales o de zona de libre comercio con el nuestro.

Entre los sectores que han mejorado su posición exportadora se destacan los que han ganado terreno por el tratamiento preferencial de los acuerdos comerciales, especialmente la CAN (automóviles, jabones, lácteos, grasas y aceites). Los que más han desmejorado su posición en el comercio internacional son aquellos sectores que antes eran exportadores netos y pasaron a ser importadores, aunque en muchos de ellos parecen existir ventajas competitivas naturales (cestería,¹⁶ calzado, preparados de hortalizas o frutas).

Con respecto a los "nichos de comercio", los diez principales sectores exportables a los Estados Unidos corresponden a productos primarios, con alguna excepción. Y los productos que mejor posición tienen en la CAN son competidores en el comercio potencial con los Estados Unidos, a excepción de las flores, el azúcar y las prendas de vestir de punto.

La balanza comercial manufacturera del país ha sido favorable con la CAN y negativa con

los Estados Unidos. Los beneficios de las modalidades de integración comercial se han apropiado de manera sectorial. Dos factores fundamentales explican entonces la situación y la evolución del comercio colombiano en los últimos años: El proceso de apertura económica de la década de los noventa consolidó la importancia del comercio total en el PIB en niveles cercanos al 30%, pero los flujos comerciales están ligados fuertemente a la competitividad resultante de las condiciones macroeconómicas de precios relativos y de tasa de cambio y de las condiciones competitivas logradas artificialmente mediante el acceso preferencial en los acuerdos.

En cuanto al desarrollo y a los efectos sobre la estructura productiva nacional, no existe prácticamente ninguna evaluación que permita identificar los sectores ganadores o perdedores en el mercado del Alca o el TLC y cuáles serían las desviaciones esperadas sobre creación o pérdida de comercio en el mercado interno, ni los resultados esperados sobre el empleo, la distribución del ingreso, la balanza comercial, el crecimiento y el bienestar. ¿Por qué esa falta de estudios, que deberían elaborar la academia y los funcionarios del Estado, con base en la experiencia de otros acuerdos de integración similares y como resultado de una investigación seria y no de simples consultorías con términos de referencia rigurosamente estipulados?

"La moda ha sido la de realizar algunos ejercicios de equilibrio general computable, que pese a las limitaciones de los supuestos – rendimientos decrecientes, consumidor típico (no hay pobres ni ricos), funciones de producción iguales para todos, visión estática y ausencia de acumulación de capital– arrojan resultados bastante preocupantes para el país, bien sea desde el punto de vista productivo o de las exportaciones. Por supuesto, los seguidores de la corriente principal repiten los lugares comunes: si se produce menos ineficientemente, se importa más y se exporta menos de lo que se importa, los precios relativos bajarán y los consumidores comprarán más con sus ingresos. Olvi-

¹⁶ Umaña, Germán, *Ibid*

dan las consecuencias sobre el empleo, el desarrollo y la distribución del ingreso, así como los efectos fiscales de la disminución de los aranceles y la estructura productiva. Todos los estudios que hasta ahora se han hecho sobre los países andinos señalan que para equilibrar los ingresos fiscales habría que aumentar el impuesto al valor agregado entre un 2% y un 3%¹⁷.

La ortodoxia capitalista dominante repite que las exportaciones son el motor de crecimiento. Esto quizá sea verdad. ¿Pero cuáles exportaciones se está hablando? La teoría clásica habla de la división internacional del trabajo y del reforzamiento de los círculos virtuosos en aquellos países y regiones que incorporan ventajas competitivas, y de los círculos viciosos en aquellas regiones en las que se siguen explotando ventajas comparativas con un deterioro sistemático de los términos de intercambio, produciendo bienes que compiten gracias a salarios más bajos y el deterioro de las condiciones laborales. ¿A cuál de estos círculos nos inclinamos?

Y puesto que ahora todo se analiza desde el punto de vista de los mercados y no desde el ángulo de la producción, nos hemos preguntado ¿cuál es la situación real de nuestra oferta exportable?, ¿cuál es la política para mejorar la competitividad?, ¿cuál es el monto de los fondos para la reestructuración y la reconversión productiva, y para la recalificación laboral que serán necesarios para mitigar los efectos del TLC sobre los diferentes sectores? Esto es absolutamente válido en el caso de la pequeña y la mediana empresa.

Si, como todo indica, la ayuda interna a la agricultura no se desmontará en los Estados Unidos como resultado de la negociación sino que está sujeta a los avances que se logren en la OMC en esta materia ¿Vale la pena sacrificar el mercado interno agrícola, con sus consecuencias nocivas para la estabilidad social y aun para la paz, simplemente para asegurar un mercado para las flores, los camarones y algunos productos

agroindustriales que tienen altos aranceles en los Estados Unidos? ¿cómo mejorarán las exportaciones de nuestros productos agrícolas si deben competir no sólo en condiciones desventajosas sino también con restricciones no arancelarias como las medidas sanitarias y fitosanitarias y las cuotas y contingentes?, pues otros productos importantes, como el banano y el café, ya tienen arancel cero para todo el mundo. ¿Es conveniente eliminar los pocos mecanismos de estabilización existentes, como las franjas de precios, la única respuesta efectiva al inmenso poder económico de los países desarrollados para subsidiar y apoyar a su sector agrícola y a las crisis de sobreoferta que se producen repetidamente en el mundo?

En materia de bienes, en el Alca estamos optando por un patrón de especialización, para beneficiarnos con el programa de liberalización, pero para lograrlo se precisa cumplir con un contenido regional de insumos y de materias primas, lo que se denomina el origen de las mercancías. Si las normas que se definan son restrictivas, Estados Unidos tendrá todas las ventajas y el patrón de especialización será regresivo para Colombia, pues muchos sectores no podrán participar en las exportaciones y serán inundados por las importaciones. En consecuencia, sólo serán competitivos unos pocos, con el agravante de que en el largo plazo se renuncia a crear nuevas actividades productivas y, por tanto, se consolidará un patrón de especialización adverso a la incorporación de mayor valor agregado y al progreso técnico.

¿QUE MEDIDAS DE POLÍTICA ECONOMICA Y SOCIAL SE ESTAN TOMANDO CARA AL TLC?

Analizados los aspectos relativos a lo geocomercial, donde se prioriza la estrategia bilateral, lo institucional, en lo cual se crean en ese límites sustantivos al desarrollo de instituciones públicas y democráticas ampliadas y más bien se tiende a una privatización

¹⁷ Umaña, Germán. Ibid.



en la administración de los Acuerdos y, finalmente, la posible evolución en el comercio de bienes, donde se plantea cómo, ante la ausencia de una política productiva e industrial, la consolidación de un esquema de apertura y un patrón de especialización predeterminado, con una primarización del aparato productivo, no es de esperar un aumento importante de las exportaciones industriales, ni de su participación y crecimiento para el mercado interno.

¿Dónde queda la pequeña y mediana industria en ese contexto? En la misma situación de la industria nacional en general, con la diferencia que el tamaño de sus producciones no amerita en principio ningún tipo de alianzas estratégicas con corporaciones multinacionales, no tiene poder de mercado ni redes de comercialización. Sus ventajas se encuentran en la flexibilidad de la mano de obra y en su capital humano.

En ese contexto, el camino, como ha ocurrido en muchos países, será el de la subcontratación, el outsourcing y la maquila, en aquellos pocos sectores en los cuales se podrá exportar y, en algunos casos en la informalización para poder competir con las poderosas estructuras de las alianzas entre las empresas multinacionales y las grandes empresas nacionales.

En nuestra opinión, las propuestas de asociación, políticas crediticias, de incorporación de progreso técnico y desarrollo de capital humano, si bien serán importantes para unas pocas pequeñas y medianas industrias que aprovecharán nichos de mercado, ante la magnitud de lo que se negociaría y las barreras que se estarían creando en lo institucional, por la estrategia bilateral y por la definición de un patrón de especialización regresivo, son muchos más poderosas que una posible política activa, transversal o vertical, y de fomento, que se desarrolle en el país.

La reflexión tiene que ver con la decisión de haber abandonado el camino de la indus-

trialización. Algunos afirman que la solución se encuentra por el lado del desarrollo de pequeñas y medianas empresas de servicios.

Este patrón de expansión del sector de los servicios colombiano es marcadamente diferente al de los países asiáticos y de otros países emergentes donde el crecimiento del sector obedeció al desarrollo del mercado de servicios empresariales y a la expansión de los servicios que sirven de infraestructura esencial a la economía como las telecomunicaciones, la energía, los servicios financieros y el transporte.

Una forma efectiva de desarrollar mercados de servicios empresariales y profesionales sofisticados, donde la pequeña y la mediana empresa tendrían un papel fundamental, es el de la integración de los mercados de servicios empresariales. En esta forma, los proveedores de servicios obtienen las economías de escala necesarias para desarrollar servicios profesionales sofisticados y especializados y se reducen los costos de transacción que surgen con la especificidad del servicio. Las deficiencias de cobertura y calidad del sistema educativo en Colombia también se han constituido en una limitación al desarrollo de los mercados de servicios empresariales.

Otro tema importante es el de fortalecer la relación entre las compras del Estado y las pequeñas y medianas empresas tanto en el desarrollo de proveedores de bienes como de servicios. Por eso las recomendaciones del estudio ya citado¹⁸ plantean la necesidad de trabajar en el TLC con una visión regional y de ciudad.

En las negociaciones del TLC es esencial plantear como prioritario para Colombia el manejo de barreras de acceso impuestas a través de políticas públicas de compra nacional e incentivos a la industria local. Eliminéndolas o haciéndolas extensivas a las PYME de nuestro país.

¹⁸ Umaña, Germán, Ibid.



Además y como complemento, es necesario definir los conceptos de micro, pequeña y mediana empresa en función a las diferentes economías del hemisferio, como fuente generadora de empleo y su incidencia en el PBI, para el desarrollo de cada país, con el fin de no producir distorsiones en las estimaciones que traerían como consecuencia la aplicación de conceptos, políticas y medidas que no están acorde con la realidad industrial de cada país.

Esto permitiría, por ejemplo, abordar y decidir en las de negociación normativas que permitan segmentación, división o desagregación tecnológica de los proyectos de inversión para facilitar la constitución de consorcios entre empresas grandes y pequeñas en el hemisferio y, fortalecer la actividad de outsourcing en las empresas del Estado que manejan proyectos con alto valor tecnológico, mediante programas concretos de formación y transferencia del conocimiento.

Las exportaciones de las pequeñas y las medianas industrias podrían hacerse imposibles, además de las restricciones, por el la sola definición de los umbrales, por lo tanto, en las negociaciones es necesario definir umbrales bajos que permitan un real acceso a los mercados de Compras del Estado en los Estados Unidos.

Como punto prioritario Colombia debe darse a la tarea de diseñar instrumentos que garanticen la efectiva participación de la industria local en los proyectos de inversión que se llevan a cabo en el país. No es lógico trabajar por la apertura de otros mercados, cuando negamos el acceso de los productores y proveedores colombianos a los proyectos nacionales públicos o privados.

LAS PYME Y EL ACCESO EFECTIVO AL MERCADO AMERICANO¹⁹

Aunque persisten nuestras objeciones y dudas, bien fundamentadas por cierto, ante la optimista posición de las PYME frente el desafío del TLC, tenemos que ponernos de

acuerdo con ACOPI en los siguientes puntos, como aspectos "sine qua non" para firmar un Tratado menos asimétrico, respecto de la PYME:

- a) La desgravación arancelaria. Sobre este aspecto y siendo consecuentes con la necesidad de garantizar periodos de transición en un proceso de liberalización, se propone una redacción del capítulo, que no haga referencia a "eliminación arancelaria" como en el caso de Chile pero si, a una "desgravación arancelaria progresiva", en la cual algunos productos continúen recibiendo Trato de Nación más Favorecida y se dé lugar a excepciones que incidan positivamente en sectores estratégicos y especialmente en el nivel de integración regional andino.
- b) Se debe cuestionar cualquier intento por fijar como base de la negociación mecanismos lineales de desgravación con plazos máximos a 10 años, por las siguientes razones: 1) gran parte de los sectores industriales que involucran a un importante número de PYMES no han alcanzado los niveles tecnológicos y de organización requeridos para competir abiertamente, lo que acarrearía dificultades para emprendimientos nacientes y en etapas medias de consolidación; 2) iniciativas de asociación que vienen conformándose desde hace más de un lustro con el respaldo de gobiernos extranjeros y recursos de cooperación internacional, podrían ver afectada su consolidación en los mercados interno y externo; 3) no resulta lógico que Colombia alcance con socios como Brasil y Argentina plazos entre 0 y 15 años, caso evidente también en el Acuerdo CAFTA el cual cuenta con categorías H de desgravación, mientras pudiera sugerirse un piso negociador de 10 años con la primera potencia económica mundial.
- c) Sobre el Tratado de Nación Más Favorecida-TNMF en materia de acceso, el país debe buscar como en el caso centro-

¹⁹ Pinto, J. A. Ibid.



americano, la adopción de medidas que permitan profundizar los instrumentos jurídicos y comerciales existentes en el marco de la CAN y respecto a la reducción de aranceles para mercancías usadas, sería prudente pensar en ser consecuentes con los compromisos adquiridos en el marco del G-3 y la Comunidad Andina.

- d) Eliminación de medidas no arancelarias. Como se ha planteado anteriormente, la negociación por parte de Colombia debe basarse en la eliminación de barreras de acceso efectivas. La desgravación arancelaria no garantiza por sí sola el acceso al mercado, en cambio, son precisamente las PYME, las unidades productivas más afectadas por mecanismos no arancelarios en su actividad comercial externa.
- e) Es decisivo en la negociación, lograr la eliminación de condiciones para la importación de mercancías, de corte aduanero, como por ejemplo la verificación por más de un puerto de entrada y en otras áreas, barreras tales como mantener relaciones contractuales con distribuidores americanos. Si este punto es de vital importancia para Estados Unidos, Colombia debería solicitar la reciprocidad en este aspecto. Por otra parte, es clave mantener claridad sobre el procedimiento establecido por la CAN para determinar si una medida unilateral constituye gravamen o restricción, ya que muchos de nuestros elementos de política económica y comercial, como el Plan Vallejo, pudieran ser calificados por EE. UU. como condiciones y limitantes.
- f) Se debe abogar por mantener medidas de salvaguardia en sectores sensibles como el agropecuario así como plazos prudentes para implementar medidas de cooperación aduanera son otros aspectos trascendentes.
- g) La identificación de intereses PYME respecto a reglas de origen, mercancías

originarias, valor de contenido regional, accesorios, repuestos y herramientas, de minimis (Las ayudas de minimis son ayudas concedidas por un Estado miembro a una empresa, cuyos importes deben considerarse como de poca importancia)²⁰, materiales de empaque para venta al pormenor, administración aduanera, regímenes aduaneros especiales, medidas sanitarias y fitosanitarias, y otros obstáculos técnicos al comercio, viene siendo discutida por empresarios de diversos sectores, académicos y expertos en industria y desarrollo. El objetivo es la consolidación de un mapa en el que sin ignorar los beneficios del mercado ampliado, se incluyan instrumentos que permitan a las medianas y pequeñas empresas elevar niveles de competitividad, consolidar mercados internos y conquistar nuevos espacios.

- h) La contratación pública y las PYME²¹. Las implicaciones sobre la PYME con referencia a este tópico de la negociación ameritan brindarle la mayor atención. Es de particular importancia para el País eliminar rápidamente las barreras que durante años han sido elevadas para impedir el debate interno, sobre la conveniencia o no de introducir modificaciones a normas y procedimientos administrativos y a reglamentaciones excepcionales de contratación pública.

No es aceptable en el contexto internacional el nivel de apertura que ofrece la Ley 80 de 1993 Estatuto de Contratación Pública de Colombia, dada la falta de reciprocidad por gran parte de sus socios comerciales. En particular por Estados Unidos, país que se caracteriza por el mayor número de leyes que fomentan el "compre nacional" y la preferencia en los procesos de compra a PYMES americanas, tanto a nivel federal como en los ámbitos territoriales.

La agenda interna es intensa y una muy buena oportunidad para que el Congre-

²⁰ www.microsoft.com

²¹ Pinto J. A. Ibid.

so Colombiano, interesado con sana intención en participar activamente del proceso de negociación, lleve a cabo una importante tarea reglamentaria. Es igualmente importante que el Gobierno defina en lo que a compras estatales se refiere en qué aspectos y para qué efectos se reserva la facultad de legislar para fomentar el desarrollo de sectores estratégicos.

- i) Para la negociación con Estados Unidos un aspecto si es vital, exigir respecto al TN reciprocidad absoluta. De no lograrse este aspecto, podemos declarar perdida la negociación y arrasadas las posibilidades de acceso de la industria nacional.

Respecto al ámbito y cobertura del Acuerdo se debe exigir reciprocidad por parte de Estados Unidos ó en su defecto, la reserva del derecho a limitar el alcance de nuestra ley hasta tanto nuestro socio se ponga de acuerdo con sus niveles sub-federales y garantice acceso efectivo y sin restricciones a la industria colombiana en ese país.

Ese nivel de acceso hace referencia a reglamentaciones específicas como el "Small Business Act"²², respecto al cual no solo la PYME sino la industria colombiana en general debe exigir, o la eliminación de normas que abiertamente establecen preferencia frente a la oferta externa o la extensión de sus beneficios a Colombianos. Debemos resaltar que el tema se excluye de los Acuerdos previos suscritos por EE.UU. con otros países de la Región, luego la reserva de derechos parece ser la única vía.

El ámbito y cobertura también refiere a los medios contractuales. Nuestra legislación compromete todo tipo de acuerdo contractual incluyendo las concesiones. Si bien los Acuerdos precedentes suscritos por EE. UU. fijan reglas amplias al respecto y en algunos casos se permite la exclusión de cierto tipo de contratos,

Colombia debe exigir que el contrato de concesión, si bien es tratado en el capítulo sobre inversiones, contenga en lo que a TN se refiere, elementos que garanticen la participación de nacionales en igualdad de condiciones en los proyectos locales, responsabilidad de los entes públicos en la definición de pliegos de condiciones que favorezcan la asociación y la transferencia de conocimiento y tecnología; la formación de proveedores y la desagregación eficiente de proyectos.

Por otra parte la denegación temporal o no de beneficios (Servicios) debe evaluarse seriamente por nuestros negociadores, buscando la consolidación de nichos de mercado en el sector público a los cuales acceden por ejemplo prestadores de servicios del sector salud, diseñadores de software, empresas de turismo, comunicadores sociales, entre otros, tradicionales proveedores de servicios al sector público colombiano.

Otro tema sensible es la elaboración de listas negativas de proveedores inelegibles por sus antecedentes, caso del CAFTA, mientras en el tratado con Chile aparece la cláusula anticorrupción, propuesta por EE. UU. en el ALCA y que obliga a las partes a tipificar como delito ciertas prácticas de funcionarios involucrados en procesos de contratación pública.

El capítulo sobre Compras debe contar con la instalación de un Comité de Cooperación, monitoreo y estadísticas que vele por la ampliación del Acuerdo y por la adecuada implementación de medidas que favorezcan el desarrollo empresarial y la transferencia de conocimiento y tecnología.

El Trato especial y diferenciado debe ser la base en la definición de umbrales o montos por encima de los cuales aplican los procedimientos contractuales cubiertos por el Acuerdo. El tamaño de nuestras empresas no se compara con las unidades empresariales clasificadas como

²² SMALL BUSINESS ACT, enmendada 04-05-04 www.sba.gov



PYME en Estados Unidos. Luego los umbrales deberán ser bajos en el mercado Americano para garantizar el acceso de empresas colombianas –seguramente de gran tamaño según nuestra clasificación, mientras es preciso establecer un umbral en Colombia que se reserve o se oriente a la actividad productiva de las PYME locales. Licitaciones de menor cuantía son un mercado natural de las PYME nacionales y el umbral es el mecanismo adecuado para su preservación.

Considerando las posibilidades reales de acceso al mercado Americano por parte de nuestras empresas prestadoras de servicios, particularmente por limitaciones impuestas al tránsito de personas, reconocimiento de títulos entre otros, Colombia debe negociar en lista positiva este mercado, hasta tanto no se eliminen las restricciones efectivas para la prestación de los mismos en el territorio Norteamericano.

- j) Las PYME y el mercado de servicios. La penetración del mercado americano y el desplazamiento de productores de bienes locales, son temas sensibles para Colombia y constituyen aspecto fundamental de la negociación. El mercado Americano en bienes genera oportunidades y nuestra producción debe realizar máximos esfuerzos por capitalizarlas. Al propio tiempo, debemos ser cuidadosos en no profundizar nuestra dependencia en suministros de materias primas y tecnologías. Empero, si la negociación es compleja en el ámbito de los bienes, no lo será menos en el frente de los servicios.

Los servicios en sus diferentes modalidades y sectores son un mercado creciente y altamente competitivo en Colombia pese a no contar con la solidez y la visión a largo plazo que tienen a su haber las empresas de servicios americanas. En este escenario los siguientes aspectos representan intereses ofensivos para el sector de servicios en Colombia en todos los niveles empresariales:

La presencia comercial por su parte, es un aspecto que debe negociarse evitando a toda costa la entrada de sucursales que por ejemplo en el sector de servicios financieros, pondrían en desventaja no solo a prestadores nacionales sino a empresas de capital extranjero que llevan muchos años operando en el país con presencia comercial.

Este aspecto es deseable incluso a la hora negociar presencia comercial en Estados Unidos para nuestros nacionales, ya que los efectos negativos en nuestra economía superan los intereses y posibilidades reales del sector de servicios colombiano en mercados como el Americano.

Para la negociación de servicios profesionales, el convenio Andrés Bello nos brinda lineamientos sobre la forma en que pueden reconocerse las profesiones, luego el mismo no debe echarse en saco roto al momento de negociar aspectos que no sólo afectan las empresas de servicios, sino industrias de toda índole.

- k) La condición multisectorial de la PYME amplía los campos de negociación. Dada la condición plurisectorial de la PYME, sus intereses se relacionan con todos los escenarios temáticos de la negociación, a la vez que deben ser considerados en forma transversal a la hora de considerar excepciones, tratamientos especiales y programas de cooperación.

El tratamiento a las inversiones, los criterios para su protección y los requisitos de desempeño serán temas vitales. Qué decir de los asuntos de la propiedad intelectual en los cuales se juega la suerte de la supervivencia estratégica de importantes renglones del capital nacional y algunos de los más caros intereses ciudadanos. “Con la salud no se negocia” han dicho varias naciones. A este respecto recomendamos la lectura de la conferencia reciente de José Fernando Isaza en donde nos recuerda que el 63%



de las medicinas que se consumen en los EE. UU. son drogas genéricas.²³

Respecto de los cruciales asuntos de la competencia dice Juan Alfredo Pinto: "¿Cómo soslayar la importancia de los asuntos de la competencia, acaso una de las variables dónde la PYME combate a menudo en condiciones adversas en definidas por relaciones estructurales en los órdenes nacional e internacional. En fin, el gran desafío para la PYME consiste en afrontar la negociación del TLC con el objetivo de ampliar nuestras posibilidades estratégicas. Tal es nuestra actitud, no concurrirémos a la negociación para ser testigos de la derrota del capital nacional sino para conquistar mayores y mejores espacios. Estamos preparados para avanzar y en ningún caso avalaríamos un acuerdo que pudiera condenarnos a un futuro bajo la triste condición de Amaranta, aquella figura macondiana que todos los días se levantaba para tejer esforzadamente su propia mortaja".

"Si no se manipulan las teorías y los hechos para justificar la globalización neoliberal, debe reconocerse que el único y verdadero común denominador de los países que han logrado desarrollarse, y que poseen condiciones de recursos naturales y población equiparables a las de Colombia, consiste en que en todos ellos, sea que exporten más o menos, la clave de su progreso ha residido en crear fuertes mercados internos, es decir, en elevar de manera notable la capacidad de compra de su población, para que esta sustente un poderoso aparato productivo destinado a atender para la exportación los excedentes. ¿Quién es capaz de discutir que el principal fundamento de la enorme capacidad productiva y competitiva de Estados Unidos radica en la también inmensa capacidad de compra de sus ciudadanos?"²⁴ Lo mismo ha sucedido con China y los Países Europeos.

Consideramos relevante mencionar las serias dudas que el asesor internacional en planeación y pensamiento estratégico Keni-

chi Ohmae planteaba ante más de 500 empresarios colombianos en su conferencia con motivo de la celebración de los 100 años de existencia de Carulla: ¿Está Colombia preparada para afrontar el reto de un TLC con el país más industrializado y poderoso económica y políticamente hablando? ¿Es el momento más adecuado para dar este paso definitivo para el futuro del País? Y las respuestas que dio a estos interrogantes este reconocido estrategia empresarial fueron las de que Colombia no estaba preparada y que por tanto debía aplazar estratégicamente el plazo para iniciar esta negociación y concentrarse en la creación de marca y en el fortalecimiento comercial en el amplio, prometedor y natural mercado regional que ofrecen la Comunidad Andina, el MERCOSUR y el G3 y por supuesto con la Comunidad Europea y con la Comunidad Asia-Pacífico.²⁵

REFLEXIONES FINALES

Por eso al finalizar estas consideraciones sobre el TLC Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, debemos resaltar una vez más la importancia del mercado interno y del mercado regional como el principal motor para desarrollar a Colombia, y que este pensamiento no debe entenderse como una pretensión de un desarrollo autárquico imposible, que rechace el comercio internacional. De ninguna manera. Es obvio que lo que no producen los colombianos, y que se requiera para el desarrollo nacional, debe importarse, así como son bienvenidas las exportaciones e inclusive la inversión extranjera. Pero cualquier vínculo, de cualquier tipo, con países extranjeros debe fundamentarse en el respeto mutuo, en la búsqueda de un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas para beneficio mutuo. Desde los claustros de la Universidad El Bosque, con profunda visión bioética, afirmamos que el comercio internacional no es ni debe ser una guerra, ni mucho menos una invasión, es una forma posmoderna de relaciones comerciales y culturales impregnadas de equidad,

²³ Isaza, José Fernando, Fundación Mazda, 10 marzo 2005 www.elespectador.com

²⁴ Robledo, J. E. ¿Por qué decirles no al ALCA y al TLC?, TR Ediciones, Bogotá, 2004.

²⁵ Ohmae, Kenichi. Conferencia dictada con motivo de la celebración de los 100 años de Carulla, en el foro "Competitividad y Estrategia". www.larepublica.com.co/



libertad y solidaridad, que respetando las soberanías nacionales, busca constituir la posibilidad real de beneficiar el desarrollo de cada nación a fin de constituir un vigoroso mercado interno, concepción que también debe ser base para adelantar cualquier proyecto económico entre las naciones.²⁶

Y ante el neoproteccionismo norteamericano afirma Paul Krugman, en artículo publicado en la Revista de Negocios de Harvard: "No estamos hablando de cuestiones económicas menores. Si el Oeste crea barreras a las importaciones a causa de la creencia equivocada de que así protegerán los niveles de vida occidentales, el efecto podría ser la destrucción del aspecto más prometedor de la economía mundial: el inicio del desarrollo económico generalizado, de las esperanzas de niveles decentes de vida para cientos de millones, incluso miles de millones de seres humanos. El crecimiento económico en el tercer mundo es una oportunidad, no un amenaza; es nuestro temor al éxito del tercer mundo, no tal éxito en sí mismo, el peligro real para la economía mundial"

Finalizamos con estas reflexiones del premio Nóbel de Economía, profesor Amartya Sen: "Las crecientes protestas contra la globalización han puesto cada vez más en evidencia que hay importantes aspectos de la equidad global que es necesario abordar. Los temas generales que han inspirado estos movimientos de protesta han sido siempre más importantes que las tesis rudimentarias aunque efectivas que han encontrado su expresión en los lemas y carteles de dichos movimientos. Pero lo que es seguro es que el tratar de resolver las relaciones comerciales y económicas globales sin atender simultáneamente los aspectos de equidad y trato justo a nivel global se topará con problemas de consideración. Este reconocimiento de ninguna manera desmerece la valoración del papel constructivo de la economía de mercado global y su contribución a la base económica de un mundo próspero.

Las protestas se han alimentado de la aparición de un conjunto de valores globales que se han manifestado con firmeza en el mundo contemporáneo. No es sorprendente que las protestas contra la globalización, a su vez, han sido movimientos globales, y que atraen a personas provenientes de países de todo el mundo. La división supuestamente nítida entre política y economía ha sido cruzada en esencia una y otra vez, y la barrera que separa las consideraciones de eficiencia de los aspectos de equidad también ha sido franqueada con notable frecuencia".²⁷

BIBLIOGRAFÍA

Arroyo Picard, Alberto. TLCAN en México. Promesas, mitos y realidades. En revista Deslinde, Bogotá, 2004. www.deslinde.org.co

Banco de la República, 2004: "Estadísticas históricas del PIB". Banco de la República. DNP. www.dnp.gov.co.

Banco Mundial, "Informe sobre el desarrollo mundial, 2003". Nueva York, EE.UU. 2004

Benecke W Dieter, Economía Social de mercado: Puede Imitarse el modelo Alemán en América Latina. -Dialogo Político-.

Berry Albert, 2001: "Tendencias recientes en la economía convencional y los debates sobre liberalización y globalización". Ponencia al IV Congreso de Economistas. Cuadernos de Economía No.33. Bogotá.

Binder, Klaus Georg y Dûrr, Ernst, Conferencia dictada en el Seminario sobre Economía Social de Mercado y TLC, Fundación Social, Bogotá, 2004.

Botero, Jorge Humberto. Reflexiones en torno a la negociación de un tratado del libre comercio entre Colombia y estados Unidos. Mimeo, abril 21, 2004.

Castellanos Méndez Gonzalo, 2003: "PyMES innovadoras, cambio de estrategias e instrumen-

²⁶ Krugman, Paul. El Internacionalismo Moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad. Editorial Crítica, Barcelona, 2004.

²⁷ Sen, Amartya. Ética y Desarrollo, en revista Observatorio Social, numero 10, agosto 2002. pgs. 10-15. www.observatoriosocial.com.ar



tos". Revista EAN No.47, Bogotá. Miembro Grupo de Investigaciones EAN: Instrumentos de Gestión para PyMES.

Comunidad Andina de Naciones. CAN SG/di 620, 4 de mayo de 2004, 2.23.30 ANALISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CAFTA-US.

Comunidad Andina de Naciones CAN. Conclusiones y Recomendaciones del Cuarto Comité Subregional de la Pequeña y Mediana Industria, Lima, 18 de octubre de 2004

Consejo Nacional de Política Económica y Social, CONPES, 2004. "Lineamientos de política para el desarrollo empresarial", Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, DNP, DDE. Bogotá, Colombia, Enero.

Departamento Nacional de Planeación. Unidad de Análisis Macroeconómico, Umacro, Bogotá, D.C. 2004.

Dûrr, E. y Escher, M. (Ed.). Política Económica. Madrid, 1997.

Escobar, Jaime, Aristizábal, Ch., Maldonado, C., Mendoza-Vega, J., Sánchez, F. Horizontes de la Bioética. Universidad El Bosque, Bogotá, 2004.

Fernández, Riva Javier, Nieto Potes Mauricio, 2001: "El futuro del Negocio de las Telecomunicaciones". Fernández Riva & Asociados. Bogotá. Colombia.

Florez, Luis Bernardo, 2001: "Colombia tras diez años de reformas políticas y económicas". Ponencia IV Congreso de Economistas de la Universidad Nacional. Bogotá, Marzo de 2001.

García, Mario, 2001: "Globalización y Difusión". Cuadernos de Economía. Universidad Nacional No.34. HI Semestre.

Galbraith, J. K. The German Economy. En Harris, S.E. (Ed), Foreign Economic Policy for the United States, Cambridge, 1948.

Harnad, S. (1991). "Post-Guttenberg Galaxy: The Fourth Revolution in the Means of production of Knowledge". The Public-Access Computer System Review, 2 (1), 39-53. Citado por Adell Jordi, 1997.

OKonrad Adenauer Stiftung, CIDELA El concepto de Economía Social de Mercado: Principios, Experiencias y Nuevos desafíos. Bs As Nov. 1999

Konrad Adenauer Stiftung. ACOPI, CINSET. Decálogo para la recuperación de la economía productiva. Bogota, 2003.

Krugman, Paul. El Internacionalismo Moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad. Editorial Crítica, Barcelona, 2004.

Lamy, Pascal. La política comercial de la Unión Europea en Latinoamérica. Colección Apuntes, Casa de América, Madrid, 2000.

Mrak, Mojmir. Globalization, Trends, Challenges and Opportunities for Countries in Transition. United Nation Industrial Development Organization. Vienna 2000.

Nieto Potes Mauricio, 1981: "Le secteur informel: ¿peut-on dépassé le debat?. These pour le D.E.A. Université de Paris I. Paris, France.

Nieto Potes Mauricio, 1984: "Bienes de Capital. Importancia del sector para el desarrollo económico". Revista Planeación y Desarrollo. VOL.XVI, No.1. DNP. Enero-Marzo. Bogotá.

Observatorio Económico para la YyME colombiana EAN- ACOPI - CINSET - DANE. Por la EAN Mauricio Nieto Potes. Las pequeñas y medianas empresas en Colombia 1992 - 2001. Pymes de la crisis al resurgimiento. Bogotá, 2004.

Ocampo José Antonio, Eichengreen Barry, (U.Berkley) y Hausmann Ricardo, (U.Harvard), 2002: "Pecado original, la pena, el misterio y el camino de salvación". Documentos CEPAL-BID. Nov.22.

Ocampo, José Fernando, El Tratado de Comercio de 1935 con Estados Unidos: Antecedente para no repetir. www.deslinde.org.co

Ohmae, Kenichi. La mente del estratega. McGraw Hill, Bogotá, 1985.

ONUUDI, Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, 1980. "Algunos as-



pectos de la transferencia de tecnología e ingeniería en la industria de bienes de capital". Varsovia, Polonia, Noviembre.

ONUDI, 2003: "Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003. Competir mediante la innovación y el aprendizaje". Viena, Austria.

Organización Mundial de Comercio. La Declaración de Doha. sitio www.wto.org

Perry, Guillermo. Lecciones del NAFTA para América Latina. Foro El Timpote-Potafolio. Septiembre, 2003.

Pinto, Juan Alfredo, 2003: "Del ALCA ligth al ALCA anoréxico". Portafolio. Bogotá. Noviembre.

Pinto, Juan Alfredo, 1984: "Ideas para un capitalismo democrático". ACOPI. Bogotá.

Pinto, Juan Alfredo, 1988: "Hacia una nueva fase en la industrialización colombiana". ACOPI, Bogotá.

Pinto, Juan Alfredo, et.all., 1986: "La pequeña y mediana industria en Colombia. Situación y perspectivas". Universidad Externado de Colombia. Bogotá, Colombia.

Perego, Luís Hèctor, 2003: "Competitividad a partir de los agrupamientos industriales". Tesis de doctorado. Universidad de la Plata, Argentina. www.eudmed.net.

Porter, Michael F. "On competition". Page: 199. April 2002. www.competitiveness.com: "Competitiveness: Cluster-based policies". Este último documento presenta varios ejemplos de cluster exitosos a nivel mundial, entre otros los de maquinaria textil de Milán, maquinaria para alimentos de Bologna en Italia y el del Silicon Valley -electrónica- y el de maquinaria agrícola de Iowa, en los EE.UU.

Robledo, Jorge Enrique. ¿Por qué decirles no al ALCA y al TLC?, TR Ediciones, Bogotá, 2004.

Sarmiento, Eduardo. El modelo propio. Teorías económicas e instrumentos. Norma, Bogotá, 2002.

Sánchez Jairo, 2003: "Estrategia integral para PyMES innovadoras". Rev. EAN. No.47, Bogotá. Enero-abril.

Sen, Amartya, 2001: "Dix vérités sur la mondialisation". Le Monde. France. Marzo 18, 2001.

Sen, Amartya, ¿Qué importancia puede tener la ética? En Revista Observatorio Social, No.10, agosto 2002.

www.observatoriosocial.com.ar

Sinn, Hans Werner 2001 Social dumping in the transformation process. Working Paper 83364, National Bureau of Economic Research.

Stiglitz, Joseph, 2002: "Lo que aprendí de la crisis económica mundial". Cuadernos de Economía. Universidad Nacional. No.33. Bogotá.

Stiglitz, Joseph, 2003: "El malestar en la globalización". Editorial TAURUS. Bogotá.

Schumpeter, Joseph A., 1982: "Historia del análisis económico". Ariel, Barcelona, España.

Superintendencia de Sociedades, 2004: "Las MIPyMES en Colombia: Evolución, desarrollo y fomento, 1999-2003". Bogotá, Documento Adobe, remitido por e-mail.

The World Bank, 2002: "The evolution of science & technology: Latin America and the Caribbean in Comparative Perspective. Thomas Nikolaj, et.ali.: Washington D.C. LCSHD paper series.

UNIVERSIDAD EL BOSQUE, Gestión Rectoral, Editorial Kimpres, Bogotá, 2000.

Vargas Hugo Alfonso, 2003: "Consideraciones prácticas para la gestión del capital de trabajo en las PyMES innovadoras". Rev. EAN, No.47. Bogotá, Enero-Abril.

Watkins, Kevin. Trade Hypocrisy: The problem with Robert Zoellick. www.opendemocracy.net

Weintraub, Sydney. El TLC cumple tres años. Un informe de sus avances. Fondo de Cultura Económica, México, 1997.

