

ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES ASIMÉTRICAS DEL MERCADO
INTERNACIONAL PARA COLOMBIA BAJO EL ESCENARIO DEL ALCA

LEYLA MARÍA ALCALÁ HERNÁNDEZ
JORGE LUIS DEL RÍO CORTINA

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR(CUTB)
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA (UNAB)
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY
(ITESM)
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
CARTAGENA
2.004

ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES ASIMÉTRICAS DEL MERCADO
INTERNACIONAL PARA COLOMBIA BAJO EL ESCENARIO DEL ALCA

Investigadores

LEYLA MARÍA ALCALÁ HERNÁNDEZ
JORGE LUIS DEL RÍO CORTINA

Tesis presentada como requisito para a obtener
el titulo de Magíster en Administración

Director

JUAN CARLOS ROBLEDO
ECONOMISTA - MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA (UNAB)
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY
(ITESM)
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
CARTAGENA
2.004

AGRADECIMIENTOS

Los investigadores expresan sus agradecimientos a:

El director del proyecto Juan Carlos Robledo, Economista y Maestro en Administración, por que gracias a sus orientaciones y aclaraciones fue posible culminar este estudio de la mejor forma posible.

Los calificadores del proyecto, quienes con sus pertinentes sugerencias contribuyeron en el enriquecimiento de los resultados del análisis.

El personal de la Corporación Universitaria Tecnológica de Bolívar por su valiosa y oportuna colaboración durante la realización de la investigación y durante la elaboración del informe final.

A todas las personas y entidades que contribuyeron e hicieron posible la culminación de este proyecto de investigación.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	3
1. MARCO DE REFERENCIA	6
1.1 MARCO TEÓRICO	6
1.1.1 La Ventaja Absoluta	11
1.1.2 Barreras contra el comercio	15
1.1.3 La integración económica.	18
1.1.4 Desigualdades y Asimetrías del Orden Global	21
1.2 MARCO CONCEPTUAL	25
2. MOVILIDAD DE CAPITAL Y FLUJOS COMERCIALES EN EL ESCENARIO DEL ALCA	35
2.1 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	39

2.1.1 Inversión extranjera directa en América latina	39
2.1.2 Inversión extranjera en Colombia (IED)	41
2.2 MOVILIDAD DE FACTORES PRODUCTIVOS	45
2.3 ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES, IED Y TRM PARA COLOMBIA	49
2.4 INDICADORES DE FLUJOS COMERCIALES	52
2.5 ANALOGÍA DE PAÍSES AMERICANOS	57
2.5.1 Análisis de las Exportaciones e Importaciones	58
2.5.1 Análisis del desempleo	60
2.5.3 Análisis de la inversión extranjera directa (IED)	63
3. VULNERABILIDAD MACROECONÓMICA	65
3.1 VARIABLES AMBIENTALES, SOCIALES, ECONÓMICAS	69
3.1.1 Ambientales Áreas protegidas: El tema de los subsidios	69
3.1.2 Sociales	70
3.1.3 Económicas	73

4. PROGRESO TÉCNICO EN EL ESCENARIO DEL ALCA	75
4.1 PROGRESO Y EXPORTACIONES	80
4.2 PROGRESO Y COMPETITIVIDAD	83
4.2.1 Informe de competitividad del foro económico mundial	83
4.2.2 Informe del instituto internacional para administración.	87
5. BARRERAS AL DESARROLLO DEL LIBRE COMERCIO	91
5.1 LOS ARANCELES Y SUS EFECTOS.	91
5.2 IMPORTANCIA DE LA REGLAMENTACIÓN	93
5.3 LOS MECANISMOS QUE EMPOBRECEN	94
6. CONCLUSIONES	99
BIBLIOGRAFÍA	104
ANEXOS	114

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1 Coeficiente de variación de la IED en Colombia 1994- 2002	42
Cuadro 2. Participación porcentual de la IED según origen.	43
Cuadro 3. Relación de Exportaciones, TRIM IED ; Periodo 1994-2003	51
Cuadro 4. Apertura exportadora y penetración importadora, Sector Automotor (% de la producción)	55
Cuadro 5. Media geométrica de Exportaciones e Importaciones países seleccionados	59
Cuadro 6 Índice de desempleo 1.999 – 2.003	60
Cuadro 7. Índice de crecimiento de la inversión extranjera directa	63
Cuadro 8 Indicador de Vulnerabilidad frente al libre comercio (IVLC)	67
Cuadro 9. Muestra de productos exportados, países seleccionados	80
Cuadro 10. Resultados del Índice de competitividad de crecimiento Económico	84

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Evolución de las disparidades intra regionales.	23

LISTA DE GRAFICAS

	pág.
Grafica 1. Flujos de capital sin IED y PIB de América Latina, porcentaje Diciembre 1996-diciembre 2003	37
Grafica 2. Flujos de capital sin IED 1/ y PIB de Colombia 2/ dic1996 - dic2003 (porcentaje)	38
Grafica 3. Inversión extranjera directa en América 2000-2003	40
Grafica 4. Comportamiento de la IED en Colombia	41
Grafica 5. Inversión Extranjera en Colombia según actividad económica	43
Graficas 6. Movilidad de factores antes del libre comercio	47
Grafica 7. Movilidad de factores en el contexto libre comercio	47
Grafica 8. Comportamiento de las exportaciones e importaciones, 1998 –2003	54
Grafica 9. Balanza comercial, Colombia	56
Grafico 10. Ingreso que recibe el cinco por ciento más rico en el mundo.	70
Grafico 11. Ingreso que recibe el treinta por ciento mas pobre en el mundo	71

Grafica 12. Personal en ciencia y tecnología año 2.000	82
Grafica 13. Resultados del BCI en el 2003, países seleccionados	86

RESUMEN

El objetivo de este proyecto fue analizar las condiciones asimétricas del mercado internacional para Colombia bajo el escenario del ALCA. En el informe, se realizó la revisión bibliográfica de todos los conceptos y teorías consultadas que envuelven los procesos de integración y asimetrías. Con estos temas se estableció el marco de referencia que sientan las bases de este análisis.

Se estudió como ha sido la movilidad de capitales en América y Colombia en los últimos años y finalmente se realizó un comparativo de Colombia con algunos países de América.

De igual forma se estudió el índice de vulnerabilidad para el libre comercio y se analizaron algunas variables que este involucra, así como también se identificó como afecta el progreso técnico la competitividad de los países que participan en la negociación, generando escenarios probabilísticos del país frente al ALCA.

Se identificaron los tipos de barreras existentes en los diversos acuerdos comerciales, resaltando la importancia que tendrán en el desarrollo del ALCA.

Las conclusiones del trabajo evidenciaron las condiciones asimétricas que posee Colombia para enfrentarse a la puesta en marcha del ALCA, en aspectos relevantes como la inversión extranjera directa y su correlación con el tipo de exportaciones (Tradicionales, No Tradicionales) y TRM, desempleo, desarrollo tecnológico y niveles de competitividad.

INTRODUCCIÓN

El alto grado de interdependencia que predomina entre las economías de los países del mundo entero es el resultado de la evolución histórica de orden económico y político mundial. Sin embargo solo en los últimos años el nivel de complejidad se ha incrementando tanto que actualmente ninguna nación que pretendiera existir en condiciones de aislamiento económico sería capaz de sobrevivir, por esto actualmente la negociación de mejores condiciones de acceso a los mercados externos se ha transformado en una tema clave para los gobiernos y en un asunto de interés primordial para las empresas.

Considerando que el objetivo primordial del reordenamiento de la economía internacional debería ser garantizar condiciones igualitarias de forma que aseguren el funcionamiento eficiente de las libres fuerzas del mercado, en el proceso de negociación del ALCA se ha evidenciado que el principal problema radica en las condiciones de acceso y el nivel de asimetrías o no por parte de cada economía participante.

En el continente americano, en el cual coexisten países con diferentes geografías, recursos y grados de desarrollo económico, con múltiples acuerdos regionales con distintos niveles de integración, la construcción de un área de libre comercio para las américas (ALCA) implica un importante esfuerzo de negociación cuya concreción tendrá un impacto determinante en países, regiones y sectores económicos.

En Colombia, como país participante en la negociación y consciente de que el principal atractivo del comercio libre es que genera una gran competencia para las

industrias que producen bienes importables, se hace necesario aclarar cualquier incertidumbre sobre aspectos gubernamentales y empresariales para garantizar que esta nueva iniciativa de integración alcance sus objetivos fundamentales de equilibrio en las concesiones, de igualdad en los derechos y obligaciones de las partes, y de aumento del comercio y del bienestar general en la nación.

Con base en este planteamiento y como aporte, el presente estudio tiene como objetivo principal analizar las condiciones asimétricas del mercado internacional para Colombia bajo el escenario del ALCA, con el fin de proporcionar a los empresarios elementos de juicio que permitan diseñar políticas y estrategias para defender sus propios mercados y lanzarse a la conquista de mercados externos.

Así mismo, hay que reconocer que el análisis del comercio internacional tiene que tratar con algunas cuestiones políticas y socialmente sensibles, por lo que durante la realización de la investigación ha sido inevitable considerar el desarrollo de algunos eventos políticos y económicos cruciales para los países del continente, conflictos en Argentina, Venezuela, Haití, así como para el país situaciones como: el proceso de desmovilización de los grupos al margen de la ley y el contexto de una posible reelección presidencial; que serán decisivos en la medida en que las negociaciones continúan y el plazo del 2005 para iniciar formalmente el Área de Libre Comercio de las Américas se aproxima.

La elaboración del proyecto ha requerido una profunda tarea de síntesis, a fin de seleccionar e interpretar aquellas teorías, estadísticas y conocimientos que pudieran aportar mayor valor agregado al lector que este interesado en conocer cuales son las condiciones a las cuales se ve enfrentada Colombia en el escenario del ALCA.

Para la elaboración del informe, se ha dividido la investigación en tres partes subdivididas en seis capítulos conformados como se enuncia a continuación.

La primera parte (capítulo 1) es una revisión bibliográfica de todos los conceptos y teorías consultadas que envuelven los procesos de integración y asimetrías. Con estos temas se pretende establecer un marco de referencia que sienta las bases de este análisis.

La segunda parte (capítulos 2,3,4,5) la constituyen los resultados de la investigación. En el capítulo dos se estudia como ha sido la movilidad de capitales en América y Colombia en los últimos años, finalmente se realiza un comparativo de Colombia con algunos países de América. Seguidamente en el capítulo tres se presenta un índice de vulnerabilidad para el libre comercio y se analizan algunos aspectos que este involucra.

En el capítulo cuatro los esfuerzos se concentran en mostrar como afecta el progreso técnico la competitividad de los países que participan en la negociación del ALCA. Posteriormente en el capítulo cinco se identifican las barreras al libre comercio en el escenario ALCA.

Finalmente existe un capítulo de conclusiones que describe el pensamiento de los investigadores que a manera de comentario realizan el análisis de las condiciones asimétricas del mercado internacional para Colombia bajo el escenario del ALCA, soportados en los anexos que se incluyen al final del título. Se espera que el resultado final sea consecuente con el propósito trazado y que el estudio sea de utilidad a todos los lectores. .

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1 MARCO TEÓRICO

Razones para el Comercio Internacional: En la actualidad ninguna nación que pretendiera existir en condiciones de aislamiento económico sería capaz de sobrevivir. Todos los aspectos de la economía de una nación (industrias, sectores de servicios, niveles de ingreso y empleo, nivel de vida, etc.) tienen relación con la economía de sus socios comerciales, dicha relación se manifiesta en forma de movimientos internacionales de bienes y servicios, fuerza de trabajo, empresas, fondos de inversión y tecnología. Es imposible formular políticas económicas nacionales sin evaluar sus probables efectos sobre la economía de los demás países¹.

El alto grado de interdependencia que hoy prevalece entre las economías de los países del mundo entero es resultado de la evolución histórica del orden económico y político mundial. Al terminar la segunda guerra mundial Estados Unidos era la nación más poderosa del orbe, tanto económica como políticamente. Se decía entonces que “cuando Estados Unidos estornuda, la economía de las demás naciones contraen un resfriado”. Sin embargo, con el tiempo la economía estadounidense se integró cada vez más con las actividades económicas de los demás países. La formación de la Comunidad Europea (en la actualidad como Unión Europea) en la década de los 50s, la importancia ascendente de las compañías multinacionales en la década de los 70s, y el poder de mercado en los mercados petroleros mundiales que ostentó la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), en los años 70s dieron como resultado la

¹ Carbaugh Robert, Economía Internacional, sexta edición, editorial Thomson. p 26.

transformación de la comunidad mundial en un sistema complejo basado en una creciente interdependencia entre las naciones.

El carácter de la interdependencia económica global incremento su nivel de complejidad durante los últimos años. En lugar de hacer hincapié solo en los asuntos económicos de los países industriales, en los foros mundiales de hoy en día se reconocen e incorporan al debate los problemas de las naciones subdesarrolladas.

En lo que se refiere a recursos como energía y materias primas las naciones industriales occidentales dependen en parte de los países subdesarrollados para satisfacer sus requerimientos de consumo, sin embargo, esta dependencia varia entre las naciones. En el caso de Europa y Japón su dependencia de energía y materias primas extranjeras es mucho mas aguda que la de Estados Unidos. Por otro lado, la supervivencia económica de las naciones en desarrollo depende en gran medida de las exportaciones hacia las naciones industriales².

En respuesta a los complejos y disímiles efectos de la interdependencia económica mundial la comunidad económica ha hecho esfuerzos a favor de la cooperación internacional. En congresos dedicados a las cuestiones económicas globales se han explorado vías de fomento a la cooperación entre las naciones industriales y las que están en vías de desarrollo. Los esfuerzos de estas ultimas por obtener mayores beneficios del comercio internacional y participar mas activamente en las instituciones internacionales hoy se han incrementado como consecuencia del efecto de la recesión global sobre las compañías manufactureras, la inflación industrial y la carga que representan los elevados precios de la energía.

² Ibid.,p.30.

Con base en lo anterior es importante establecer cuáles son las razones que justifican el comercio internacional, entre ellas tenemos las siguientes;

- Deben aprovecharse las diferencias; si los países son diferentes entre sí, ya sea a causa de la dotación de los factores de producción, por los métodos o por los procesos de producción, esas diferencias pueden aprovecharse para que se generen relaciones de intercambio entre las regiones; obviamente, en cada uno de los países debe existir una demanda de ciertos productos que no pueden auto abastecer lo que hace necesario buscar el comercio internacional para satisfacerlas. Esto hace pensar que si una región pretende exportar es fundamental que sus productos exportables tengan demanda en otros países.
- La importación de productos generada por el desarrollo del comercio internacional permite tener acceso a una serie de nuevos productos e innovaciones que provienen del extranjero y brindan a los consumidores la posibilidad de escoger entre diversidad de marcas y formas de productos a la hora de realizar sus compras.
- La entrada de productos extranjeros por efectos del comercio internacional permite que se regulen o controlen mercados que tengan comportamientos monopolísticos.

Teorías del Comercio Internacional: La teoría moderna del comercio es producto de la evolución de las ideas del pensamiento económico.

En particular, las obras de los mercantilistas, y después las de Adam Smith y David Ricardo, sentaron las bases de la teoría moderna del comercio internacional.

Los Mercantilistas: Durante los siglos XVI al XIX, surgió en Europa un grupo de pensadores interesados en el proceso de formación de las naciones. De acuerdo con los mercantilistas, la pregunta fundamental era en que forma podía una nación regular sus asuntos internos e internacionales para promover sus intereses. La solución, en esos años, implicaba contar con un vigoroso sector comercial externo. Si un país era capaz de alcanzar una balanza comercial favorable (superavit de exportaciones sobre importaciones), gozaría de los pagos que recibiera del resto del mundo en forma de oro y plata. Esos ingresos contribuirían a la elevación del gasto y al aumento de la producción y el empleo interno. Para promover una balanza comercial favorable, los mercantilistas impulsaron la reglamentación gubernamental del comercio. Propusieron así, la imposición de aranceles y cuotas y la aplicación de otras políticas comerciales para la reducción al mínimo de las importaciones con objeto de proteger la posición comercial de una nación³.

En el siglo XVIII, las políticas económicas de los mercantilistas sufrieron enérgicos ataques. De acuerdo con la doctrina de precios – flujo en metálico de David Hume, una balanza comercial favorable únicamente era posible en el corto plazo, pues con su solo transcurrir, el tiempo la eliminaría en forma automática. Hume demostró que las políticas mercantilistas sólo podían ofrecer, en el mejor de los casos, ventajas económicas de corto plazo.⁴

También se cuestionó la visión estática de la economía mundial de los mercantilistas. Para ellos, el sector económico mundial era de dimensiones constantes, lo cual significaba que los beneficios del comercio obtenidos por una nación ocurrían a expensas de sus socios comerciales. La conclusión era que no todas las naciones podían disfrutar simultáneamente de los beneficios del comercio internacional. Esta noción fue puesta en duda con la publicación de la Riqueza de las Naciones, de Adam Smith, en 1776. De acuerdo con Smith (1723-

³ Johnson , J. Predeceros de Adam Smith, editorial Prentice Hall , 1937.

⁴ Hume David, "Of money", en Essays (Londres, Green and Co, 1912), Volumen I, p 319.

1790), el sector económico mundial no está constituido por cantidades fijas. El comercio internacional permite a las naciones sacar provecho de la especialización y la división del trabajo, lo cual eleva el nivel general de productividad de un país y por lo tanto también de la producción mundial. La dinámica visión del comercio de Smith indicaba que dos socios comerciales podían gozar en forma simultánea de mayores niveles de producción y consumo por efectos del libre comercio.

Adam Smith, fue uno de los principales defensores en su época del libre comercio (mercados abiertos), con base en el argumento de que este promovía la división internacional del trabajo. Por medio del libre comercio, las naciones podían concentrar su producción en aquellos bienes que pudiesen elaborar a menor costo, con los consecuentes beneficios de la división del trabajo.

Tras aceptar la idea de que las diferencias de costos regulan el movimiento de bienes entre naciones, Smith, intentó explicar el motivo de que los costos difieran entre un país y otro. Así, adujo que las productividades de los insumos de los factores representan el principal determinante de los costos de producción. Esas productividades se basan en ventajas naturales y adquiridas. Las primeras incluyen factores relativos al clima, suelo y riqueza mineral; las segundas, habilidades y técnicas especiales. Dada una ventaja natural o adquirida en la producción de un bien, Smith razonó, que una nación produciría ese bien a menor costo, lo que incrementaría su competitividad con respecto a su socio comercial. En consecuencia, concibió la determinación de la ventaja competitiva desde el lado de la oferta del mercado⁵.

El concepto de costos de Smith, se fundaba en la teoría del valor trabajo, de acuerdo con la cual en cada nación:

⁵ Adan Smith, The wealth of nations. P 424-426

- El trabajo es el único factor de producción homogéneo (de la misma calidad)
- El costo o precio de un bien depende exclusivamente del monto de trabajo necesario para producirlo.

El principio comercial de Smith era el principio de la Ventaja Absoluta: En un Mundo de dos naciones y dos productos, el comercio internacional y la especialización serán beneficiosos cuando una nación posea una ventaja absoluta en costos (esto es, use menos trabajo para generar una unidad de producción) en un producto, y la otra nación posea una ventaja absoluta de costos en otro bien. Para que el mundo obtenga beneficios de la división internacional del trabajo, cada nación debe ser mas eficiente, en términos absolutos, que su socio comercial en la producción de un artículo. Una nación importara aquellos bienes respecto de los cuales posee una desventaja absoluta de costos y exportara los bienes respecto de los cuales posee una ventaja absoluta en costos.

1.1.1 La Ventaja Absoluta

En el libro La Riqueza de las Naciones, el autor Adam Smith, cuestiona el concepto de los mercantilistas el cual afirma que: “La riqueza de un país depende de los caudales que posee”, asegurando que la verdadera riqueza de una región depende de los bienes y servicios que esta tenga a disposición de los ciudadanos, dando así origen a la teoría de la Ventaja Absoluta, según la cual un país estructura su comercio internacional aprovechando las diferencias en la dotación de sus factores de producción, especialmente en lo que tiene que ver con el recurso Tierra. A partir de esta idea se puede deducir que una de las formas de desarrollar el comercio internacional surge de la explotación de los recursos que posee la economía, siempre y cuando exista demanda internacional de estos productos.

La ventaja absoluta puede ser natural o adquirida. Una ventaja es natural cuando el recurso es generado por vía natural en el territorio. Por ejemplo, en las actividades mineras y agrícolas, la calidad de cosecha depende de las tierras y del clima. Así, Bolivia es el único país del mundo donde existe el Estaño; Colombia es uno de los países donde se produce el café mas suave del mundo. Esta ventaja tiene una cantidad efectos en contra, entre ellos los siguientes;

- Los recursos no son ilimitados.
- Una región no es la única poseedora de estos recursos, normalmente existen varias regiones donde también se encuentran.
- El avance de la ciencia y la tecnología puede hacer que un recurso deje de ser utilizado.
- Esta ventaja permite fundamentalmente relacionar países que tengan diferentes dotaciones de factores, salvo algunas excepciones.

Una ventaja es adquirida cuando surge a partir de la invención del hombre, lo que implica necesariamente la intervención de la ciencia y la tecnología (construcción de la ventaja competitiva). Estas ventajas se mantendrán como tales siempre y cuando se conserven en secreto las diferentes formulas requeridas para la elaboración de los productos. Esta ventaja se constituye en una gran fortaleza, pero debe ser manejada con mucha cautela ya que existen empresas y/o personas interesadas en conseguir los nuevos conocimientos al precio que sea.

Teniendo en cuenta el concepto de ventaja adquirida se pueden distinguir dos tipos ; ventaja comparativa y ventaja competitiva.

Con base en las ventajas absolutas, un país puede desarrollar su comercio internacional aprovechando las diferencias en la dotación de sus factores, pero resulta interesante la pregunta (si dos o mas países poseen la misma dotación de recursos, es posible que se puedan establecer relaciones comerciales entre

ellos?). La respuesta es Si, pues aunque sean regiones similares pueden ser diferentes a partir de las formas de producir.

Una región, puede fundamentar su comercio internacional en la ventaja comparativa si se dedica a producir lo que hace relativamente mejor, aprovechando las ventajas que le generan el tipo de tecnología que utiliza para elaborar sus productos. Este concepto pone de manifiesto que las compañías pueden tener ventajas en los mercados, si manejan menores precios obtenidos mediante la reducción de costos a través de un aumento progresivo en los niveles de productividad

La teoría de la Ventaja Comparativa de Ricardo, implica que cada país debe exportar bienes respecto de los cuales su fuerza de trabajo es relativamente productiva en comparación con la de sus socios comerciales ¿esta teoría predice con exactitud los patrones comerciales? Varios economistas han sometido a pruebas empíricas la teoría de Ricardo.

La primera prueba del modelo Ricardiano fue realizada por el economista Ingles Mc.Douglas en 1951. Al comparar los patrones de exportación de 25 industrias distintas de los Estados Unidos e Inglaterra correspondientes a 1937, McDouglas, puso a prueba la predicción Ricardiana de que las Naciones tienden a exportar los bienes en los que su productividad laboral es relativamente alta. Sus resultados coincidieron casi por completo con la teoría de Ricardo.

Una prueba mas reciente del modelo Ricardiano fue efectuada por Stephen Golub, quien examinó la relación entre los costos laborales unitarios relativos (la proporción entre salarios y productividad) y el comercio de los Estados Unidos frente a Inglaterra, Japón, Alemania, Canadá, Australia. Golub descubrió que los costos relativos por Unidad de trabajo contribuyen a explicar los patrones

comerciales de esas naciones. Los resultados Estados Unidos, Japón, apoyan en particular el modelo Ricardiano.

Teoría de la Dotación de Factores: según esta teoría los países producirán y exportarán bienes que incluyan grandes cantidades de los factores de producción que posean en abundancia e importarán los que requieren grandes cantidades de los factores que escaseen su territorio. A este enfoque se le llama teoría de Heckscher – Ohlin. Es una teoría que sirve para ampliar el concepto de la ventaja comparativa, pues tiene en cuenta la dotación y el costo de los factores de producción, también sirve para explicar porque las naciones con una fuerza de trabajo relativamente numerosa se concentran en producir bienes que requieren mucha mano de obra y otros con relativamente mas capital que mano de obra se especializan en bienes que incluyen mucho capital.

Sin embargo, la teoría de la dotación de factores presenta algunas limitaciones. Una de ellas es que algunos países tienen leyes de salarios mínimos que generan precios altos de una fuerza de trabajo bastante numerosa. Por tanto puede resultarles mas barato importar ciertos bienes que producirlos en territorio nacional. Otra limitación consiste en que naciones como Estados Unidos exportan mas bienes que requieren mucha mano de obra e importan bienes que incluyen mucho capital situación que parece sorprendente. Este resultado descubierto por Leontief (la paradoja de Leontief), economista que gano premio Nóbel se explica en función de la calidad de mano de obra mas que simplemente por las horas hombre de trabajo. Estados Unidos Produce y exporta productos con mucha tecnología que requieren una mano de obra con alta escolaridad. Estos problemas de la teoría de la dotación de factores ayuda a entender porque no hay una teoría que explique plenamente la función de los factores económicos en la teoría del intercambio comercial.

Teoría del Ciclo de Vida de los Productos Internacionales: esta se refiere a las etapas de producción con nuevas técnicas. Primero, la empresa matriz produce un bien, luego sus subsidiarias en el extranjero y, finalmente, se produce donde los costos sean mas bajos. La teoría explica porque un producto que comienza como exportación termina siendo importado. La teoría se centra en la expansión del mercado y en la innovación tecnológica, conceptos a los que se da poca importancia en la teoría de la ventaja comparativa. Y se basa en dos principios centrales:

- La Tecnología es un factor decisivo para crear y desarrollar nuevos productos y;
- El tamaño y estructura del mercado contribuyen de manera importante a determinar los patrones comerciales

1.1.2 Barreras contra el comercio

Una de las razones más comunes es estimular la producción nacional. Muchas naciones Latinoamericanas emplean ampliamente esta estrategia. Otra razón es alentar las exportaciones y contribuir a crear mercados mundiales proporcionando a las empresas del país subsidios por medio excepciones fiscales y financiamiento a bajas tasas de interés.

Durante la década los 90s, las exportaciones siguieron siendo una fuente importante de la actividad económica mundial y cada vez se les va prestando mayor importancia.

Algunas de las metas mas comunes que se buscan con las barreras comerciales son:

- Proteger el empleo, protegiendo las empresas nacionales en contra de la competencia extranjera.

- Estimular la protección nacional para sustituir las importaciones.
- Proteger las industrias que apenas acaban de establecerse.
- Reducir la dependencia respecto a los proveedores extranjeros.
- Estimular la inversión directa tanto nacional como extranjera.
- Atenuar los problemas relacionados con la balanza de pagos.
- Promover la actividad exportadora.
- Evitar que las multinacionales sigan practicando el dumping.
- Apoyar los objetivos políticos como negarse a comerciar con países que practican la negación de los derechos civiles a sus ciudadanos.

Barreras de uso común; hay varias barreras que obstaculizan el libre flujo de los bienes y servicios internacionales. A continuación se explican las mas relevantes:

- Barreras basadas en el precio: a veces se carga un arancel al precio de los bienes y servicios importados. A menudo el arancel se basa en el valor del producto. Con los aranceles aumentan los ingresos del gobierno, se desalientan las importaciones y se hacen mas atractivos los productos nacionales.
- Limites de Cantidad: conocidos también con el nombre de cuotas, restringen el numero de unidades que pueden importarse o bien la participación que se permite con respecto al mercado nacional.
- Fijación de precios internacionales: en algunos casos un grupo de empresas internacionales establecen precios o volúmenes de venta con el propósito de controlar el precio. A esto se le da el nombre de cartel. El cartel, regula la oferta y de esa manera controla el precio y las ganancias.

- Barreras no Arancelarias; son normas, regulaciones y tramites burocráticos que retrasan o impiden la compra de productos del extranjero.
- Limites Financieros; Uno de los mas comunes es el control del tipo de cambio que restringe el flujo de las divisas.
- Controles de inversión extranjera; son limites a la inversión directa extranjera, a la transferencia o envío de fondos, adoptan varias formas entre otras, exigir a los inversionistas que tengan una posición de propiedad minoritaria, restringir la transferencia de utilidades y prohibir el pago de regalías a las compañías matrices con lo cual se impiden que repatríen capitales.

Los efectos económicos de las barreras comerciales no basadas en aranceles se parecen a las del tipo arancelario. Son una distorsión ineficiente que aminora las ventajas potenciales del comercio.

Las barreras no arancelarias se han ido generalizando en los últimos años a medida que se vuelven mas visibles e importantes. Las naciones recurren a ellas con mayor frecuencia para proteger sus industrias y empresas. Algunas de ellas no las imponen los países para obstaculizar deliberadamente el comercio. En ocasiones se deben a una política nacional y a la dirección de la economía. Entre los ejemplos conviene citar las reducciones fiscales para atenuar las desigualdades del ingreso o las regulaciones tendientes a favorecer la compra de la población local o el empleo. Todo esto da origen a subsidios indirectos a las exportaciones. Otras barreras no arancelarias son instrumentos mas visibles que restringen las importaciones o favorecen las exportaciones.

1.1.3 La integración económica.

Es el establecimiento de normas y regulaciones que favorecen el comercio y la cooperación económica entre los países. Lo cual dará origen a un mercado mundial de comercio libre, donde todas las naciones manejen una moneda única y puedan exportar cuanto deseen al resto del mundo.

El concepto de integración económica resulta muy atractivo, pero su realización plantea varios problemas. Por ejemplo, si quieren formar una Unión Económica, los participantes habrán de renunciar a una parte de su poder económico individual, como la autoridad para imponer tarifas y cuotas. Para lograr una integración completa se requiere una moneda común o tipos de cambio fijos; ninguna de estas dos cosas es fácil de iniciar o mantener.

Hay varias iniciativas económicas de carácter regional que se han emprendido en los últimos 25 años, aunque ninguna de ellas ha alcanzado la integración total, la más exitosa es la hoy conocida Unión Económica Europea. Algunos países menos desarrollados también las han emprendido pero sin éxito.

La integración económica regional produce un cambio en la actividad comercial y estructuras productivas. El cambio puede dar origen a la creación y/o a la desviación del comercio o ambas según la eficiencia económica que tengan los países miembros en relación con otros.

La creación comercial tiene lugar cuando los miembros de un grupo de integración económica empiezan a concentrar sus esfuerzos en los bienes y servicios en los cuales poseen una ventaja comparativa y empiezan un intercambio más intenso. La creación del comercio hace que los productores eficientes y de costos bajos de los países miembros obtengan una mayor participación en el mercado a costa de los productores de altos costos, además de que se incrementan las

exportaciones⁶. Estos resultados se deben a que los productores eficientes pueden ofrecer bienes de mayor calidad y a precios más bajos que la competencia dentro y fuera del grupo.

La desviación del comercio se presenta cuando los miembros de un grupo de integración económica reducen su comercio con otras naciones no miembros para tener un mayor intercambio entre sí. Una razón frecuente de ello es que la supresión de barreras comerciales entre las naciones hacen más barato comprar de las compañías pertenecientes al grupo; en cambio, las barreras comerciales con el resto de los países les hace difícil competir. Así, la desviación del comercio ocasiona la pérdida de producción y exportaciones que realizan los países no miembros más eficientes hacia los miembros menos eficientes protegidos por aranceles u otras barreras.

La formación de un grupo de integración económica no siempre favorece el comercio internacional. La creación de este tipo de bloques resulta útil sólo si la creación de comercio es mayor que la desviación.

Niveles de Integración Económica: La integración económica tiene cinco niveles;

- Área de Libre Comercio; es un tipo de integración económica en que se eliminan las barreras comerciales (entre ellas los aranceles) entre los países miembros. En este nivel los participantes buscan beneficiarse especializándose en la producción de aquellos bienes y servicios en que tienen una ventaja relativa e importando aquellas en los que tiene desventaja relativa.
- Unión Aduanera: Son un tipo de integración económica en que todos los aranceles entre los países miembros se eliminan y se establece una política comercial común frente a los otros. La política a menudo da origen a una

⁶ Rugman Alan, Negocios Internacionales, p-118 Editorial Mc Graw Hill.

estructura uniforme de aranceles. En este nivel, un país no perteneciente a la Unión pagara los mismos aranceles sobre las exportaciones a cualquier país miembro que reciba los bienes (arancel externo común)

- Mercado Común; Este nivel se caracteriza por;
 - Ausencia de barreras comerciales entre las naciones miembros;
 - Una política común de comercio exterior;
 - La movilidad de los factores de producción entre ellos.

El mercado común permite reasignar los recursos de producción como Capital, mano de obra, y tecnológica, basándose para ello en la teoría de la ventaja relativa. Aunque desde el punto de vista económico esto puede resultar desventajoso para las industrias o determinadas empresas de algunos miembros, en teoría debe favorecer la entrega eficiente de bienes y servicios a todos los integrantes.

- Unión Económica; este nivel se caracteriza por el libre movimiento de bienes, servicios, y factores de producción entre los países miembros y una total integración de las políticas económicas. Una unión económica; unifica la Política monetaria y fiscal entre los integrantes, tiene una moneda común (Un tipo de cambio fijo entre las monedas), aplica las mismas tarifas y estructuras fiscales a todos sus miembros. La mayor parte de las políticas económicas nacionales de cada país queda en manos del grupo en general.
- Unión Política; Este nivel va más allá de la integración económica total, pues en ella todas las políticas económicas están unificadas y hay un solo gobierno. Esto representa una integración económica total y solo existe cuando las naciones renuncian a los poderes nacionales para someterse al liderazgo de un solo gobierno (El caso de los Estados Unidos de América).

1.1.4 Desigualdades y Asimetrías del Orden Global

La globalización ha dado origen no sólo a una creciente interdependencia, sino también a marcadas desigualdades internacionales. Para expresarlo en contraste con un concepto ampliamente utilizado en los debates recientes, la economía mundial es un "campo de juego" esencialmente desnivelado⁷, cuyas características distintivas son la concentración del capital y la generación de tecnología en los países desarrollados, y su fuerte gravitación en el comercio de bienes y servicios. Estas asimetrías características del orden global constituyen la base de las profundas desigualdades internacionales en términos de distribución del ingreso.

Desigualdades en la distribución del ingreso mundial

La ampliación de las disparidades de ingreso entre regiones y países ha sido una característica de la economía mundial en los dos últimos siglos. En efecto, el cociente entre el producto por habitante de las regiones más y menos desarrolladas del mundo, que oscilaba en torno a 3 a comienzos del siglo XIX, ha aumentado en forma sostenida hasta alcanzar a poco menos de 20 veces en la actualidad (cuadro 1). La única excepción a esta tendencia es el período 1950-1973, en el que dicho diferencial disminuyó ligeramente (Madisson, 1995 y 2001)⁸.

En términos generales, las grandes disparidades interregionales de producto por habitante ya estaban determinadas antes de la primera guerra mundial, pero siguieron acentuándose rápidamente hasta mediados del siglo XX⁹, y han continuado ampliándose a un ritmo algo inferior desde entonces. Éste es, como se podrá ver, un patrón que se repite en el caso de otros indicadores de desigualdad

⁷ Por oposición a la expresión "level playing field" que en este contexto se traduce como "condiciones iguales para todos".

⁸ Véase también Bairoch (1981). Este autor estima, sin embargo, que los diferenciales de ingreso por habitante a fines del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX eran sustancialmente inferiores a los calculados por Maddison.

⁹ Dado su peso relativo en la población mundial, una de las razones básicas de las tendencias mencionadas fue el relativo estancamiento de Asia (con excepción de Japón y unos pocos países más) hasta mediados del siglo XX y, por el contrario, la aceleración del crecimiento económico en esa región en los decenios posteriores a la segunda guerra mundial.

en la distribución del ingreso mundial. La relativa disminución del ritmo de ampliación de las desigualdades después de la segunda guerra mundial coincidió con la aceleración del crecimiento económico en el mundo en desarrollo, que fue una de las características distintivas de la segunda fase del proceso de globalización.

Cabe recordar, por otra parte, que esta aceleración se caracterizó inicialmente por una política muy proteccionista y sólo en forma tardía —a partir de la década de 1960, pero sobre todo de los años ochenta y noventa— por una mayor apertura y participación en las corrientes del comercio mundial.

América Latina y el Caribe muestra rasgos particulares dentro de esta evolución. En primer término, ésta fue una de las primeras regiones del mundo en desarrollo en incorporarse a las corrientes de globalización¹⁰. Desde las fases iniciales de este proceso, nuestra región conformó, conjuntamente con Europa central y oriental, el grupo de países de ingreso medio, al cual se sumaron algunos países asiáticos en las últimas décadas. Aunque no existen datos precisos sobre la materia, la brecha de producto por habitante en relación con la región más desarrollada del mundo se amplió entre 1820 y 1870, pero se estabilizó desde entonces. De hecho, la disparidad entre el producto per cápita de América Latina y el Caribe y el de la región más desarrollada del mundo se mantuvo estable durante poco más de un siglo en el rango de 27% a 29% y sólo comenzó a reducirse a partir de 1973: a 23% en 1990 y a 22% a fines del siglo XX (Tabla 1). En relación con el producto medio mundial, aumentó de 1870 a 1950, para luego descender moderadamente hasta 1973 y en forma más acelerada desde 1973 a 1990.

¹⁰ En Bulmer-Thomas (1994), Thorp (1998), Cárdenas, Ocampo y Thorp (2000a, 2000b) y Hofman (2000) se presenta un análisis más detallado del desempeño de la región desde mediados del siglo XX.

Tabla 1. Evolución de las disparidades Interregionales

EVOLUCIÓN DE LAS DISPARIDADES INTERREGIONALES							
	1820	1870	1913	1950	1973	1990	1998
A. PIB per cápita por región							
Europa occidental	1 232	1 974	3 473	4 594	11 534	15 988	17 921
Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia y Canadá	1 201	2 431	5 257	9 288	16 172	22 356	26 146
Japón	669	737	1 387	1 926	1 439	18 789	20 413
Asia (con la excepción de Japón)	575	543	640	635	1 231	2 117	2 936
América Latina y el Caribe	665	698	1 511	2 554	4 531	5 055	5 795
Europa del Este y antigua Unión Soviética	667	917	1 501	2 601	5 729	6 445	4 354
África	418	444	585	852	1 365	1 385	1 368
Mundo	667	867	1 510	2 114	4 104	5 154	5 709
B. Disparidades interregionales (porcentajes)							
Región menos desarrollada/región más desarrollada	33.9	18.3	11.1	6.8	7.6	6.2	5.2
América Latina/región más desarrollada	54.0	28.7	28.7	27.5	28.0	22.6	22.2
América Latina/mundo	99.7	80.5	100.1	120.8	110.4	98.1	101.5
América Latina/región menos desarrollada	159.1	157.2	258.3	402.2	368.1	365.0	423.6
C. Participación regional en la producción mundial (porcentajes)							
Europa occidental	23.6	33.6	33.5	26.3	25.7	22.3	20.6
"Retoños" occidentales	1.9	10.2	21.7	30.6	25.3	24.6	25.1
Japón	3.0	2.3	2.6	3.0	7.7	8.6	7.7
Asia (con la excepción de Japón)	56.2	36.0	21.9	15.5	16.4	23.3	29.5
América Latina	2.0	2.5	4.5	7.9	8.7	8.3	8.7
Europa del este y antigua Unión Soviética	8.8	11.7	13.1	13.0	12.9	9.8	5.3
África	4.5	3.6	2.7	3.6	3.3	3.2	3.1
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos de la CEPAL sobre la base de Angus Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, París, Centro de Estudios de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2001.

El buen desempeño relativo de la región durante la primera fase de globalización (1870-1913), en comparación con otros países en desarrollo, fue sucedido por un éxito similar durante las primeras etapas del "desarrollo hacia adentro" que se produjeron en el marco de la paralización del proceso de globalización en el ámbito mundial. Durante la segunda fase de globalización (1945-1973), América Latina y el Caribe mostraron los ritmos de crecimiento del PIB por habitante más

altos de su historia, aunque la aceleración del crecimiento fue ligeramente inferior a la mundial¹¹.

Por lo tanto, la característica más destacada del siglo transcurrido entre 1870 y 1973 fue la incapacidad de la región de acercarse sostenidamente a los niveles de los países desarrollados. Dentro de este patrón general, en algunos países se han dado etapas de rápido crecimiento¹², sucedidas por períodos de marcada desaceleración e incluso retracción. Durante ese largo período, América Latina y el Caribe podría definirse más como un caso de estabilización en una posición intermedia en el concierto mundial y de "convergencias truncadas" individuales, que de divergencia con los países desarrollados, aunque este fenómeno se dio en algunos países. Por consiguiente, el rezago relativo de la región sólo se produjo durante la tercera fase de globalización (a partir de 1973), como consecuencia de la deficiente inserción en el proceso de globalización financiera y la consiguiente crisis de la deuda. Además, la recuperación posterior a la "década perdida" de los años ochenta fue frustrante. Como ha demostrado la CEPAL en diversos estudios, este hecho se reflejó en el crecimiento relativamente deficiente registrado a continuación del intenso proceso de reformas económicas que se inició en la década de 1970 en algunos países y, en forma más generalizada, entre mediados de los años ochenta y comienzos de los noventa¹³.

¹¹ Es interesante señalar que, si se ajusta por los efectos de la transición demográfica, la aceleración del crecimiento de la región en 1950-1973 se hace más notoria y, por el contrario, se acentúa la desaceleración posterior. En efecto, si el PIB se calcula en relación con la población en edad de trabajar y no de la población total, el crecimiento se acelera del 1.4% en 1913-1950 al 2.7% en 1950-1973 y disminuye a 0.4% en 1973-1998.

¹² Entre los más importantes se cuentan los períodos de rápido crecimiento de los tres países del Cono Sur a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX; de Cuba en el primer cuarto del siglo XX; y de Venezuela, Brasil y México durante varias décadas del siglo XX.

¹³ Véanse, en particular, CEPAL (1996a y 2001a), Stallings y Peres (2000) y Escaith y Morley (2001).

1.2 MARCO CONCEPTUAL

Tres Asimetrías del ordenamiento internacional;

“La persistencia y ampliación de las desigualdades internacionales en los niveles de desarrollo han sido objeto de un amplio debate a partir de la segunda guerra mundial, cuando el concepto de "desarrollo económico" pasó a ocupar un lugar preponderante en la agenda internacional, en el marco de los esfuerzos por construir una nueva comunidad de naciones. Desde los orígenes de las Naciones Unidas, la paz y el desarrollo económico y social han sido considerados elementos esenciales e interrelacionados de la construcción del nuevo orden mundial; a ellos se suma un tercero, que constituye su fundamento ético: la defensa de los derechos humanos (Emmerij, Jolly). Ésta es la visión prevaleciente en las Naciones Unidas hasta nuestros días (Annan, 2000 y 2001)”.

En consecuencia se puede apreciar que el concepto de las desigualdades no es solo una pertinencia del comercio internacional, o un tema de debate en los escenarios políticos, sino que por el contrario el tema de las desigualdades que desembocan en los conceptos de asimetrías, marcan las diferencias en la construcción de ventajas competitivas que le permitan a los países en vías de desarrollo ir cerrando la brecha con respecto a la capacidad real de producir mayor riqueza y posibilidades de bienestar general. No es un secreto ni requiere de demostración que la acumulación de riqueza lograda por los países desarrollados no-solo obedece a sus condiciones propias sino también a como han logrado penetrar mercados de países en condiciones más débiles con el fin de expandir su cobertura e influencia. Solo con mirar las balanzas comerciales de la mayoría de los países de Latinoamérica, se observa el grado de dependencia con respecto al destino de las exportaciones.

Los debates sobre el desarrollo han girado desde entonces en torno a dos visiones: la que concibe el desarrollo o el atraso en ese proceso esencialmente como consecuencia de factores nacionales y la que considera que, sin perjuicio de la importancia de éstos, existen elementos del orden internacional que tienden a generar o reproducir las desigualdades existentes. Cabe destacar que este debate es similar al relacionado con los determinantes de las desigualdades sociales en el ámbito nacional, que ha ocupado un amplio espacio en las ciencias sociales y en las discusiones políticas. En este caso, una de las posiciones representadas en el debate concibe la desigualdad como efecto de diferencias en los esfuerzos individuales, en tanto que según la otra en ella inciden en forma determinante la falta de una verdadera igualdad de oportunidades.

“La CEPAL se ha alineado históricamente con la segunda visión en ambos debates. Esta posición se basa en el reconocimiento de que en el mundo no existe una auténtica igualdad de oportunidades, tanto en el plano nacional como en el internacional; por lo tanto, los mecanismos de mercado tienden a reproducir, e incluso a ampliar, las desigualdades existentes”. En este sentido se observa que los propósitos de la OMC, como autoridad reguladora, no operan con la misma celeridad en función de los países con menos condiciones de desarrollo. Todos los esfuerzos realizados por una nación para alcanzar niveles de competitividad relativos que le permitan sobrevivir en un contexto de economías de mercado salvajes, se ven frustrados cuando por el ejercicio de la Posición Dominante como en el caso de los subsidios a la agricultura en los Estados Unidos, se ve afectada la internacionalización de sus productos. El debate se ha planteado en todos aquellos escenarios en los que Colombia por ejemplo ha participado, desde las mesas de negociación regional al interior de la Comunidad Andina, hasta las mesas de negociación del ALCA y hoy en día las mesas de negociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos. Este fenómeno asimétrico no solo se presenta con respecto a los Estados Unidos, sino también con la Unión Europea, como en el caso del Banano.

“Sin embargo, el reconocimiento del papel esencial que desempeña la estructura internacional se vincula a la forma en que ésta condiciona las oportunidades que se les abren a los países y los riesgos a los que se enfrentan, así como a la eficacia de los esfuerzos nacionales orientados a maximizar los beneficios de su inserción externa. Por este motivo, así como en el ámbito nacional la acción redistributiva del Estado es esencial para garantizar la igualdad de oportunidades, en el plano mundial los esfuerzos nacionales sólo pueden fructificar plenamente si están complementados por reglas del juego equitativas y estables, y de una cooperación internacional destinada a poner fin a las asimetrías básicas que caracterizan al orden global”.

Este pensamiento pone en evidencia que la estructura internacional en la que se desenvuelven las economías y en especial las que están en menos condición de desarrollo debilita por su naturaleza la fuerza de negociación de los países comprometidos, este debilitamiento se traslada posteriormente a la capacidad competitiva de las empresas que deben jugar en un escenario bajo una normatividad específica. En lo personal los investigadores consideran que más que el concepto de igualdad de condiciones, debe por lo menos alcanzarse una situación de Equidad de las condiciones en la que los actores en posición menos ventajosa tengan la oportunidad de encontrar sus oportunidades acordes con su dinámica y aparato productivo pero que a la vez se les provea de los medios para la transferencia Tecnológica y el conocimiento básico para su desarrollo en el mediano y largo plazo.

Estas asimetrías son fundamentalmente de tres tipos. La primera, es la altísima concentración en los países desarrollados del progreso técnico, el factor que todas las escuelas de pensamiento identifican como la fuente básica del crecimiento económico. Esta concentración significa que en esos países se localizan no sólo la investigación y el desarrollo adecuadamente, sino también las ramas productivas más estrechamente vinculadas al cambio tecnológico, que se caracterizan por un gran dinamismo dentro de la estructura productiva y el comercio mundiales, y por

altas rentas de innovación. La transferencia hacia la "periferia" de los impulsos dinámicos que emanan del progreso técnico originado en los países del "centro" se realiza a través de cuatro canales fundamentales: la demanda derivada de materias primas; el traslado hacia los países en desarrollo de las ramas productivas que se consideran "maduras" en los países desarrollados; la transferencia de tecnología, incluida la incorporada en equipos productivos, y la posible participación de los países en desarrollo en las ramas productivas más dinámicas.

Los problemas más importantes que se plantean en esta área se deben a que, de acuerdo con la clásica afirmación de Prebisch (1951, p. 1): "La propagación universal del progreso técnico desde los países originarios al resto del mundo ha sido relativamente lenta e irregular" (Prebisch, 1951, p. 1). Esto obedece a que todos los mecanismos mencionados están sujetos a restricciones o costos. No solamente se considera que este avance ha sido lento e irregular en los países en vías de desarrollo sino que da la impresión por los hechos históricos, la cantidad de barreras, que existiera un plan para retrasar el desarrollo de estos países con el fin de mantener posiciones dominantes y fuentes de absorción de productos industriales.

En conjunto, la demanda de materias primas no es elástica al ingreso y, debido al bajo costo de entrada o incorporación a las actividades correspondientes, suele verse afectada por la presión a la baja de sus precios, sobre todo en períodos de escaso dinamismo mundial. Los sectores industriales "maduros" se caracterizan por sus reducidos márgenes y bajos costos de entrada; estos últimos pueden provocar un mayor deterioro de su rentabilidad y precio, que no difiere mucho del que suelen registrar las materias primas en los períodos de lento crecimiento. Además, las presiones proteccionistas de los países desarrollados se concentran en estos dos conjuntos de sectores.

Por otra parte, las economías de escala y externas, en las que se ha centrado la literatura clásica sobre desarrollo urbano y regional y los estudios más recientes sobre comercio internacional, pueden dar origen a economías de aglomeración que tienden a provocar una polarización, en lugar de una convergencia de los niveles de desarrollo¹⁴. Por cierto, éste fue uno de los argumentos destacados en las distintas corrientes de las teorías clásicas del desarrollo económico¹⁵.

En lo particular, las economías de aglomeración son la fuente de ventajas competitivas por el fortalecimiento de las cadenas productivas. En este sentido no se comparte lo expuesto por la teoría clásica al mencionar que la aglomeración económica tiende a provocar una polarización. En estudios anteriores, como el realizado por Michael Porter, en la Ventaja Competitiva de las naciones se expone con claridad como aquellas economías que han logrado el desarrollo de los Clusters (Teoría de los cumulos- Teoría de la Aglomeración Económica de Marshall) son precisamente las economías que hoy dominan los mercados globales de productos industriales.

La creación de conocimiento es, por excelencia, una actividad sujeta a fuertes economías de aglomeración, como se refleja en su altísima concentración en el ámbito mundial. Por ello, la oportunidad de participar en las ramas más dinámicas está muy restringida para los países en desarrollo, o se concentra en actividades que exigen un menor grado de calificación (la maquila electrónica, entre otras). Las economías externas vinculadas a la educación y al conocimiento pueden, por sí solas, frenar toda tendencia a la convergencia en los niveles de productividad, como se ha destacado en la literatura sobre crecimiento endógeno¹⁶. El desarrollo tecnológico exige, además, cuantiosos subsidios gubernamentales, hecho que recompensa la mayor capacidad fiscal, y probablemente la menor urgencia de otras demandas de uso de los recursos públicos en los países desarrollados.

¹⁴ Véanse, como parte de la copiosa literatura sobre el tema, Krugman (1990a); Fujita, Krugman y Venables (1999) y Rodrick (2001a) en PNUD.

¹⁵ Véanse, entre otros, Rosenstein-Rodan (1943), Nurkse (1953), Myrdal (1957), Hirschman (1958) y, para un tratamiento contemporáneo, Ros (2000).

¹⁶ Véanse, los ensayos ya clásicos de Lucas (1988) y Romer (1990), así como la extensión de este análisis al comercio internacional de Grossman y Helpman (1991).

Las oportunidades económicas de los países en desarrollo siguen estando determinadas, en gran medida, por la posición que ocupan en la jerarquía internacional, lo que representa la consecuencia más importante de las asimetrías de la economía mundial. Existe ciertamente una "propagación de progreso técnico" desde el centro, a través de los canales ya mencionados, pero utilizando los términos de Prebisch, ésta sigue siendo "relativamente lenta e irregular", y sus frutos se han distribuido desigualmente en los países en desarrollo.

Estas asimetrías se ven reflejadas con claridad en los procesos de transferencia tecnológica por parte de los países desarrollados. No existe una clara voluntad por parte de estos, a colaborar en el propósito de cerrar por lo menos un poco las brechas, indudablemente cerrar las brechas podría implicar pérdida de mercados para sus propios productos. Sin embargo en la medida que una región como un bloque logre consenso en aquellos objetivos comunes, podría hacer frente a la fuerza devastadora de estas asimetrías. Un ejemplo de esto, se tiene en la Unión Europea en la cual se puede apreciar como se ha fortalecido el comercio intraregional, provocando un temerario desplazamiento a muchos industriales de fabricas principalmente de Estados Unidos. Evidentemente este desplazamiento tiene sus consecuencias como externalidades negativas y positivas para Latinoamérica.

Dentro del "blanco móvil" que representa la frontera tecnológica mundial, pocos países, y pocos sectores y empresas dentro de ellos, logran moverse con la rapidez necesaria para reducir su atraso tecnológico. Muchos otros sólo consiguen avanzar al ritmo de la frontera y no pocos quedan rezagados (Katz, 2000). Lo que vendrá para los países en vías de desarrollo es alarmante, como el crecimiento acelerado de las innovaciones y desarrollos tecnológicos que se vienen adelantando en la nanotecnología, la biotecnología, y ciencia de nuevos materiales, estos tres elementos que están marcando un nuevo concepto denominado Economía Molecular. Entonces, es de imaginarse lo que pasaría en el contexto de los nuevos mercados para nuevos productos y los desplazamientos

que aun sin terminar el ciclo económico de la economía de la información ya se están dando pasos agigantados en un nuevo ciclo económico con base en la economía molecular.

La segunda asimetría está asociada a la mayor vulnerabilidad macroeconómica de los países en desarrollo ante los choques externos, que contrasta, además, con los menores y muy limitados instrumentos de que disponen para hacerles frente. Esta vulnerabilidad ha tendido a incrementarse con la mayor integración financiera que caracteriza a la tercera fase de globalización, mientras se mantienen o acrecientan las vulnerabilidades comerciales, tanto las relacionadas con las fluctuaciones de los niveles de demanda como de los términos de intercambio. Esta asimetría macroeconómica no es un hecho aislado de la exclusión de la transferencia del progreso técnico. No se requiere demostración de que una economía con bajos niveles de tecnología alcanza niveles poco aceptables de productividad. En consecuencia los países en vías de desarrollo se hacen vulnerables por presentar monedas poco duras, de poco peso comercial en contexto internacional. Esto no es gratuito, desde que se creó el nuevo orden económico mundial se marco el polo de referencia para la valoración monetaria a la vez que se instituyo EL GUARDIAN DE LA ESTABILIDAD MACROECONMICA, el Fondo Monetario Internacional, del cual se tienen evidencias claras de sus fallas al intervenir en economías, como el caso asiático; o el de no intervenir oportunamente como en el caso Argentino.

Las asimetrías macroeconómicas se deben a que las monedas internacionales son las de los países desarrollados y al carácter procíclico de los flujos de capital hacia los países en desarrollo. Este comportamiento se funda en la percepción de que, con escasas excepciones, los países en desarrollo son mercados de alto riesgo, sujetos a ciclos financieros con diferencias muy marcadas en los que se alternan fases de mayor "apetito de riesgo" con "sequías" asociadas a la "huida hacia activos de calidad "

Desde una perspectiva histórica, los países industrializados lograron liberarse, en gran medida, de las “reglas del juego” del patrón oro, pero éstas siguieron determinando el comportamiento macroeconómico de los países en desarrollo. La independencia de los países desarrollados de las restricciones que imponían las reglas de juego del patrón oro se produjo a partir de su desestructuración definitiva en la década de 1930; desde entonces, han mantenido un alto grado de autonomía en el marco de los acuerdos macroeconómicos internacionales que han caracterizado a la segunda y tercera fases de globalización. Los países en desarrollo, en cambio, siguieron sujetos a una fuerte restricción macroeconómica externa durante la segunda fase de globalización y en la tercera se han vuelto cada vez más vulnerables a la volatilidad financiera. Esto se ha traducido en una agudización de las asimetrías macroeconómicas entre centro y periferia, ya evidentes a fines del siglo XIX, durante el auge del patrón oro (Triffin, 1968; Aceña y Reis, 2000).

Este hecho ha quedado claramente de manifiesto durante las frecuentes crisis sufridas por los países en desarrollo en las últimas décadas, cuando los mercados los han presionado a adoptar una “(macro)economía de depresión”, según la expresión de Krugman (1999). En términos más precisos, la principal característica que presentan las economías de los países en desarrollo ante la inestabilidad financiera global es la tendencia a la sucesión de fases alternadas de “macroeconomía de bonanza” y “macroeconomía de depresión” (CEPAL, 2000a, vol. III, cap. 1 y 2001b). Con posterioridad a la segunda guerra mundial, los acuerdos macroeconómicos y financieros multilaterales evidentemente han ofrecido un alivio coyuntural en los episodios de crisis, pero su alcance es relativamente reducido en comparación con los choques financieros que enfrentan los países en desarrollo, y su aplicación está siempre sujeta a la adopción de medidas de austeridad.

A las consideraciones anteriores cabe agregar que existe una tercera asimetría, asociada al contraste entre la elevada movilidad de los capitales y la restricción de los desplazamientos internacionales de la mano de obra, especialmente de la menos calificada. Esta asimetría es distintiva de la tercera fase de globalización, ya que no se manifestó en la primera (caracterizada por una gran movilidad de este factor) ni la segunda (período en que ambos factores mostraron escasa movilidad). Como ha señalado Rodrik (1997), las asimetrías en la movilidad internacional de los factores productivos dan origen a sesgos en la distribución del ingreso, que perjudican a los factores menos móviles. Además, afectan a los países en desarrollo, debido a la abundancia relativa de mano de obra poco calificada en esos países. La escasa movilidad internacional de este factor contribuye también a una sobreoferta en los mercados internacionales de bienes en que se especializan los países en desarrollo, caracterizados por bajos "costos de entrada".

La "nivelación del campo de juego" normativo no corrige las asimetrías mencionadas; por el contrario, puede llegar a agudizarlas, tanto por la muy desigual capacidad institucional para asimilar y hacer efectivas dichas normas, como por los distintos efectos que tienen en los países desarrollados y en desarrollo. El elevado costo del desarrollo de instituciones nacionales necesarias para instrumentar el Acuerdo de Marrakesh, que dio origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC), ha sido considerado una de sus principales deficiencias.

El aumento de las transacciones comerciales y financieras internacionales exigió, de todos modos, la formulación de nuevas reglas y la creación de nuevas instituciones, para que los mercados internacionales operaran con eficiencia y las naciones resolvieran sus conflictos sin recurrir a la fuerza. Sin embargo, como se ha señalado, esas instituciones se basaban en el equilibrio de poder entre las grandes potencias. Sólo después de la segunda guerra mundial, con la creación

de las Naciones Unidas y la adopción del principio de descolonización, el conjunto de los países en desarrollo vio reconocida su autonomía y su derecho a expresar sus opiniones en los debates internacionales. Esto les permitió comenzar a participar en la construcción de la institucionalidad internacional y disponer de mecanismos formales para dar a conocer sus puntos de vista sobre las asimetrías del orden global. Este cambio en las relaciones internacionales de poder y la confrontación bipolar que se prolongó por varias décadas fueron el marco político mundial que determinó la evolución de la cooperación internacional para el desarrollo. Los elementos esenciales de este proceso fueron el surgimiento de la asistencia oficial para el desarrollo y la introducción del principio de trato preferencial a los países en desarrollo en los acuerdos comerciales.

Según el nuevo paradigma, el objetivo primordial del reordenamiento de la economía internacional debía ser garantizar condiciones igualitarias ("campo de juego nivelado") que aseguren el funcionamiento eficiente de las libres fuerzas del mercado. En este contexto, los principales beneficios del proceso para los países en desarrollo serían la posible desaparición del proteccionismo de los países desarrollados en los sectores "sensibles" y la seguridad de un desarrollo encabezado por las exportaciones, dentro de un marco comercial internacional con reglas claras y estables. De acuerdo con esta lógica, la corrección de las asimetrías internacionales se basaba exclusivamente en el reconocimiento de la responsabilidad internacional ante los países de menor desarrollo relativo, lo que equivalía a una réplica a nivel internacional de la visión de la política social como estrategia de focalización de las acciones del Estado en los sectores más pobres.

2. MOVILIDAD DE CAPITALES Y FLUJOS COMERCIALES EN EL ESCENARIO DEL ALCA

Los mercados que exhiben un buen funcionamiento no pueden sobrevivir si no cuentan con reglas bien definidas. La experiencia de América Latina en los últimos años pone de manifiesto este importante principio. El papel de los factores externos se considera principal al identificar los elementos que definen los flujos de capitales hacia la región y otros lugares. En el ámbito interno, la gobernabilidad política se reconoce como un factor de importancia, mientras que la eficiencia del poder judicial, el imperio de la ley y las demás reglas del juego político se consideran a todas luces factores de peso en las decisiones de los inversionistas¹⁷.

La gobernabilidad corporativa indudablemente afecta la volatilidad de los flujos de capitales privados. El aspecto clave está dado en que las instituciones que fortalecen la gobernabilidad corporativa mejoran el flujo de información, permiten la formulación de contratos más completos y reducen los problemas de riesgo moral y selección adversa. Quienes manejan información privilegiada tienen un incentivo para informar sobre los proyectos de inversión lucrativos, pero también tienen un incentivo para retener información cuando los proyectos de inversión no resultan bien. Los inversionistas saben que la información negativa se suele ocultar y actúan en consecuencia, aumentando la rentabilidad exigida o negándose a invertir en lo absoluto. Por el contrario, en los casos en los que la información sobre las empresas llega al público de manera oportuna, es precisa y goza de credibilidad, resulta más difícil ocultar las desviaciones de fondos, y es más probable que los recursos se dirijan hacia proyectos de inversión más promisorios.

¹⁷ Juan Tugores Ques, *Economía Internacional e Integración Económica*, edición actualizada, editorial Mc Graw Hill

Un aumento de una desviación estándar en la gobernabilidad política reduce la sensibilidad de los flujos de inversión extranjera directa (IED) a las sacudidas externas. Curiosamente, algunos aspectos de la gobernabilidad corporativa son aun más importantes que la gobernabilidad política. Un aumento de una desviación estándar de los derechos de los acreedores reduce la sensibilidad de la IED a las sacudidas externas. Sin embargo, otros aspectos de gobernabilidad corporativa tales como los derechos de los accionistas o las normas contables parecen incidir poco. Los derechos de los accionistas son un factor importante de los flujos de cartera pero no de la IED. Al mejorar la gobernabilidad política y corporativa, los países en desarrollo pueden limitar la tendencia cíclica de los flujos de capitales y por ende restringir la volatilidad de sus economías. Y al adoptar mejores normas de gobernabilidad corporativa, las empresas pueden mejorar individualmente su desempeño, incluso en países en los que impera un entorno de precaria gobernabilidad política.

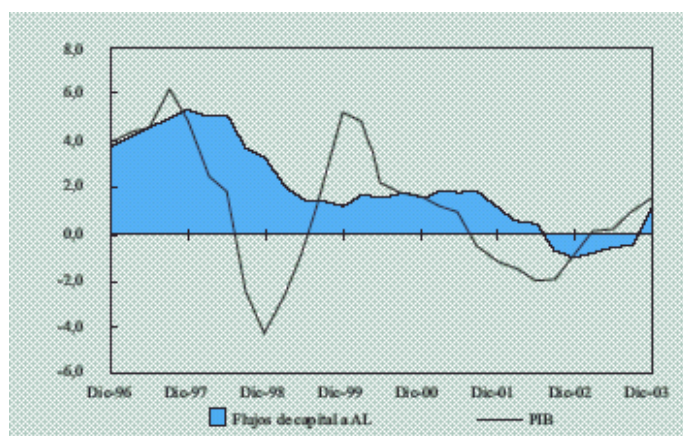
Es así como se puede decir que la integración financiera y el ingreso de capital foráneo producen efectos positivos tanto en las economías receptoras como sobre la economía mundial. La integración financiera promueve el crecimiento al llevar la inversión hacia los países en que el capital es más rentable. Por otro lado, la llegada de flujo de capitales trae beneficios a las economías receptoras pero además, si estas entradas son masivas, continuas, y la economía se encuentra operando cerca del pleno empleo, es posible que se genere una excesiva expansión de la demanda agregada, la cual se puede reflejar en presiones inflacionarias, apreciación de la tasa de cambio y ampliación del déficit en cuenta corriente. Sin embargo, los efectos sobre la inflación y la tasa de cambio real dependen en gran medida de la situación en la que se encuentre la economía, del tipo de inversiones que reciba el país y del régimen de tasa de cambio.¹⁸

En las graficas que se muestran a continuación, se resalta la relación positiva que existe entre los ciclos de flujos de capital y los ciclos de las economías de los

¹⁸ Para profundizar sobre ele tema revisar el informe emitido por el congreso de la republica de Colombia, Marzo 2004

países latinoamericanos en general y de Colombia en particular, los flujos de capital han sido volátiles, se han concentrado en algunos pocos países y los han seguido repentinas salidas masivas de recursos. Por ejemplo, tras la crisis de México (1994-1995), las tendencias del financiamiento externo hacia América Latina mostraron un giro drástico. Los efectos macroeconómicos y la volatilidad de estos flujos siguen siendo uno de los principales retos para los responsables de la política económica.

Grafica 1. Flujos de capital sin IED 1/ y PIB de América Latina 2/
Dic 1996- Dic2003 (porcentaje)



1/ Flujos de capital / PIB (promedios móviles de los últimos cuatro trimestres).

2/ Porcentaje de la tasa de crecimiento (promedios móviles de los últimos cuatro trimestres).

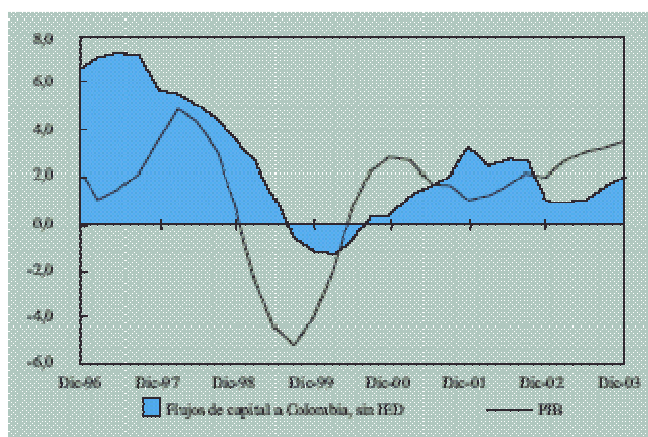
Fuente: CEPAL

América Latina ha recurrido en forma importante al financiamiento de los mercados internacionales de capital durante los últimos quince años. Las entradas totales de capital en este período alcanzaron 764,2 millones de dólares y su flujo anual fue equivalente al 3,6% del PIB de la región. En el año 2003 los flujos de inversión extranjera directa (IED) destinados a América Latina y el Caribe,

disminuyeron un 26% con respecto al 2002, al bajar de 39.169 a 29.041 millones de dólares.

Grafica 2. Flujos de capital sin IED 1/ y PIB de Colombia 2/

Dic1996 - Dic2003 (porcentaje)



1/ Flujos de capital / PIB (promedios móviles de últimos cuatro trimestres).

2/ Porcentaje de la tasa de crecimiento (promedios móviles de los últimos cuatro trimestres).

Fuente: Cepal.

En Colombia, las entradas de capitales llegaron a 28,5 millones de dólares y en promedio fueron equivalentes a un 2,6% del PIB.

Durante los últimos años se ha observado que el movimiento de capitales internacionales aparece bajo el control casi exclusivo de los países desarrollados, sede central de las corporaciones que buscan nuevos espacios geopolíticos de expansión vía filial o acuerdo de producción y/o comerciales. La desviación de flujos hacia Latinoamérica ha sido estimulada en gran medida, por la tendencia a la liberalización de los regímenes de la inversión extranjera, lo cual ha impulsado la expansión de empresas transnacionales, así como las fusiones y adquisiciones de las empresas en todo el mundo.

Para estudiar la movilidad de capitales en el continente americano se examinará el comportamiento que han tenido los flujos de inversión extranjera en los diferentes bloques. Al hablar de "bloques" se hace referencia al conjunto de países que han suscrito un convenio de integración, de asistencia y/o cooperación mutua, fundamentalmente de carácter económico, en América, estos bloques son: NAFTA¹⁹, MCCA²⁰, CARICOM²¹, CAN²², MERCOSUR²³.

2.1 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

2.1.1 Inversión extranjera directa en América latina

En el ámbito mundial, la característica predominante en el último año fue una disminución de la inversión extranjera, en Latinoamérica y el caribe situaciones como: la mayor inestabilidad, el menor crecimiento económico y el aparente término del ciclo de privatizaciones afirmaron esas disminuciones. Así mismo las crisis de Argentina, Uruguay y Venezuela, contribuyeron a la mayor aversión al riesgo y aumentaron la incertidumbre por parte de los inversionistas extranjeros.

¹⁹ Area de libre comercio de América del Norte, conformado por Canadá, Estados Unidos y México, es un acuerdo de segunda generación.

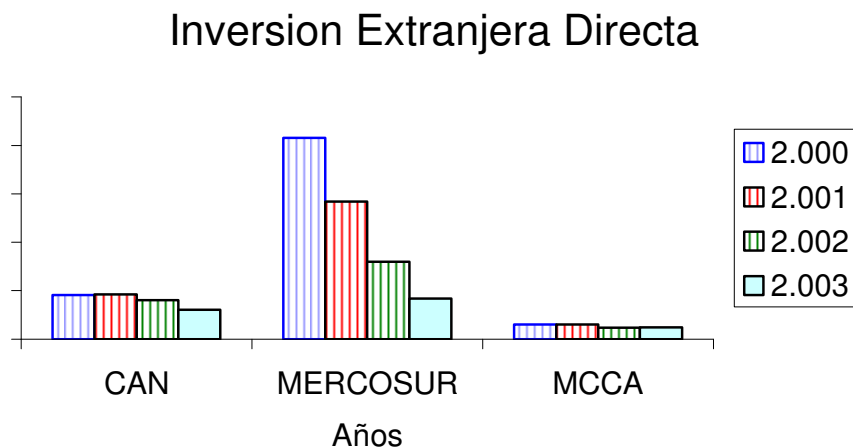
²⁰ Mercado Común Centroamericano, es un acuerdo que de primera generación que solo se limita a tratar temas de: acceso agricultura, regalas e origen, antidumping, salvaguardias, obstáculos técnicos y solución de controversias

²¹ Mercado Común del Caribe, acuerdo comercial conformado por países y estados que trata temas de: acceso agricultura, regalas e origen, antidumping, salvaguardias, obstáculos técnicos y solución de controversias

²² Comunidad Andina de Naciones, conformado por Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia, es un acuerdo que solo se limita a regulaciones comerciales

²³ Mercado Común Sur Americano, conformado por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, es un acuerdo que además de tratar temas comerciales incluye temas como: comparas del estado y propiedad intelectual.

Grafica 3. Inversión extranjera directa en América 2000-2003



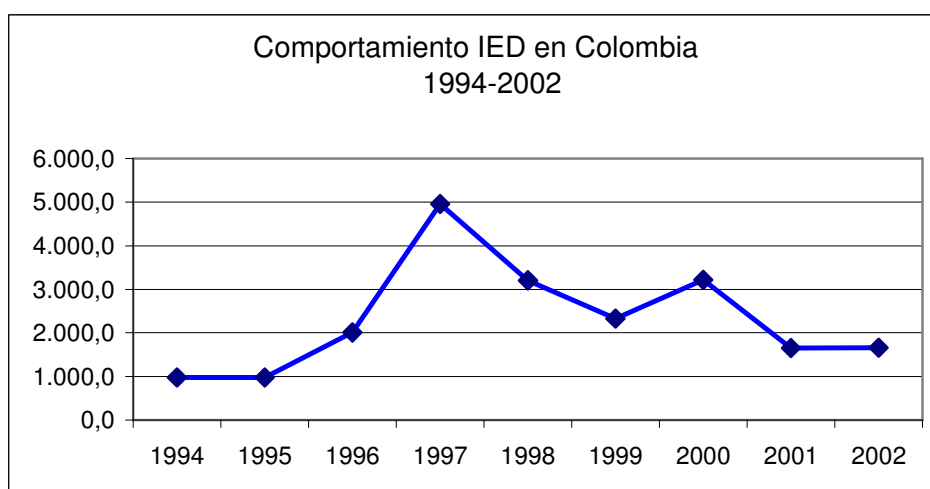
Fuente: Elaboración de los investigadores con base en los datos del anexo 1.

Desde el 2000, el ingreso de inversión extranjera directa (IED) ha sufrido un gradual y notorio descenso, perdiendo el dinamismo de años anteriores. En el 2.003 la IED se redujo en once países de Latinoamérica y el caribe (ver Anexo 1) este ascendió a 29.000 millones de dólares, 25% inferior a la de 2.000 y mucho menor a los 38.000 millones de dólares correspondientes al promedio de 1990-2002. Esta tendencia declinante de la IED se explica, entre otros factores, por la menor adquisición de activos privados nacionales por parte de los residentes extranjeros, la culminación de los procesos de privatización en muchos países en el 2002 y la desaceleración de la estrategia de expansión de algunas empresas transnacionales. Esta estrategia, que motivó la compra de empresas en América Latina, tanto públicas como de capital privado, se enmarcó en una fase excepcionalmente activa de fusiones y adquisiciones internacionales. Asimismo, en la reducción de la IED influyeron la situación del MERCOSUR en 2001-2002 y la inestabilidad económica o política en algunos países en el 2003.

2.1.2 Inversión extranjera en Colombia (IED)

Las graficas a continuación muestran el comportamiento de la inversión extranjera en Colombia en el periodo de 1994 – 2002.

Grafica 4. Comportamiento de la IED en Colombia



Fuente: Elaboración de los investigadores con base en datos obtenidos del Banco de la republica (vease Anexo 2)

Con el objetivo de conocer cual ha sido el comportamiento que ha tenido la inversión extranjera en Colombia en los últimos años, a continuación se procede a calcular el coeficiente de variación de la IED durante el periodo 1994-2002.

Utilizando la formula $CV = (S/X) * 100$ donde,

S = Desviación estándar

X = Promedio Aritmético

Se obtuvieron los resultados que se muestran en el cuadro a continuación.

Cuadro 1. Coeficiente de variación de la IED en Colombia 1994- 2002

	NAFTA	CAN	MERCOSUR	MCCA
Coeficiente				
de variación	70,89	98,1	86,96	139,55

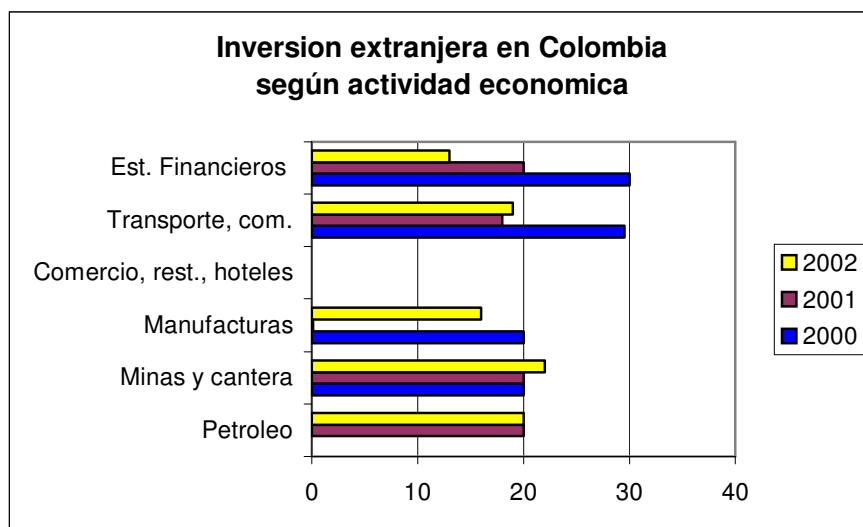
Fuente: Elaboración de los investigadores con base en los datos del Anexo 2

Para evaluar el comportamiento se utiliza el rango siguiente.

- Entre 0 % y 30% Estabilidad Relativa
- Entre 30% y 60% Inestabilidad Relativa
- Más de 60% Muy Inestable

Con base en los resultados del coeficiente de variación se observa que para todos los bloques económicos la inversión ha sido muy inestable, destacándose el valor 139.5 correspondiente al bloque MCCA, este valor refleja el comportamiento real que es la poca inversión de los países centroamericanos en Colombia, caso contrario al Nafta en el que Estados Unidos como país principal realiza la mayor cantidad de inversión en Colombia, al tiempo que es el principal destino de los bienes exportados por Colombia hacia Norteamérica.

Grafica 5. Inversión Extranjera en Colombia según actividad económica.



Fuente: Elaboración de los investigadores con base en datos del Anexo 3.

Durante el año 2000 las actividades económicas que percibieron la mayor participación de la inversión extranjera fueron, entre otras:

1. Establecimientos financieros.
2. Transportes almacenamiento y comunicaciones.
3. Manufacturas.
4. Minas y canteras.

Cuadro 2. Participación porcentual de la IED según origen.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA			
Según Origen			
Participación Porcentual			
Origen	Año		
	2000	2001	2002
América del norte	28,5	14,8	59,3
América central	0,06	0,06	0,04
América del sur	-4	0,04	0,03
Antillas	24,13	31,5	24,7
Europa	41,12	41,5	0,09
Total sin petróleo y reinversión	89,81	87,9	84,16

Fuente : Elaboración de los investigadores con base en los datos del Anexo 2

Además, estas inversiones extranjeras provinieron en un 6% de América central, 28.5% de América del norte, 24.13% de las Antillas, y un 41.12% de Europa; Cabe destacar que durante el 2000 Colombia recibió 3.224 millones de dólares. (véase Anexo 2)

En el 2001 se presenta una contracción de la inversión extranjera en Colombia frente a las cifras inmediatamente del año anterior de un 48.6% pasando de 3.224 a 1.655 millones de dólares.(véase Anexo 2). Lo relevante es la actividad petrolera que desde 1996 a la fecha, no registraba un atractivo para los inversionistas; durante este periodo alcanzo 20% del total de IED. Estas inversiones provinieron de América del sur en 4%, América central 6%, América del norte 14.8%, de las Antillas en un 31%, y un 41% de Europa.

En el 2002 no existió incremento alguno debido que la IED paso de 1.655 millones de dólares en el año 2001 a 1.659 millones de dólares en el año 2002 (Véase Anexo 2); Lo significativo durante este periodo es el desplazamiento de la inversión extranjera de Europa que tenia un peso porcentual de 41 durante los años 2000, 2001 y durante el año 2002 solo alcanzo un 9% mientras que América del norte pasa de 14.8 % durante el año 2000 a 59.3%, las Antillas contribuyeron con un 24.7%. Aun con los desplazamientos de los orígenes de la IED en Colombia, no existe cambio en las tendencias de los inversionistas en cuanto a las actividades, consolidándose y concentrándose la inversión en las cuatro actividades inicialmente descritas

El año 2003 se inicio en medio de un ambiente de optimismo con respecto a la economía. El cambio de gobierno y el programa económico elevaron las expectativas y los indicadores de confianza de consumidores y empresarios, lo que hizo posible una paulatina recuperación de la demanda y la inversión.

2.2 MOVILIDAD DE FACTORES PRODUCTIVOS

En cuanto a la libre movilidad de capitales en el escenario del ALCA esta sería irrestricta, una réplica del TRIMs²⁴ de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y del Capítulo XI del NAFTA, proscribiendo los requisitos de desempeño, puesto que ningún gobierno (estatal o subestatal) podría imponer o comprometer a un inversor a promover la formación de cadenas productivas y de servicios de apoyo pertinentes, o a transferir tecnología o a capacitar mano de obra doméstica, dentro de su jurisdicción territorial. En este sentido, homologa la existencia de economías exportadoras de comunidades maquiladoras que no se caracterizan por brindar bienestar al conjunto de sus poblaciones.

Adicionalmente, no habría libre movilidad de personas y de trabajadores, sí de "hombres de negocios" o ejecutivos pertenecientes a empresas extranjeras. La libre circulación de trabajadores no está presente en la mesa de negociaciones.

Se cree que el ALCA²⁵ podría impulsar más el capital financiero especulativo y la quiebra de las industrias nacionales. Esto como consecuencia de que a través de los años, se ha demostrado que la privatización encamina el capital extranjero y nacional a la compra de las empresas nacionales ya establecidas, no a añadir nueva capacidad productiva, mientras los regímenes usan los ingresos obtenidos por la venta de las empresas públicas o estatales para pagar a los acreedores extranjeros. El efecto neto ha sido entonces, cambios en los títulos de propiedad, pero poco crecimiento real de las fuerzas productivas y la pérdida de futuros ingresos públicos. El problema clave en la transferencia de propiedad, desde la propiedad nacional a la extranjera y desde lo público a lo privado, es la pérdida de control sobre resortes estratégicos de la economía (energía eléctrica, agua potable y telecomunicaciones).

²⁴ Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, tiene por objeto regular aquellas medidas de inversión que generan restricciones y distorsiones sobre el comercio.

²⁵ Área de libre comercio de las América, conformado por 34 países de América y el Caribe, es un acuerdo de segunda generación en el que además de tratar temas comerciales incluyen temas como propiedad intelectual, inversión extranjera, competencia y compras del estado.

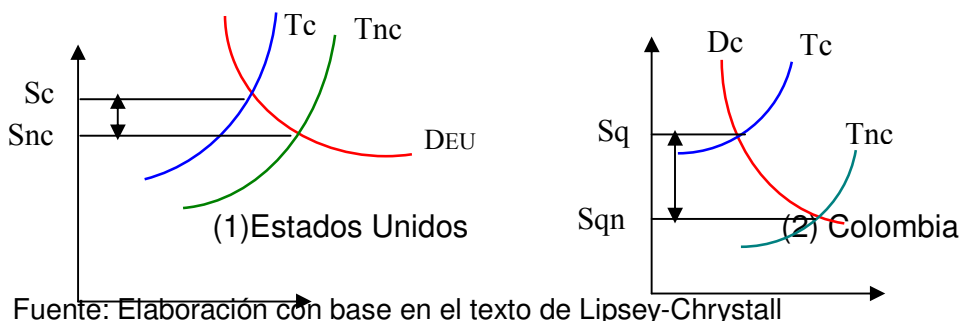
Las decisiones para reinvertir las ganancias al expandirse la producción local están ahora basadas en una comparación con las tasas de ganancia internacionales, no en consideraciones estratégicas nacionales de empleo, ahorro de divisas o en profundizar los vínculos hacia atrás y hacia delante de las economías nacionales. Asimismo, la privatización puede impedir la toma de decisiones, clave sobre la financiación de la investigación y el desarrollo tecnológico, nuevas líneas de productos y nuevas estrategias de comercialización, trasladándolas fuera del alcance de los nacionales y hacia los consejos de administración de compañías extranjeras.

“La movilidad internacional de los factores productivos origina sesgos en la distribución del ingreso, que perjudican a los factores menos móviles y afectan a los países en desarrollo, debido a la abundancia relativa de mano de obra poco calificada en esos países”. Para ilustrar esta afirmación se describe a continuación una situación tomando como ejemplo dos de los países que negocian en el ALCA, Estados Unidos (1) Colombia (2)²⁶.

Dos países que se diferencian en la composición de su dotación de recursos. En el **1** abunda el trabajo cualificado mientras que en el **2** el factor abundante es el trabajo no cualificado. Para este ejemplo se supone que se producen dos bienes, uno con tecnología intensiva en trabajo cualificado en el que se especializa el **1** y otro intensivo en trabajo no cualificado en que se especializa el **2**.

²⁶ Las figuras que se utilizan para ilustrar el ejemplo se basan en el capítulo 21 del texto de Lipsey-Chrystalll, Economía positiva, 8ª edición, Vincens Vives.

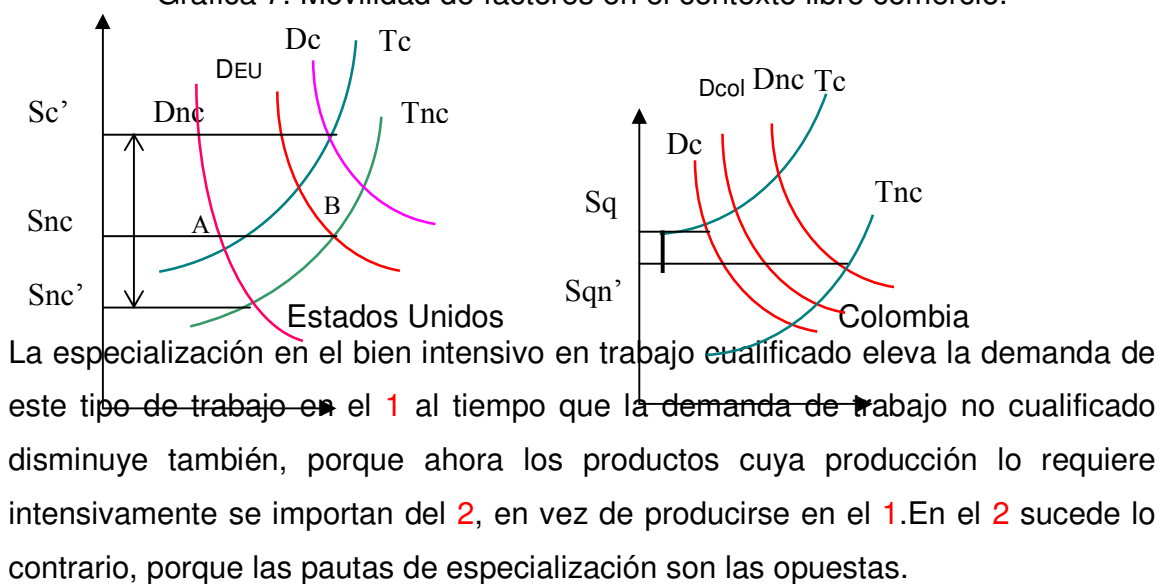
Graficas 6. Movilidad de factores antes del libre comercio



En las figuras se muestran las ofertas de trabajo cualificado (Tc) y trabajo no cualificado (Tnc) antes de abrirse el comercio en ambos países. Como puede verse el diferencial entre los salarios (S) de ambos tipos de trabajo es mayor en 1 que 2 y se supone que la mayor productividad en general del trabajo en el 1 hace que los salarios de ambos tipos de trabajo sean mayores en el 1 que el 2. La mayor productividad se muestra por una demanda de trabajo mas a la derecha, las demandas de ambos tipos de trabajo son inicialmente iguales.

Ahora, si se supone que se permite el libre comercio entre los países, la situación es la siguiente.

Grafica 7. Movilidad de factores en el contexto libre comercio.



En este momento, en el mercado de trabajo de **1** pueden suceder dos cosas: si el mercado de trabajo es flexible (como suele postularse que es en los EEUU) los salarios se ajustan para igualar la oferta con la demanda, provocando un aumento del diferencial o brecha salarial entre el trabajo cualificado y no-cualificado (pasa de ser la distancia vertical Sc-Snc, en la parte izquierda de la primera grafica, a la distancia vertical entre Sc'-Snc' con el subsiguiente impacto en la desigualdad en la distribución de la renta. Por el contrario, si el mercado del trabajo presenta rigideces (como se caracteriza el colombiano, por ejemplo la inflexibilidad a la baja del salario del trabajo no cualificado) el resultado será la manifestación de desempleo de trabajo no cualificado en la cuantía AB(En el salario anterior a la apertura del comercio, aparece ahora aun exceso de oferta de trabajo no cualificado dado por la distancia horizontal AB).

En términos generales, la perspectiva de Colombia es alentadora porque la situación actual en el entorno interno y externo es favorable, pero hay riesgos que no deben subestimarse porque la situación externa para el país podría cambiar en forma súbita, como ha sucedido en el pasado. Los flujos de capitales podrían tornarse negativos si se produce un cambio de la política de tasas de interés de los Estados Unidos o una crisis de confianza en los mercados emergentes.

La economía colombiana aún posee debilidades que la hacen especialmente vulnerable en una situación externa más adversa. La inestabilidad fiscal es una de las causas de la baja tasa de ahorro interno, y esta situación incrementa la dependencia de los flujos de capital externos.

2.3 ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES, IED Y TRM PARA COLOMBIA

Con el propósito de evaluar de forma exploratoria la influencia que pudiera tener la IED en las exportaciones, tradicionales y no tradicionales se realiza una

aproximación matemática utilizando un modelo de regresión lineal múltiple. Para el modelo se consideran como variables independientes la inversión extranjera directa (IED) y la tasa representativa del mercado (TRM), y como variables dependiente las exportaciones no tradicionales para el periodo comprendido entre 1996 – 2003. Es una exploración porque la serie no se considera sólida como para establecer significancia altamente relevante, sin embargo el propósito de la aplicación de esta regresión en este parte del análisis es observar como se comporta la IED cuando se confronta con la TRM como determinante de las exportaciones.

Utilizando como herramienta el software statgraphics para generar el modelo de regresión se obtuvieron los siguientes resultados.

Exportaciones no tradicionales: Para esta variable dependiente se produce un coeficiente de determinación (R^2) del 96.65%. Lo que significa que el 96.65 % de las veces, para el periodo analizado, las exportaciones no tradicionales están siendo explicadas por la acción simultanea de la IED con la TRM. Esto es, de cada 100 dólares que ingresan al país por exportaciones de productos no tradicionales 96 dólares se explican por la combinación de estas dos variables. Este resultado es altamente significativo en esta condición exploratoria.

El software genera la siguiente ecuación:

$$\text{Exponotradic} = 3090,97 + 0.223515*\text{ied} + 1.3062*\text{trm}$$

Esta ecuación se aproxima a las relaciones establecidas entre la variable dependiente y las independientes, por consiguiente la ecuación estima que por cada unidad en que se incrementa la TRM sin tener en cuenta la IED la variable dependiente se incrementa en 1.3062 centavos de dólar, así mismo por cada dólar de IED que se incrementa la variable dependiente se incrementa en 0.223515 centavos de dólar.

Teniendo en cuenta los planteamientos econométricos desarrollados en estudio y en la teoría, los coeficientes de cada variable independiente estarían midiendo el impacto de cada una de ellas, asimilando este concepto a una elasticidad promedio, se puede observar que la TRM tiene una elasticidad > 1 , lo que implica que para este periodo de estudio en Colombia las exportaciones no tradicionales han sido muy sensibles a esta variable; en sentido contrario se observa un coeficiente para IED < 1 lo que indica que para el periodo en estudio las exportaciones no tradicionales han sido menos sensibles a esta variable.

Como la presente investigación trata de aproximar la vulnerabilidad macroeconómica, utilizando como variable la IED se puede decir que en el caso colombiano la IED es fundamental si se orienta a dinamizar las exportaciones no tradicionales antes que las exportaciones tradicionales, a partir de los periodos objeto de estudio. Con base en los resultados del modelo estadístico se puede afirmar que las exportaciones tradicionales son más sensibles a los precios internacionales y no responden a la combinación de las variables independientes IED y TRM, porque como muestra el modelo en ambos casos el resultado es menor a uno, esto significa que es inelástico, no es sensible.

Con el propósito de sustentar el enunciado anterior se generaron unos coeficientes de relación entre las exportaciones tradicionales, las exportaciones no tradicionales y la IED que se muestran en la cuadro a continuación.

Cuadro 3. Relación de Exportaciones, TRM IED ; Periodo 1994-2003

Año	Exp Trad*	Exp no Trad**	TRM	IED	ExpTrad/ IED	Exnotr/IED
1996	5546.06	5101.5	1036.62	2784	1.99	1.83
1997	6016.76	5532.27	1141.12	4753	1.27	1.16
1998	5277.3	5588.32	1426.42	2033	2.60	2.75
1999	6112.61	5504.43	1756.69	1336	4.58	4.12
2000	6947.12	6211.28	2087.92	1973	3.52	3.15
2001	5463.22	6838.27	2299.89	2493	2.19	2.74

2002	5309.86	6629.02	2504.68	1171	4.53	5.66
2003	6004.38	7005.68	2877.55	991	6.06	7.07

Fuente: Elaboración de los investigadores con base en datos de los Anexos 1,4,5.

* Exportaciones tradicionales en millones de dólares

** Exportaciones no tradicionales en millones de dólares

Con base en estos resultados y teniendo en cuenta los siguientes criterios:

>1 : Presenta una elasticidad, responde positivamente

<1 : Presenta una inelasticidad

=1 : No tiene inferencia

En el cuadro se observa que el cociente exportaciones tradicionales, inversión extranjera directa (exptra/ied) indica que las exportaciones tradicionales durante los años de 1996 y 1997 respondieron positivamente a las inversiones extranjeras directas.

La inversión extranjera directa durante estos años estuvo dirigida hacia la incentivación de las exportaciones tradicionales, con coeficientes de 1.99 y 1.27, frente a unos cocientes de 1.83 y 1.16 generados por las exportaciones no tradicionales para esos mismos años. En el año 1998 se contrae este comportamiento hasta llevar a las exportaciones no tradicionales a cocientes de 2.75 y a 2.6 las exportaciones tradicionales. Cabe resaltar que a partir del año 2001 la IED, según los datos obtenidos de las estadísticas utilizadas en el desarrollo de la investigación, ha tenido una mayor incidencia en el desarrollo de las exportaciones no tradicionales corroborando los resultados obtenidos en el modelo de regresión lineal múltiple, generando cocientes para las exportaciones no tradicionales de 2.74 en el año 2001, 5.66 en el año 2002, 7.07 en el año 2003 mientras que la misma variable (IED) ha tenido un menor impacto en el crecimiento de las exportaciones tradicionales generando cocientes de 2.19 14.53, 6.06 en los años 2001, 2002, 2003 respectivamente. Además se puede inferir que

la IED dirigida ha incentivar la exportaciones no tradicionales genera mayor valor agregado porque presenta una mayor elasticidad.

En términos generales lo que se puede observar a partir de esta aproximación matemática es que en un marco de integración económica como el ALCA, para Colombia es muy importante atraer IED dirigido a incentivar las exportaciones no tradicionales.

Sin embargo se debe anotar que en el marco de esta área de libre comercio planteada, Colombia no tiene las condiciones de estabilidad en política de inversión y legislación de la IED que los estimule. Si ha esto se le suma el hecho de que más del 40% de los países que integran el ALCA están en condiciones de menor desarrollo que Colombia, esto implicaría que estos países podrían desarrollar políticas estables con relación al tema de la IED para atraer dichos capitales con el aval de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en ese caso la única posibilidad de Colombia para disminuir estas asimetrías negativas sería la de invocar la norma de nación mas favorecida como principio articulado del GATT²⁶.

2.4 INDICADORES DE FLUJOS COMERCIALES

A partir de los años noventa los flujos comerciales, en América latina, dentro de los diversos esquemas de integración no sólo han crecido de manera muy dinámica, sino que se han concentrado proporcionalmente en bienes industriales, sobre todo en aquellos con mayor contenido tecnológico. Las proporciones de las ventas externas intrarregionales de manufacturas no basadas en recursos naturales (de tecnologías baja, intermedia y alta) superan, en todos los casos, las

²⁶ Para profundizar sobre este tema revisar el capítulo veinticinco del Acuerdo sobre Aranceles y Comercio GATT (General Agreement on Tariff and Trade.).

proporciones respectivas de las exportaciones destinadas a los países industrializados.

Los indicadores que se describen a continuación reflejan la capacidad de la Industria nacional para competir con la extranjera.

- a. Tasa de penetración de las importaciones: Indica la proporción de mercado domestico de productos industriales que se abastece con importaciones. La tasa de penetración de las importaciones se define como:

$$TPI_i = \frac{\text{Importaciones CIF}_i}{\text{Consumo aparente}_i} \text{ donde,}$$

TPI_i = Tasa de penetración de importaciones de la industria

$$\text{Consumo aparente}_i = \text{Producción} + \text{Importaciones CIF} \\ - \text{Exportaciones FOB industriales}$$

- b. Tasa de apertura exportadora: Refleja el porcentaje de la producción nacional de la industria manufacturera que se exporta.

$$TAE_i = \frac{\text{Exportaciones FOB}_i}{\text{Producción}_i} \text{ donde,}$$

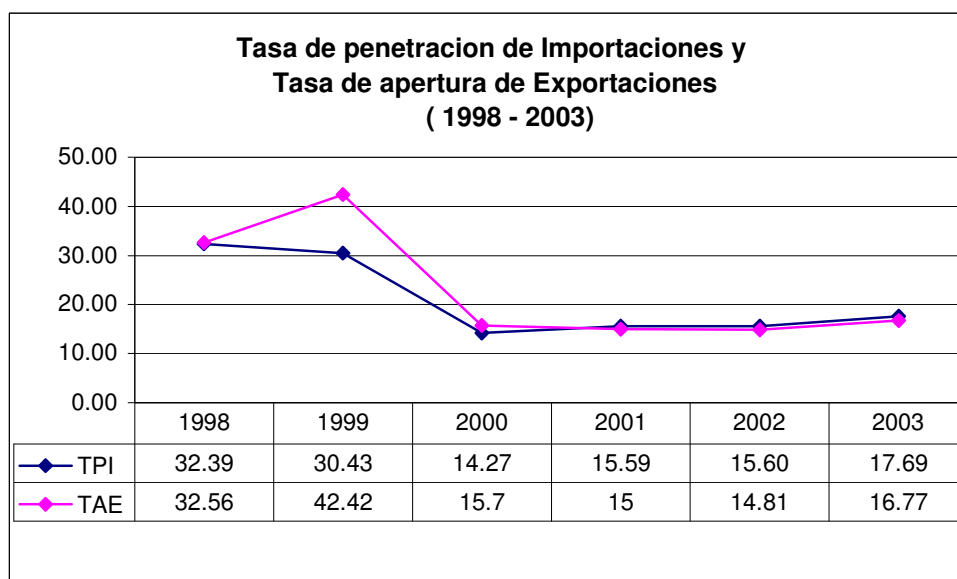
TAE_i = Tasa de apertura exportadora de la industria

Exportaciones FOB_i = Exportaciones FOB industriales

Producción = Producción industrial

A continuación se grafican los valores de estos indicadores para los años 1998 a 2003.

Grafica 8. Comportamiento de las exportaciones e importaciones, 1998 –2003



Fuente: Elaboración de los investigadores con base en datos de los Anexos 6 y 7

TPI : Tasa de penetración de las importaciones.

TAE : Tasa de apertura exportadora

Como se puede observar en la grafica anterior, el comportamiento de la tasa de la apertura exportadora durante el año de 1999, presentó un aumento limitado con respecto a la tasa de penetración de las importaciones, lo que evidencia que durante el periodo en estudio, las exportaciones crecieron a un mayor ritmo que la producción nacional, esto podría significar la apertura de nuevos mercados externos y un posible mejoramiento en el nivel de competitividad frente a los respectivos productores extranjeros. Cabe destacar que esta situación es el resultado de un proceso, puesto que durante 1998, la tasa de apertura de las exportaciones reflejaba un mejor comportamiento que la tasa de penetración de las importaciones pero muy leve, esta situación se repite durante el año 2000. A partir del 2001, la tasa de penetración de las importaciones presenta mayor

crecimiento que la tasa de apertura exportadora, pero resaltando siempre lo acotado de ambas tasas. Desde este momento, la producción nacional crece por debajo de las importaciones, lo que podría significar una pérdida de mercado interno y una menor competitividad de los productos Colombianos frente a los respectivos productos extranjeros.

En el ámbito de Colombia, durante los últimos diez años la actividad que ha experimentado el mayor aumento de las exportaciones y de las importaciones ha sido el sector metalmecánica. En el periodo comprendido entre 1991-1999 las exportaciones del sector aumentaron US1.600 y las importaciones US 1.600. En el cuadro siguiente se muestran los valores de la tasa de apertura exportadora y tasa de penetración para el sector automotor, en tres de los subsectores la penetración de las importaciones aumenta más que la participación de las exportaciones. Esta diferencia se hace más evidente en las llantas que es subsector de menor complejidad tecnológica.

Cuadro 4. Apertura exportadora y penetración importadora, Sector Automotor (% de la producción)

	Llantas neumáticas y cámaras		Fabricación de vidrios y productos de vidrio		Vehículos y automóviles		Maquinaria y Aparatos eléctricos	
	AE	PI	AE	PI	AE	PI	AC	PI
1991	5.1	7.3	12.1	9.7	2.7	30.1	11.1	507
2000	56.1	75.3	26.7	25.5	39.4	64.4	52.2	79.1

Fuente: Estudio sector automotor (2001)

AE : Apertura Exportadora

PI : Penetración de las importaciones

c. Balanza comercial

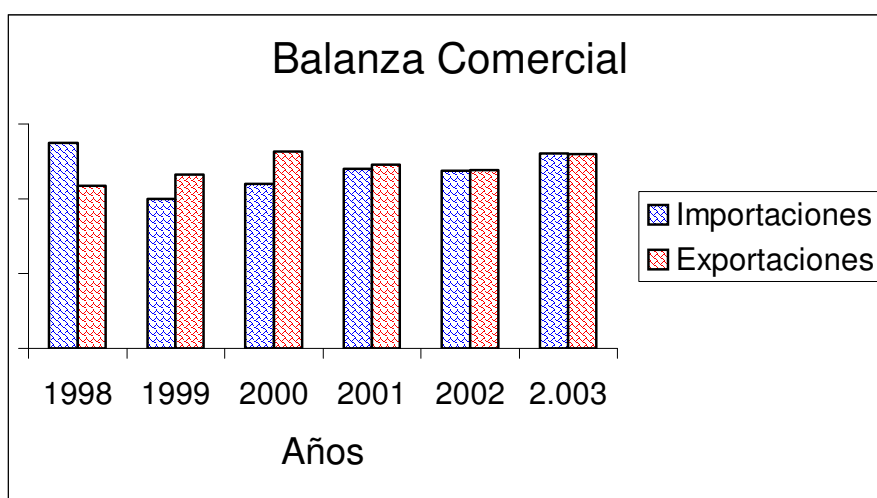
El saldo de la balanza comercial en dólares permite conocer el tamaño del déficit o del superávit de la industria, muestra las ventajas o desventajas relativas de la

producción industrial sectorial frente al resto del mundo. La balanza comercial se define como:

$$Bc_i = \text{Exportaciones } FOB_i - \text{Importaciones } CIF_i \quad \text{donde}$$

Bc_i = Balanza comercial de la industria.

Grafica 9. Balanza Comercial



Fuente: Exportaciones DANE - Importaciones DIAN

d. Balanza comercial relativa

Se define como el cociente que se obtiene al dividir la balanza comercial entre la suma de las exportaciones más las importaciones. Puede variar entre un valor de +1 en el caso de un subsector industrial que algo o mucho exporta, pero no importa nada; y -1 en el caso de un subsector que no exporta nada, pero algo o mucho importa.

Bela Velassa definió tres intervalos: entre -1 y -0.33 el subsector se considera un importador neto, -0.33 y 0.33 existe un equilibrio entre las importaciones y las exportaciones y, 0.33 y 1 se exporta una proporción mayor a la que se importa.

2.5 ANALOGÍA DE PAÍSES AMERICANOS

A continuación se hace una breve descripción de siete de los países que negocian en el acuerdo del ALCA, y que a consideración de los investigadores serán los países seleccionados para realizar un comparativo con Colombia y determinaran diferencias significativas. Estos países han sido elegidos entre varias razones por: pertenecer a diferentes bloques del continente americano. En el caso de Argentina y Brasil, estos países representan los mayores mercados de Suramérica, México es el único país del bloque NAFTA comparable con Colombia; Chile y Costa Rica aunque no son grandes en extensión son dos países que en los últimos años han presentado mejoramiento de su aparato productivo e incrementos en su nivel de competitividad convirtiéndose en grandes competidores para Colombia.

Colombia:

Nombre oficial: Republica de Colombia.

Área: 1.138.910 km², Población: 40.349.388.

Médicos 10 c/ 10.000 habitantes, Moneda: Peso, IPC: 6.1 PIB: 3.4.a 2003

Argentina

Capital: Buenos Aires, Superficie: 2.766.890 km², Población 37.384.816

Médicos:19 c/10000 hab ,PIB: 7.3 IPC: 3.6

Brasil

Nombre oficial: República Federal Brasileña

Área: 8.511.965 Km², Población: 174.468.575 habitantes Capital: Brasilia
Moneda : Real, IPC: 11, Medicos: 15 c/ 10.000 hab PIB: 0.1 a 2.003.

Chile

Nombre oficial: Republica de Chile, Área: 736.629 Km², Población :15.116.435
Idioma : Castellano , PIB : 3.2 IPC: 1.0.

México

Nombre oficial Estados unidos mexicanos, Área 1.967.183 Km², Población 101.000.000
Moneda: peso , PIB :1.2, IPC: 4.0.

Nicaragua

Capital: Managua, Superficie 129.494 km² Población 4.918.393 , Idioma Español, PIB :
2.3 IPC: 5.3 en el año 2.003, Médicos:4 c/10000 hab.

Costa Rica

Capital: San José, Superficie 51.100 km², Población 3.773.057
Médicos: 7 c/10000, PIB: 5.6, IPC:9.3

2.5.1 Análisis de las Exportaciones e Importaciones

Para este análisis se ha utilizado como herramienta estadística la media geométrica de las exportaciones y las importaciones del periodo 2.001-2.003, como se muestra a continuación.

Cuadro 5. Media geométrica de Exportaciones – Importaciones, países seleccionados 2001-2003

Media Geométrica 2001-2003		
	Media Geométrica	Media Geométrica
	Exportaciones	Importaciones
Índice 1995 =100		
Colombia	105.56	84.81
Argentina	102.84	44.59
Brasil	119.18	84.01
Chile	106.59	86.45
Nicaragua	113.73	118.70
Costa Rica	127.72	136.23
México	146.18	154.03
Venezuela	110.01	99.59

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de los Anexos 9 y 10.

En los resultados del cuadro anterior se observa que México presenta el mayor incremento tanto en las exportaciones como las importaciones, ubicándose como el país de mayor expansión de su balanza comercial, registrando un incremento del 46.18 en las exportaciones y un 54.03 en las importaciones; Cabe destacar que para este país las importaciones han crecido mas que las exportaciones generando una balanza comercial promedio deficitaria.

Costa Rica presenta crecimientos de sus exportaciones del 27.72 y de sus importaciones 36.23, lo que lo ubica como el segundo país de mayor crecimiento de sus exportaciones e importaciones, y obteniendo como resultado una balanza comercial promedio deficitaria.

Colombia, Argentina, Brasil, Venezuela y Chile, presentan un comportamiento similar de sus exportaciones y las importaciones, donde la constante es el

incremento de las exportaciones que supera el promedio de las importaciones. Cabe resaltar que esta afirmación se hace con base en los índices de los periodos de 2001-2003. Sin embargo Brasil presenta el tercer mejor crecimiento en las exportaciones, arrojando una tasa de 19.18 % mientras que su comportamiento frente a las importaciones lo ubica en el séptimo país de ocho, como consecuencia de la desaceleración de las mismas en un 15.99 %.

Colombia no cuenta con cifras que le permitan ubicarse en posiciones privilegiadas en las exportaciones (posición 7), mas sin embargo se observa algún grado racionalización en las importaciones. Colombia reporta incrementos promedios en las exportaciones de 5.56%, mientras que las importaciones reflejan un decrecimiento del 15.19 %. Argentina, presenta incrementos promedios en las exportaciones de 2.84%, ahora bien, las importaciones evidencian la mayor contracción de las importaciones de los países seleccionados, presentando un descenso del 55.41 %.

2.5.2 Análisis del desempleo

Cuadro 6. Índice de desempleo 1999 - 2003

	Índice de Desempleo				
	1999	2000	2001	2002	2003
Colombia	19,4	17,2	18,2	17,6	16,9
Argentina	14,3	15,1	17,4	19,7	15,6
Brasil	7,6	7,1	6,2	11,7	12,4
Chile	9,8	9,2	9,1	9,0	8,5
Nicaragua	10,7	9,8	10,7	12,9	n.d
Costa Rica	6,2	6,3	5,8	6,8	6,7
México	2,5	2,2	2,5	2,7	3,2
Venezuela	15,0	13,9	13,3	15,8	18,2

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anexo 11.

Como se puede observar en el cuadro anterior, Colombia presenta la tasa de desempleo más alta de los países sometidos a estudio; Cabe resaltar que desde el año 1990 a 2003 sus registros han sido de dos dígitos, por lo que se podría concluir que el aparato productivo no tiene capacidad de absorción de la oferta laboral año tras año. En 2003 la economía Colombiana mostró una moderada reactivación. El crecimiento del PIB entre enero y septiembre fue de un 3.4%, superior al 1.5% observado en el mismo periodo del 2002.²⁶ la mejoría es mas marcada en los sectores de minería (12.5%), fundamentalmente por la mayor producción de carbón; construcción (9.8%), atribuible sobre todo a edificaciones; Financiero (5.4%), industria (4.2%), comercio (4.1%). La situación del mercado laboral mostró cierta recuperación pero la desocupación continuo siendo elevada como se muestra en el cuadro 6, en promedio durante el 2003 el desempleo fue de un 16.9%, lo que se compara con 17.6% del años inmediatamente anterior.

Mientras Argentina que presentaba una tasa de desempleo en el 2003 de 15.6% acuso una fuerte caída respecto del máximo presentado de 1999- 2003 (19.7 en el año 2002), esa variación se debió a un alza apreciable de coeficiente de empleo, que superó el incremento de la participación laboral, debido en parte al programa de gobierno de ayuda a jefes y jefas de hogar, que beneficio a cerca de dos millones de personas. De todos modos, el grado de informalidad laboral sigue siendo muy alto. El salario real en el sector privado se recupero levemente, debido a los aumentos de suma fija otorgados por disposición oficial.²⁷

Para Venezuela, se observa que la tasa de desempleo presenta un incremento a partir del año 2002 y se sostuvo dicha situación en el 2003; Cabe anotar que la actividad económica tanto petrolera como no petrolera, siguió contrayéndose durante el año 2003, acumulando una caída de 9.5%, y que el paro realizado a fines de 2002 que se prolongo hasta febrero de 2003, provocó fuertes contracciones en la economía nacional. De los sectores no petroleros, las ramas de actividad económica mas afectadas son la construcción, el comercio y la

²⁶ La cifra para el año 2003 incluye una contracción de 0.3 puntos del PIB por la erradicación de cultivos ilícitos.

²⁷ Informe Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2003.p.74.

industria manufacturera. Si bien las remuneraciones aumentan en términos nominales con relación al 2002 el índice general, que incluye tanto sector privado como al público, presenta un aumento de 7.6% en el periodo de enero a septiembre de 2003 en comparación con el mismo lapso del 2002, en términos reales presenta importantes caídas. La contracción de la actividad productiva también ha influido en el desempleo y en la informalidad laboral, a pesar de lo cual la tasa de desempleo ha ido disminuyendo y en enero – octubre del 2003 se sitúa en un 18.2%, lo que se compara con un 15.8% en el 2002; Cabe señalar que los trabajadores informales representan más del 50% del total²⁸

En Costa Rica se presenta una expansión económica positiva, pero no desaparecen los problemas que afectan al mercado laboral. Si bien el empleo se incrementó de forma significativa (3.4%), la elevada tasa de participación originó un nuevo ascenso del desempleo abierto nacional, del 6.4% al 6.7%, los ajustes de los salarios mínimos nominales apenas compensaron el incremento de los precios.

La política económica de Brasil estuvo orientada a controlar la inflación, fortalecer las finanzas públicas y recuperar el acceso a los mercados financieros internacionales a un menor costo. El desempleo aumentó de un 11.7 % en el 2002 a 12.4% en el 2003, la reducida expansión económica repercutió en un alza de la tasa de desempleo promedio, que pasó del 2.7% en el 2002 al 3.2% en el 2003, una lenta evolución del empleo formal, y un aumento de la subocupación. Se estima que el número de personas en el mercado informal superó los veinte millones, la mitad de la población económicamente activa. En la actividad maquiladora continuó el descenso del empleo, que se caracterizó por la pérdida de casi el 30% de los puestos de trabajo en los últimos tres años. La remuneración real de las industrias maquiladoras de exportación bajaron un 1%, en tanto que en

²⁸ Ibid., p.101

la manufactura y el comercio se incrementaron un 1.5% y un 4%, respectivamente²⁹.

La tasa de desempleo en Chile bajo a 8.5%, lo que representa un descenso de medio punto porcentual respecto al año anterior, pero sigue siendo alta en comparación con el promedio de la primera mitad de los años noventa (5.5%). Dentro de los sectores más dinámicos en lo que respecta a la generación de empleos se encuentran los de servicios comunales, sociales y personales (4.3%); transporte, almacenaje y comunicaciones (3.3%); manufacturas (3.2%); servicios financieros (3.1%). Por otra parte, la ocupación disminuyó en el sector comercio. En el promedio del año, la remuneración real por hora subió un 0.8%.

2.5.3 Análisis de la inversión extranjera directa (IED)

Cuadro 7. Índice de crecimiento de la inversión extranjera directa

Año	Índice de crecimiento de IED									Año base:1994
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Media Geométrica
País										
Colombia	0,55	2,14	3,66	1,57	1,03	1,52	1,92	0,90	0,76	1,3
Argentina	1,57	2,04	2,10	1,89	8,63	4,06	1,26	0,66	0,42	1,8
Brasil	1,70	5,73	9,14	12,78	13,21	14,99	12,14	6,92	3,51	7,4
Chile	1,32	2,20	2,28	1,88	3,71	-0,21	1,82	0,68	0,70	1,6*
Nicaragua	1,88	2,43	4,33	4,60	7,50	6,68	3,75	5,10	6,03	4,3
Costa Rica	1,13	1,44	1,38	2,08	2,10	1,37	1,52	2,14	1,59	1,6
México	0,87	0,84	1,17	1,06	1,14	1,50	2,42	1,32	1,00	1,2
Venezuela	1,96	3,68	11,07	8,66	4,44	9,19	7,65	-0,53	4,62	5,6**

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del Anexo 1

*Este resultado no incluye el valor del año 2000(valor negativo) en el cual la IED decreció en 0.21 con respecto al año 1994

**Este resultado no incluye el valor del año 2002(valor negativo) en el cual la IED decreció en 0.53 con respecto al año 1994

²⁹ Ibid., p .79.

Como se puede observar en el anterior cuadro, Brasil presenta el mas alto promedio de crecimiento de la inversión extranjera directa en los periodos estudiados, con un (7.4%), lo que quiere decir que la IED creció en 6.4% con respecto a 1994. Nicaragua, presenta un promedio de crecimiento de la IED de (4.3%), resaltando que su crecimiento en los periodos sujetos a análisis son sostenidos, es así como se pueden observar periodos como (1999, con crecimiento de 6.5%; En el año 2000, con 5.68%; En el 2002 y 2003, presentó crecimientos de 4.1% y 5.03 respectivamente. Sin embargo esta situación no es replicada por el resto de países objeto de estudio, es así como Colombia, Argentina, Costa Rica e inclusive México, presentan en el periodo de estudio un crecimiento promedio de menos de 1%: Colombia, alcanzo tan solo 0.3% ; Argentina, 0.8 %; Costa Rica, 0.6 %; México, 0.2 %.

3. VULNERABILIDAD MACROECONÓMICA

Una de las principales preocupaciones que existe entre los treinta y cuatro países que negocian en el ALCA son las diferencias en dimensiones y en niveles de desarrollo en el diseño del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), particularmente en lo referido a las economías más pequeñas. Concretar el compromiso del ALCA constituye un reto, no solo debido a algunas imprecisiones en los reclamos de las economías más pequeñas para recibir un tratamiento especial, sino también a causa de las diferencias que se han puesto de manifiesto últimamente en el hemisferio en cuanto a dimensiones y dotación de recursos entre los distintos países.

El pensamiento generalizado de crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) actualmente está encaminado a establecer un modelo de comercio exterior basado en productos primarios sin regulaciones sustanciales, especialmente en los campos sociales y ambientales. Por tal motivo, el incremento de la apertura comercial de muchas naciones latinoamericanas, ha creado una fuerte dependencia en la exportación de materias primas, tales como productos minerales, hidrocarburos, agrícolas, forestales y pesqueros.

Considerando la posibilidad de que se pueda constituir un ALCA sobre la base de la desregulación comercial se presentó en la cumbre ministerial del Miami una versión del Índice latinoamericano de vulnerabilidad ante el libre comercio (IVLC). El nuevo indicador se basa en considerar que el actual patrón de comercio exterior depende especialmente de los productos primarios y por tanto no muestra la verdadera realidad de las naciones.

Los indicadores tradicionales sólo se interesan en los ingresos que se obtienen por exportaciones, pero el nuevo indicador permite diferenciar entre los productos que se exportan. Tradicionalmente el comercio exterior basado en productos primarios genera poco empleo y su valor agregado es limitado. Por lo cual, en algunos países donde las exportaciones siguen aumentando no se solucionan las dificultades del empleo

Las exportaciones basadas en productos primarios tienen alto impacto ambiental y social. Existen muchos ejemplos en todo el continente, como la extracción de petróleo para exportar sin generar riqueza genuina a las poblaciones locales, y por el contrario contaminando su ambiente y degradando sus estilos de vida. El ALCA carece de restricciones e instrumentos para imponer condiciones sociales y ambientales al comercio, y por el contrario, las exigencias ambientales contenidas en la propuesta de ese tratado pueden prevalecer sobre las regulaciones nacionales en materia social, laboral y ambiental. Por lo anterior, se hace necesario aplicar el indicador para aquellas naciones que dependen en gran cantidad de la exportación de recursos naturales y por tanto muestran una mayor vulnerabilidad en lo económico pero además en lo social y ambiental.

Mientras la visión tradicional no considera los impactos sociales y ambientales, y usualmente es indiferente a la cualidad de las exportaciones, el nuevo indicador de vulnerabilidad incorpora esos aspectos. Por lo tanto, allí donde la economía tradicional identifica ventajas, en la perspectiva del nuevo indicador se pueden identificar debilidades que podrían generar problemas sociales, ambientales y económicos.

El nuevo índice de vulnerabilidad ofrece una evaluación frente a una apertura comercial desregulada y promete una perspectiva más amplia al incorporar aspectos sociales y ambientales. Este se basa en un conjunto de 12 variables económicas, ambientales y sociales, compara un país contra otro y no ofrece una

medida absoluta. El índice fue diseñado por un equipo de Claes³¹ y D3E³² con la participación de Dense Gorfinkiel, Gerardo Evia y Eduardo Gudynas³³.

A continuación se muestra un ordenamiento con base en los resultados del índice de vulnerabilidad frente al libre comercio.

Cuadro 8. Indicador de Vulnerabilidad frente al libre comercio (IVLC)

Posición	País	IVLC	
1	Nicaragua	0.694	↑ + vulnerabilidad ↓ .
2	Ecuador	0.598	
3	Honduras	0.566	
4	Paraguay	0.562	
5	Guatemala	0.548	
6	El salvador	0.539	
7	Bolivia	0.528	
8	Rep. Dominicana	0.523	
9	Venezuela	0.505	
10	Perú	0.489	
11	Panamá	0.481	
12	Chile	0.456	
13	Argentina	0.409	
14	<i>Colombia</i>	<i>0.408</i>	
15	Brasil	0.401	
16	México	0.386	
17	Costa Rica	0.318	
18	Uruguay	0.311	

La escala del índice es de 1 (mayor vulnerabilidad) a 0 (menor vulnerabilidad).

Fuente: Claes D3E.

Los resultados de este índice sugieren que en los mercados internacionales se observe con atención las características de cada país y el valor de este indicador, considerando que cuando el indicador se acerca a uno hay que tener especial

³¹ Centro Latino Americano de Ecología Social

³² Desarrollo, Economía, Ecología, Equidad - América Latina

³³ D. Gorfinkiel y E. Gudynas son investigadores en D3E

cuidado con la vulnerabilidad de la economía bajo estudio de inversión. Por lo tanto, en la tabla anterior se observa que el país más vulnerable es Nicaragua, seguido por Ecuador y Honduras; Las naciones con el menor riesgo son Uruguay y Costa Rica.

Estas proyecciones asumen que no habrá acontecimientos internos o externos adversos que contrarresten la reducción de la presión financiera sobre las economías más vulnerables de América, así mismo hay que considerar que en ocho de los diez países más vulnerables el peso de las exportaciones en la economía es alto y con una fuerte proporción de exportación de productos primarios (minerales, hidrocarburos, agrícolas, forestales) . En la mayoría de ellos las exportaciones de primarios alcanzan más del 67%, pero en algunas naciones como Venezuela, Nicaragua, Ecuador y Panamá a más del 85%. Además, entre los cinco países con el mayor riesgo, cuatro de ellos están negociando separadamente otros acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos, o la harán en el futuro próximo.

Las economías más pequeñas, como las naciones centroamericanas, junto a países andinos, enfrentan los mayores riesgos económicos, sociales y ambientales en las negociaciones del ALCA. Es obvio que las asimetrías entre las diferentes naciones que negocian el ALCA hacen indispensable que, en lugar de una visión basada en los potenciales beneficios del comercio, se deben generar medidas concretas para evitar los efectos negativos.

Aunque Colombia ocupa la posición catorce en esta clasificación, es importante tener en cuenta que situaciones internas como la seguridad y el problema del narcotráfico se tornan cada día más significativas e impredecibles lo que puede afectar en cualquier momento esta posición.

3.1 VARIABLES AMBIENTALES, SOCIALES, ECONÓMICAS

3.1.1 Ambientales; Áreas protegidas: El tema de los subsidios

Dentro del escenario del ALCA la eliminación de las barreras comerciales y de los subsidios en los países ricos es crucial, actualmente los exportadores de los países en desarrollo generalmente tienen que pagar mas para entrar a los mercados extranjeros. Los países industrializados cobran en promedio alrededor del uno por ciento sobre las manufacturas importadas entre ellos mismos, pero cobran el dos por ciento a las provenientes de América Latina.

Aun cuando los países en desarrollo dicen estar en disposición para negociar el tema de los subsidios, es evidente que no existe coherencia entre los hechos y las palabras, así, el gobierno estadounidense aprobó en junio del año 2002, aumentar los subsidios para sus agricultores en 190.000 millones de dólares durante la próxima década, un aumento del 75%. Por otro lado Canadá aunque criticó la decisión norteamericana, anunció también el aumento de subsidios a sus agricultores, por 3.300 millones de dólares.

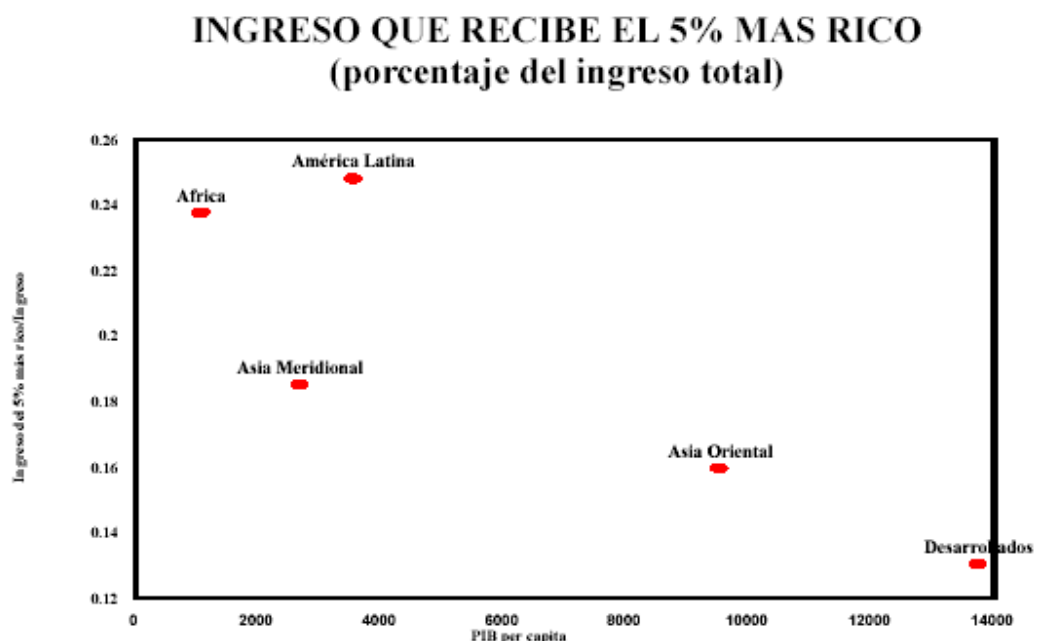
El monto que los países industrializados en conjunto ya venían destinando desde 1992, para ayuda a sus agricultores ascendía a un mil millones de dólares diarios, lo que arroja un total de 360.000 millones anuales.

En lo que hace relación a subsidios y ayudas internas Colombia deberá llevar a cabo un análisis costo beneficio, de las implicaciones de mantener o eliminar la posibilidad de otorgar este tipo de incentivos, es preciso tener en cuenta que la situación fiscal del país difícilmente permitirá el otorgamiento de incentivos de las magnitudes que están en capacidad de dar países como Estados Unidos y Brasil, por lo tanto resultaría mas conveniente propender por la eliminación de este tipo de ayuda. Adicionalmente, es importante para Colombia otras practicas que distorsionen el comercio de productos de agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios de las exportaciones y someterlos a una

mayor disciplina; Cabe destacar que en el sector agrícola se concentra un 35% del empleo de la población Colombiana, por tal motivo se hace indispensable mantener la expansión para evitar el desplazamiento del empleo y la contracción de la demanda efectiva. En caso extremo de que la eliminación de los subsidios no fuera factible, Colombia tendría que plantear la necesidad de restituir la protección para varios de los cultivos transitorios y adoptar una estrategia audaz para confrontar los mercados internacionales dominados por los subsidios.

3.1.2 Sociales Existe unanimidad en los organismos internacionales en que América es la región más inequitativa del orbe. Los datos disponibles testimonian esa situación. La estructura de distribución del ingreso es la más regresiva internacionalmente como puede observarse en los gráficos que siguen:

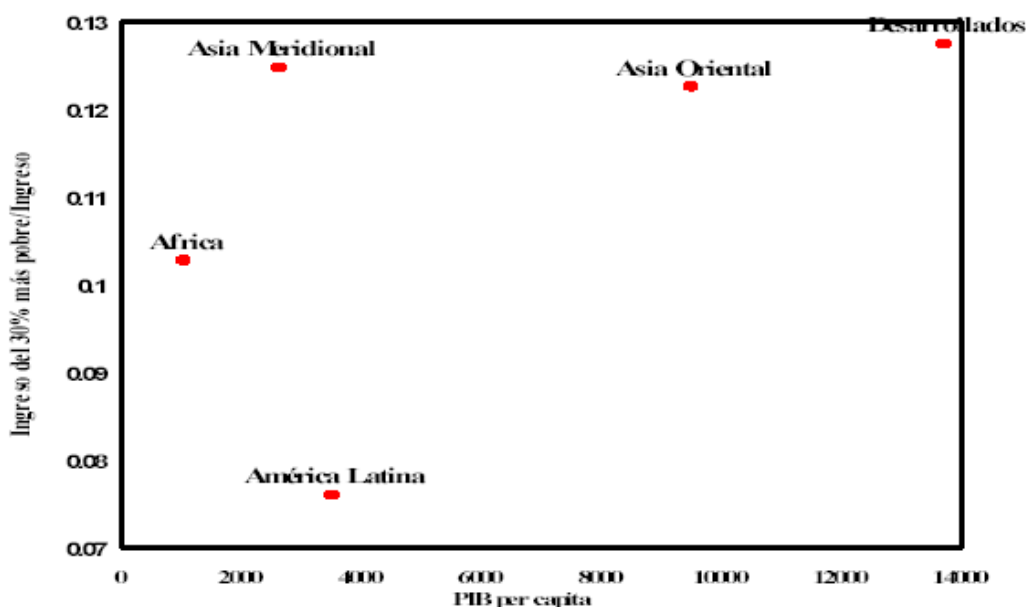
Grafico 10. Ingreso que recibe el cinco por ciento más rico en el mundo.



Fuente: BID Informe de progreso Económico y Social, Washington

Grafico 11. Ingreso que recibe el treinta por ciento mas pobre en el mundo

**INGRESO QUE RECIBE EL 30% MAS POBRE
(Porcentaje el ingreso total)**



Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social. Washington.

América Latina es la región donde el 5% más rico recibe más que en ninguna otra, 25% del ingreso nacional, y el área en donde el 30% más pobre recibe menos, 7.5%. Tiene la mayor brecha social de todas las regiones.

El 10% más rico de la población de la región tiene un ingreso que es 84 veces el del 10% más pobre.

La elevada desigualdad determina que de dos tercios a tres cuartos de la población, según el país, tengan un ingreso per cápita que es menor al ingreso per cápita nacional. Ello verifica el aserto del paradigma de desarrollo humano de la ONU y otras aproximaciones al cuestionar la utilidad del ingreso per capita nacional como medición del progreso de las naciones. Como se observa en

sociedades muy desiguales como las latinoamericanas, no informa sobre la situación real de la gran mayoría de la población.

La inequidad latinoamericana no sólo se presenta en el plano de la distribución de ingresos. Afecta otras áreas claves de la vida como, el acceso a activos productivos, el acceso al crédito, las posibilidades de educación, la salud y actualmente la integración al mundo de la informática³⁴. La brecha digital en ascenso está creando el riesgo de un nuevo analfabetismo, el analfabetismo cibernético, que excluye a vastos sectores de la población del fundamental circuito de la información y las comunicaciones avanzadas.

“La creciente interacción de sociedades y economías ha ayudado a reducir la pobreza en muchos países”. Este es un supuesto que no siempre se cumple en los diferentes esquemas de integración. En un esquema de integración ideal, al abrirse al comercio pueden reducir el costo de los insumos importados y permitir a los países miembros ser más competitivos a nivel internacional. Todo esto genera nuevas oportunidades para los pequeños agricultores y para la pequeña y mediana empresa, lo cual se traduce en más empleo para los pobres.

Las deficiencias que existen para revalidar dicho supuesto se concentran en la insuficiencia en resolverlo con cifras estadísticas. El planteamiento más avanzado sobre la distribución del ingreso sigue siendo el presentado por Kuznets 1995, en este trabajo se sostiene que la distribución del ingreso se deteriora en la primera parte del proceso de desarrollo y después cuando los países pasan del estado intermedio, se mejoran sistemáticamente. En tal sentido la distribución del ingreso sería un simple resultado del progreso, la influencia de las políticas económicas y sociales sería mínima o al menos poco significativa.

³⁴ Para profundizar sobre el tema, remitirse a *Desigualdades en América Latina. O debate*, Bernardo Kliksberg. Cortez Editora, Brasil.

Los países latinoamericanos han avanzado con deterioro en la distribución del ingreso, y los del pacífico asiático con mejoría. Así mismo, en los últimos años los países avanzados han experimentado un retroceso en la distribución del ingreso. Se considera que las desigualdades colocan los recursos de la economía en manos de los más prósperos, que son los más capaces. Así, la concentración del capital conduce a inversiones más eficientes y mayores gastos en la formación de los hijos de los padres más educados y cultos, que son los de mejor desempeño escolar. Las desigualdades crean presiones políticas para trasladar los recursos a los más pobres, ocasionando el efecto contrario. Así, en las sociedades desiguales los ciudadanos tienden a favorecer a los candidatos que ofrecen los impuestos más progresivos y el gasto social más distributivo, lo que significa una reducción del ahorro y una menor eficiencia. En realidad se puede esperar a corto plazo que las desigualdades aceleran el crecimiento económico y a largo plazo tienden a reducirlo. El resultado depende de la capacidad política de cada sociedad para sostener las desigualdades.

3.1.3 Económicas La sustituibilidad o complementariedad con la producción nacional indica su interrelación con el mercado nacional³⁵. Un arancel sobre un producto importado generara un menor grado de competencia con productos sustitutos producidos en el mercado nacional, pero puede generar ineficiencias cuando hay presencia de complementariedad. En efecto, un arancel aplicado sobre las materias primas protege a los productores domésticos de tales materias primas, pero encarece los insumos de la industria manufacturera que las usa. Esto lleva a plantear la discusión sobre la estructura del arancel y a la diferenciación entre arancel nominal y arancel efectivo, que servirán de base para determinar el nivel de protección de un país

La distribución del ingreso y sus vínculos dependen del modelo económico. Así lo corroboran las experiencias de América latina y Asia durante los últimos cuarenta

³⁵ TUGORES QUES, Juan. Economía Internacional Mc Graw Hill. Edición Actualizada.

años; mientras que las primeras avanzaron con retroceso en la distribución del ingreso, las últimas lo hicieron con mejoría. Lo mismo se puede decir de las economías desarrolladas que antes de la globalización progresaron con estructuras equitativas y de paso con estructuras inequitativas.

4. PROGRESO TÉCNICO EN EL ESCENARIO DEL ALCA

El desarrollo económico es la esfera superior de la política económica. Sin idea clara de desarrollo, la política económica carece de rumbo³⁶. La comprensión del desarrollo conduce a la visión de largo plazo que identifica los principales obstáculos al crecimiento sostenido y equitativo y define las estrategias a seguir para alcanzar el objetivo, el cual para Colombia y los países latinoamericanos consiste en la superación del subdesarrollo.

La política económica debe orientarse hacia el logro de ese objetivo. Las políticas fiscal, monetaria, comercial, financiera, salarial, etc. deben formularse y evaluarse no solo en función de las metas de corto plazo que se les asigna; deben tomarse en cuenta también su contribución a la superación de los obstáculos estructurales al desarrollo.

Las teorías de desarrollo económico enfocan algunos obstáculos que enfrentan las naciones uno es el problema de financiamiento, otro el de mercado y un tercer gran problema es la conformación de una estructura productiva eficiente.

Colombia posee un grave problema para financiar la formación de capital físico y humano para sostener un ritmo positivo y suficiente de crecimiento con estabilidad. A pesar de la producción de un creciente excedente económico, los niveles de ahorro interno y de inversión productiva son muy insuficientes. La dependencia de flujos externos de capital, que en su mayor parte tampoco se han canalizado a inversiones productivas, y que han servido para cubrir el déficit de la balanza comercial, han generado un enorme endeudamiento que implica elevados costos financieros que incrementan el déficit externo y constituye un pesado lastre

³⁶ Felipe Zermeño, Lecciones de desarrollo económico, capítulo XV

para la economía nacional. Existe además, un grave problema de mercado. En aras de la apertura y del enfoque de crecimiento hacia afuera, el mercado interno inhibe su potencial de crecimiento y el eje exportador es demasiado pequeño, abarca pocos sectores e integra muy escasos eslabones productivos al interior del país. Se compite con salarios bajos y esa es la principal causa de que no haya un correcto balance entre la expansión del mercado externo con el interno.

La estructura productiva del país no es integral y por ello no avanza en su integración. El rezago del vasto sector agropecuario, el escaso desarrollo de un sector de bienes de capital y el gran atraso en los procesos de creación y difusión tecnológica hacen una estructura productiva ineficiente, poco competitiva, que determina que el crecimiento pronto se suspenda por sobrecalentamiento o por expansión de desequilibrios macroeconómicos. Esa estructura productiva trunca obliga a políticas recurrentes de desaceleración económica para mantener los frágiles equilibrios macroeconómicos o de contención salarial para evitar presiones inflacionarias y al mismo tiempo mantener ciertos niveles de competitividad internacional. De por sí, el hecho de que los tres grandes obstáculos que enfocan las teorías del desarrollo estén presentes de manera notoria en la economía colombiana sería un motivo suficiente para plantear un cambio de modelo.

Distintos modelos de desarrollo dentro del capitalismo; En América latina, Pinto³⁷ describe tres modelos distintos. En un esquema muy simple, si se supone que la época actual se caracteriza por una tendencia casi constante de progreso técnico, impulsado por sucesivas revoluciones tecnológicas dentro de esta época del capitalismo, se pueden definir cuatro escenarios diferentes así:

1. $DP, DW ; W > P$
2. $DP, DW ; P > W$
3. $DP = W$

³⁷ Economista Aníbal Pinto, serie de lecturas de www.memoria.com.mx.

4. DP –W

Todos los escenarios se ubican dentro de una época del capitalismo caracterizada por el progreso técnico, que aquí se expresa mediante el incremento de la productividad (q), como tendencia dominante.

El escenario 1, corresponde a lo que algunos autores llaman la “edad de oro” de capitalismo, que se registro en la mayor parte de los países desarrollados y que abarco casi un cuarto de siglo a partir del termino de la segunda guerra mundial. Teóricamente corresponde en lo sustancial al modelo diseñado por Nicolás Kaldor, en el cual demuestra que, ante las sucesivas revoluciones tecnológicas que caracterizan al capitalismo moderno, el incremento de los salarios no solo es posible sino necesario, para que el incremento de la productividad no se convierta en un excedente que rebase las necesidades de gasto de los capitalistas, causa de los baches de la demanda efectiva que conduce a movimientos recesivos de la actividad económica.

En este escenario el progreso técnico se convierte en incremento de las ganancias (p) y en incremento de los salarios (W). El incremento de los salarios es mayor que el de las ganancias. Se trata de una situación altamente optimista. El progreso técnico se traduce en progreso social y hay una tendencia a la equidad. Existe una distribución de los frutos del progreso técnico que, sin dejar de aumentar las ganancias, tiende a mejorar la situación de los trabajadores.

En el escenario 2, se incrementan también ganancias y salarios, pero el aumento de las ganancias es mayor que el de los salarios. En este caso, el progreso técnico se traduce también en progreso social, pero no hay una tendencia hacia la equidad; los frutos del progreso técnico, si bien benefician a los trabajadores, se concentran en mayor parte en las ganancias.

En el escenario 3, el progreso técnico conduce al incremento de las ganancias, pero los salarios permanecen igual; en términos generales, no mejoran. En este caso, el progreso técnico no se traduce en progreso social. Existe una concentración de los frutos del progreso técnico en el capital.

Este escenario corresponde, aproximadamente, a la situación actual de la mayor parte de los países desarrollados y es producto del nuevo modelo económico, el neoliberal, cuya hegemonía sobre el anterior empieza a imponerse a partir del decenio de los ochenta.

En el escenario 4, el progreso técnico se convierte en un incremento de las ganancias al mismo tiempo que los salarios descienden. Hay una concentración de los frutos del progreso técnico; las ganancias aumentan tanto por el incremento de la productividad como por la disminución de los salarios. En este caso, se presenta el progreso técnico al mismo tiempo que el retroceso social. La concentración factorial del ingreso, que ocurre tanto por el aumento de la productividad como por la disminución de los salarios reales conduce a una concentración social, sectorial y regional de la riqueza que se produce. Esa es la causa principal del aumento de la pobreza, puesto que, la concentración factorial del ingreso determina un proceso de exclusión social, sectorial y regional de los frutos del desarrollo.

No se trata solo de la relación entre salarios y ganancias, porque del ingreso de los trabajadores depende la mayor parte de la población en forma directa o indirecta. De ahí depende la dinámica del mercado interno por tanto de los sectores y de las regiones productivas orientadas al mismo, que son en su mayoría empresas agrícolas, industriales y de servicios, sobre todo las micro y medianas empresas que son también las que generan la mayor parte del empleo. Esta situación muestra un escenario insostenible en el tiempo desde el punto de vista económico, social y político.

Este escenario, se presenta actualmente en la mayor parte de los países subdesarrollados, donde Colombia no es la excepción. Una de las razones

fundamentales de esta situación es la forma en que estos países se han insertado en el proceso de globalización, en donde, ante la apertura casi total de los mercados, se ven obligados a competir con el abaratamiento de la mano de obra, debido a su menor formación de capital físico humano y a una falta de desarrollo tecnológico.

El esquema muestra la viabilidad relativa de distintos escenarios asociados a diferentes modelos, todos dentro del capitalismo. Teóricamente, todos ellos son viables dentro del sistema capitalista, porque en todos ellos se registra un incremento de las ganancias del capital, fuente de gratificación de los capitalistas y de financiamiento de la formación de capital (físico y humano).

Los diferentes modelos que determinan los distintos escenarios, pueden considerarse como modelos alternos de desarrollo dentro de un momento determinado o son solo modelos sucesivos que corresponden a distintos y por tanto irrepetibles momentos históricos

Ahora bien, si el verdadero espíritu del capitalismo se encarna en una constante y creciente acumulación de riqueza en un sector cada vez mas centralizado en los dueños del capital, entonces no es viable la reaparición del escenario 1 y puede considerarse que este escenario fue solo producto de un pasaje de la historia. Pero eso no quita que teóricamente y políticamente la lucha siga dándose y crezca en contra de los escenarios tan miserables como el 4 o el 3 y en pos de que el progreso técnico se traduzca no solo en progreso social, sino también en equidad. Esa lucha se continúa, tendera a ubicar durante cierto tiempo los limites del capitalismo respecto del progreso social y en cierto momento, ante el reconocimiento de esos limites, obligando al planteamiento ya no de un modelo de alternativa, sino de otro sistema económico.

Por lo pronto, en América Latina se ha iniciado el debate en torno al modelo de alternativa, dado lo inaceptable de un escenario como el 4.

4.1 PROGRESO Y EXPORTACIONES

Diversos estudios realizados en los últimos años³⁸ han evidenciado que el progreso de una nación esta directamente relacionado con la complejidad de sus bienes y servicios exportables y su desarrollo tecnológico, que a la vez es una de las variables más importantes para ser competitivo en el escenario mundial.

A través de los años se ha percibido que la diferencia en la productividad entre los países desarrollados y los países en desarrollo aumenta en la medida en que aumenta la complejidad de los productos que exportan.

Cuadro 9. Muestra de productos exportados, países seleccionados.

País	Productos
Colombia	Aceites Crudos de petróleo, Rosas, Bombones, Caramelos y confites, Esmeraldas, extractos, esencias concentradas, atunes, anestésicos, pañales, café y leche
México	Petróleo crudo, textiles y artículos de cuero, Automóviles para transporte de carga, automóviles para transportes de personas, partes o piezas sueltas para maquinaria, maquinaria para procesar información, motores para automóviles, productos químicos y productos manufacturados de aluminio
Costa Rica	Partes para circuitos modulares, microestructuras eléctricas, textiles, plátano, café, piña, medicamentos, melón, follaje de hoja y demás, otras preparaciones alimenticias
Argentina	Residuos y desperdicios de industria de Alimentos, Petróleo crudo, Cereales, Grasas y aceites vegetales, Material de transporte terrestre, Metales comunes y sus manufacturas, Carburantes, Productos químicos y conexos, Semillas y frutos oleaginosos, Máquinas y aparatos, material eléctrico
Brasil	Fierro, café en grano, aviones, soja triturada, salvado de soja, calzado, pasta química de madera, naranja, partes de vehículos y azúcar en bruto
Chile	Cátodos de cobre, cobre y sus conectados, uvas, celulosa blanqueada, vinos, madera aserrada, harina de pescado, salmón congelado, manzanas frescas y oro en bruto, cátodos de cobre, cobre y sus conectados, uvas, celulosa blanqueada, vinos, madera aserrada, harina de pescado, salmón congelado, manzanas frescas y oro en bruto

Fuente: Elaboración con base en datos de los organismos de exportación de cada país. Ver anexo 14, todos los países americanos.

Al observar el cuadro anterior en la que se muestran los tipos de bienes exportados por algunos de los países que participan en la negociación ALCA, las asimetrías entre estos se hace evidente. Mientras que en países como Colombia,

³⁸ El foro económico mundial, Instituto para la administración.

la mayor participación de sus exportaciones esta conformada por bienes primarios existen países como México, Costa Rica y Canadá, en este último la diferencia es evidente, en los que por el contrario la mayor parte de sus exportaciones lo conforman bienes de mediana y alta tecnología.

Eduardo Sarmiento³⁹ en su comentario titulado, el ALCA en Colombia opina con respecto a las exportaciones colombianas que “La demanda mundial actual esta en los bienes y servicios de alto contenido tecnológico, por tanto si el país aumenta su participación mundial en actividades de baja expansión, su participación en las exportaciones totales puede bajar, por el contrario si lo hace en actividades de alto crecimiento, la participación en el mercado mundial puede aumentar”.

Para los países en desarrollo como Colombia, se podría contemplar que las posibilidades de ampliar el mercado internacional, están en la cantidad de actividades de mayor capacidad tecnológica que puedan generar, como una opción adicional a la actual exportación de los bienes de baja complejidad tecnológica que al parecer actualmente están sobreofrecidos en los mercados internacionales y por lo tanto la especialización en este tipo de bienes esta generando desequilibrio externo y desempleo.

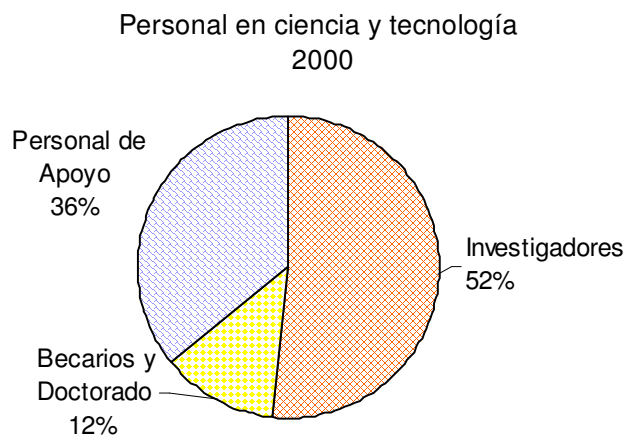
En el ámbito mundial, el progreso técnico además de considerar la infraestructura tecnológica hace referencia al recurso humano, los países avanzados actualmente lideran la escala tecnológica porque han realizado los avances científicos y desarrollos para alcanzarla, apoyados en la capacidad de sus científicos y técnicos, que para el caso de Colombia están representados por un pequeño grupo. Según las estadísticas de Colciencias⁴⁰, para el año de 2000 el personal en ciencia tecnología era del 9.653(véase Anexo12), distribuido como se muestra en

³⁹ Eduardo Sarmiento, es presidente de la academia colombiana de ciencias económicas.

⁴⁰ Sistema nacional de ciencia y tecnología

la gráfica siguiente, cifra que representa un valor pequeño para una nación que pretende iniciar un proceso de integración como el ALCA.

Grafica 12. Personal en ciencia y tecnología año 2.000



Fuente. Elaboración propia con base en datos de Colciencias, véase Anexo 12.

A estos resultados hay que agregar que el avance tecnológico del país está condicionado en gran medida a la intervención del estado en la medida en que se incrementa la inversión en ciencia y tecnológica que hasta el 2001 alcanzaban 0.43 como porcentaje del PIB e inversión del gobierno como porcentaje del PIB 0.31 (véase Anexo 13)

4.2 PROGRESO Y COMPETITIVIDAD

Con la puesta en marcha de un área de libre comercio para las Américas, es evidente que la inmensa diferencia de los treinta y cuatro países afectará la capacidad para competir, de las economías más pequeñas, en los mismos términos y compartir una equidad en los beneficios de la propuesta.

En los últimos años, el esfuerzo por comprender los factores que subyacen la competitividad de los países, ha creado la necesidad de construir índices que permiten efectuar comparaciones internacionales. En términos generales, estos índices concuerdan en incluir un amplio conjunto de aspectos microeconómicos, macroeconómicos, institucionales, culturales y tecnológicos para cada una de las naciones analizadas.

Dos de los informes sobre competitividad más reconocidos en el entorno mundial, en los cuales se incluye a Colombia, son los emitidos por el Foro Económico Mundial y por el **International Institute for Management Development** (IMD) con sede en Suiza. Los ranking de ambas organizaciones son el resultado de años de investigación teórica y empírica sobre los factores que determinan la competitividad de las economías nacionales y, por lo tanto, sus posibilidades de sustentar altas tasas de crecimiento y mejores niveles de vida.

4.2.1 Informe de competitividad del foro económico mundial

Este informe emplea dos perspectivas distintas pero complementarias para el análisis de la competitividad, el índice de Competitividad para el Crecimiento (GCI)⁴¹ y el índice de Competitividad Microeconómica (MICI)⁴²

El índice de Competitividad para el Crecimiento (GCI)

⁴¹ Creado por Jeffrey Sachs, de la universidad de Columbia y Jhon W. McArthur, de The Earth Institute.

⁴² Desarrollado por Michael Porter, de la Universidad de Harvard.

Mide la capacidad de una economía nacional para lograr un crecimiento económico sostenido en el mediano plazo. Resumen los resultados en tres subíndices. Tecnología, Ambiente macroeconómico, Instituciones públicas.

Cuadro 10. Resultados del Índice de competitividad de crecimiento económico.

País	Posición
EE.UU.	2
Canadá	16
Chile	28
México	47
Costa Rica	51
Brasil	54
Colombia	63
Argentina	78

Fuente: Elaboración con base en los resultados del Anexo 15.

Los resultados del 2003 para este índice indican que el país latinoamericano mejor ubicado fue Chile en la posición 28 seguido por México en la 47. Colombia pasó de la posición 61 en el 2002 a la 63 en el 2003. En tecnología ocupa la posición 60, instituciones públicas 60, ambiente macroeconómico 66. En el informe del año 2003 se añadió un nuevo criterio, para el análisis de las condiciones macroeconómicas, que examina el desperdicio en el gasto público (subsidios, distorsiones, mala asignaciones de recursos, confianza en la honestidad financiera de los políticos) aspectos que para Colombia afectan negativamente su posición en el ranking final.

El índice de Competitividad Microeconómica (MICI):

Denominado de Competitividad para los Negocios (BCI) a partir de 2003, evalúa la eficacia con la que una economía utiliza su stock de recursos. Comprende dos grandes categorías, que se subdividen a su vez en numerosos indicadores.

Operaciones y estrategias de las empresas:

Sofisticación del proceso de producción, naturaleza de la ventaja competitiva, alcance de la capacitación de los funcionarios, extensión del marketing, disposición a delegar autoridad, capacidad de innovación, gasto en investigación y desarrollo, presencia de cadena de valor, amplitud de los mercados internacionales, grado de orientación al consumidor, control de la distribución internacional, extensión de la política de marcas, confianza en la administración profesional, extensión de la compensación por incentivo, extensión de las ventas regionales, frecuencia del licenciamiento de tecnología extranjera.

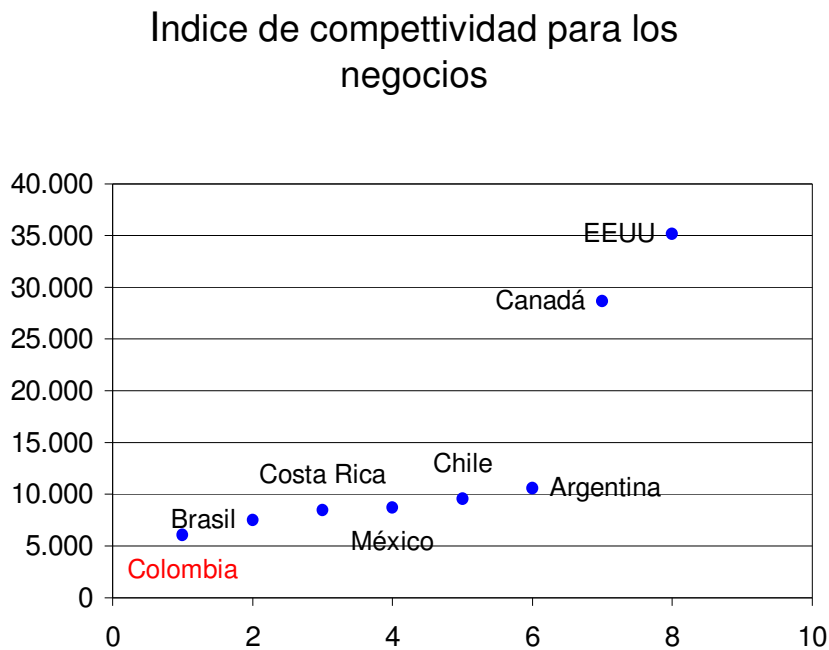
Calidad del ambiente nacional de negocios:

Entre los aspectos del ambiente de negocios más importantes se encuentran la calidad de la infraestructura y las escuelas públicas, la disponibilidad de capital de riesgo, la colaboración entre las universidades y la industria en actividades de investigación, las normas ambientales, el nivel de exigencia y sofisticación de los compradores, la calidad de los proveedores y los centros de investigación y capacitación, la efectividad de la política antimonopólica y la influencia negativa de la corrupción.

Al comparar el ingreso per-cápita de un país con su competitividad microeconómica el indicador muestra en que medida el nivel actual de prosperidad

de esa nación puede o no ser sustentable. En los resultados para el 2003 Colombia ocupó la posición 51. Entre los latinoamericanos, Chile fue el 32, Brasil 34 y México 48.

Grafica 13. Resultados del BCI en el 2003, países seleccionados



Fuente: Elaborado por los investigadores con base en los datos del Anexo 16.

Este estudio que realiza el foro económico mundial pone énfasis en el progreso tecnológico como único modo de que una nación pueda gozar de altas tasas de crecimiento en forma continua. En las etapas tempranas del desarrollo económico los países que logran un rápido crecimiento son aquellos que saben adoptar y adaptar desarrolladas en el exterior. En fases posteriores una nación debe construir capacidad propia de innovación tecnológica.

Para evaluar la capacidad tecnológica de Colombia, como parte de los países no innovadores centrales, se consideran tres aspectos: innovación, presencia

tecnológica de la información y la comunicación, y transferencia de tecnología. Esta última se refiere a la capacidad para aplicar y adaptar tecnología extranjera, demuestra ser en la etapa intermedia de desarrollo un fuerte impulsor de crecimiento.

Los resultados que obtuvo el Colombia en el indicador de tecnología no deberían ser una sorpresa si se observan las estadísticas de conciencias en cuanto a los indicadores de ciencia y tecnología (gasto en ciencia y tecnología, infraestructura científica y tecnológica, personal en ciencia y tecnología), ver Anexo 17, que refleja la poca inversión que realiza Colombia en este factor.

4.2.2 Informe del instituto internacional para administración.

”**World Competitiveness Yearbook**”, el informe anual sobre la competitividad de naciones, realizado por el **International Institute for Management** de Suiza, para el año 2004 realizó el análisis en 60 naciones y economías, con base en 323 criterios de la competitividad agrupados en cuatro factores de competitividad:

- Desempeño económico: Economía doméstica, comercio internacional, inversión internacional, empleo, precios.
- Eficiencia del gobierno: Finanzas públicas, política fiscal, marco institucional, legislación de negocios, marco social.
- Eficiencia del negocio: Productividad, mercado de trabajo, finanzas, prácticas de gerencia, actitudes y valores.
- Infraestructura: Infraestructura básica, infraestructura tecnológica, infraestructura científica, salud y ambiente, educación

En este ranking de competitividad los países latinoamericanos el mejor ubicado fue Chile en la posición 26 y los peor ubicados Argentina y Venezuela en las

posiciones 59 y 60. Colombia se ubicó en la posición 41 en el 2004, después de ocupar las posiciones 45 y 42 para los años 2003 y 2002 respectivamente (ver Anexo 18). Pero ha que considerar que el mayor puntaje para Colombia se obtuvo en el factor eficiencia del gobierno (35) y el peor en infraestructura (45). En este informe sobre competitividad nuevamente se hace evidente para Colombia la importancia de mejorar su capacidad en ciencia y tecnología.

Para el IMD, dos elementos esenciales de la competitividad de un país son su capacidad de desarrollar un sistema educativo de excelencia y de mejorar el nivel de conocimientos de su fuerza laboral. El director del Proyecto de Competitividad Mundial del IMD, Stéphane Garelli, destaca que "el conocimiento es quizás el factor de competitividad más crítico", y subraya que los países del Sudeste Asiático han hecho un formidable esfuerzo por mejorar sus sistemas educativos. "Además de ser competitivos (temporariamente) debido a su mano de obra barata, apuntan a desarrollar su nivel de competitividad para que se base (permanentemente) en una fuerza de trabajo educada",⁴³

Por otro lado hay que tener presente que, la competitividad no consiste simplemente en un estado de equilibrio de ciertas variables macroeconómicas, una nación competitiva es resultado del comportamiento armónico y dinámico de un conjunto muy amplio de actores: empresarios, trabajadores, funcionarios del gobierno, científicos, educadores y todos los habitantes; La conducta de estos actores está profundamente influida por la cultura.

Michael Porter indica que los "factores culturales" pueden ser determinantes para la ventaja competitiva, en especial porque "cambian lentamente y son difíciles de aprovechar e imitar por otros". El modo de organizar y gestionar las empresas; los

⁴³ Stéphane Garelli. Competitiveness of nations: the fundamentals, World Competitiveness Yearbook, International Institute for Management Development, 2001.

objetivos que se proponen las compañías; las actitudes hacia el trabajo, la calificación profesional, la cooperación, la riqueza y el riesgo, son algunos de los comportamientos relevantes para la competitividad fuertemente influidos por los factores culturales, especialmente por el sistema de valores predominante en la sociedad ⁴⁴

En Colombia sucede que, muy pocas empresas invierten en la capacitación de sus recursos humanos; menos aún lo hacen en investigación y desarrollo. El avance científico y tecnológico en muy pocas ocasiones es una prioridad para el gobierno, mientras el sistema educativo en todos sus niveles se debilita sin que haya un debate de fondo acerca de cómo transformarlo y financiarlo. Las prioridades de las empresas Colombianas, por ser un país de ingreso medio, deberían ser desarrollar marcas propias, invertir en investigación y desarrollo y ampliar su presencia en la cadena de valor.

Adicionalmente existe otro problema que se suma y es que aunque el país sigue produciendo muy buenos científicos y profesionales, la gran mayoría emigran para enriquecer el capital humano de otros países. Y emigran no sólo por razones económicas, sino porque ven que su capacidad no es suficientemente valorada, ni en el sector privado ni en el público.

Los resultados obtenidos en los índices sugieren que para que Colombia pueda lograr un crecimiento sostenible es necesario además de un ambiente macroeconómico estable, crear y mantener instituciones públicas eficaces y transparentes enfocadas en inversión para mejorar la educación, el desarrollo científico y tecnológico, aumentar la relación entre universidades y empresas, la formación de redes productivas, creación de un mercado de capitales vinculado

⁴⁴ Michael Porter, op.cit., p. 184. También Stéphane Garelli, op. cit. Los fundamentos teóricos del índice de Competitividad Mundial del International Institute for Management Development conceden una importancia central a los factores culturales: "Las naciones no compiten sólo con productos y servicios, sino también con la educación y los sistemas de valores". Un análisis profundo sobre el paso de los valores materialistas a los post-materialistas en las sociedades económicamente avanzadas se encuentra en Ronald Inglehart, *Globalization and postmodern values*, *The Washington Quarterly*, 23:1 (2000) pp. 215-218.

con la producción y a accesible a las pymes, protección efectiva del consumidor y el medio ambiente y la reducción del ingreso.

5. BARRERAS AL DESARROLLO DEL LIBRE COMERCIO

La apertura esta apoyada en una estructura que establece menores aranceles a los bienes intermedios y a las materias primas. Esta estructura esta orientada a abaratar los bienes intermedios para elevar la competitividad en los mercados externos. Las exportaciones aumentan a cambio de ampliar las importaciones en todos los niveles. Esta determinación que plantea la apertura económica bajo el modelo neoliberal es favorable para las multinacionales que tienen como prioridad adquirir en las casas matrices los insumos de mayor valor agregado. Sin embargo, su conveniencia nacional depende de las características de los países; en particular, del tamaño del sector exportador. Si este es grande, el resultado neto puede ser positivo. El valor agregado y las divisas generadas por las exportaciones son mucho mayores que el valor agregado y las divisas desplazadas por las importaciones. En tal caso, el sector exportador se convertiría en un sector líder. En cambio, si la contribución de las exportaciones es baja, puede ocurrir lo contrario. La industria se convertirá en un freno al desarrollo.

5.1 LOS ARANCELES Y SUS EFECTOS.

El arancel no puede interpretarse como un medio para promover actividades ineficientes y generar rentas, como se plantea en la teoría clásica. En la practica aparece, mas bien, como una forma de contrarrestar las limitaciones de la demanda externa de las exportaciones, las economías de escala y la apropiación de los beneficios de la tecnología. Su utilización selectiva permite movilizar el

empleo no calificado, promover la industrialización y moderar las reducciones de salarios ocasionadas por las diferencias de productividad⁴⁵.

Un arancel no es más que un impuesto que recae sobre los artículos importados. Su efecto básico es pues encarecer los productos importados, lo que introduce una discriminación en contra de estos respecto a los productos idénticos o similares fabricados en el país que impone el arancel. Los productores nacionales obtienen así su margen de protección.

Con mayor detalle, los efectos de un arancel respecto a la situación de libre comercio son:

- a. Los productores nacionales no se ven obligados a tomar como referencia el precio mundial, sino el precio mundial más el arancel. Pueden vender a un precio más elevado, y este mayor precio puede hacer rentable producir una mayor cantidad. Los beneficios de los productores nacionales aumentan.
- b. El mayor precio retrae las compras de los consumidores: algunos compran menos y otros dejan de comprar. Por lo tanto los consumidores disminuyen.
- c. Si las compras de los consumidores disminuyen y las ventas de los oferentes nacionales aumentan, las importaciones se ven reducidas: el volumen de comercio se contrae.
- d. Si el país es lo suficientemente importante en el mercado mundial del producto en cuestión, la reducción de compras puede deprimir el precio mundial: esta eventual reducción en el precio de importación supone una mejora en la relación de intercambio. Para un país pequeño, con influencia inapreciable sobre el precio mundial, este efecto es así mismo inapreciable.

⁴⁵ TUGORES QUES, Op. cit., p 83.

- e. El estado obtiene unos ingresos arancelarios, que, como todo impuesto, depende de la base impositiva (las importaciones) y el tipo impositivo (el del arancel).

Los aranceles introducen, sin contrapartidas, unas distorsiones de dos tipos:

1. Ineficiencia en la producción nacional: El arancel permite subsistir a unas empresas o que los fabricantes nacionales produzcan unas cantidades incurriendo en unos costos superiores a los necesarios en la economía internacional.
2. Ineficiencia en el consumo: El arancel puede desplazar del mercado a consumidores que estarían dispuestos a pagar lo que verdad cuesta producir ese artículo (el precio mundial), pero no están dispuestos a pagar ese precio mundial mas el sobreprecio artificial del arancel. El poder adquisitivo que por ese motivo no se gasta en el bien sujeto a arancel se va desviando a otras utilidades menos valoradas por los consumidores.

5.2 IMPORTANCIA DE LA REGLAMENTACIÓN

Con la futura reducción de aranceles los obstáculos técnicos al comercio toman cada vez más importancia, debido a que pueden ser utilizados como barreras al comercio. Por tanto, en Colombia se hace imprescindible por parte del ICONTEC⁴⁶ su identificación y reglamentación.

El ICONTEC, como Organismo Nacional de Normalización, participa en el estudio y orientación en las negociaciones relacionadas con el acceso a mercados. ICONTEC interviene en calidad de asesor del gobierno en el desarrollo de una

⁴⁶ Instituto colombiano de normas técnicas

propuesta en términos de Normalización y Evaluación de la conformidad (certificación) para el logro de la identificación y eliminación de obstáculos que impidan el acceso a mercados de productos originarios en las diferentes plazas del continente.

Este es un aspecto de vital relevancia, de acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, puesto que con la futura reducción de aranceles los obstáculos técnicos al comercio toman cada vez más importancia, porque pueden ser utilizados como barreras al comercio. Por tanto, se hace imprescindible su identificación y reglamentación, para diferenciar adecuadamente las normas que son indispensables en cuanto a la protección de la salud y el medio ambiente de aquellas que son aplicadas para restringir el comercio

5.3 LOS MECANISMOS QUE EMPOBRECEN

Gustavo Castro Soto⁴⁷ en su reciente artículo publicado en www.pacificar.com, panorama veinticuatro de mayo del presente año suministra algunos elementos claves y sus implicaciones en los acuerdos de libre comercio. Algunos de estos elementos son:

- Los subsidios: Los países ricos del norte exigen a los gobiernos de América Latina y el Caribe que eliminen los subsidios a cualquier producto, mientras que los países desarrollados los aumentan destinando actualmente en promedio mil millones de dólares diarios a sus economías. Con ello bajan sus costos y eliminan a toda competencia en el exterior.

- Los Aranceles: Se exige a los países pobres y en desarrollo que abran sus fronteras a los productos o bienes sin que el país les cobren impuestos,

⁴⁷ Columnista e integrante del Centro Internacional de Estudio del Patrimonio Construido.

mientras los países desarrollados del norte los mantienen. Con ello los gobiernos dejan de percibir ingresos que los obligan a subir impuestos a la población, endeudarse a cambio de más condiciones, recortar gastos públicos y/o vender más empresas públicas para conseguir los recursos que las transnacionales ya no pagan.

- Trato nacional: Esto es, la empresa extranjera exige que no puede recibir un trato menos favorable del gobierno del que reciben las empresas nacionales (apoyos, subsidios, facilidades fiscales, promoción, contratos, leyes o reglamentos especiales, etc.). Piden un trato "igualitario" cuando no se puede comparar un productor campesino e indígena con una empresa transnacional de semillas que además desde su país recibe millones de dólares en subsidios. En este caso, el "trato nacional" no iguala a las partes, sino que profundiza las diferencias.

- Privatizaciones: Se exige a los gobiernos de los países menos desarrollados que privaticen todos sus servicios, bienes o empresas o de lo contrario las corporaciones podrán demandar a los gobiernos en un tribunal internacional independientemente de sus leyes nacionales. Mientras tanto los países desarrollados mantienen algunas empresas en manos del estado sin privatizarlas como Electricidad de Francia (EDF). En el año 2.000, de las quinientas empresas más grandes de América Latina y el Caribe el cuatro punto seis por ciento pertenecían a empresas extranjeras. En el 2002 se registraron treinta y cinco ventas de grandes empresas estatales en la región de las cuales quince fueron compradas por capitales europeos y otras por capitales norteamericanos.

- Cuotas de importación: Se exige que en determinado tiempo las transnacionales logren la exportación para vender en América Latina y el Caribe cualquier bien o producto sin límite en cantidad; mientras los países

desarrollados ponen restricciones a ciertos productos que provengan del exterior y que haga competencia a sus empresas y su producción local. En comparación con las naciones europeas, en el año 2002 toda la región de América Latina y el Caribe exportó en millones de dólares el equivalente a las exportaciones de un miembro de la unión europea; Francia. Entre 1990 y el 2000 la unión europea aumentó su exportación a la región en un 222%, mientras que América Latina y el Caribe solo se incrementó en un ochenta por ciento.

- **Modificación legislativa:** Se exige a los gobiernos que adecuen sus constituciones y leyes locales a las reglas que se establecieron en los acuerdos comerciales, pasando por encima de la soberanía de las naciones. Incluye también garantizar que ningún gobierno pueda legislar a favor de la expropiación de empresas extranjeras como sucedió luego de las independencias de la colonia en toda América Latina y el Caribe, o de empresas luego de los procesos revolucionarios en el Continente. Tampoco se les permite legislar en defensa del medio ambiente o en beneficio de la salud pública si esto afecta las ganancias de las empresas europeas.
- **Servicios profesionales:** permite que las empresas trasladen mano de obra calificada aumentando el desempleo en la región. Mientras que el personal calificado puede migrar del norte al sur con las ventajas que le proporcionan los cambios legislativos en políticas migratorias para ellos y sus familias, las familias del sur se encuentran con barreras para migrar hacia el norte en busca de trabajo. Unos seres humanos migrantes son legales y otros ilegales para el mercado neoliberal.
- **Libre flujo de capital:** que implica hasta repatriar las ganancias que obtienen las empresas en los países de América Latina y el Caribe sin ninguna restricción o control de los gobiernos. Para ello les ayuda comprar el

sistema bancario de los países de la región. Sin embargo los migrantes si tienen que pagar hasta el veinte por ciento por enviar dinero del norte al sur desde Estados Unidos para mantener a sus familias. Al mismo tiempo estas remesas de los pobres son las que financian a los gobiernos.

Los avances realizados en el ALCA demuestran que esta negociación también tiene una importante dimensión política, por lo tanto. Colombia no puede limitar su estrategia a un juego de transacciones arancelarias sin poner sobre la mesa cartas de negociación como su papel en la lucha contra las drogas, la amenaza terrorista o la necesidad de defender la democracia más antigua del continente. Un asunto político más que debe tener en cuenta el equipo negociador colombiano es la construcción de un consenso interno. Las críticas no se pueden desconocer ni silenciar.

En la negociación ALCA, como en todos los foros del mundo donde se toman decisiones sobre libre comercio surgen intensas confrontaciones ideológicas. Lo importante es superar la reiteración de gastadas posiciones a favor o en contra para dejar en claro que, más allá de la complejidad suscitada alrededor del Área de libre Comercio de las Americas, hay que abordar desde ya lo que algunos llaman la 'agenda interna': planes para fortalecer la competitividad exportadora de la economía. Toda una estrategia de largo plazo, que va desde urgentes medidas gubernamentales y reformas normativas, hasta necesarios cambios de mentalidad entre empresarios, que tendrán que demostrar su capacidad de competir sin la protección paternalista del Estado.

La construcción de una auténtica actitud exportadora es mucho más dura -y trascendental- que la firma misma de un acuerdo. La infraestructura de puertos y transporte tendrá que renovarse y modernizarse, y por eso inquietan las protestas violentas contra la construcción de vías más amplias y modernas. Se necesitarán políticas más serias de acceso a la ciencia y la tecnología, y nuevas concepciones

sobre estrategias de venta y comercialización. Lo cual requerirá, a su vez, un mejor conocimiento de los mercados y un papel más activo de Proexport y la Cancillería. Será imposible atraer nueva inversión extranjera si no se trabaja con seriedad en unas reglas de juego estables que den garantías de seguridad jurídica, y en la sostenibilidad de los éxitos de la política de seguridad democrática. Una agenda amplia y ambiciosa, en fin, que demandará romper paradigmas en materia de liderazgo gubernamental y de relaciones entre el Estado y el sector privado.

6.CONCLUSIONES

En los últimos años la globalización de los mercados además de crear una fuerte interdependencia ha dado origen a marcadas asimetrías entre las naciones, evidenciadas principalmente en la distribución de los ingresos. En el caso colombiano el establecimiento de acuerdos de cooperación eficaces que ofrezca igualdad de acceso a los beneficios que reporta la cooperación internacional, se torna indispensable.

Sin embargo, esta investigación ha permitido concluir que Colombia como país participante de la negociación ALCA se enfrenta a desafíos relativos a la desigualdad de condiciones de acceso en algunos aspectos.

- El análisis evidenció que en los últimos años las exportaciones no tradicionales en Colombia han sido más sensibles a los precios internacionales que a la inversión extranjera directa, por lo tanto en un marco de integración económica como el ALCA, aunque es muy importante atraer IED dirigida a incentivar las exportaciones no tradicionales, hay que resaltar que Colombia no tiene las condiciones de estabilidad en política de

inversión y legislación de la IED que las estimule. Si ha esto se le suma el hecho de que más del 40% de los países que integran el ALCA están en condiciones de menor desarrollo que Colombia, esto implicaría que estos países podrían desarrollar políticas estables frente al tema de la IED para atraer capitales con el aval de la OMC, en ese caso la única posibilidad de Colombia para disminuir esas asimetrías sería la de invocar la norma de nación mas favorecida como principio articulado del GATT.

- El índice de vulnerabilidad descrito en el proyecto permite afirmar que para Colombia existe una asimetría negativa asociada a la mayor vulnerabilidad macroeconómica del país ante los choques externos. Colombia al ocupar la posición 14 presenta un gran riesgo, considerando que más del ochenta por ciento de las exportaciones lo constituyen bienes agrícolas y que situaciones internas como la seguridad, el problema del narcotráfico y los grupos al margen de la ley que se tornan cada día más impredecibles pueden afectar en cualquier momento esta posición.
- La asimetría también se observa en la propia negociación arancelaria, Colombia al igual que otras naciones de América Latina y el Caribe deberán reducir sus aranceles y protecciones, de hecho ya muy bajas, sin saber cuáles serán las contrapartidas de EE UU y Canadá en rubros clave como

el agroalimentario. Por lo que se puede afirmar que la apertura hacia el ALCA, podría desembocar en una invasión de productos agroalimentarios subsidiados, impactando seriamente sobre campesinos y pequeños productores rurales.

Colombia deberá adoptar medidas frente estos tipos de decisiones, realizando análisis de costo beneficio, de las implicaciones de mantener o eliminar la posibilidad e otorgar este tipo de incentivos, es preciso tener en cuenta que la situación fiscal del país difícilmente permitirá el otorgamiento de incentivos de las magnitudes que están en capacidad de dar países como Estados Unidos y Brasil, por lo tanto resultaría mas conveniente propender por la eliminación de este tipo de ayuda. Cabe destacar que en el sector agrícola se concentra el 35% del empleo de la población Colombiana, por lo tanto se hace indispensable mantener la expansión para evitar el desplazamiento del empleo y la contracción de la demanda efectiva.

- Uno de los mayores riesgos que implica el ALCA frente al empleo es que se acentúe el carácter de aprovechamiento de las ventajas comparativas de las naciones de Latinoamérica y el caribeen cuanto a mano de obra barata. Es decir, la división del trabajo y valores agregados asimétricos (los perdedores no se pueden adaptar; existirá la cohabitación de marginalidad creciente y sectores que si se integran a la economía). En este sentido es evidente que los componentes de la educación son claves en cuanto a

proporcionar a la población un acceso mayor a trabajos mejor remunerados. Este componente educativo condiciona de manera decisiva el nivel de desarrollo, al afectar variables como conservación de recursos naturales, mejor uso de recursos productivos en general y mejora en el comportamiento de variables demográficas.

El análisis determino que Colombia presenta la tasa de desempleo mas alta de los países sometidos a estudio; Cabe resaltar que desde el año 1990 – 2003 sus registros han sido de dos dígitos, por lo que se podría concluir que el aparato productivo no tiene la capacidad de absorción de la oferta laboral año tras año.

- Contar con un desarrollo tecnológico, potencia notablemente que se desarrollen competencias que conduzcan a las empresas y naciones al logro de objetivos estratégicos, es por ello que hay que dar mucha importancia al tema de la competitividad relacionada con la tecnología a la cual se verían enfrentados los países participantes.

En el proyecto se comprobó que para Colombia los resultados de los ranking de competitividad mundiales en este aspecto han sido bastante negativos. Por lo que se puede concluir que para que Colombia mejore sus condiciones de acceso en el ALCA se necesitarán políticas más serias de acceso a la ciencia y la tecnología, nuevas concepciones sobre estrategias de venta y comercialización y un mejor conocimiento de los mercados.

- En cuanto al capital humano que es un aspecto crucial para la competitividad, las desigualdades que implican, entre otras cosas, no desarrollar la capacidad y el conocimiento de las personas hasta niveles óptimos, pueden en rigor frenar el ritmo del crecimiento económico y debilitar el efecto de este sobre la pobreza, esta situación podría verse evidenciada en la gran mayoría de los países que participan en la negociación. En este factor los resultados que existen en Colciencias en cuanto a capacitación del capital humano muestran las grandes deficiencias en Colombia para competir en este aspecto.

En términos generales, el proceso de negociación actual implica que EE.UU, la economía más grande del mundo, entraría a competir con otras economías mucho menores. Queda en claro que una nación como Bolivia debe negociar con una economía que es más de 460 veces más grande. El conformar un bloque regional con todos los países del MERCOSUR, y aún con todos los latinoamericanos, apenas reduce la diferencia, pero en ningún momento se llega a un balance aceptable.

Por lo tanto, uno de los principales escollos a superar por Colombia, y la mayoría de los países de América Latina, para poder competir en el ámbito internacional es el atraso existente en diversos sectores productivos y la brecha en la distribución del ingreso con respecto a los países del norte. Las economías que conforman el proyecto de libre comercio tendrán que desarrollar altos niveles de productividad, capacitación del recurso humano y una orientación económica

exportadora que les permita insertarse competitivamente como naciones y como grupo en los mercados mundiales. Realizar cambios competitivos teniendo en cuenta la estructura del mercado, la trayectoria de las exportaciones, su especialidad y la capacidad que cada país tiene para exportar.

El proyecto del área del libre comercio tal y como está planteado implica profundizar la liberalización al tiempo que se invierte más en destrezas y tecnología, que le permitirían al país aumentar su productividad con el fin de poder alcanzar los niveles competitivos necesarios para aprovechar plenamente el acceso a este nuevo mercado.

Los avances realizados en el ALCA demuestran que esta negociación también tiene una importante dimensión política y social, por lo tanto. Colombia no puede limitar su estrategia a un juego de transacciones arancelarias sin poner sobre la mesa cartas de negociación como su papel en la lucha contra las drogas, la amenaza terrorista o la necesidad de defender la democracia más antigua del continente.

Porque hay que tener presente que el solo hecho de que un mercado extranjero reduzca sus barreras al comercio no significa que Colombia estará, inmediatamente, en condiciones de exportar, será necesario realizar inversiones en infraestructura de puertos y transporte con el fin renovarse y modernizarse; por esto resultan inquietantes las protestas violentas contra la construcción de vías más amplias y modernas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANUARIO ECONÓMICO Y GEOPOLÍTICO MUNDIAL (1999): El estado del mundo, Akal ediciones, Madrid.

BANCO MUNDIAL (1999).informe sobre el desarrollo mundial 1998-1999, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid.

BEGG, I. (1989). "European integration and regional policy", Oxford Review of Economic Policy. Vol. 5., Oxford.

Bernardo Klisberg, Desigualdades en América Latina. O debate, Cortez Editora Brasil

Brookings Institution Press/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

BUESA BLANCO, MIKEL (1997); "La industria española en el marco europeo: un análisis en la perspectiva sectorial y empresarial", en: Economía española ante la Unión Europea, Editorial Síntesis, Madrid. Capital flows, savings and investment in Colombia, 1960-96, *Capital Flows and Investment Performance: Lessons from Latin America* .Ricardo Ffrench-Davis y Helmut Reisen (comps.), París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Carbaugh Robert, Economía Internacional, sexta edición , editorial Thonsom. P 26

CECCHINI, PAOLO (1988): *The European Challenge: 1992 the benefits of a single market*, Window House, London.

CELAC, informe preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2003

CEPAL (1998): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.

——— *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1998-1999*, Santiago de Chile.

Chang, Ha-Joon (2001), "Infant Industry Promotion in Historical Perspective. A Rope to Hang Oneself or a Ladder to Climb With?", documento presentado en el Seminario "La teoría del desarrollo en los albores del siglo XXI". Santiago de Chile. 28 y 29 de agosto.

DE LA DEHESA, G. (1998): *El reto de la unión económica y monetaria*, Instituto de Estudios Económicos-Fundación Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

DE LA DEHESA, G., KRUGMAN, P.: *EMÚ and the Regions*. Washington, D. C. The Group of Thirty, Occasional Paper No 39.

Dietz James L. (2001), "Puerto Rico: the 'three-legged' economy" *Integration and Trade Journal*, vol.5, N^o 15, Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID/INTAL), septiembre-diciembre.

Economic Survey of Puerto Rico, 1995 (LC/WAS/L38), Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington, D. C.

Economic Survey of Puerto Rico, 1993 (LC/WAS/L.24/Rev.1), Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington, D. C.

El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica

al servicio de la transformación productiva con equidad, Libros de la CEPAL, N° 39 ((LC/G.1801/Rev.1-P),Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: :S.94.II.G.3.

Equidad, desarrollo y ciudadanía (LC/G.2071/Rev.1-P),Santiago de Chile, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N ° de venta: :S.OO.II.G.81.

Escaith, Hubert y Keiji Inoue (2001),"Small Economies Tariffs and Subsidies Policies in the Face of Trade Liberalization in the Americas ", documento preparado para el tercer Seminario regional sobre política fiscal, Santiago de Chile,22 al 25 de enero.

EUROSTAT. Anuarios. Luxemburgo, Comunidades Europeas.

Ffrench Davis,Ricardo y Heriberto Tapia (2001),"Three varieties of capital surge management in Chile ", *Financial Crises in "Successful"Emerging Economies* , R. Ffrench-Davis (comp.),Washington, D.C.,

Gibbs Murray (1998),"Special and Dirferential Treatment in the Context of Globalization ",nota presentada en el Simposio del G-15 sobre trato especial y diferenciado en los Acuerdos de la OMC. Nueva Delhi.10 de diciembre.

Hausmann, Ricardo (1995),"En camino hacia una mayor integración con el Norte ".*Crecimiento económico: teoría, instituciones y experiencia internacional* .Mónica Aparicio y William Easterly (comps.),Bogotá, D. C-,Banco de la República/Banco Mundial.

JARAMILLO, MARIO et ali. (1998): Integración internacional, Fondo de Publicaciones de la Universidad Sergio Arboleda, Bogotá.

Johson, J Predeceros de Adán Smith, editorial Prentice may, 1937

Junta de Planificación de Puerto Rico, *Informe Económico al Gobernador*, San Juan de Puerto Rico, varios años .

KRUGMAN, PAÚL (1991): *Geography and trade*. Cambridge; MIT Press.
Lipsey Chrystall, *Economía positiva*, edición 8

López Ernesto (2001), "NAFTA and The Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA ", Occasional Paper, N^o 9, Buenos Aires, Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID/INTAL).

Marín, Manuel (1999), "Integración y cohesión: la experiencia europea ".documento preparado para la sexta Reunión del Círculo de Montevideo, Santo Domingo, 12 y 13 noviembre.

McLaren.John (1997), "Size,sunk costs.and judge Bowker 's objection to free trade", *The American Economic Review* ,vol.87,N^o 3, junio. Monteagudo.Josefina y Masakazu Watanuki (2002), "Evaluating Agricultural Reform Under the FTAA and MERCOSUR-EU FTA for Latin América: A Quantitative CGE Assessment ",Washington,D-C.,Banco Interamericano de Desarrollo (BID),octubre.

Moreno Brid, Juan Carlos (2002), "Por qué fue tan bajo el crecimiento económico de América Latina en los noventa? (una interpretación estructuralista)", mimeo, CEPAL, México.

NEVEN, DAMIEN J. (1990): EEC integration toward 1992, some distributional aspects, *Economic Policy*. Vol. 10.

Nogués, Julio J.(1993), "Social costs and benefits of introducing patent protection for pharmaceutical drugs in developing countries ",*The Developing Economies*,N°31.

Ocampo, José Antonio y Camilo Tovar (1999),*Price-based/ Capital Account Regulations :The Colombian Experience* ,serie Financiamiento del desarrollo, N°87 (LC/L.1262-P),Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N ° de venta::E.II.G.41.

———"Capital account and counter-cyclical prudential regulations in developing countries ", (2003) *From Capital Surges to Drought:Seeking Stability for Emerging Markets* .R.French-Davis y S.Griffith-Jones (comps-),

OHLIN, BERTIL (1993): Interregional and international trade, Cambridge University Press, Cambridge, para la National Business Roundtable.Washington D.C.,noviembre.

PNUD (1998): Informe sobre desarrollo humano 1998, Mundi-Prensa Libros, Madrid.

Primo Braga, Carlos, Carsten Fink y Claudia Paz Sepúlveda (2000),"Intellectual Property Rights and Economic Development ",*World Bank Discussion Paper*.N ° 412,,Washington,D.C.,Banco Mundial.

Rodríguez, Francisco y Dani Rodrik (2001),"Trade policy and economic growth:a skeptic's guide to the cross-national evidence", *NBER Macroeconomics Annual 2000*, vol.15, Ben S. Bernanke y Kenneth Rogoff (comps.), Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.

Rodrik, Dani (2001), "The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered ".informe preparado para el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), abril.

Ros, Jaime (2000) *Development Theory and The Economics of Growth*, Michigan, The University of Michigan Press, septiembre.

Santiago, Carlos E.(1992), *Labor in the Puerto Rican Economy* , Nueva York, Praeger Publishers.

Slaughter, Matthew J.(2001), Trade Liberalization and Per Capita Income Convergence: A Difference-in-Differences Analysis ", *Journal of International Economics* .vol.55, October.

Small economies in the phase of globalization, *Third William G. Demas Memorial Lectura*, Georgetown, Banco de Desarrollo del Caribe, mayo.

Stephane Garelli. Competitiveness of nations: the fundamentals, *World Competitiveness Yearbook*, International Institute for Management Development, 2001

Sum, Andrew, Neeta Fogg y Paúl Hamngton (2002). "Immigrant Workers and the Great American Job Machine: The Contributions of New Foreign Immigration to National and Regional Labor Force Growth in the 1990s ". documento preparado Tugores Ques, Juan, *Economía Internacional e Integración Económica*, edición actualizada, editorial Mc Graw Hill

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)(1994), *the Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment: Supporting Papers to the Trade and Development Report, 1994. Report by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD/TDR/14 (Supplement))*, Nueva York.

UTRILLA DE LA HOZ, ALFONSO (1997): "Evolución de las relaciones financieras entre España y la Unión Europea", en: Economía española ante la Unión Europea, Editorial Síntesis, Madrid.

Whalley. John (1999),"Special and differential treatment in the Millennium Round", *The World Economy*, vol.22,N^o 8,,noviembre.

Why do Countries Seek Regional Trade Agreements, NBER Working Paper series.N^o 5552, Cambridge, Massachusetts.

Winters, Alan (2002)°Doha and the World Poverty Targets", documento presentado en la Conferencia anual sobre economía del desarrollo del Banco Mundial, Washington, D. C-,abril.

Zermeño Felipe, Lecciones de desarrollo económico, capítulo XV

www.cepal.org. octubre 2,5,9,15/2003;noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004.

www.comunidadandina.org. octubre 2,5,9,15/2003;noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004.

www.mercosur.com octubre 2.5.9,15/2003;noviembre 2.22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10.11/2004; mayo 19/2004

www.mcca.com octubre 2,5/2003;noviembre 2,22,,24/2003;diciembre 10,18,27/2003; febrero 16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 1,2,5,7,15.19/2004

www.geocities.com/luisdallanegra/integfa/mcca febrero20. mayo 13, mayo 17

www.mincomex.gov.co noviembre 2,22,24/2003;diciembre 10,12/2003; febrero 5,27/2004; marzo22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.aladi.org febrero 5, febrero16, febrero27, marzo 14, marzo22,abril 5, abril 30, mayo 8, mayo9, mayo 19

www.atea.org marzo 3,7,8/2003; abril 5,7,15,20,28/2003; junio 3,22,29,30/2003;julio 3,8,16/2003;agosto 3,6,15,19,21/2003;septiembre 2,3,4,12,19,22.27,28/2003octubre2,5,9,15.20,22.28/2003;noviembre2,22.23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16.27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,6.7,10,20,21,28,/2004; mayo 8.9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.rmalc.org.mx noviembre 2.22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.noalalca.org noviembre 2,22.23,24/2003;diciembre 10,12,18.27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.vc-fema-abf.org.ar noviembre 2.22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.asc-hsa.org noviembre 2,22,24/2003;diciembre 12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.sice.oas.orQ/ftaa-s.asp noviembre 2,22/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,10,11/2004; mayo 19/2004

www.ftaa-alca.org/alca.s.asp noviembre 23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,11/2004; mayo 19/2004

www.rmalc.org.mx noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.attac.org noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.banrep.gov.co/blaa marzo 3,7,8/2003; abril 5,7,15,20,28/2003; junio 3,22,29,30/2003;julio 3,8,16/2003;agosto 3,6,15,19,21/2003;septiembre 2,3,4,12,19,22,27,28/2003octubre2,5,9,15,20,22,28/2003;noviembre2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,6,7,10,20,21,28,/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.celac.org noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.dane.gov.co noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.dian.gov.co noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.memoria.com.mx noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre 10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo 8,9,10,11/2004; mayo 19/2004

www.dinero.com En espera de Venezuela FECHA: 2003-06-24 - EDICIÓN: 148; ALCA: comenzó la movida FECHA: 2003-05-23 - EDICIÓN: 158 ; Prepárese para el ALCA FECHA: 2003-05-26 - EDICIÓN: 155; Sobre el ALCA FECHA: 2003-05-26 - EDICIÓN: 155 ; Cano estuvo a punto de irse. FECHA: 2003-05-16 -EDICIÓN: 170; ¿ALCA light? FECHA: 2003-08-06 - EDICIÓN: 187 ; Reunión clave. FECHA: 2003-09-04 - EDICIÓN: 189 ; Hora de tomar decisiones FECHA: 2003-05-23 - EDICIÓN: 158 ; Agro en la mira FECHA: 2003-05-16 - EDICIÓN: 169 ; Oportunidad de oro FECHA: 2003-09-02 - EDICIÓN: 59 ; El Alca, en punto muerto FECHA: 2003-09-05 - EDICIÓN: 56 ; Así se va a preparar Colombia FECHA: 2003-07-16 - EDICIÓN: 128 ; ALCA un juego de ajedrez FECHA: 2003-07-23 - EDICIÓN: 118 ; Comercio exterior: ¿cuál es la línea? FECHA: 2003-03-04 - EDICIÓN: 176 ; Entrevista con Jorge Humberto Botero, El tiempo apremia FECHA: 2003-11-12 - EDICIÓN: 194 ; La agricultura y las negociaciones FECHA:

2003-06-19 - EDICIÓN: 153 ; Complejidades en la negociación ; FECHA: 2003-05-19 - EDICIÓN: 168 ; Complejidades en la negociación ; FECHA: 2003-05-30 - EDICIÓN: 168 ;

www.bancodevenezuela.com noviembre 2,22,23,24/2003;diciembre
10,12,18,27/2003; febrero 5,16,27/2004; marzo14,22/2004;abril 5,30/2004; mayo
8,9,10,11/2004; mayo 19/2004