

El Congreso no puede ser ajeno a las negociaciones

Alca y TLC: del fútbol al baloncesto

Con el equipo negociador nombrado por Colombia, no hay esperanza de un resultado favorable.

Por Emilio Sardi
Tomado de Portafolio,
enero 26 de 2004

En un foro, la viceministra de Comercio asemejó el Alca al fútbol, y concluyó que “para saber si uno gana o pierde un partido toca entrar en la cancha”.

Su símil no pudo ser mejor. Muestra la improvisación con que ese ministerio adelanta esas negociaciones, sin saber ni lo que se gana ni lo que se pierde. Equipara al equipo de negociación con nuestra selección nacional de fútbol, que ha logrado un punto en cuatro partidos de clasificación al Mundial. Y nos recuerda que Brasil y Argentina entienden mejor el juego y, normalmente, sacan la cara en defensa de la América latina. Así nos ganen luego.

Como Brasil y Argentina buscan que el Alca sea un tratado realmente de libre comercio, donde no se les otorguen privilegios en campos ajenos al comercio a las multinacionales, ni se acepten los subsidios de Estados Unidos a su producción y a sus exportaciones, nuestro Ministerio de Comercio quiere cambiar de juego, y llevarnos del fútbol al básquet. Su prioridad ahora es firmar a la carrera un tratado bilateral con los Estados Unidos (TLC).

El *basketball* fue inventado en Estados Unidos. El mejor equipo colombiano difícilmente se puede enfrentar al de una de sus universidades. En un partido, su selección nacional pasaría por encima de la nuestra como si ésta ni hubiera pisado la cancha. Lo mismo se puede decir sobre los equipos que negociarían el TLC.

El representante comercial de Estados Unidos, Bob Zoellick, ha concluido exitosamente negociaciones comerciales con China, Taiwán, Singapur, Chile y Jordania. Trazó el derrotero para las negociaciones con



Vietnam, Australia, Marruecos y Centroamérica, y está adelantando negociaciones con un país tan delicado políticamente como Egipto. De él han dicho: “Es un negociador nato y su idioma está marcado por el detalle”... “Si la contraparte no va con sus ideas y propósitos claros, Zoellick arrasa e impone”. Ha recibido condecoraciones por su capacidad y dotes de negociador. Y como si esto fuera poco, su equipo ha sido caracterizado como “una máquina demoledora”.

En contraste, Colombia ha nombrado un equipito conformado por personas con títulos académicos, pero sin experiencia en negociar seriamente, respondiéndoles a terceros por el manejo de sus bienes. Aunque su director es capaz, este equipo, como nuestra selección de básquet, no es ni comparable con el norteamericano. No hay esperanza de que la negociación nos sea favorable.

Lo peor es que este equipo, dentro del Ministerio de Comercio, es precisamente el que define las posiciones de Colombia para la negociación. Es torpe que quienes definen nuestras posiciones sean los encargados de defenderlas. El conflicto de interés es obvio. Su tendencia es y ha sido buscar facilitarse su trabajo

**No es sano que unos pocos
definan a quiénes beneficiarán
y a quiénes perjudicarán
estos tratados.**

posterior, definiendo posiciones que le gustan a la contraparte, pero son dañinas para el país. Ignoran sistemáticamente que sus estrategias lesionarán a la mayoría de los colombianos, y no dan participación activa en su definición a quienes serán perjudicados – empresarios, trabajadores o consumidores–, como tampoco establecen cómo se repararán los daños que causarán.

No es sano que unos pocos definan a quiénes beneficiarán y a quiénes perjudicarán estos tratados. Pero si eso se impone, no puede ser un pequeño grupo de funcionarios escogidos a dedo en un ministerio quien lo haga. El Congreso de la República, que representa a todos los ciudadanos, debe ser, como en Estados Unidos, el que defina los parámetros de la negociación.

No puede ser un convidado de piedra, a quien sólo le llevarán un documento para aprobación final rutinaria. Y para definir cómo se negociará, el Congreso debe hacer que el gobierno se apoye en los Ministerios de Protección Social y de Agricultura, que sí entienden que su primera responsabilidad es defender los derechos inalienables de los colombianos y buscarán defender a los consumidores, a los trabajadores y a los productores que pueden ser lesionados en esas negociaciones.

El rol del Ministerio de Comercio debe ser únicamente de negociador. Y para protección del interés nacional, ante la amenaza clara de grave daño para la mayoría de los colombianos, este proceso debe adelantarse bajo la vigilancia permanente y total de la Procuraduría General de la Nación.

Opine...

... sobre este artículo.

Escribanos a
prensa@fedepalma.org

y sea parte del DEBATE

Vine página 11

Sostenibilidad

logren un consenso sobre las mejores prácticas para la conservación de bosques y biodiversidad.

El hecho de que continuamente se lancen acusaciones contra el aceite de palma sugiere que existen brechas de credibilidad en la divulgación de información, lo que ha conducido a ideas erróneas sobre la producción de aceite de palma. También es evidente que información valiosa sobre la sostenibilidad del aceite de palma no ha llegado a los consumidores, procesadores, minoristas y ONGs.

La mayoría de los atributos positivos que prueban la sostenibilidad de la producción de aceite de palma están documentados en conferencias técnicas, revistas y libros. Esta información no se ha organizado en forma comercial y

fácil de entender. También falta información de mercadeo, especialmente datos científicos sobre aspectos ambientales.

Igualmente existe la posibilidad de que oportunistas tomen acciones deliberadas para desacreditar el aceite de palma. Si estos temas no se defienden, eventualmente pueden ser usados como barreras no comerciales o técnicas en el comercio mundial de aceite de palma, cuyo resultado final podría ser la detención de la expansión de la palma de aceite en los trópicos.

Las técnicas de Inventario de Ciclo de Vida (ICV) y Evaluación de Ciclo de Vida (ECV) son útiles herramientas analíticas ambientales que pueden cuantificar científicamente la carga ambiental de las operaciones de aceite de palma.

Trabajos anteriores sobre ECV se basaban en aspectos conceptuales o eran específicos de oleoquímicos o se basaban en consumo de energía sin cuantificar las emisiones ambientales. Todavía no existe un ICV para aceite de palma, mucho menos un ECV. El Seminario Nacional sobre Etiquetado del Medio Ambiente y Evaluación del Ciclo de Vida realizado en agosto 26 de 2003 en Putrajaya resaltó la importancia de la certificación de producto. A través de la certificación de producto, el aceite de palma puede hacer afirmaciones ambientales con datos científicos y defender con más efectividad su posición en el mercado mundial.

La máxima ventaja competitiva del aceite de palma es su sostenibilidad y esto debe ser demostrado científicamente.