

**Proposición 101 de 2005**  
**Fecha : 22 de Junio de 2005**  
**Comisión II Cámara**

**Citante:** Representante Carlos Julio González  
**Tema:** Audiencia Pública – TLC - Plásticos

**COMISION SEGUNDA CONSTITUCIONAL PERMANENTE**  
**AUDIENCIA PÚBLICA**  
**Acta No. 046**

**Fecha:** 22 de Junio de 2005

**Hora:** 2:30 p.m.

**Lugar:** Salón “Boyacá” Capitolio Nacional

**HACE USO DE LA PALABRA EL SECRETARIO GENERAL, DR. ORLANDO GUERRA DE LA ROSA.**

Audiencia Pública correspondiente al día miércoles 22 de Junio de 2005.

**Hora:** 2:30 p.m.

**Lugar:** Salón “Boyacá” Capitolio Nacional

**Audiencia Pública:** “Industrias Petroquímicas y Transformadores de la Industria del Plástico”

**Invitados:**

Ministro de Comercio Exterior  
Dr. Jorge Humberto Botero

Gerente General PROPILCO  
Dr. Orlando Cabrales

Gerente EPICOX S.A.  
Dr. Carlos E. Vargas Ramos

Gerente HERVAG y CIA  
Dr. Santiago Vargas Ramos

Presidente PVC GERFOR S.A.  
Dr. Germán Forero  
Gerente General PCP

Dr. Luis Javier Arango Berrío

Director Asociación Transformadores de Plásticos  
Dr. Jaime Fernández

Gerente General FANTIPLAS  
Dr. Jesús Vélez

Subgerente FANTIPLAS  
Dr. César Vélez

Presidente de PAVCO S.A.  
Dr. Mauricio Nieto Warnken

Proposición No. 101 de Junio 2 de 2005.

Proponentes: HH.RR. Carlos Julio González Villa  
Pedro Nelson Pardo Rodríguez  
Juan Hurtado Cano  
Guillermo León Galvis  
Guillermo Antonio Santos Marín  
Jairo de Jesús Martínez Fernández

Señor Presidente ha sido leído el orden de esta Audiencia.

**HACE USO DE LA PALABRA EL PRESIDENTE, H.R. CARLOS JULIO GONZALEZ VILLA.**

Damos un saludo muy especial a todos los asistentes a esta Audiencia Pública, a los Honorables Congresistas miembros de la Comisión Segunda de la Honorable Cámara de Representantes, al señor Viceministro de Industria, Turismo y Comercio, Dr. Zarru; al Dr. Montoya Jefe de la Mesa de Negociación Respectiva del tema que hoy nos convoca.

Esta Audiencia Pública surge como un evento o actividad de la Comisión Segunda encargada de los asuntos de comercio exterior, relaciones exteriores, y para el conocimiento de ustedes, además de defensa y seguridad nacional. Ha querido esta Comisión encarar el reto de democratizar la discusión del Tratado de Libre Comercio que hoy se está negociando con Estados Unidos de Norteamérica en compañía de los países hermanos del Ecuador y del Perú, y ha querido esta Comisión Segunda también hacer foros regionales, encuentros con los sectores gremiales, con las regiones, con los actores y con los protagonistas de la historia industrial, comercial y productiva de nuestro país, consideramos que un tratado como el que estamos discutiendo hoy no podría concebirse sin la participación activa de la sociedad civil debidamente organizada y representada, y adicionalmente en defensa de los intereses nacionales, de los intereses colombianos como debe ser la premisa fundamental de cualquier negociación que en este mundo multilateral parte de las bases de las rupturas de las fronteras territoriales, pero allega a los conceptos de las fronteras de la dignidad y obviamente de la soberanía nacional en términos de dignidad y obviamente de interés nacional. Por eso ya nos han venido acompañando los funcionarios del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, encargados de la negociación, así mismo el señor Ministro de Comercio quien se hará presente durante el proceso de nuestra audiencia pública de hoy y presidirá en nombre del gobierno a quien le tocará precisamente escuchar las posturas,

intervenciones, opiniones, sugerencias, o en todo caso lo que aquí surja al señor Viceministro Zarru, y al Jefe respectivo de la Mesa de Negociaciones Dr. Jairo Montoya.

Nos encontramos aquí varios Congresistas que hemos querido de manera especial escuchar al sector, y escuchar a los diversos actores de la cadena, surge esta preocupación dado por el conocimiento que a través de los transformadores de plásticos asociados en un sector independiente de la misma cadena, nos han elevado y así se escuchó por parte del señor Ministro del Comercio de manera breve y se quiso ampliar hoy en la audiencia, sus inquietudes con respecto a la negociación. Tenemos un enorme respeto por todos los actores y por todas las personas que asisten en el día de hoy de manera generosa y de manera interesada a esta audiencia, trataremos como ha sido costumbre de la Comisión Segunda que esta audiencia transcurra en términos constructivos, propositivos y en términos especialmente importantes para la salud y el bienestar de la patria, solo nos asiste un interés y es el interés de que todos sean escuchados y que de las dificultades que puedan surgir puedan tener soluciones y que pueda el gobierno aportar puntos de consideración importantes a la hora de tomar las decisiones en las mesas de negociación, ese es el espíritu que nos asiste. Hemos sido muy claros y aquí estamos hablando con la industria nacional que la Comisión Segunda ha tenido como filosofía la defensa de la industria colombiana en cualquiera de sus vértices, en cualquiera de sus puntos de la cadena, en cualquiera de los escenarios de sus posibilidades. Nosotros aprendimos en el Congreso Norteamericano hace aproximadamente un año, que la defensa nuestra es la defensa de los intereses colombianos como nos lo dijeron los Congresistas Norteamericanos cuando afirmaron que la defensa de ellos era la de sus propias empresas industriales y ciudadanos. Entendemos lo complejo de una negociación con las características de la negociación del Tratado de Libre Comercio, la Comisión Segunda ha sido protagonista de importantísimos debates y audiencias públicas, por ejemplo en el sector de la salud pública y específicamente en el de acceso a medicamentos relacionados con el asunto de propiedad intelectual y patentabilidad; en el de agroquímicos y sostenibilidad agropecuaria relacionada precisamente con el mismo sector de propiedad intelectual y de patentes; en el tema de medio ambiente y biodiversidad, relacionado con el tema de la sostenibilidad medioambiental colombiana y también reservándonos la discusión sobre el asunto de propiedad intelectual y de patentabilidad inclusive de moléculas de plantas, animales y de conocimiento tradicional y ancestral colombiano. Estamos inmersos como veedores en la negociación agrícola que es columna vertebral por seguridad alimentaria y soberanía alimentaria de esta negociación, teniendo en cuenta la simetría de la negociación con respecto a Estados Unidos dado el tamaño de su economía y dado el tamaño de sus subsidios internos a sus propios agricultores. Hemos trabajado el tema de telecomunicaciones, hemos trabajado temas puntuales y sensibles como por ejemplo el relacionado con la televisión y los contenidos culturales, la reserva cultural, y hoy en buena hora la Comisión por firma de todos sus Honorables Congresistas de los cuales se han integrado a ustedes para que esta sesión tenga el éxito que depende de 3 cosas fundamentalmente:

La primera, que el Congreso de la República escuche las diferentes posiciones, las diferentes inquietudes, las diferentes proposiciones y conozca la realidad del sector que ustedes hoy representan; la segunda, que queden en actas y que puedan ser trasladados a todo el Honorable Congreso lo que aquí hoy se va a plantear en términos de una audiencia pública; y en tercer lugar, que el Gobierno quien toma la primera decisión de las mesas de negociación pueda conocer de primera mano las inquietudes del sector que han sido conocidas en los diversos procesos de socialización, pero que hoy adquieren un nivel importante de relevancia puesto que se traducen en un punto sensible a la negociación, será

el Congreso el que tome la última decisión cuando le corresponda ratificar aprobando o delegando la forma como quede aprobado el tratado por parte del Gobierno Nacional.

Hemos querido como metodología para el día de hoy y así se había acordado en la primera parte que se aplazó para el día de hoy, que el Dr. Jairo Montoya de manera puntual y precisa como Jefe de la mesa respectiva haga una introducción y exponga en este momento en dónde se encuentra la negociación y cuáles son los puntos de la negociación que el Ministerio y obviamente el equipo negociador está trabajando. El Viceministro Zarru que nos va a acompañar a lo largo de esta audiencia pues tomará nota y por supuesto escuchará las funciones para que en compañía del Ministro Botero hoy cierren las sesiones previas las intervenciones de los listados que me han venido pasando de las personas que quieren intervenir. Entenderán ustedes como regla de juego para esta audiencia que las intervenciones deberán ser precisas, puntuales, claras y concisas, porque el tiempo en el Congreso es un tiempo diferente al que usualmente se maneja en otros escenarios. Dicho ello agradecemos la presencia del Dr. Pedro Nelson Pardo, la presencia del Dr. Jairo de Jesús Martínez, la presencia del Dr. Ospina, se integrarán otros Honorables Representantes a lo largo de la audiencia y esperamos que sea para el bien de ustedes y el bien de la patria que es lo que nos asiste como el más alto objetivo de este trabajo que hacemos en la tarde de hoy.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. JAIRO MONTOYA, JEFE DE LA MESA RESPECTIVA.**

Muchas gracias. Buenas tardes Honorable Representante Carlos Julio González Presidente de la Comisión, Honorables Representantes miembros de la Comisión; señor Viceministro de Desarrollo Empresarial, Carlos Alberto Zarru; Señoras y Señores. Mi presentación que será breve desarrolla la sugerencia que hizo el señor Ministro en pasada sesión de la Comisión en el sentido de que por parte nuestra hiciéramos una introducción y suministro de información con un propósito muy específico, ofrecer elementos ilustrativos alrededor de este tema como insumo técnico para dejar después la libertad correspondiente a las intervenciones sobre las cuales desde luego tomaremos una nota muy atenta.

Lo primero que queríamos nosotros señalar es la estructura de la cadena petroquímica plásticos, convencionalmente se identifica como componentes de esta cadena en primer término la refinería de petróleo y de gas natural; en segundo lugar, como se aprecia en la parte superior de la gráfica la producción de los llamados intermedios o materias petroquímicas básicas; en tercer término, la misma petroquímica en donde están ubicados los denominados polímeros que son objeto de atención especial en esta negociación, y adicionalmente, aquello que está compuesto por los llamados productos transformados y productos finales plásticos que son los que nosotros observamos usualmente en los mercados como material de utilización final, no hay una línea divisoria muy exacta en esos dos eslabones finales de la cadena entre productos transformados y finales, como quiera que en muchas ocasiones algunas firmas toman los productos petroquímicos y llevan su elaboración hasta el final de la cadena, otras no lo hacen.

En la siguiente gráfica hay dos aspectos relevantes que quisiéramos nosotros resaltar: primero, la consideración de que esta cadena se extiende hacia atrás, como se puede observar, hasta la producción y procesamiento del petróleo crudo y del gas natural, y en eso es importante tener presente que cuando hablamos de industria petroquímica, que nos estamos refiriendo en nuestro caso particular a 4 productos básicos, quiere decir: el

polietileno, el polipropileno, el poliestireno y el cloruro de polivinilo, allí se inicia una parte muy importante de la cadena en el sentido de que a partir de estos productos petroquímicos es donde comienza la transformación hacia la obtención de productos transformados y productos plásticos finales. Y la característica aquí importante en esa producción petroquímica es el abastecimiento de los insumos que se requieren para la fabricación de estos polímeros, y una característica de este tema se deriva del hecho de que esas materias primas que son los llamados monómeros no se producen en Colombia, salvo el caso de la materia prima del polietileno que se produce además en términos no suficientes para abastecer la demanda de la producción del polietileno. Pero la materia prima del polipropileno, la materia prima del cloruro del polivinilo y la materia primera del poliestireno, son prácticamente importadas en su totalidad, lo cual para efectos de nuestro análisis de esta cadena significa que en la realidad la cadena está comenzando en la producción petroquímica dado que lo que se deriva de la refinación de petróleo y de gas natural y su procesamiento, no se traduce en un abastecimiento de materias primas para la industria petroquímica y la industria de plásticos.

El segundo aspecto es que desde luego es necesario promocionar o promover la integración vertical, los países en estas industrias se distinguen por el grado de integración vertical que alcanzan según sea el aprovisionamiento interno de sus propias materias primas, al tiempo de que es conveniente y necesario promover esa integración vertical y ese eslabonamiento, es también importante que ello ocurra a niveles competitivos, sobre todo si encaramos un escenario de libre comercio como el que se avecina. Y el otro aspecto importante que vale la pena realzar de esta figura, es la gran variedad de productos plásticos que se obtienen a partir de todos estos productos primarios e intermedios, y esto le genera una complejidad clara al tema tanto así que cada producto puede tener su propia cadena y sus propios eslabonamientos. La cadena en general tiene un aporte importante a la economía, el valor de la producción de esta cadena puede representar alrededor del 6% de la producción manufacturera del país, y otro 6% en términos de generación de empleo en la industria manufacturera; se estima que alrededor de 200.000 empleos entre directos e indirectos se derivan de esta actividad, y que exportamos como país más de 500 millones de dólares por año, y que además a través de las exportaciones directas, de las exportaciones indirectas, estamos aprovechando un 25 o 30% adicional de materias primas que se transforman en bienes finales que a su turno se exportan. Los eslabones aportan cada cual una porción del valor de producción en esta cadena productiva, y allí en la gráfica podemos apreciar como las materias primas en términos de valor bruto de la producción están aportando alrededor del 3%, los petroquímicos un 27%, los llamados productos transformados un 34% y los productos plásticos finales un 33%. La cadena tiene un valor aproximado en dólares del año 2002 de 1.800 millones de dólares que se reparte en estos eslabones de acuerdo con estas proporciones indicativas; interesante también apreciar como cada eslabón contribuye en el valor agregado de la cadena, allí se aprecia en un ejercicio cómo un barril de petróleo medido en términos de valor va aumentando ese mismo valor a medida que se transforma el producto en bienes intermedios y en bienes finales, y se puede deducir que entre el petróleo crudo y la petroquímica se pueden estar generando alrededor de 800 dólares por tonelada, mientras que en la petroquímica y los productos plásticos finales se pueden generar alrededor de 2.500 dólares por tonelada, y esto da un indicativo como ocurre en muchas otras industrias de cómo a medida que aumenta la elaboración de los bienes, su grado de transformación, el aporte desde luego también aumenta en el valor agregado de la economía. En materia de creación de empleo algunas cifras también nos permiten estimar cómo es el aporte de los eslabones en el empleo directo, cálculos del Departamento Nacional de Planeación señalan que esta cadena está generando alrededor de 45.000 empleos directos y allí vemos por eslabones cómo puede ser esa participación en términos

de generación de empleo. La diapositiva siguiente muestra cuál es el número de empleos que puede generar un millón de dólares de inversión en cada una de las etapas de esta cadena productiva, y se puede comparar por ejemplo como las poliolefinas, los polímeros que mencionaban estarían generando alrededor de 56 empleos totales por cada millón de dólares invertido y los productos transformado unos 250 empleos por cada millón de dólares, al tiempo que los productos plásticos finales más de 500 empleos por cada millón de dólares. En términos de comercio también interesa apreciar cómo los eslabones de la cadena le aportan a la industria y a la economía, hay un valor importante de exportaciones tanto en materias petroquímicas, como en productos transformados y productos plásticos, y quizá aquí lo que esta gráfica de los últimos 3 años muestra para apreciarlo con interés es el incremento relativamente más rápido de las exportaciones de las materias primas petroquímicas frente al comportamiento que también es creciente en las exportaciones de productos finales, lo cual está dando a entender que ambos casos hay una alta competitividad para encarar los exigentes mercados internacionales. Cómo está la negociación? la negociación y citamos solo el tema de aranceles que desde luego no se limita la negociación al tema arancelario pero es uno de los que más atención despierta por el impacto directo que tiene sobre las condiciones económicas del comercio y de la producción, tenemos una negociación avanzada en términos generales dentro del TLC y en términos particulares para este sector, en donde se muestra que Colombia ya ha ofrecido alrededor del 76%, tres cuartas partes de las importaciones que realizamos de productos de este sector, desde Estados Unidos en la llamada canasta - A, que significa la canasta en la cual los aranceles serán cero en el momento en que entre en vigencia el tratado. Ahora bien, esa canasta - A que ya la hemos ofrecido a Estados Unidos está compuesta en su gran mayoría por bienes que no se fabrican en Colombia, o por bienes que tienen bajo arancel, si uno toma de toda la cadena petroquímica plástica esta canasta - A concluye que más del 95% de lo que ya le ofrecimos a Estados Unidos con cero arancel corresponde a bienes no producidos en el país, o con aranceles del 5%; mientras que en la canasta - C que significa una desgravación a 10 años de plazo para llegar a cero arancel también en el momento actual de la negociación, está representando esa canasta - C alrededor del 23% del comercio de los Estados Unidos hacia Colombia, y allí esa canasta - C están ubicados en más de un 95% también productos con aranceles que tienen en Colombia un 15% o un 20% y son todos ellos bienes fabricados en el país, y desde luego ahí en ese espacio es donde está buena parte de lo que resta de este proceso para llegar al resultado final. En la diapositiva siguiente se muestra por cadenas cómo está la situación de la negociación en términos de canastas y en términos de niveles arancelarios, se concluye que la primera parte de la cadena, el primer eslabón prácticamente está ya liberalizado en términos arancelarios y en términos de oferta hasta ahora hecha a Estados Unidos, mientras que la parte intermedia de la cadena y la parte final se encuentra todavía en proceso de definición y allí como apreciamos se confirma que se encuentran ubicados productos con los aranceles más altos correspondientes a bienes fabricados en el país. A su turno, Estados Unidos le ha hecho ofertas también a Colombia en este sector, y de esas ofertas el 50% está ya en la canasta de desgravación total e inmediata, hay un 50% adicional en la canasta - B cuyo plazo se extiende a 5 años para llegar a cero arancel, y de esas ofertas de Estados Unidos, como se ve en la diapositiva final, todavía se ubican en canasta - E productos que han sido solicitados por Colombia a Estados Unidos en el proceso de intercambio de intereses comerciales, productos sobre los cuales nosotros esperamos un acceso pleno al mercado de los Estados Unidos sobre los cuales tenemos corrientes de exportación, despectiva exportadora, interés ofensivo y sobre los cuales Estados Unidos todavía no ha hecho la oferta de ubicación en la canasta que esperamos, sea la canasta final, es decir, la canasta de cero arancel para ingresar al mercado de los Estados Unidos, luego aquí en esta parte existe una porción de negociación que será necesario culminar para alcanzar esa finalidad

que perseguimos en el sentido de que el sector también se proyecte con perspectiva ofensiva y se piense también en la penetración del mercado de los Estados Unidos como de hecho lo hemos logrado de manera significativa en los años anteriores. Muchas gracias señor Presidente.

## **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. ORLANDO CABRALES, DE PROPILCO.**

Señor Presidente Dr. Carlos Julio González, señor Viceministro de Comercio Exterior, Honorables Representantes tanto de la Comisión como de otras Comisiones, y Senadores. Primero debo expresar mi satisfacción por la oportunidad que se presenta en este templo de la democracia, la expresión de muchísimos de los que estamos aquí presentes para que realmente hagamos claridad sobre qué es lo que se está discutiendo y qué representa cada quien. Yo quisiera decirle a los señores asistentes, a la mesa directiva, a los señores Representantes, qué es lo que en este momento está sucediendo: hay muchísimos transformadores que de acuerdo con la explicación muy clara que dio el Dr. Montoya de las cadenas de polipropileno, de las cadenas de PVC y de poliestireno, que agrupa más del 80% y en el caso del polipropileno 84%, de ellos están por la desgravación a 10 años, y yo creo señores miembros de la Mesa Directiva que en este templo de la democracia hay que tener en consideración lo que significa para la democracia las mayorías, y yo creo que esa mayoría encarna realmente el bienestar del país, y ahí es donde nos debemos centrar, no es cierto que aquí lo que estemos enfrentados o encontrados son los transformadores de las cadenas plásticas y unos señores que les llaman productores de resina, no es cierto, la mayor parte de los transformadores de las cadenas plásticas de este país, repito, reitero, más del 80% han firmado cartas que están en poder no solamente del Gobierno Nacional, sino de los señores negociadores que por escrito con su representante legal allí están apoyando a que la cadena se desgrave en forma simétrica el mayor de los plazos, que en este caso por decisión de la negociación o no sé de quién, está limitado a 10 años, realmente no es posible que después de haber construido una cadena como lo vamos ahora a representar le vayamos a entregar el mercado a los Estados Unidos, no es posible que habiendo crecido como hemos crecido en el caso de polipropileno y poliestireno, en el caso de la ..... que tiene 45 años de estar aquí; en el caso de polipropileno que tenemos 16, en el caso de PVC tiene 40 años, y en el caso de polietileno como ya lo dijo el Dr. Montoya, hay una producción insuficiente. Después de haber hecho el esfuerzo de crecer estos mercados como lo vamos a mostrar ahora, no entendemos, no vemos lógico, no vemos económico, ni vemos tampoco que le represente al país nada, entregarle a los Estados Unidos algo que le pueda significar realmente el establecimiento y la permanencia de una cadena, tal como lo dijo en ese gráfico está exactamente con algunas actualizaciones lo que ya nos presentó el Dr. Montoya de lo que representan las cadenas. Pero aquí lo único que estamos discutiendo, las dos partes que están con pensamientos diferentes es que una parte quiere que le entreguemos el mercado a los Estados Unidos, y la otra parte quiere que apoyando al TLC nos den el tiempo suficiente para poder acomodarnos a una cosa muy importante que es la siguiente: ahí dónde está eso qué significa? que nosotros no tenemos la materia prima de las que producimos resino no las tenemos, tenemos que importarlas, a pesar de que ECOPETROL tiene en su refinería algo de materias primas, y a pesar de que ECOPETROL tiene hace muchos años el deseo de ampliar la refinería de Cartagena que es la que sirve para que nosotros podamos tener materia prima luego de una inversión del sector privado de 800 millones de dólares, tendríamos la capacidad señor Presidente y señores Representantes, la capacidad para enfrentarnos a los Estados Unidos, pero no es posible que tal como lo pongo allí todos los productores de materia prima en el continente americano desde el Canadá hasta la Patagonia, todos, excepto los colombianos, disponen de materia

prima doméstica, los únicos que no tenemos materia prima doméstica somos los colombianos, acabamos de llegar de una gira y encontramos que Corea, y encontramos que el Japón que no tiene ni una gota de petróleo, no tiene ni una gota de gas natural, están totalmente integrados aguas abajo, o sea, desde la importación de petróleo aguas abajo incluyendo todas esas cadenas que el Dr. Montoya nos lo dijo y nos lo explicó. Entonces, a cuenta de qué y por qué razón vamos nosotros a poder enfrentar a los Estados Unidos que como ya lo dijo el Dr. Montoya tienen suficiente producción y lo vamos ahora a explicar aquí, entonces por qué nosotros le vamos a entregar y no nos debemos tomar un tiempo para que ECOPETROL, aquí debemos estar discutiendo es que ECOPETROL debe ser liberado de las talanqueras que se le han puesto para que haga rápidamente ese proyecto que tiene más de 12 años de estar en funcionamiento o en prospectivas y todavía no se hace, esto es lo que deberíamos estar pidiendo y no estar pidiendo una desgravación para destruir sobre todo a los transformadores más pequeños, óigase bien, los transformadores más pequeños son los que sufrirían en caso de que a nosotros nos destruyan bajándonos los aranceles a cero de inmediato, o en 5 años. Por qué pedimos 10 años? porque 10 años es el tiempo mínimo en que ECOPETROL pueda ejecutar la expansión de la refinería de Cartagena y nosotros con la ayuda del capital internacional porque aquí no hay músculo financiero para acometer 800 millones de dólares adicionales para que podamos invitar y construir la otra unidad que proporcionaría la materia prima para esa cadena que no es cadena, porque está interrumpida por un eslabón importante, eso lo que está significando es que estamos cometiendo el mismo error del café, entonces aquí producimos el grano del café, producimos el petróleo y dejamos que el café nos lo comercializaran otros hasta que llegó a Vietnam, y entonces Vietnam y Brasil nos han sacado en una forma sustancial de la venta de granos, igual está pasando con esta propuesta, hay que sacar a los productores de la resina para que venga los Estados Unidos a suministrar el producto terminado y a competir con nuestros transformadores, y los únicos que van a sobrevivir son los transformadores grandes que tienen el pulso y el músculo para importar la materia y se va a acabar lo que hemos hecho nosotros, que es crecer con los transformadores PROPILCO, PVC, POLIESTIRENO, no han crecido comiéndose las resinas que producen, han crecido porque los transformadores nuestros han crecido. Y por qué han crecido? porque tenemos logística, nunca se han quedado sin materia prima; cuando el Presidente Chávez que tuvo el problema político y cortó los suministros aquí no se quedó nadie, ni los que están en este lado de la sala, no se quedó nadie sin resina, ¿por qué? porque los productores de resina somos responsables con el mercado nacional, entonces hay miles de argumentos para decir que la desgravación debe hacerse en forma ordenada en el tiempo suficiente que nosotros tengamos el poder y la oportunidad de tener la materia prima, aquí entre las conclusiones que me adelanto para decirlas es que se le debe solicitar al gobierno nacional que deje que ECOPETROL haga esos proyectos rápidamente, que no le ponga las talanqueras de la vigencia futura, que no le ponga las talanqueras del CONFIS, porque el señor Presidente de la República ha dado el apoyo total a este proyecto pero la burocracia no deja que el proyecto siga adelante.

Ahí está en el gráfico por qué estamos pidiendo los 10 años y lo que se demoran los proyectos en la construcción de esos. Ahí tengo solamente la de polipropileno. Cuando en el año de 1990 se inició la producción de polipropileno con la materia prima importada encontramos que el país consumía 25.000 toneladas al año, y pusimos una planta de 120.000 toneladas con una fe en el país, con una fe en el futuro y con una decisión de crecer el mercado, y para eso les dimos logística, les dimos apoyo técnico y les dimos también financiación, y de allí pasamos de 25.000 toneladas en el año 90 a 158.000 toneladas en este año, y eso es lo que representa el crecimiento de nuestros transformadores, nuestros transformadores nos han apoyado en el 84% y en las cadenas el promedio es mayor del 80%; ahí tiene lo que se llama el motor del crecimiento del productor local, ahí tienen

ustedes la curva de cómo se ha crecido tanto en las cadenas de PVC, de POLIPROPILENO y también la de POLIESTIRENO.

Tal como lo decía el Dr. Montoya voy a reiterarlo, no solamente nosotros damos un precio competitivo para que nuestro transformador continúe creciendo en el país, sino que damos un precio superespecial para que nuestros transformadores puedan exportar, y ahí está representado solamente lo de polipropileno porque es el número que yo tengo, pues es el que manejo, y quiero decirle a la Mesa Directiva y quiero reiterarle a los señores Representantes que nos acompañan que en el año 2003 25.000 toneladas, o sea el 20% de esas toneladas fueron a nuestros transformadores para que ellos exportaran y subió en el año de 2004 a un 25% con un total de 40.000 toneladas, y este año debemos llegar a 55.000 toneladas de las que vendemos en el país que somos capaces de exportarlas. Así es que lo que nosotros conscientemente responsablemente hemos venido haciendo es apoyar a nuestros transformadores y no hay un solo transformador que diga lo contrario, puede que haya un transformador que no esté de acuerdo con nosotros porque está en la Ley 550, o cualquier otra cosa, pero el 84% está reiteradamente y totalmente de acuerdo con nosotros. Eso lo que significa es que cuando hay un entorno cíclico, cuando hay una escasez en el mercado entonces a nosotros nunca nos ha fallado, ¿por qué? porque tenemos contratos de largo plazo de suministro de materia prima costosa porque tenemos que pagar unos transportes en barcos refrigerados, en barcos que llegan llenos y se van vacíos, pero ahí estamos cumpliéndole al país, ahí estamos cumpliéndole a los transformadores, nuestros transformadores son nuestros socios, no son nuestros enemigos y eso es lo que se ha querido aquí decir, eso es lo que se le ha enviado a la opinión pública lo cual es falso, los transformadores de las cadenas petroquímicas son en más del 80% totalmente solidarios con la desgravación, esa visión la demostró el Dr. Montoya.

Paso a la siguiente que es la de polipropileno: la producción de la cadena, los Estados Unidos producen 10 millones de toneladas de polipropileno al año, los Estados Unidos consumen 8.5 millones de toneladas, le sobran 1.5 millones, nosotros producimos 320.000 y consumimos 170.000, el sobrante de los Estados Unidos son como 7 veces el consumo nacional, los Estados Unidos han probado que ellos tienen filosofía de arrasar los mercados y no lo digo, yo no soy ni enemigo de los gringos, ni enemigo de los Estados Unidos, por el contrario, aprecio mucho el pueblo norteamericano y aprecio muchas de sus medidas, pero ellos cuando les sobran productos ahí lo mandan, como dicen, el dumping, entonces ahí lo mandan a precio de huevo para destruir los mercados, y cuando destruyen los mercados se van, y cuando les sobra nuevamente vuelve y llegan, cuando nosotros iniciamos producciones en el año 90 hicieron una cosa para destruirnos y el gobierno colombiano fue lento en ponernos una medida antidumping que no permitiera que entraran realmente los precios de los Estados Unidos como ellos lo hacen, en todos los países pero especialmente los Estados Unidos la diferencia que hay entre sus mercados nacionales y su precio de exportación es del orden de 200, de 300 dólares. Entonces, a eso es que nosotros queremos exponer el país? a eso es que nosotros queremos exponer a nuestros transformadores? pues yo les dejo esa inquietud para una respuesta. Ahí tengo varios gráficos en la cual realmente significa como se manejan los precios, como se manejan los precios en Colombia, cuál es la comparación de los precios en Colombia versus los precios domésticos de los Estados Unidos que son mucho más altos que los de Colombia, diferentes a los precios de Exportación. Muchas gracias.

**HACE USO DE LA PALABRA EL DR. CARLOS ALBERTO GARAY, DE ACOPLASTICOS.**

Presidente con su venia. Esta Audiencia Pública tiene un grupo de empresas que fueron invitadas, yo me permito ceder y respetar el turno como tenía previsto la presidencia.

## **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. JAIME FERNANDEZ, DE TRANSFORMADORES INDEPENDIENTES.**

Muy buenas tardes Dr. Carlos Julio Presidente de la Comisión Segunda, señor Viceministro, Dr. Jairo Montoya, señores Representantes, señores Senadores, señores Empresarios. Estoy representando a un grupo muy importante de transformadores independientes quienes en forma individual y nosotros como colectivo, hemos solicitado desde hace 3 meses al Gobierno Nacional la desgravación inmediata de las principales resinas plásticas, del polipropileno, del PVC, del poliestireno, del polietileno de baja densidad y del polietileno lineal, que conforman aproximadamente el 80% de las resinas plásticas que se consumen en el país. Somos empresas de carne y hueso, en este momento somos 243 empresas de todo el territorio nacional, tenemos 73 empresas de Antioquia, 26 empresas del Valle del Cauca, 11 empresas del Viejo Caldas, 8 empresas de Atlántico, más de 110 empresas de Bogotá y de otras regiones del país. Ustedes se han podido dar cuenta ya de las dos posiciones que hay en las negociaciones del TLC, la del grupo de transformadores que aporta el 50% del empleo directo del sector plástico que solicita la desgravación inmediata de las resinas plásticas, y las de un grupo minoritario de empresas en cuanto a números se refiere, si importante desde el punto de vista de la producción pero que no pasa de 25 empresas y que nos une solamente un gremio, ACOPLASTICOS, que para nosotros no es representativo, por eso le hemos pedido al Gobierno Nacional que evalúe la representatividad del sector transformador.

Yo quiero comenzar la presentación leyendo textualmente el editorial de la Revista Dinero que acaba de salir en el país, donde consigna información de las 5.000 empresas de los diferentes sectores industriales, en este editorial en la página 20 textualmente se lee lo siguiente: *“Ignorar el desequilibrio que se está presentando entre las empresas colombianas es un error, un país en el que únicamente crecen las empresas grandes no es viable, y mucho menos ante un TLC con Estados Unidos”*.

El editorial en su página 20 concluye al final: *“Lo más triste es que estos resultados no son nuevos, se vienen repitiendo año tras año y no nos cansaremos de llamar la atención, sin embargo unas medidas que al menos traten de corregir esa tendencia no parecen estar en la agenda de nadie, ojala cuando el país despierte no sea demasiado tarde”*. Y eso se refleja señores asistentes en el cuadro que muestro a continuación:

La Revista Dinero también habla: *“Los mayores problemas de ausencia de crecimiento, bajas exportaciones y baja inversión se concentran en las empresas pequeña”*. Las empresas que están afiliadas en el colectivo nuestro con empresas grandes, son empresas medianas y son empresas pequeñas, son empresas que generan de 10, 20, 50 a 100 empleos, pero también empresas que generan 500, 600, 700 y 800 empleos directos. Observemos este cuadro que es simplemente procesar las cifras que consigna la Revista Dinero: 9 empresas del grupo SANFORT integradas verticalmente, o sea, producen la materia prima y transforman las resinas a precios de resina obviamente mejores, crecieron en sus ventas el año pasado al 20.5%; cuando uno baja la escala de ventas, si, la segunda columna es ventas hasta 50.000 millones de pesos, el crecimiento ya es del 13.3%; cuando las ventas están entre 10.000 y 50.000 millones de pesos que aparecen 64 transformadores, el crecimiento es del 12.7%; cuando las ventas de las empresas son inferiores a 10.000 millones y hasta 4.600 millones

de pesos el crecimiento es el 10% y estamos hablando de un grupo ya de 46 empresas, lo que no consignan las estadísticas de la Revista Dinero son las grandes empresas Pymes, cierto, cuyas ventas están entre 1.500 hasta 4.600 millones y son 650 empresas, estamos hablando de una industria de transformación no de la concentrada en las primeras 25 empresas, sino de más de 700 empresas que también tienen derecho a subsistir en una negociación de un tratado de libre comercio, y decimos que tienen que subsistir porque lo que se ha dicho por el Dr. Orlando Cabrales de que los precios que ellos dan son competitivos, no son ciertas. Por eso la solicitud de desgravación inmediata que estamos pidiendo para las resinas plásticas está en función de argumentos nacionales, de argumento de país, de la defensa del empleo, de la competitividad de Colombia y del desarrollo económico nacional.

La generación de empleo.- Como lo decía el Dr. Jairo Montoya la concentración del empleo está en la industria de transformación y no en la industria de petroquímicas, el gobierno y los negociadores deben velar por defender el interés del empleo general y no de unos pocos, y lo que se está poniendo en riesgo con el empleo es el futuro de ese empleo, en la actual coyuntura de Colombia que estamos hasta ahora saliendo de los altos niveles de desempleo debe propiciarse que todas las empresas, pero en especial las medianas y las pequeñas, se estabilicen, se fortalezcan y consoliden y generen más empleo. Los ganadores en el TLC deben ser las empresas y el país y por eso el TLC debe asegurar que el crecimiento de la industria de transformación genere mayores fuentes directas e indirectas de empleo, y precios internacionales de resina va a ser lo que necesita la industria de transformación, no los precios competitivos de los que habla el Dr. Cabrales.

Miremos este cuadro que habla por sí solo: tenemos 3 situaciones diferentes, cierto, de 3 resinas plásticas, la primera polipropileno, la segunda poliestireno, y la tercera PVC suspensión; analizamos el caso del polipropileno, el precio promedio de exportación en el año 2004 del polipropileno valor FOB - Cartagena fue de 925 dólares por tonelada, y hay precios según la DIAN a Centroamérica de 906 dólares tonelada; el precio interno para muchas de las empresas que defiende el colectivo es de 1.500 dólares tonelada. ¿Cuál es el precio competitivo? ese es el precio competitivo? es un precio mayor en un 62%?. Preguntémosnos señores Representantes y Senadores, ¿qué industria del país puede competir con un diferencial de precios del 62%, y ese diferencial de precio del 62% se da también en los dos fabricantes de polietileno en Cartagena, y en un menor porcentaje se da en el PVC con un 42%. Nosotros estamos pidiendo desgravación arancelaria del 15% para tratar de acercarnos y ser más competitivos como todo el país quiere.

Esos altos sobre costos que ha pagado la industria de transformación le generaron el año pasado 200.000 millones de pesos, o sea, es un subsidio que la pequeña, la mediana y muchas empresas grandes de transformación le están dando a la industria petroquímica, especialmente por el polipropileno con 121 millones, 38.000 millones de parte del poliestireno, y el resto de parte del PVC. El caso del polietileno baja es un caso especial, en Colombia como lo decía Jairo, el proveedor de ECOPETROL solamente abastece el 30% y el 70% depende de las importaciones, sin embargo, ECOPETROL como es la industria petroquímica colombiana en general tiene una protección de más de 35 años que nosotros consideramos debe terminarse esa protección; los consumos nacionales de polietileno de baja incluidos el polietileno lineal son de 145.000 toneladas, y lo mismo que en el caso de las 3 resinas anteriores, el año pasado se generaron sobre costos para los fabricantes que transforman polietileno a baja densidad, principalmente en empaques, del orden de 90.000 millones de pesos, estamos hablando de 4 resinas de sobre costos de 300.000 millones de pesos.

Qué le va a pasar al país, a la industria de transformación, si se negocia un TLC con una desgravación a 10 años como lo pide el sector petroquímico?, simplemente que vamos a seguir subsidiando a la industria petroquímica, vamos a generar sobre costos no de las cifras anteriores de 300.000 millones, sino de 1.3 billones de pesos. Es lógico ese subsidio? creemos que los subsidios se deben acabar.

La competitividad de la industria nacional.- Nosotros lo que estamos pidiendo es que con la solicitud de desgravación inmediata la industria de transformación, toda sin excepción, tenga acceso a precios internacionales de materia prima para poder competir en un mundo globalizado y poder afrontar un poco la competencia de Ecuador y Perú que también están firmando el TLC y ellos ya desgravaron sus materias primas; y adicionalmente poder competir en los sectores usuarios de productos plásticos como son el sector de alimentos, el sector textil, el sector farmacéutico, el sector de confección, el sector de construcción, para que ellos no se vean obligados a traer productos del G3, de la Comunidad Andina, o del MERCOSUR, con los cuales ya hay desgravaciones de los productos. Aquí se ha hablado un poco de un sofisma de distracción que es el Plan Vallejo, el Plan Vallejo nadie duda que es un instrumento excelente para las empresas que tienen alguna tradición exportadora, pero nosotros queremos llamar la atención en este foro es de la defensa del propio mercado interno, sino hay empresas fuertes, sólidas en el mercado interno la industria y la cadena no va a crecer.

Queremos llamar la atención también de dos aspectos: si ustedes se acuerdan de una gráfica presentada por el Dr. Jairo Montoya, las exportaciones de petroquímicos son superiores en el año 2004, a las exportaciones de manufacturas, eso es preocupante; pero en este cuadro las importaciones de productos plásticos vienen creciendo en forma vertical, ya estamos en el año 2003 en 100.000 toneladas de productos plásticos de importación que representan el 15% de la producción de la industria plástica. Entonces queremos llamar la atención de que esta curva ascendente de importaciones debe frenarse y una de las formas de frenarse es evitar que la industria de alimentos por ejemplo importe de Chile porque le están ofreciendo ya productos 20%, 30% más baratos que los que ofrece la industria de transformación, ¿y por qué? porque los precios de la industria de transformación no son competitivos. Y aquí hay algo muy importante, es el aporte al desarrollo económico nacional, hay que pensar siempre en términos de país, la desgravación inmediata va a generar más obra de infraestructura por menores costos de los geotextiles, de las tuberías; va a generar menores costos de la vivienda de interés social, que es una de las banderas de los gobiernos. En promedio la industria de los plásticos participa de un 10 a 12% del costo de una vivienda de interés social, indudablemente que una reducción del 15% de los aranceles que en promedio puede ser un 5% del costo de una vivienda social va a generar más posibilidades de acceso de la población a vivienda. Menor costos de alimentos, la industria de alimentos tiene sobre costos por empaques en bases y películas del orden del 20 al 35%, eso hay que bajarlo para que no importen y se pueda apoyar la industria de alimentos en la industria de transformación nacional. Los productos de hogar, que es una gama bien amplia de productos de los cuales todos somos consumidores, también se va a ver beneficiada con la desgravación inmediata; el sector farmacéutico y el sector de cosméticos igualmente, son sectores en donde los empaques son el uso permanente en esta industria y su incidencia también es sumamente alta.

Dos reflexiones: uno, los 1.3 billones de pesos de sobre costo por la no desgravación inmediata de las resinas plásticas va a generar impactos equivalentes a la inversión que actualmente está haciendo el país en todo el sistema del transmilenio de Cali, con la Ley 715

y con recursos municipales el Estado está propiciando proyectos de acueductos, de alcantarillados y de saneamiento básico por 1.6 billones en los años 2005, 2006 y 2007, ese es el sobre costo que está pagando la industria usuaria para que tengan una idea de la magnitud, de la ineficiencia que se está absorbiendo a costa de la industria petroquímica por los mayores aranceles. Quiero concluir manifestándoles que con la desgravación inmediata la industria de transformación tendrá la oportunidad de invertir en desarrollo y tecnología, generará más mano de obra, fortalecerá la industria nacional, estará en capacidad de competir con productos importados, aumentará las exportaciones nacionales en la medida en que consolide su aparato interno, podrá importar sin el 15% resinas especializadas que infortunadamente están incluidas en una posición o en una subpartida arancelaria muy global, se fortalecerá frente a posibles importaciones de productos plásticos, y aquí el tema es Brasil, Brasil es la cuarta industria plástica en el mundo y es la más fuerte de América Latina. Si se acuerda una buena negociación la industria de transformación tendrá la oportunidad de sobrevivir y de consolidarse como un sector que aporta productos e insumos a toda la economía del país contribuyendo a su dinamismo. En las negociaciones del TLC debe privilegiarse el interés general y del país y velar por el crecimiento del aparato productivo y de la defensa del empleo. Muchas gracias.

**HACE USO DE LA PALABRA EL SEÑOR PRESIDENTE DE INDUARROZ, DR. HERNANDO RODRIGUEZ.**

Muchas gracias Dr. Carlos Julio. Para quienes no me conocen soy Hernando Rodríguez, soy Gerente General de una empresa privada dedicada a la industria del arroz, FLORHUILA S.A. y actualmente soy el Presidente de la Federación Nacional de Industriales del Arroz en Colombia.

Hemos hecho un ejercicio con algunos proveedores nuestros en una parte de nuestro complemento de procesos y hemos llegado a unas conclusiones de que de verdad es razonable que se pueda dar el desmonte inmediato del arancel para el polietileno, sobre todo que es donde nosotros consumimos. Colombia es un país que de acuerdo a las estadísticas del DANE, obviamente no son confiables, pero si aproximadas, tiene un consumo per cápita de arroz de 38.2 kilos sobre 44 millones de habitantes que nos arrojaron las cifras en el año 2003, iniciando el 2004, eso nos da un total de consumo de arroz blanco de 1 billón 680.800 toneladas año, la cual de ese millón 680.000 toneladas está calculado aproximadamente que el 65% el arroz es el producto empacado en polietileno del que ustedes mismos transforman aquí en Colombia, el resto del mercado, o sea el 35% restante es en empaque de polipropileno que se comercializa en la presentación de sacos de 50 y 75 kilos. Entonces por consiguiente nosotros hemos calculado que el polietileno utilizado para ese 65% del consumo nacional es equivalente a 3.414 toneladas de polietileno impreso año, más el reempaque que equivale a 1.344 toneladas año para un total en polietileno comprado por la industria del arroz y la comercialización del arroz, porque también hay comercializadores que empaquetan arroz, para un total aproximado de 4.758 toneladas año; este costo del polietileno lo hemos calculado con los precios promedio que le venden a la industria y nos arroja, nos pesa dentro de nuestro producto final para llegar al consumidor entre un 4.5% del total del valor del precio final. Adicional a esto si vamos a cuantificar la suma total de la compra del polietileno, para llevarlo a dólares de hoy de 2.320 pesos, estamos hablando que la industria del arroz que comercializa y empaqueta arroz en Colombia le hace una compra a la industria del polietileno al año de 28 millones 66.462 dólares en empaque, y a la vez el valor de la venta del 65% del consumo del arroz a nivel nacional nos arroja un valor total de facturación de 625 millones 373.000 dólares. Entonces como podemos ver, ahí es donde

podemos cuantificar y sacar la diferencia que el porcentaje de participación dentro del costo del producto final es del 4.48% para un producto como es el arroz principal en la canasta familiar de los colombianos. Nosotros los industriales del polietileno hemos llegado a que en el momento donde se desgrave inmediatamente el arancel de este mismo vamos a tener la oportunidad de bajarle al consumidor colombiano en nuestro producto final entre un 8% y un 10% que es un porcentaje bastante representativo en el arroz como consumo masivo y principal de la canasta familiar.

Yo quería expresarles así a grosso modo y rápidamente, pues sé que ustedes que son los de la problemática porque nosotros tenemos otro recinto los del arroz, pero la verdad es que los beneficios en la canasta familiar con este producto si se ven y de un 8% y un 10%, es bastante y muy representativo para las familias pobres de Colombia. Muchas gracias.

**HACE USO DE LA PALABRA EL PRESIDENTE, H.R. CARLOS JULIO GONZALEZ VILLA.**

Sea el momento para decirle Dr. Rodríguez que además la Comisión Segunda nos solidarizamos con la búsqueda de una solución como ha sido planteada por Usted al problema de arroz que en este momento tenemos, no alcanzamos a hacer la audiencia pública específica sobre el arroz, pero sepan ustedes que estamos trabajando en la búsqueda de una solución pertinente al problema que en este momento tenemos.

**HACE USO DE LA PALABRA EL PRESIDENTE DE PLASTICOS MONACO, DR. EDUARDO CHAINS.**

Señor Presidente de la Comisión Segunda de la Cámara Dr. Carlos Julio González, señores Senadores y Representantes, señores Miembros del Gobierno, Señoras y Señores. Represento a un grupo de reconocidas empresas del sector transformador plástico y en mi caso en particular y el de la mayoría de los aquí presentes estamos pasando una grave crisis originada en la desgravación inmediata del arancel adoptado por países como Ecuador y Perú, y la obtención de sus materias primas a precios internacionales, lo que hizo que estos dos países empezaran a entrar al mercado colombiano con sus productos a un menor precio y por ende desplazándonos a nosotros los productores colombianos. En mi caso en particular teníamos aproximadamente 120 personas trabajando directamente con la compañía, luego de 6 meses de entrar Ecuador y Perú bajamos a una nómina de 80 personas y lo más triste con la tendencia de seguirla bajando todos los meses, empresas como PERUPLAS del Perú, SIXMAPLAS y VOD de Ecuador tienen ya bodegas en Colombia para distribuir sus productos terminados en unas condiciones económicas que nosotros jamás las podremos igualar por tener un arancel del 15% sobre las materias primas que procesamos actualmente. Me preocupa como colombiano que soy y lo somos todos los aquí presentes, la tranquilidad del país la ver cómo perdemos puestos de trabajo generando esto en una bola de nieve social y de inseguridad, pues pienso que la única salida que tiene Colombia para la gran mayoría de sus problemas es la generación de empleo y nosotros los transformadores del sector plástico, pequeños como mi caso y medianos, somos la fuerza que más puede apoyar al país en este plan, mientras perdemos nuestros clientes con la entrada de Ecuador y Perú nosotros no tenemos ninguna posibilidad produciendo en Colombia de entrar en sus mercados, y por lógica, estamos hoy en día en una competencia desigual que nos lleva al cierre de nuestras empresas; apoyamos incondicionalmente la industria petroquímica nacional pidiéndoles de manera sincera nos traten en la misma forma

como tratan a los clientes del exterior, o sea con precios internacionales, tenemos todos los aquí presentes una infraestructura montada de tal forma que somos muy competitivos en cuanto a eficiencia en nuestros procesos productivos, pero desafortunadamente incompetentes con los precios que pagamos por nuestras materias primas locales o por el arancel del 15% que tenemos que asumir, el cual se ha vuelto un porcentaje de protección hacia la industria petroquímica local y un factor de desigualdad con los países vecinos. Queremos sinceramente que se nos mire como colombianos que somos, como personas de bien, industriales con sueños de ver una Colombia competitiva y generadora de empleo, pues nuestras empresas son hoy el resultado de muchos años de esfuerzo y dedicación, los cuales tristemente se ven más reflejados en el PIG de la petroquímica colombiana, que en nuestros estados financieros, y la mejor herencia que le podemos dejar a nuestros hijos es dejarles un país productor y no importador, un país transformador y no comercializador, pues es la única de seguir generando empleo, en Usted señor Viceministro Zarru, señores Representantes y Senadores, está una decisión muy importante para el sector y el país, y en ustedes confiamos, no solo nosotros los aquí presentes sino también las familias de miles de colombianos que laboran en nuestras empresas. Esperamos señor Viceministro, señores Representantes y Senadores que su decisión sea la desgravación inmediata del arancel. Mil gracias.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. JOSE FLOREZ, DE PLASTICOS Y BOLSAS.**

Buenas tardes Honorables Representantes, Señoras y Señores. Mi nombre es José Flórez, vengo de una empresa que es pequeña, maneja 15 empleados, 15 empleos directos y creo que represento gran parte de ese 84% de empresas que da empleo al país. Nos preocupan dos cosas: si es posible que Ecuador y Perú entren porque quitaron sus aranceles, cómo será la vida de nuestras empresas si entra Estados Unidos a ofrecer materiales ya terminados, barre, barre la pequeña empresa; me pregunto si las empresas grandes, que aquí hay, pueden importar material, importan material, compran material al productor nacional, ellos lo pueden hacer, nosotros no podemos importar si quiera un container, no podemos, no nos dan crédito, tenemos un proveedor nacional, él nos da crédito, somos competitivos, estamos estables ahorita en el mercado y estamos creciendo. Me queda difícil aceptar y comprender que si quitamos la desgravación qué le cuesta a Estados Unidos, a sus transformadores, a los transformadores de Estados Unidos, llegar y ofrecer directamente el producto a nuestros clientes, desaparecemos, no entiendo la posición de algunos de ustedes, respetable, claro, pero yo creo que desaparecemos absolutamente. Entonces dejo mi comunicado, creo que no podríamos subsistir con esto y por favor pido reflexión al respecto, Estados Unidos tiene un poder absoluto en su transformación y creo que nosotros no tenemos la infraestructura, ni nuestras empresas tienen la maquinaria que ellos tienen para ofrecer los productos acá. Entonces pido que por favor reflexionen al respecto y si quitamos el arancel pues vamos a perder todos, si, de pronto el señor del arroz se beneficia, claro, compra el producto más barato; pero qué pasa con los transformadores de acá del país? desaparecemos de inmediato. Gracias.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL SEÑOR ANDRES RESTREPO.**

Buenas tardes Señoras y Señores. Vengo representando, nosotros somos una empresa creada hace 14 años, hemos crecido de la mano de PROPILCO desde el principio, hemos tenido nuestros fracasos, nuestras caídas, y siempre afortunadamente hemos encontrado

una mano amiga como lo ha sido PROPILCO y hemos tenido siempre el apoyo técnico, el apoyo en desarrollos para crear nuevos productos, para competir en nuevos mercados que, pues, gracias a Dios lo tenemos muy cerca, que no sucedería lo mismo si nosotros tuviéramos que importar la materia prima desde Corea, Estados Unidos, Venezuela, el apoyo no es tan directo, entonces en ese caso nos hemos beneficiado mucho. Lo que si es cierto es que hace 6 meses, 8 meses, hemos venido decreciendo en nuestras ventas precisamente por el problema de Ecuador y Venezuela, están entrando materiales a unos precios con una diferencia de más o menos 1.000 pesos, que para nosotros es más que lo que nos estamos ganando, yo estoy entre dos fuerzas, una es: qué vamos a hacer para contrarrestar la entrada de materias primas producto terminado desde Ecuador y de Venezuela a muchos mejores precios que los que tenemos en este momento? eso por un lado. Pero sé que de la mano de PROPILCO viendo los puntos y sabiendo quién es el que está entrando las materias primas y cómo están entrando seguramente podríamos hacerle frente a esta situación.

Por otro lado, no sé que tan conveniente sería perder al único proveedor nacional que tenemos, mal o bien es el único que tenemos. La desgravación a lo único que nos empujaría sería a que obviamente PROPILCO cierre, porque pues van a salir materias primas a un precio muchísimo mejor, entonces nosotros le compraríamos a esos otros; y en dónde queda todo el desarrollo tecnológico que hemos realizado durante todos estos años, ese apoyo pues no creo que sea tan directo con las diferentes importadoras que haya en ese momento, lo único que quiero hacer claro aquí es que hay dos cosas: una, es cómo vamos a contrarrestar los precios a los que pueden entrar las materias primas y producto terminado de Ecuador y Venezuela y eventualmente de Estados Unidos; por otro lado, cómo protegemos nuestra industria teniendo una materia prima orogenia y que constantemente nos esté proveyendo de material sin problemas en que haya desabastecimiento y que posiblemente tengamos que esperar uno o dos meses sin vender un peso hasta que nos puedan vender materia prima para procesar.

Creo que no es nada mas, muchas gracias.

## **HACE USO DE LA PALABRA EL GERENTE DE EPICOX S.A., DR. CARLOS VARGAS RAMOS.**

Buenas tardes señor Presidente de la Comisión Dr. Carlos Julio González, señor Viceministro de Comercio Exterior, Honorables Representantes a la Cámara, señores Senadores, compañeros de Industria. Yo soy Carlos Emilio Vargas Ramos, Gerente General de EPICOX, mi empresa es una empresa transformadora de polietileno y también agrega valor a sacos de polipropileno que importamos del Ecuador.

En el caso concreto del polietileno yo quiero plantear dos puntos: uno, la parte de producción del polietileno de baja densidad. Como bien lo dijera el Dr. Montoya la producción de polietileno de baja densidad es insuficiente, no suficiente como lo dijera alguien que me antecedió, es insuficiente, ¿por qué? la producción en el mayor momento de eficiencia de la planta de polietileno de ECOPETROL que ha sido en este año, ha sido la de 4.000 toneladas meses, el mercado de polietileno de baja densidad consume 16.000 toneladas mes, estaríamos hablando de que ECOPETROL produce la tercera parte del polietileno de baja densidad; el polietileno de baja densidad solamente tiene una referencia líder y dos referencias que la acompañan, que en su caso sería el polietileno 642, el polietileno 656 y el 640, un polietileno que se llama ..... que utilizamos también en nuestro proceso que se llama

el 683, dejó de producirse por el peligro que representa la producción de ese material al trabajarse a altas temperaturas y poder provocar la explosión del reactor.

Las plantas, las plantas se pusieron en funcionamiento la primera planta en el año 1970, es decir, una de las plantas ya lleva 35 años trabajando; y la segunda planta se puso a funcionar en el año 1980, tiene 25 años. En esta parte de la petroquímica si nosotros miramos el informe anual de ECOPETROL del año 2004 no se hace referencia sino tan solo en el título a la parte petroquímica y no se menciona tan siquiera el producto de polietileno como un producto importante en el portafolio de productos de ECOPETROL, el polietileno solamente representa el 2%, el 2% de las ventas nacionales, el 92% lo tiene en combustibles, el 8% los productos petroquímicos y otros productos que lo acompañan. Por eso considero importante ilustrar que la falta de producción por parte de ECOPETROL, la deficiencia en muchas calidades que se producen no se pueden seguir amparando a través de una protección arancelaria porque estaríamos sencillamente sobre costeadando todos los productos que hoy tenemos para proteger una industria que realmente no tiene ni en este momento la proyección, ni el empuje para poder seguir proveyendo a la industria nacional.

Por otro lado quiero significar el costo de la materia prima en general. Si nosotros tenemos un arancel a qué estamos jugando? hoy por hoy estamos beneficiando a la industria petroquímica venezolana, la industria petroquímica venezolana quien entra cero arancel al país, sencillamente hace un ejercicio aritmético que si la tonelada de polietileno está a 1.000 dólares nos la vende a 1.149 y se reserva un dólar ganándose 149 dólares bajo la protección del 15% de arancel. Creemos que es un beneficio que es está ganando la industria petroquímica venezolana pero que está afectando realmente el costo de nuestras materias primas, nosotros no somos unas empresas ineficientes, si nosotros miramos la industria del plástico a nivel latinoamericano la industria transformadora es una industria de mostrar, es una industria líder a nivel de buenas impresiones, a nivel de buenas producciones de películas. Qué nos está pesando? no nos está pesando la ineficiencia, nos está pesando el sobre costo que estamos teniendo en la compra de nuestras materias primas, si la ..... nos ofrece un producto proveniente de Chile que está a cero arancel, nos lo puede vender a 1.150 dólares, pero si ese mismo producto viene de Estados Unidos nos lo vende a 1.000 dólares más el 15% de arancel, definitivamente allí nosotros no podemos jugar.

En el caso del Dr. Hernando Rodríguez que me antecedió, en el congreso de arroceros tuvimos la ingrata sorpresa de que habían estantes de empresas productoras transformadoras de plástico de Perú y de Venezuela, ofreciendo productos realmente a muy bajos precios con respecto a los que nosotros podemos ofrecer, por más que intentemos llegar a esos precios y por más que sacrifiquemos y pongamos toda nuestra eficiencia, nuestra mayor cantidad de energía, no lo vamos a poder lograr, indiscutiblemente necesitamos que el arancel que está pesando sobre todas las materias primas pues deje de pesar. También tenemos, hemos tratado de diversificar el portafolio porque definitivamente las industrias de plástico si nos quedamos en la sola línea de polietileno de baja densidad pues estamos destinados a estar bajo una gran competencia y seguramente a perdernos. Hemos intentado también traer productos y comercializarlos del exterior, y en estudio que hemos hecho nos hemos encontrado que evidentemente es mejor cerrar las industrias que tenemos en este momento, dejar los 55 empleados desempleados porque podemos comercializar productos que entran muy fácilmente al país con diferencias abismales hasta del 30% en comercialización, y estoy hablando también de sacos de polipropileno provenientes del Ecuador en donde se encuentran precios favorables para comercializar, pero la comercialización nos reduce sencillamente a hacer una oficina de representación con 5 personas y creo que ese no es el futuro para un país. Les agradezco mucho su atención.

## **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. RODOLFO GEDEON, PRESIDENTE DE PETROQUÍMICA.**

Muchas gracias al señor Presidente de la Comisión Segunda, señor Viceministro, Dr. Montoya, Señoras y Señores. Quiero referirme sobre el tema que se ha venido tratando porque creo que hay una gran cantidad de información que se ha dado que son verdades a medias, voy a referirme a la situación primero que todo de precios, para facilidad de todos ustedes voy a mencionar cuáles fueron los precios en el mercado del mes de mayo, en los países que producen en América incluyendo a Estados Unidos p.v.c. En Colombia el precio en el mes de mayo fue de 1.120 dólares, en Venezuela el precio interno fue de 1.125 dólares, o sea, 5 dólares por encima del de Colombia; en Brasil fue de 1260 dólares, o sea, 140 dólares por encima del de Colombia; México 1.063 dólares, o sea, 57 dólares por debajo del de Colombia; el precio interno en Estados Unidos, el precio al cual compra el transformador de Estados Unidos pagó 1.147 dólares, o sea, 27 dólares por encima del precio de Colombia, pero hay un factor muy importante y es que en Estados Unidos tiene una capacidad tal de producción que con el 2% de su producción abastecen el 100% del mercado colombiano, y para no dañar su propio mercado al cual venden a 1.147 dólares, todo el exceso que tienen salen al mercado a venderlo a 775 dólares la tonelada, o sea, casi 400 dólares por debajo del precio interno allá, si en Estados Unidos los productores vendieran a 775 dólares la totalidad de su .....(fallas de grabación). Con los cuales arrasarian los mercados nuestros porque ese no es el verdadero precio de venta de, entonces si yo estoy vendiendo el 90% de mi capacidad a 1.147 dólares la tonelada puedo darme el lujo de vender el otro 10% en forma marginal a 775 dólares. Entonces no nos engañemos que el precio en Estados Unidos es más bajo que el precio acá, que ellos vendan a un precio muy inferior sus sobrantes es una cosa muy diferente: Pero más aún, quiero dar un ejemplo del beneficio de tener un productor nacional: durante los primeros meses de este año cuando estaba superescaso las resinas plásticas y no se conseguían en ninguna parte y cerraron la frontera colombo-venezolana, uno de los productores de tuberías que no nos compra a nosotros tocó nuestras puertas porque no pudo conseguir producto en ninguna parte, nosotros le vendimos en ese momento, y le vendimos al precio que le vendemos a los clientes nuestros de acuerdo con el volumen de compra, quiero ser muy claro, PETROQUIMICA COLOMBIANA tiene un precio igual para todos y luego aplica un descuento por volumen, y para que vean ustedes que esto no es algo diferente a lo que se hace en el resto del mundo voy a leerles cuáles son los precios de venta en el mes de mayo en Estados Unidos: el pvc para tuberías y esto no es inventos nuestros, estas son publicaciones que cualquiera puede tener acceso a ellas, se vendió entre 1.080 y 1.210 dólares la tonelada. Cuál es la variación? el volumen de venta comprado, el que compra un alto volumen tiene un menor precio, el que compra a un bajo volumen tiene un mayor precio; para el pvc de uso general fue de 1.166 dólares la tonelada a 1.276, igual, dependiendo del volumen tiene un precio mayor o un precio menor. Qué hubiese sido de los clientes pequeños si los grandes no podían conseguir producto en ninguna parte? si no existiera el productor nacional se hubiera paralizado la industria transformadora. PETROQUIMICA cumplirá 40 años el 4 de noviembre y no hay un transformador nacional que pueda decir que PETROQUIMICA no ha atendido sus pedidos y estaba al día en los pagos. Entonces esa es la ventaja de tener un proveedor nacional, si una planta en Estados Unidos produce un millón y medio de toneladas al año, ustedes creen que van a pararle bolas a un pedido de 10 toneladas de un transformador pequeño, le van a dar crédito a un transformador pequeño, no va a tener ninguna posibilidad en transformador pequeño de poder tener disponibilidad del producto gracias a que existe en Colombia la producción de resinas plásticas es que la

industria transformadora ha podido crecer y gracias a ese crecimiento hemos podido nosotros crecer también. Nuestra industria le dedica aproximadamente el 50% de su producción al mercado nacional, entre el 40% y el 50%, y el otro 50% o 60% se dedica al mercado exportador, pero siempre dándole prioridad al mercado nacional, en momento en que se aumenta la demanda nosotros le damos prioridad a los pedidos nacionales.

Quiero ser muy claro en que más del 80% del sector transformador está de acuerdo con que la desgravación se haga a 10 años, hay cartas firmadas donde con nombres de empresas y NIT, donde el 80% del volumen del producto que se utiliza en Colombia esas empresas están de acuerdo con que la desgravación se haga a 10 años tanto para las resinas, como para los productos terminados. Como lo dijo el Dr. Cabrales en su presentación, más del 25% de nuestras ventas en el país son hechas a nuestros clientes que exportan, o sea, que ya una cuarta parte de la demanda nacional está dedicada a las exportaciones de producto con lo cual le damos un valor agregado mucho mayor a las resinas producidas en Colombia. Si bien es cierto que hay oferta nacional, también es cierto que quien no quiere comprar resinas nacional puede hacerlo con cero arancel, producto que viene de Venezuela paga cero arancel, el producto que viene de México paga cero arancel, el producto que viene de Chile paga cero arancel, el producto que viene de Brasil y de Argentina pagan aranceles reducidos, entonces no es cierto que necesitamos una desgravación inmediata porque podemos comprar de otros países donde por los acuerdos ya existentes los aranceles son cero, pero es que contra esos países si tiene defensa la industria nacional, es que no nos podemos olvidar que el arreglo que hicimos con México en el G-3 fue un mal arreglo, sin embargo el contendor era muy diferente a tener un contendor como Estados Unidos, eso es como, y como yo soy costeño voy a referirme al béisbol, es como poner a jugar un equipo de grandes ligas con un equipo amater, las posibilidades de que el amater le gane al equipo grandes ligas no hay ninguna posibilidad, eso es lo que sucede cuando uno tiene 7 y medio millones de toneladas de capacidad de producción contra una capacidad de producción como la nuestra donde vuelvo y les repito, con el 2% de la producción de Estados Unidos se atiende el 100% de la demanda colombiana y si nosotros nos dedicáramos a venderle únicamente a Estados Unidos para contrarrestar la ofensiva de ellos y les mandamos toda nuestra producción solamente cubrimos el 4% de la demanda de Estados Unidos, o sea que esto es solamente una pelea de tigre con burro amarrado. Y si no nos damos el tiempo para poder integrarnos, y aquí voy a darles el ejemplo de lo que sucedió con el café, nos dedicamos durante 70 u 80 años a exportar granos de café, cuando el café llegaba a 50 centavos hacíamos fiesta, cuando llegaba a 1 dólar ni se diga, y uno va a MacDonalD's en Estados Unidos y le compra un café, un poquito más grande que este por 99 centavo de dólar, café que uno mira y ve el fondo porque a duras penas tiene un medio tinte, y con una libra de café se producen 29 tasas de esas; el agricultor colombiano pone la tierra, siembre su cafetal, pelea contra la roya, fumiga, abona, reza para que llueva pero que no llueva mucho, para que salga el sol pero que no haya mucho sol, y es hoy cuando el café está en uno de sus mejores precios recibe 1 con 20 y al final de la cadena 29 dólares. Señores, no cometamos el mismo error con el petróleo, porque el petróleo se nos agota, el café lo podemos seguir sembrando, dediquémonos a completar la cadena para sacarle la mayor rentabilidad al petróleo colombiano.

Se mostraba una gráfica donde las importaciones de productos habían incrementado en el último año, claro está, si es que estos son productos que van amarrados al petróleo, no fue que entraron más toneladas, es que el precio se ha duplicado y triplicado en muchos de estos productos, aún con menos toneladas tienen que incrementarse las importaciones. Brasil se dijo que era la cuarta potencia en este tipo de productos, cómo se ha podido desarrollar Brasil para llegar al cuarto puesto cuando los precios que les leí, y vuelvo y les

repito, estos no son precios inventados, resulta que los precios internos en Brasil son los precios más altos en toda América. La desgravación del polietileno yo creo que estamos todos de acuerdo y se podría tratar de trabajar algún tipo de solución con ECOPETROL, es que ECOPETROL no produce sino el 25% del polietileno de baja densidad que requiere el país, pero es que de las demás resinas hay producción suficiente al punto de que más del 60% de la producción se exporta.

Quiero tocar un tema que se ha tocado varias veces sobre productos que entran de Ecuador y de Perú, la verdad es que no necesitamos TLC porque Ecuador y Perú hoy día puede importar resinas bajo el Plan Vallejo, igual puede el transformador nacional hacer un plan vallejo conjunto y nosotros el entregamos material para que puedan exportar a Ecuador y a Perú, y cualquier cantidad de mercado que le puedan quitar aquí lo puede recuperar en Ecuador y Perú. Existe el plan vallejo desde hace mucho tiempo atrás, vuelvo y le repito, pelear contra Ecuador y Perú es una cosa, pelear contra Estados Unidos es una cosa muy diferente, finalmente estoy seguro que al país lo que le conviene es el fortalecimiento de la cadena, no nos engañemos, cederle a Estados Unidos una parte de la Cadena es cederle como cuando uno deja que el ladrón ponga el pie en su casa, le estamos dejando las puertas abiertas para que no solamente se tome una parte de la cadena, sino que se la tome al 100%. Muchas gracias.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. JUAN CARLOS GIRALDO, DE GERFOR.**

Mi nombre es Juan Carlos Giraldo, soy Gerente General de PVC GERFOR. Se hizo una exposición clara por parte del Dr. Jaime Fernández, donde se establece básicamente la diferencia competitiva que tienen los transformadores nacionales en procura de defender su mercado frente a la amenaza latente de la firma TLC de países como Ecuador, Perú y nuestros vecinos que ya tienen materias primas desgravadas, como otros también que son miembros del G-3, lo cual está llevando a la industria colombiana a una posición de pérdida de competencia y de fortalecimiento de las industrias grandes para asumir una posición dentro del mercado nacional en términos de integración de cadena. El Dr. Gedeon acaba de mencionar unos precios de materias primas de Colombia y me parecen correctos, sería importante que él también nos cuente a qué precios está exportando PETROQUIMICA COLOMBIANA a nuestros vecinos, no solamente nos diga cuáles son los precios de resina en los mercados locales que tienen productores de materia prima, sino a qué precios los vecinos nuestros que no tienen plantas productoras de resina están comprando y quienes son los que van a competir con nosotros en los productos terminados al exterior, con seguridad la cifra es bien diferente. También nos habló de la asimetría de mercados, estamos de acuerdo, Estados Unidos produce 7 millones y medio de toneladas, consume más de 5 millones y medio de toneladas, o sea que tiene una capacidad exportadora del orden del 15% de su capacidad instalada, Colombia produce cerca de 320.000 toneladas, y el mercado aparente es del orden de 100.000 toneladas, y como bien lo expresó él, más o menos 25.000 toneladas exporta, o sea que cerca de 75.000 toneladas es el mercado real colombiano, en términos de la capacidad del transformador más o menos un 65% de su capacidad es exportadora cuando la de Estados Unidos es el 10% , y así es también en las demás resinas.

Yo les voy a mostrar también unas gráficas, unas pequeñas cifras donde vemos los precios de las resinas en Colombia y los precios de las resinas a los países que pueden entrar a Colombia o que en el futuro lo podrán hacer, que adquieren materias primas y cómo esas materias primas que se convierten en producto terminado son las que van a generar de

alguna manera el problema para los transformadores locales, no Estados Unidos es la amenaza en términos del producto terminado para Colombia, son nuestros vecinos, se ha venido desviando la atención frente a la simetría del mercado pero Estados Unidos no es el real problema para los transformadores, si ustedes escuchan la queja generalizada de la gente la preocupación mayor no es Estados Unidos en términos del ingreso del producto terminado, son nuestros vecinos y la simetría que los precios del mercado colombiano en materias primas frente a lo que tienen nuestros vecinos va a generar, y no creo que la solución sea, yo les doy un precio bajo el plan vallejo para que si usted pierde un 20% del mercado colombiano lo recupere en Perú o lo recupere en Ecuador, ese no es el sentido del desarrollo del país, en primera instancia se debe fortalecer el consumo interno, fortalecer la industria local de manera que tenga la capacidad económica de buscar mercados de exportación. Aquí hay algunas cifras: si ustedes miran estas son cifras de este mes y del mes anterior, que más adelante les vamos a mostrar escaneadas las ofertas, vemos que la resina de Petroquímica Colombiana para el primero de junio en Colombia la oferta a GERFOR y más adelante vamos a ver la cifra, es de 1.320 dólares, también vamos a ver adelante que hay ofertas puestas en puerto colombiano de 785 dólares provenientes de Estados Unidos, de 890 dólares importada de Corea antes del arancel, puesta en puerto; vemos también el precio real de países centroamericanos, si nosotros vemos hoy en día a Centroamérica en promedio está comprando con origen de Estados Unidos, de Corea y de México, resinas entre 800 y 900 dólares, eso hace una diferencia del orden de 420 dólares con el precio que los transformadores locales tenemos. Si vemos, las diferencias oxidan para el mercado colombiano frente a un producto importado sin tener en cuenta el arancel del orden del 40% con la resina que Petroquímica Colombiana vende en el país, si miramos las diferencias a que adquieren transformadores en países que no existe transformación con ofertas de diferentes destinos vamos a encontrar que las diferencias entre las ofertas no oscilan en más en más del 9% de diferencia entre unos y otros, pero con diferencias del orden del 30% frente a las ofertas reales a las que consumimos los transformadores locales. Igualmente pasa en el polipropileno, tenemos un precio puesto en planta en Colombia de 1.628 dólares contra ofertas CFR puerto colombiano de la DAO y de SINOCO, de 1.020 dólares puesto en puerto colombiano.

No me voy a extender más, les voy a mostrar las copias escaneadas de dichas ofertas para que entendamos que la dificultad principal para el país va ser la pérdida del mercado local y que no hay manera de soñar en un mercado de exportación sino un fortalecimiento y un cuidado del mercado interno, y que a través del tiempo la industria petroquímica ha sido de alguna manera subsidiada con aranceles y para aranceles, y que estamos jugando una expectativa futura de que el país haga una inversión de cerca de 1.000 millones de dólares ampliando una refinería que seguramente no se va a dar y que en 10 años estaremos diciendo: esa ampliación no se hizo, pero la industria transformadora se llevó al traste. Muchas gracias.

Antes de terminar, hay un elemento también que se ha vuelto un sofisma y es el tema de la invasión de Estados Unidos, nosotros les vamos a proyectar una gráfica donde se ven las exportaciones de resinas de Estados Unidos a Latinoamérica, no solamente a Colombia, hay muchos países de Latinoamérica donde no hay aranceles, sin embargo la participación de las ventas de resina, o sea de las importaciones de esos países de Estados Unidos es menor del 4 o el 5%. Entonces nosotros los transformadores no vemos realmente una amenaza importante en que Estados Unidos venga a inundar de resina y menos cuando Petroquímica Colombiana tiene un contrato con la DAO desde hace 25 años, que le garantiza el precio del mejor transformador norteamericano de resina y declaran de manera cierta de lo cual nosotros damos fe, que tienen los mismos desniveles de eficiencia y

capacidad tecnología que cualquier planta de Estados Unidos y de Norteamérica. Muchas gracias.

## **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. CARLOS ALBERTO GARAY, DE ACOPLASTICOS.**

Señor Presidente de la Comisión Segunda, Dr. Carlos Julio González; señor Viceministro de Industria, Dr. Carlos Alberto Zarru; Dr. Jairo Montoya, Jefe de la Mesa de Acceso a Mercados en el TLC – Andino – Estados Unidos; Honorables Representantes, Honorables Senadores, Amigos todos. Permítanme comenzar expresando el reconocimiento al señor Presidente de la Comisión Segunda y a los Honorables Representantes que han tenido la valiosa idea de convocarnos esta tarde aquí para pasar información, para dar un mayor conocimiento, para buscar precisiones sobre un tema específico. No nos extraña, porque sabemos de la labor que ha venido adelantando esta Comisión responsable de los asuntos inherentes al comercio exterior. ACOPLASTICOS, institución creada desde 1961, hace 44 años trabaja con el concepto de cadena productiva, y como fruto de ello puede mostrarle al país valiosas realizaciones, basta citar simplemente una que le debe ser muy cara al H.R. Oscar Darío Pérez porque está en el corazón de Medellín, y es el Instituto de Capacitación e Investigación del Plástico y del Caucho, instituto que fue creado gracias al esfuerzo conjunto de todos los empresarios de los diversos eslabones de la cadena y que para orgullo de Colombia hoy puede mostrar unas realizaciones que han sido reconocidas en el ámbito nacional y también en el ámbito internacional. Recordemos Honorable Representante Oscar Darío como el soporte de la válvula cardiaca que hizo el Instituto del Plástico en compañía de los cardiólogos de la Universidad San Vicente de Paúl, se ganó el premio nacional de medicina; pero también sintamos el orgullo de que ese trabajo conjunto ha permitido que hoy en la China se estudie un libro que ha nacido de las entrañas del conocimiento de este instituto nuestro, un libro de los profesionales del instituto que ha sido traducido al.... Es simplemente una muestra de lo que podemos hacer si trabajamos conjuntos, si entendemos que lo que tenemos que hacer es una Colombia que sea capaz de albergarnos a todos y en que todos reconozcamos el merito de quienes estamos aquí trabajando por el país haciendo patria y en particular ustedes como empresarios que día a día forjan el trabajo, forjan el valor agregado, forjan la riqueza y soportan la democracia. Pero claro, se nos ha convocado hablar del TLC para la cadena Petroquímica Plásticos y quiero comenzar haciendo unas precisiones señor Presidente: en las diversas Intervenciones que hemos escuchado, en los diversos diálogos que hemos tenido, en las diversas informaciones de prensa, uno encuentra que nos hemos expresado y manifestado únicamente sobre un tema, como si el TLC, un Tratado de Libre Comercio no fuera un conjunto de elementos, el libre comercio obviamente que implica riesgos, pero también tenemos que verlo como oportunidades, y es así como ACOPLASTICOS no ha encontrado diferencia alguna entre productores de materia prima y entre transformadores en elementos esenciales del Tratado de Libre Comercio como lo son la permanencia de los sistemas especiales de importación, exportación, conocidos como plan vallejo para poder acceder al mercado norteamericano. Como son las normas de origen específicas por producto a las que con gran acierto hacía mención como Coordinador Ponente del acuerdo del CAN – MERCOSUR Usted señor Presidente, aquí nadie ha hecho ningún tipo de acotación, no ha encontrado diferencia alguna sobre ese tema, como tampoco el que necesitamos disponer de una serie de normas técnicas, de reglamentos técnicos, para darle claridad y transparencia al comercio entre los Estados Unidos y nuestro país. Claro, entonces debemos precisar que lo que aquí aparece son diferencias de opiniones solo sobre un aspecto del Tratado de Libre Comercio, y es el plazo de la liberación del mercado colombiano, pero a su vez para poder darle claridad a las diversas opiniones deberíamos recordar como muy bien lo traía a colación el Dr. Jairo Montoya cuando nos hacía caer en

cuenta que hay una gran cantidad, una diversidad de materias primas, él solo se refirió a 4, aquí en las intervenciones se han concentrado en 4, y también señalaba la proliferación afortunada de artículos plásticos que hoy en día se producen en el mundo y que producimos aquí, y creo que es bien importante que entremos a hablar por tipo de resina. ¿Por qué? porque he encontrado una total coincidencia, quienes consumen los polietilenos sobre la forma de desgravación del mercado colombiano, claro, hay opiniones distintas, pero esas opiniones distintas hacen a otros tipos de resinas, si, hay empresarios que estiman que se debe liberar en forma inmediata la resina plástica que ellos consumen y su producto en el mayor plazo; claro, hay empresarios que estiman que se debe liberar tanto la materia prima como el producto que fabrican en forma gradual en el plazo máximo y hay algunas alternativas intermedias.

ACOPLASTICOS ha recibido comunicaciones que le piden expresar su sentir obviamente al Gobierno Colombiano, y señor Presidente, en el caso de la cadena del propileno he recibido 235 cartas de transformadores que solicitan la desgravación tanto de las materias primas como todos los productos de la cadena en el plazo máximo, pero también tengo aquí y se le ha hecho llegar al Gobierno Colombiano por la petición de ese número de empresas a ACOPLASTICOS, un total de 127 cartas de empresas de la cadena del poliestireno, que piden la desgravación del poliestireno y de todos los productos de la cadena en el máximo plazo, es decir, el plazo que defina la negociación 10 años. Pero no quedé allí, también tengo 56 cartas de representantes de las empresas de la cadena del pvc que le piden a ACOPLASTICOS que le haga reconocimiento al Gobierno Colombiano, es decir, que le represente ante el Gobierno Colombiano para solicitar una desgravación de 10 años tanto para la materia prima, como para los productos con ella fabricados. Eso no quiere decir que no existan opiniones distintas, claro, he recibido comunicaciones todas coincidentes en el caso de los polietilenos de petición de desgravación inmediata del polietileno, unos se lanzan a hablar de que con la desgravación de sus productos en 10 años y otros guardan silencio.

Señor Presidente, tenemos que ser precisos al decir que sí, que hay diferencia de opiniones, pero que aquí hay una diferencia de opiniones entre los transformadores y que la diferencia de opiniones puede ser muy distinta según el tipo de resina plástica, hablar de plásticos en general es riesgoso, es hablar de un genérico, el p.v.c. no es idéntico al poliestireno, ambos son plásticos, ojo con sumar peras y manzanas.

Hechas esas precisiones también que hemos de sentir que como muy bien lo trajo a colación señor Presidente Usted, en su ponencia, relacionada con el acuerdo CAN – MERCOSUR, el país requiere 3 elementos y permítame que los cite:

El primero de todos, una agenda interna, una agenda interna envolvente, eso qué quiere manifestarse? que necesitamos que las disposiciones legales nos permitan ser más competitivos, que necesitamos que la infraestructura vial sea operativa, que las puertas y las aduanas sean eficaces. Por qué? porque ningún TLC puede ser bueno si el país no tiene las condiciones internas para aprovechar, ese es el mensaje que entendí en su ponencia. Y hablamos de lo siguiente: que un buen TLC no es aquel en el que conseguimos todo, no, no nos equivoquemos, un buen TLC es aquel en que conseguimos todo pero al menor costo posible, no se trata entonces de ofrecerle a Estados Unidos más de lo que nos está solicitando, yo creo que en eso tenemos que coincidir como colombianos, como también tenemos que coincidir como colombianos en que no podemos tratar de excluir a unos, sino que tenemos que buscar una fórmula que nos permita participar a todos y más cuando todos los que estamos aquí hemos hecho patria en el pasado. El señor Presidente Dr. Carlos Julio González mencionaba en esa ponencia algo de vital importancia, decía que el país requiere

refiriéndose al CAN – MERCOSUR, tener mucha claridad y control de incumplimiento de las normas de origen, ese es un tema que nos preocupa inmensamente, porque para poderse beneficiar del 0% lo que uno debe es cumplir con unas normas de origen, y hay que estar seguros de que efectivamente se estén cumpliendo. Pero también decía Usted que ojo con los efectos fiscales del CAN – MERCOSUR, yo simplemente menciono, ojo con los efectos fiscales de las negociaciones de los tratados de libre comercio, porque si ello acaba implicando una reducción de ingresos fiscales por aduana y eventualmente un debilitamiento de los impuestos de renta y complementarios por el efecto en la actividad productiva, a quién le corresponderá ese desajuste fiscal, sino a los consumidores, sino a aquellos que esperamos que compren más como muy bien lo ha mencionado varias veces Usted Honorable Representante Oscar Darío Pérez.

Este es un país que no puede ser excluyente, consumidores somos todos, confiemos en que seamos trabajadores todos, confiemos en que seamos capaces de respetar las diferencias de opiniones, pero también de respetar todo lo que ya hemos hecho. Yo los invito a que pensemos en que tenemos dificultades, efectivamente, y que algunas dificultades no son provenientes del TLC, y que a esas dificultades debemos afrontarlas, en la ponencia respecto a la CAN – MERCOSUR se da una visión sobre los efectos que pueden venir cuando se consolide ese tratado de libre comercio. No, propongámonos todos una cruzada para tratar de que podamos sentirnos orgullosos de decir, por ejemplo, no al contrabando, aquí no se ha mencionado, es tal vez uno de los temas de la industria, no solo de la industria de plásticos, sino de la industria de los textiles y de las confecciones; por qué no sentimos el orgullo más bien de decir “Colombiano compra Colombiano”; por qué no más bien estamos mirando la situación que se nos va a presentar con la aparición de los productos chinos masivamente en el mercado, no podemos circunscribir la problemática al TLC, el TLC se dará o no se dará, pero nosotros tenemos inquietudes desde ya, y esas inquietudes debemos resolverlas con TLC Andino – Estados Unidos, o sin TLC Andino – Estados Unidos.

Señor Presidente quiero simplemente terminar diciéndole e invocando a todos, a que hagamos un análisis mucho más preciso, y ese análisis preciso nos obliga a mirar dónde están las diferencias, en qué tipo específico de resina, no generalicemos, escuchemos a todos y cada uno de los empresarios, pero específicamente sobre su producto, no sobre la generalización. Señor Presidente yo no tengo más que decir, que si, que en mi poder reposan las 400 comunicaciones que me piden que los represente, y que esas comunicaciones si efectivamente se acercan al 80% del consumo de las resinas de p.v.c., de polipropileno y de poliestireno, pero también entiendo y lo repito, que he encontrado una total coincidencia en las empresas consumidoras de polietileno al solicitar la desgravación inmediata de esta resina plástica. Muchas gracias señor Presidente.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. OVIDIO SALAZAR.**

Muchas gracias señor Presidente, saludo igualmente al señor Ministro y espero que tome atenta nota de esta pequeña charla que voy a hacer. En primer lugar quiero decirles que mi padre fue cultivador de café y arriero, le pido a mis amigos costeños, les voy a decir que a nombre de la herencia cafetera pido la desgravación de las importaciones de materias primas, especialmente la materia prima plástica; pido a nombre de los cafeteros la desgravación de las materias primas plásticas. Yo tengo una pequeña empresa, no me explico como aquí viene un pequeño empresario a decir que quiere comprar materia prima más cara, que quiere tener una menor oferta de materias primas. Igualmente le quiero decir al Dr. Carlos Alberto Garay, yo soy egresado del Instituto de Plástico y en ese sentido le

agradezco, pero me extraña su posición. Por qué me extraña? para ser competitivos necesitamos hacer productos especializados que requieren materias primas que en el país no se producen, aquí se mencionaba ahora escuetamente 4 materias primas, el mundo del plástico es mucho más que eso, no es solo polietileno de baja densidad, el polietileno es una familia de plásticos; de alta densidad, polietileno lineal. Nosotros por ejemplo usamos nylon, usamos poliéster, usamos otras materias primas, aquí nos estamos circunscribiendo a unas pocas materias primas. Nuestros productos y los de muchos empresarios son compuestos, cada producto de varios materiales. En el caso de nosotros, ninguna materia prima nacional actualmente nos sirve, sin embargo, por ellas pagamos un gravamen del 15%, estamos tratando de exportar y de hecho exportamos desde Perú hasta Estados Unidos, pero a un ritmo muy lento porque con ese 15% es difícil competir, sin embargo ya llega producto desde Chile, empaques de los que nosotros producimos sin arancel; de México, ya van a empezar a llegar de Perú y de Ecuador. Entonces qué sentido tiene que tengamos desgravados los productos plásticos y sigamos pagando aranceles por las materias primas plásticas. El arancel colombiano es una cosa de lo más escueta, en unos pocos renglones con nombres genéricos se reúnen a un montón de materias primas, polietileno de baja y polietileno lineal y los demás con ese. Entonces si un adhesivo de coestructura que es una resina que nosotros necesitamos tiene una base de polietileno lineal entonces resulta que hay que pagar un 15% de arancel. Por qué? eso no se hace en el país, es un producto muy diferente; copoliámidas o copolímeros de nylon no se producen en el país ni el grado que debe ser, sin embargo debemos pagar un 15% de arancel. Invito urgentemente a que el arancel sea revisado, porque el arancel es lo más escueto, no permite que entren al país materias primas especializadas, o si entran con una dificultad y un costo muy grande y con un desabastecimiento continuo. Un país que esté enclavado en la economía internacional como Chile tiene oportunidad de acceso a materias primas de variedad, de calidad.

Aquí hablan mucho de las famosas refinerías y de integración, yo veo que en el mundo no hay esa tal integración, ellos compran en otras empresas, ellos no lo están produciendo, cuál es la lógica de que haya alguna integración: POLICOLSA hace un polietileno de mala calidad, bueno para ser productos ordinarios, pero por ejemplo a nosotros no nos sirve para las películas que usamos, nosotros requerimos polietileno de una mayor calidad y de un grado diferente, por ejemplo requerimos muchos polietilenos lineales que ellos no hacen. Por qué debemos pagar un 15% de arancel por un polietileno lineal que aquí no se produce? aquí se menciona abastecimiento de Venezuela, eso no existe, llevamos varios años bregando y no hay oferta realmente, entonces no podemos contar con eso. Ahora, diario el que esté vencido en el negocio de plásticos, me extraña que el Dr. Garay se haya ido, sabe que diariamente recibe uno las ofertas de las innovaciones del plástico, en particular en los polietilenos está la familia de los metalucenos, requeridos esencialmente para poder ser competitivos internacionalmente, eso le aporta a los productos una calidad. Pero qué pasa? aquí no se produce polietileno metaluceno, pero entonces el arancel dice: es un polietileno de baja densidad, paguen 15%, pero ese metaluceno es ....en propiedades enormemente de este polietileno de baja densidad de mala densidad. Valga decir una cosa: POLICOLSA nunca da un certificado de calidad de esos productos, ustedes creen que una empresa sin calidad puede aspirar a crecer, no, eso no puede ser. ALICO es una empresa que se ha hecho a pulso, o sea, con mucho trabajo, trabajando muchas veces 24 horas, hemos desarrollado máquinas nosotros mismos y hemos comprado. Entonces ahora estamos en esta disyuntiva, empieza a llegar productos de Chile con aranceles del 0%, a la vez Chile tiene la mejor oferta de materias primas, ellos están recibiendo materias primas de Corea, de Asia, de cualquier parte del mundo, la mejor variedad, la mejor calidad, grados de materiales que aquí es casi imposible conseguir.

Yo invito nuevamente a que aterricemos, yo pienso que la retórica que uso el Dr. Carlos Alberto Garay no es la realidad de lo que necesitamos, la realidad es que para poder competir necesitamos oferta, precios, variedad de materiales, este arancel colombiano tan expuesto, estos aranceles tan altos no nos permiten competir, los precios a los que estamos bregando a vender son márgenes muy reducidos. Yo sé que PROPILCO hace una labor muy bonita y los felicito, y PAVCO, pero todos debemos subsistir, no solo ustedes, todos debemos subsistir, pero nosotros no vamos a subsistir con aranceles del 15%, o del 10%, o de desgravaciones a 5 o 10 años, debemos ir adelante todos, pero por favor señores de la Petroquímica, no cierren al país, no lo mantengan cerrado, necesitamos que el país tenga acceso a las materias primas.

Les agradezco mucho la atención y le pido al señor Ministro del Comercio que no deje a la industria de transformación sola, que ACOPLASTICOS les digo, no es representativo, si uno va a una feria nacional de plásticos, aún en Estados Unidos, le ofrecen a uno ser miembro, vaya usted aquí a ACOPLASTICOS; señor, yo quiero ser miembro de ACOPLÁSTICOS; sí, mande una carta. Qué es eso?.

### **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. MAURICIO NIETO, PRESIDENTE DE PAVCO.**

Muchas gracias señor Presidente de la Comisión Segunda de la Cámara de Representantes, Dr. Carlos Julio González, Honorables Representantes y Senadores, señor Ministro, señor Viceministro Zarru, Dr. Montoya, apreciados Colegas. Quiero felicitar a la Cámara de Representantes y en particular a la Comisión Segunda porque en este templo de la democracia como se ha dicho aquí nos permiten participar a todos, lo que yo les pido a los Honorables Representantes y a los miembros del Gobierno, es que nos cuenten, pero que nos cuenten bien, que nos cuenten no por aplausos, ni por número de presentes aquí, sino que nos cuenten por el número de empleos, el volumen de facturación, el número de empleos director y los impuestos que pagamos en este país para saber si realmente representamos a quienes decimos que representamos y hacemos parte del grupo a quienes decimos que hacemos parte. Yo puedo decir que yo represento a PAVCO S.A., empresa fabricante de tuberías y accesorios de p.v.c., que genera 1.269 empleos directos y más de 10.000 empleos indirectos en el país, exporta a más de 27 países que hago parte de un grupo de industriales que somos más del 81% de la participación del mercado colombiano en estos sectores, por eso cuando yo digo que nos cuenten, que nos cuenten bien, con certificados de cámara de comercio, con estados financieros adjuntados y firmados por revisor fiscal, para ver cuántos somos y quiénes somos. Porque es que yo me encuentro en el periódico o en los periódicos nacionales avisos de prensa de esta naturaleza en donde se hace una mención muy importante a una asociación independiente de transformadores de plásticos que yo desconozco y que creo que nadie conoce porque no está constituida y que mencionan una lista de integrantes en donde me llama poderosamente la atención Honorables Representantes, que se repiten muchas veces varias de los mismos nombres para llenar espacio, entonces me surge la inquietud de hasta dónde, cuántos es que son, porque en este periódico y en este aviso que ustedes ven aquí, y que puedo dejar para constancia, se repiten varias veces muchas de estas empresas en el aviso. Entonces hago respetuosamente la solicitud de que nos cuenten, pero que nos cuenten bien, para que en este Honorable recinto de la democracia en donde todos tenemos derecho a participar se tenga en cuenta la mayoría, pero la mayoría bien contada, y no la minoría que hace mucho ruido con pocas nueces.

Quiero también dejar en claro Honorables Representantes, Honorables Miembros del Gobierno, que esta polémica se ha querido posicionar y vender como una pelea de ricos contra pobres, o lo que es peor, de grandes empresas contra pequeñas, de resineros contra transformadores, cosa que está totalmente alejada de la verdad, porque me complace decir que al grupo que nos acompaña en nuestra posición pertenecen muchas pequeñas y medianas industrias que nos honran con su presencia en el día de hoy y que espero que tengan la oportunidad también de ser escuchados. Es porque en el periódico y en los periodistas cuando lo llamando a uno a hacerle una entrevista le dicen: Usted cómo ve esa pelea entre los grandes y los pequeños, cómo ve Usted esa pelea entre los fabricantes de resina y los transformadores; eso es mentira, eso no es así, aquí están presente con migo como transformador de plástico grande que somos. A esas pequeñas y medianas empresas es a quienes más beneficia y beneficiará una cadena petroquímica fuerte, fortalecida en el país, y paso a explicar las razones: Este país para tener un sector petroquímico y un sector transformador fuerte necesita una industria petroquímica integrada verticalmente para que no nos pase lo que le pasó a los antepasados del ilustre antecesor en la palabra con el café, como ya ha sido explicada aquí en repetidas ocasiones, en donde exportamos el café por 100 años y el valor agregado se hace allá y no desde aquí en Colombia, simplemente lo que estoy proponiendo es un negocio bueno para el país, que no exportemos el petróleo sin valor agregado sino que lo procesemos aquí en Colombia con una refinería, con una cadena petroquímica y con una cadena transformadora de esas resinas fuertes, y eso necesita tiempo, y ese es el tiempo que le estamos pidiendo al gobierno para que la desgravación sea lenta, sea gradual, sea en canasta C a 10 años.

Todos sabemos y también se ha dicho aquí que el mercado norteamericano es enorme, alguien mencionaba que con solo el 2 al 10% de su producción marginal en los Estados Unidos es varias veces el mercado colombiano de muchos de nuestros productos, ese es un fenómeno que conocemos nosotros los industriales en muchas cosas, para darles un ejemplo muy cercano del cual ya no hago parte porque vendimos esa sección de nuestra empresa: el mercado norteamericano de alfombras es de 1.500 millones de metros cuadrados al año, el mercado colombiano de alfombras es de 4 millones y medio de metros cuadrados al año, solo el 1% de segunda y el 2% de obsolescencia por colores supera en 10 y 15 veces el tamaño total del mercado colombiano y eso pasa en casi todo, yo tengo que estar en desacuerdo con quienes no le tienen miedo a los Estados Unidos, yo si le tengo miedo comercialmente a los Estados Unidos, no le tengo miedo al Ecuador, no le tengo miedo al Brasil, entre otras cosas porque en el sector que yo represento principalmente la normatividad es distinta de aquí para abajo, y en cambio es igual de aquí para arriba, me explico: en el sector de tuberías y accesorios de p.v.c., nosotros en Colombia usamos las normas A.S.T. M. en pulgadas que es la misma que usan los señores norteamericanos del imperio, y en cambio de Ecuador para abajo usan otras normas, lo cual ha impedido que nos invadan y es parte de la ventaja que tenemos de aquí para abajo; pero contra los gringos no, tenemos las mismas normas. A mi me da mucha pena disenter de mis antecesores en el uso de la palabra en el sentido de que yo si le tengo miedo a los gringos comercialmente, y le tengo muy poquito miedo a los ecuatorianos. Eso qué quiere decir? que no nos asustemos porque los ecuatorianos tengan o no resinas más baratas porque yo estoy seguro que los principales interesados en que no perdamos el mercado colombiano en manos de los ecuatorianos o de los peruanos, son los mismos resineros, la misma industria petroquímica no puede permitir que el mercado colombiano se pierda en manos de ecuatorianos o venezolanos, peruanos o brasileños, porque sino pierde su mercado natural que es este. Pero fíjense ustedes el negocio que queremos hacer, hoy en día nuestros productos terminados son importados a Colombia de los Estados Unidos pagando el 20% de arancel, el 20% de arancel pagan los productos terminados que nosotros los transformadores

producimos, en cambio para entrar al mercado norteamericano, hoy en día por supuesto muchos de nosotros exportamos con cero arancel por los beneficios del APTDEA, pero supongamos que eso se acabe, señores los impuestos de importación de nuestros productos terminados a los Estados Unidos son del 5%, los impuestos de importación de los mismos productos terminados de Estados Unidos para Colombia son del 20%, valiente negocio el que vamos a hacer desgravando nosotros el 20% y ellos desgravando el 5%, esos negocios malos los prefiero a largo plazo, los prefiero en 10 años, desgravar nosotros el 20% para que ellos nos desgraven el 5% prefiero que nos desgraven a 10 años el 5%, y yo tener 10 años para desgravar el 20%, negocios malos hacia atrás, y esa es parte de la asimetría que el Honorable Presidente de la Comisión Segunda de la Cámara mencionaba al principio, la asimetría existe, eso no lo podemos desconocer, y la asimetría debe ser compensada de distintas maneras y una de las formas como debe ser compensada es precisamente con un diferencial de aranceles, que ese diferencial de aranceles se debe proteger en el tiempo hasta el máximo dentro de un concepto claro y definido por el gobierno, que compartimos plenamente y es el de entrar en el concierto internacional y en particular, en el concierto de libre comercio con los Estados Unidos en el TLC. Pero por favor, eutanasia no, ni mucho menos suicidio, a mi si me da miedo Estados Unidos comercialmente y les quiero decir apreciados Colegas que en el sector que yo represento somos la única empresa que exporta a los Estados Unidos, exportamos a 27 países diferentes y somos la única empresa en nuestro sector que exportamos a los Estados Unidos algo, pero óigame bien, con qué enorme dificultad con todo y el cero arancel, porque es que los Estados Unidos es un mercado altamente competitivo y altamente complejo en logística, en servicio, en producto, en exigencias, entonces tenemos una zanahoria, o como dirían mis colegas costeños, cipote zanahoria que es el mercado norteamericano para que entreguemos qué a cambio, si es que esa zanahoria es muy grande pero es muy difícil de comérsela, está allí colgada y uno no la puede morder, y no la puede morder fácilmente, somos el único fabricante colombiano que exportamos a los Estados Unidos y a pasar de que exportamos 14 millones de dólares a 27 países el año pasado exportamos muy poco a los Estados Unidos por esas enormes dificultades.

Pero saben qué nos va a pasar si nosotros entregamos la industria petroquímica? que no vamos a tener proveedor local, nosotros hacemos parte de un grupo empresarial latinoamericano que procesa más de 250.000 toneladas de resina de pvc para tuberías y accesorios, y tenemos un gran poder de negociación y un músculo financiero importante para comprar materias primas en el exterior, resinas, aditivos plastificantes, etc., y les quiero decir señores y señoras que en los momentos de escasez nuestro grupo no consigue materias primas suficientes en el mercado internacional porque cuando se escasean los norteamericanos, lo chinos, los japoneses, los coreanos, prefieren sus mercados naturales y no nos exportan a ningún precio y hemos tenido que parar la planta porque no conseguimos las materias primas necesarias en muchas ocasiones para poder transformar, yo prefiero una industria petroquímica y una cadena petroquímica local fuerte donde consigamos las materias primas localmente, a precios competitivos como se ha dicho aquí y se ha demostrado aquí, porque lo son y puedo dar fe de ello. Y saben qué les va a pasar a las Pymes? cuando nosotros que hacemos parte de un grupo de 250.000 toneladas de procesamiento al año no conseguimos esas materias primas cuando una Pyme quiera importar medio contenedor de Corea, o de la China, o de los Estados Unidos; saben qué le van a hacer? Pistola, con el debido respeto, eso es lo que le van a hacer. Quién está más interesado que las Pymes en tener una cadena petroquímica fuerte localmente? pero eso no es gratis, eso no se hace de la noche a la mañana, eso necesita un proceso con el apoyo del Gobierno, con el apoyo del Congreso, en donde debemos por comenzar en tener una refinería colombiana que procese en Colombia nuestro petróleo y que le agregue el valor a

nuestro petróleo y no como lo que les pasó a los antecesores que se quedaron sin el café, sin el valor agregado del café, hasta que apareció Vietnam y acabó con el precio del café.

Cómo se entiende que los mismos negociadores norteamericanos, óigase bien, los mismos negociadores norteamericanos del TLC como le consta a nuestros ilustres Representantes Colombianos, no han pedido la liberación inmediata en Colombia de este sector, y entonces nosotros, tan lindos nosotros, vamos a ofrecérselas, yo quiero que eso quede muy claro señoras y señores. Es que los norteamericanos no nos han pedido la liberación inmediata de nuestro sector, y entonces nosotros nos vamos a entregar en bandeja de plata con una manzanita aquí en la boca, eso más que eutanasia es suicidio como ya lo mencioné.

En conclusión Señoras y Señores, Honorables Representantes, señor Ministro, señor Viceministro, solicitamos respetuosamente la desgravación del sector en canasta C, es decir, a 10 años, para beneficio de la patria y del empleo de la patria. Muchas gracias.

### **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. GERMAN FORERO, DE TRANSFORMADORES INDEPENDIENTES DE PLASTICOS.**

Señor Presidente, señor Ministro, señores Senadores, Señores Representantes, Señoras y Señores. La situación actual de la cadena petroquímica tiene dos posiciones: la de los transformadores de resinas plásticas, que solicitan desgravación inmediata del arancel del 15% con el que están gravadas las principales resinas en el país, si no se desgravan inmediatamente las empresas no tendrán elementos para competir en un mundo globalizado, G-3, TLC, Estados Unidos, Países Andinos, MERCOSUR, la industria transformadora es intensiva en la generación de empleo, de los 200.000 empleos citados por el Presidente de ACOPLASTICOS la industria transformadora genera 198.500; 2.5000 empleos restantes son de las empresas productoras de materias primas. La industria plástica está vinculada a la gran mayoría de las actividades económicas del país, por ejemplo, a través de empaques para alimentos en bases para cosméticos, fármacos y bebidas, películas para la industria agrícola y floricultura. Muchas de estas industrias son exportadoras con gran conciencia de la importancia del desarrollo nacional, sin embargo dadas las circunstancias se ven y se verán obligadas a importar dichos productos plásticos que representan aproximadamente el 20% del costo total de sus productos, y de no hacerlo no serán competitivos, ni nacional, ni internacionalmente, situación que generará desempleo, violencia e inestabilidad social.

Por otro lado, hay productos como tuberías, artículos para el hogar, muebles y entre otros, que se podrían vender más baratos de obtener la desgravación ya que la materia prima representa el 90% de su costo, que beneficiará al sector de la construcción como al sector público, pues podrá vender a menor precio sus productos y se harán mucho más acueductos, se podrán hacer más redes de acueducto y alcantarillado, suscitando un desarrollo social que esto involucra. Es de resaltar que los productores de resinas plásticas venden a Ecuador, Perú, Chile, Bolivia, entre otros, la materia prima a precio internacional, allí es transformada en producto terminado que regresa a Colombia y compite con la industria nacional la cual tiene un sobre costo del 30%, de esta manera los artículos nacionales pierden competitividad frente a los importados. Los transformadores nacionales siempre estaremos interesados en comprarle a la industria resinera nacional siempre y cuando el costo no sea superior a un 5% comparado en el precio internacional.

Yo a ese respecto quiero comentar lo siguiente: yo en ningún momento tengo una enemistad ni con PAVCO, ni con PROPILCO, yo los veo como empresas que definitivamente han sido

proveedores bastantes confiables, tienen productos de muy buena calidad, dan servicio técnico y pues definitivamente son buenos proveedores, pero lo que bien es cierto, es que si ellos mantienen los precios que definitivamente tienen actualmente nosotros no vamos a poder subsistir, entonces en consecuencias, siendo que ellos tienen grandes ventajas lo único que estamos pidiendo es, denos precios internacionales, eso es todo por ese lado. Ahora, qué es lo que sucede con los productores de las resinas plásticas? solicitan una desgravación a 10 años argumentando que el Gobierno ampliará la refinería de Cartagena en la próxima década, ellos podrán construir sus plantas necesarias para producir sus materias primas localmente y ser más competitivos, aseguran que de no ser así corren el riesgo de desaparecer, sin embargo, dicha afirmación no es cierta ya que exportan más del 50% de su producción a varios países incluido Estados Unidos, tienen el mercado colombiano cautivo y se encuentran integrados verticalmente, lo que les permite competir en forma desigual y provechosa con sus clientes naturales, además los fabricantes de resinas plásticas han mantenido precios en el mercado interno superiores en más de un 30% a los precios de exportación. Es importante tener en cuenta que las empresas productoras de materia prima han operado en Colombia por más de 30 años, tiempo en el cual han logrado posesionarse dentro de los 10 primeros grupos económicos más importante del país gracias a la protección arancelaria que han tenido.

En conclusión: la industria transformadora nacional tiene que modernizar sus equipos productivos para poder competir en un mundo globalizado y no continuar subsidiando las empresas productoras de resinas plásticas. Aunque las empresas productoras de resinas plásticas dependen de la decisión del gobierno de ampliar la refinería de Cartagena para desarrollar sus plantas de producción y así producir las materias primas que actualmente importan de los Estados Unidos, no es razonable que la industria transformadora continúe favoreciendo el fortalecimiento de los productores de materia prima, quien en su posición actual están en capacidad de financiar la construcción de las plantas de oleofinas y obtener créditos en el mercado financiero, o conseguir inversionistas interesados en dicho proyecto sin tener que perjudicar el desarrollo de los transformadores nacionales. Se dice que a través del plan vallejo se obtienen las materias primas a costos internacionales para poder exportar, eso es cierto, pero el problema no está allí, se genera cuando los productores nacionales tienen que competir con las empresas ecuatorianas, venezolanas, chilenas y mexicanas, que compran sus materias primas un 30% más baratas, de esta manera entran productos a Colombia con los cuales la industria nacional no puede competir en términos de precio. El Gobierno le ha solicitado a la cadena petroquímica que unifique su posición o busque equilibrio entre las partes, no obstante, negociar dicho equilibrio no es posible ya que sectores como alimentos, bebidas, confección y construcción entre otros, no estarán dispuestos a pagar el sobre costo de los productos plásticos colombianos y por lo tanto se verán en la necesidad de importar para poder ser competitivos nacional e internacionalmente. Una cadena productiva se construye con muchos eslabones que generan dinámica y empleo, y no con un solo eslabón que se fortalece a costa del crecimiento de los demás.

En resumen: La industria transformadora no puede continuar subsidiando el desarrollo de la industria petroquímica a costa de su propio desarrollo, pues el único que pierde es el país. Gracias.

**HACE USO DE LA PALABRA LA DRA. PILAR HOYOS, GERENTE DE PREPIN.**

Muy buenas tardes a todos, señor Ministro, Honorables Representantes, Colegas, Señoras y Señores. Mi nombre es Pilar Hoyos, soy Gerente de PREPIN LTDA., empresa fabricante de tubería de p.v.c y accesorios, vengo en representación de las pequeñas y medianas empresas precisamente fabricantes de tubería y accesorios de p.v.c que nos encontramos afiliadas a ACOPI con el propósito de transmitirles a ustedes, lo manifestaba el señor Presidente de la República en una reciente comunicación que enviamos con respecto a nuestra posición clara de la desgravación de las materias primas del sector plástico en el marco de las negociaciones del TLC. Quiero hacer claridad que este grupo de empresas que represento está de acuerdo con una desgravación mínimo a 10 años, la carga que dirigimos al señor Presidente de la República dice así:

Respetado señor Presidente:

Nosotros, Empresas transformadoras de resinas plásticas afiliadas a ACOPI, queremos poner en conocimiento suyo del Jefe del Equipo Negociador, para el caso de la cadena petroquímica, Dr. Hernando José Gómez, las graves repercusiones que tendría la desgravación inmediata de las materias primas del sector. Están circulando comunicados en los cuales un grupo de empresarios tomando la vocería de todo el sector transformador, solicita la desgravación inmediata de las materias plásticas en el marco de las negociaciones del TLC y a nuestro parecer esta solicitud es sesgada e imprecisa en varios sentidos.

1).- Ese grupo no es representativo de los verdaderos intereses de la mayoría de los empresarios y de las Pymes procesadoras de plástico, ya que las 243 empresas que dice agrupar son aproximadamente menos del 20% de los transformadores en el país.

En segundo término, queríamos denunciar que en el fondo de la petición de la desgravación inmediata de las resinas plásticas con el supuesto deseo de protección de la industria nacional, lo que se esconde es toda una estrategia por parte de algún gran transformador para sacar del mercado no solo la industria petroquímica nacional, sino a nosotros los pequeños y medianos transformadores. Al abrir una puerta muy peligrosa que con su enorme capacidad de compra puede negociar grandes volúmenes de materia prima obteniendo precios muy bajos y mayores utilidades solo para él, poniendo así en riesgo la viabilidad no solo de los pequeños transformadores y de todas las Pymes, sino también del único fabricante nacional de materias primas.

En tercer término, es claro que el excedente de 1.5 millones de toneladas de p.v.c que tiene la industria petroquímica de los Estados Unidos está buscando un nicho para establecerse, y con esa jugada, cualquier transformador grande que es el único con capacidad de compra de grandes volúmenes, estaría cerrando el círculo dentro del cual quedarían atrapadas la industria petroquímica nacional y nosotros los transformadores pequeños y medianos con el riesgo adicional que negociarían a precios irrisorios materiales de baja calidad, dañando aún más el mercado nacional.

Otro factor a considerar, es que con los excedentes mencionados los Estados Unidos acabarían no solo con la producción nacional, sino con la seguridad que tenemos los medianos fabricantes y las Pymes de contar con un suministro de materias primas en los volúmenes que somos capaces de manejar y con las condiciones comerciales de crédito que hemos venido desarrollando, lo que se perdería cuando tengamos que negociar en condiciones desfavorables y con niveles de exigencia que no estamos en capacidad de responder.

Finalmente, en lo que hace en referencia a poner en peligro la cadena productiva petroquímica plásticos, los comunicados insinúan que esta se vería fortalecida frente a empresas similares en el mundo y nosotros creemos que tal fortalecimiento ya se encuentra garantizado con el suministro de materia prima nacional en condiciones aceptables para todos. Ecuador, Perú y los Países del Pacto Andino, siempre han tenido la opción de usar el plan vallejo para sus exportaciones.

Por todo lo anterior solicitamos la desgravación del arancel colombiano para las resinas plásticas y los productos transformación en el plazo de 10 años, queremos señor Presidente expresar nuestros mejores deseos por su importante gestión, y conocedores de su indeclinable compromiso por los verdaderos intereses generales y nacionales, esperamos que en su sabiduría nos permita seguir compitiendo en igual de condiciones, con la totalidad de los colegas con quienes debemos compartir el mundo globalizado que nos corresponde. Muchas gracias.

### **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. CESAR DEL CASTILLO, ACME LEON PLASTICOS.**

Mi nombre es Cesar del Castillo, yo llevo en la industria del plástico 35 años, estaba en la universidad cuando comencé a vincularme en este negocio. La compañía se llama ACME LEON PLÁSTICOS, atendiendo una insinuación del Gerente de PAVCO quiero dar algunos datos. La compañía se fundó en 1988, transformamos materias primas, hacemos múltiples procesos, actualmente ocupamos un espacio de 7.000 metros cuadrados, hacemos vasos desechables, perfiles plásticos, autopartes; los que se hayan subido a un bus de Transmilenio pueden pensar que hace uno cuando el bus da la curva, uno se agarra de unas barras que esa cosa tiene, esas barras son hechas con material de petroquímica por nosotros y forrados todos los buses de Bogotá hasta hace 2 meses por nosotros, por decir algo, de lo que nosotros hacemos, esto no existía en Colombia, hicimos un desarrollo que nos tomó más de 6 meses invirtiendo plata, viajé a una feria en Chicago para ver si me asesoraban los gringos y no lo pudieron hacer, hablé con italianos, no lo pudieron hacer, lo hicimos los colombianos, y no se permitió la traída de Brasil de las barras para los buses; manejamos clientes en supermercados, exportamos a Venezuela y Panamá; hemos utilizado una ventaja que ha dado el gobierno colombiano y que yo agradezco, que es lo que nos ha permitido crecer, es traer equipos usados en buenas condiciones desde Estados Unidos y Europa, que han sido reconstruidos por técnicos colombianos, le hemos dado empleo a los técnicos colombianos, están aprendiendo las nuevas tecnologías, están avanzando. Yo agradezco la reacción de los señores de PROPILCO que en el último mes y medio han rebajo sus precios desde 3.928 pesos hasta esta tarde a 3.292 pesos, están bajando los precios, eso es importante. Yo trabajo en poliestireno por qué? porque los márgenes entre polietileno y poliestireno se están acuartando con el tiempo, yo estoy en este momento viendo un problema, es como si estuviera dentro de una sartén en el aceite hirviendo. Qué pasa? nosotros estamos con una competencia que llega de Venezuela y llega de Ecuador, esos son vasos ecuatorianos en polipropileno, cuando ustedes se toman un vaso de gaseosa en esta cosa resulta que el comprador aquí doméstico, el distribuidor doméstico, él está comprando el producto a 17 pesos esta cosa; si nosotros la fuéramos a hacer en polipropileno, estas cosas pesan 2.4gramos, si lo fuéramos a hacer a los precios de PROPILCO en abril 28 de este año, en que el polipropileno estaba a 3.928 pesos, la materia prima nos costaría 9 pesos con 18 centavos; las cajas 76 centavos, la bolsa 46 centavos, los fletes para colocarlos nosotros en Barranquilla, en un lugar de frontera, 1.23; en otros gastos nuestra operación muestra que el precio de venta tiene un componente del 20% de mano de obra, vale 3. 40, los gastos de energía son el 6%. Entonces qué pasa? a los precios en que

estaba esta operación el comprador mayorista en Colombia compraba a 17 pesos, yo le estaba pagando a PROPILCO, a los de las bolsas, a los de los fletes, a los trabajadores y a CODENSA, y ya llevaba 16.05, me faltan 95 centavos en estos momentos para pagar mantenimiento, todas las cuotas que deba de las maquinas, pagar el espacio, todo lo que es investigación y desarrollo y las utilidades, entonces así como quieren globalización. Miren, perdóneme pero yo siento una cosa, yo aprecio a la gente de la Petroquímica Colombiana, toda la gente que ha hecho estos esfuerzos son esfuerzos valiosos igual que los que hemos hecho nosotros los colombianos que estamos aquí parados, no se puede desconocer el esfuerzo de cada uno de nosotros, pero en un medio de globalización no nos pueden decir a nosotros que vienen los gringos aquí a acabarnos, este es el esquema de que la Petroquímica es tu papá y ustedes niños no pueden alzarme la voz, ustedes no pueden mirarme como muy de frente la cara; así no se puede con nosotros. Hay un ingrediente adicional, los grandes volúmenes se mueven en poliestireno, polipropileno, p.v.c, entonces nos vamos a los medianos volúmenes?.

Yo me hacía una pregunta ahora, si la Petroquímica Colombiana estuviera produciendo hoy polietileno de baja densidad, no sería que estaba pidiendo protección también?. Yo he querido hablar de las angustias que tenemos, lamentablemente yo quería ofrecer una imagen, a mi no me da miedo la globalización y termino diciendo así: los gringos no vienen a ofrecer vasitos de peso de dos gramos, ellos tienen vasos de 7, 8 y 10 gramos, porque el negocio es vender material, el consumo es que las plantas se muevan, aquí los gringos no van a ofrecer vasitos de estos porque para ellos no representan consumo, no nos vengán a asustar, los gringos no son un susto. Le agradezco mucho y de nuevo lamento que no se pudo hablar más ampliamente.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL H.R. PEDRO NELSON PARDO RODRIGUEZ.**

Gracias Presidente, mire que este tema es tan importante, sobre todo nosotros en la Comisión Segunda que tenemos que tomar ciertas determinaciones ahí, Usted sabe que este es el recinto de todos los colombianos y que considero señor Presidente que con su venia debemos citar a otro foro, la verdad es que es un tema supremamente importante y que el señor Ministro está comprometido en todos estos foros. Entonces a nombre de estos colombianos quiero que citemos a otro foro, puede ser después del 20 de julio, entendible la situación de nosotros que nos vamos a para nuestra región, pero sería importante volver a citar a otro foro para que esas personas que no han podido hacer intervención lo hagan de una manera con suficiente tiempo para que puedan hacerse sus exposiciones. Gracias señor Presidente.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL PRESIDENTE, H.R. CARLOS JULIO GONZALEZ VILLA.**

Con mucho gusto Honorable Representante, el Ministro en su intervención va a plantear unos escenarios de trabajo que incluyen una solución a la escasez del tiempo que siempre será escaso, ha convocado la audiencia prácticamente todas las Comisiones del Congreso esta Audiencia Pública, y por el respeto que nos produce cada quien este es un tema que nos asiste con gran preocupación.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL DR. SOTAQUIRA.**

Gracias señor Presidente, Honorables Representantes, señor Viceministro Zarru, Señoras y Señores. Nosotros transformadores de resinas plásticas distintas al polietileno y a cualquier otra resina que requiera un tratamiento especial por sus problemas de suministro, asociados a ACOPI no nos sentimos representados por aquellos que promueven la desgravación inmediata, por tal razón el nombre de la asociación, el nombre de ACOPI no aparece, no se menciona en ninguno de los avisos de prensa que vienen distorsionando nuestra realidad, no entendemos cómo productores de tuberías y accesorios en p.v.c., particularmente, que han atacado a las pymes formales de este sector durante toda su existencia hoy se presentan como redentores y afilan sus armas aprovechando la coyuntura del TLC contra quienes más de 20 años nos han apoyado para llegar al lugar en donde nos encontramos hoy día, posición que incomoda por supuesto a los promotores de esta propuesta de desgravación. Somos nosotros las pymes transformadoras de resinas plásticas los que más necesitamos de los 10 años para consolidar nuestra reconversión industrial con el apoyo de la Petroquímica Nacional, no entendemos tampoco cómo pymes aquí presentes con lánguida capacidad de compra y algunos en circunstancias de Ley 550 ven posibilidades de importar favorablemente de los Estados Unidos los volúmenes que requieren para su producción, para su transformación, no podemos olvidar, finalmente digo, que nuestras pymes no tienen dolientes en el exterior. Muchas gracias.

#### **HACE USO DE LA PALABRA EL H.R. OSCAR DARIO PEREZ.**

Muchas gracias señor Presidente. La verdad es que como Usted podrá observar señor Ministro fácil no está el tema, las cadenas en Colombia frente al TLC nos han mostrado una vez más que esa tan cacareada vinculación o fortalecimiento vertical no pasa de ser una premisa eminentemente teórica, las cadenas por supuesto cada uno dentro de las cadenas defienden sus propios intereses, y eso es aplicable con TLC o sin TLC, eso no es pues que el TLC nos mostró esa realidad, esa integración vertical es lo ideal, pero es que esa integración vertical debe tener un requisito, es que cada eslabón de la cadena tiene que ser competitivo porque si un eslabón lo es y los otros no ahí no hay cadena, en el TLC no hay nada más contrario, no hay nada más paradójico, no hay nada más que se le oponga a un tratado de libre comercio que los monopolios, por definición los monopolios no pueden existir en un marco de un tratado de libre comercio, no deberían existir en un tratado de libre comercio, y no es en cuanto a la cadena que ustedes representan que me estoy refiriendo, sino que me estoy refiriendo en términos generales.

Ministro, Usted tiene una situación difícil, el Dr. Montoya, el Dr. Hernando José Gómez y el Congreso. El Congreso no va a negociar, el Congreso no trabaja sobre esa premisa, el Congreso apoya, aprueba o desaprueba o niega el tratado de libre comercio, el acuerdo que trae el Gobierno Nacional es lo que le corresponde al Gobierno porque es una Ley de la República la que lo pone en vigencia, y esas premisas que hay sobre el tratado de libre comercio me parecen muy importante, aquí no hay nada negociado todavía, nada, hasta que todo no esté negociado. Ya uno escucha mucho sectores, que ya se cerró la mesa X, la mesa Y, que servicios financieros, que compras estatales, que medidas fitosanitarias, que el tema agropecuario se va a tener que hacerlo producto por producto, como me está dando la impresión que hay que hacer en este tipo de sectores, pero aquí no hay nada negociado hasta que todo no esté negociado, y la verdad es que yo que me he reunido con las dos partes, con las dos partes, de aquí salgo más desorientado todavía, o sea, salgo absolutamente perturbado porque es que los argumentos de parte y parte son argumentos de peso, yo si encontré en algunas exposiciones ciertas ironías, ciertos desprecios que me parecen que no son dables, yo no puede menospreciar al otro porque sea chiquito, pues les

quiero decir que el Congreso defiende a los chiquitos porque eso es lo que nos corresponde, al pueblo, y el pueblo también tiene empleo en muchos, pero lo ideal sería que ustedes se pusieran de acuerdo, pero cuando no hay un acuerdo le corresponde al Gobierno tomar la decisión y al Congreso decir si la aprueba o no la aprueba. Por qué participa el Congreso? pues porque el Congreso es el juez final, por eso nosotros hemos estado en todas las rondas, en todas, hemos acompañado al Gobierno Nacional en las rondas y lo hemos hecho con muchísimo gusto precisamente para buscar la mayor información; el problema nuestro no es solamente la cadena petroquímica plástica, es la cadena fibra, textil, confección, son el sector agropecuario, el de propiedad intelectual, patentes, es el sector financiero, el sector asegurador, porque nosotros aquí somos la expresión del interés nacional. Y obviamente que hay razones de parte y parte que es necesario ponderar, yo he escuchado que la industria petroquímica es una industria química y obviamente que eso es un factor que nosotros tenemos que entender y que los transformadores, o los usuarios de la materia prima, no pueden quedar a la deriva y que es muy importante que tengamos una industria petroquímica fuerte en Colombia, importante en Colombia, y a eso nosotros pues por supuesto que no nos podemos oponer, esta es una premisa que tampoco riñe con que los usuarios, así sean pequeños, eso no es ningún pecado, aspiren a ser competitivos, porque también son un eslabón de la cadena.

Ahora el Dr. Garay tocaba lo del TLC y los consumidores, los consumidores, ese es un punto importante que siempre tiende a olvidarse, claro, los consumidores son los mercados y a la postre los consumidores van a premiar o van a castigar a los transformadores para el caso que nos ocupa, si son competitivos o no, y si no lo son pues se van a donde sean competitivos, por eso yo no he entendido en otros sectores distintos al de ustedes las protección que piden algunos sectores, inclusive el sector agropecuario.

Lo que dijo el Presidente de INDUARROZ, a mi me dejó absolutamente preocupado, una bolsa de arroz tiene el 8% del precio en toda esa cadena y cuánto le favorecería a un colombiano de esos de a pie que son tan comunes, que pudiera adquirir ese producto con un precio de un 8, un 5, o un 4% más barato, o digámoslo en otro términos, que pudiera comprar un 10% más de arroz, y pudiera alimentarse un 10% más para que al menos en la semana tuviera siquiera dos o tres comidas, porque aquí hay muchos colombianos que en una semana se alimentan 1 o 2 días de la semana. Definitivamente esas son cifras que tenemos que desvirtuar, y esas cifras asociadas a la industria de alimentos, a la de los cosméticos, miren, una sola empresa productora de leche en Colombia consume 5 toneladas diarias de empaque plástico, diarias, me estoy refiriendo a Colanta por ejemplo, eso debe tener algún sentido, algún mensaje para nosotros. Realmente cuando decían aquí ahora que es muy importante que se identifiquen ustedes, nosotros si vemos una total divergencia, unos avisos en prensa, otros dicen que se repiten los nombres, otros dicen que traigan los certificados de cámara de comercio, otros dicen que muestren los balances firmados por revisor fiscal, los pequeños no los podrán mostrar firmados por revisor fiscal porque los pequeños no tienen obligación de tener revisor fiscal, en fin, entonces ahí se van dando este tipo de cosas.

Entonces, es muy importante tomar el filim de la cosa, nosotros no podemos castigar a una industria, ni más faltaba, pero tampoco podemos propiciar subsidios disfrazados por unos espacios de tiempo, yo no sé cuál es el espacio de tiempo, no sé cuando vamos a tener nosotros las inversiones necesarias en las refinерías para que no caigamos en lo mismo que caímos en la industria del café y en muchas otras, que por falta de imprimirle valor agregado simplemente exportamos el bien primario para que otros lo transformen y sean esos los que obtengan las grandes utilidades, pero aquí hay que analizar aspectos como el empleo. Yo no

sé cuántos empleos estén asociados a la industria propiamente dicha, sé que es intensiva en inversión, en capital, pero también nosotros tenemos que mirar cuáles son las que son intensivas en mano de obra por pequeñas que sean, por Ley 550 en que estén, es que la Ley 550 la aprobó este Congreso fue para salvar las empresas y empresa que aquí se encuentre en Ley 550 nos hace enorgullecer porque sabemos que hicimos una ley para salvarlas, no para colapsarlas, el estar en Ley 550 no es un pecado tampoco.

La competitividad, la competitividad tiene que estar en todos los eslabones de la cadena como lo dije ahora, y por supuesto que yo represento el genuino interés nacional, en Antioquia por ejemplo tenemos cerca de 100 empresas transformadoras, yo no sé si todas estarán con uno o con otro porque no los conozco, pero bueno, vamos a hacer esas empresas competitivas. A mi me queda un gran interrogante: Perú y Ecuador están desgravando en forma inmediata, qué puede pasar con un Perú y con un Ecuador desgravado con relación a nosotros? qué puede pasar con esos dos países que hacen parte de la Comunidad Andina de Naciones como Venezuela, y qué puede pasar también Venezuela a través del G-3? son preguntas Ministros que nos tenemos que hacer y que nos tenemos que responder. Yo no sé en cuál de las canastas deba quedar, no sé, porque yo estoy entendiendo de esto que hay varios tipos de productos y que de cada producto es distinto, decía el Dr. Garay que no podemos confundir las peras con los mangos y con las naranjas, y que la situación del polipropileno, la del polietileno, la del p.v.c., la del poliestireno, la situación de cada uno de esos insumos que generalmente se llaman resinas plásticas es distinta, y me temo que vemos a tener que llegar lo mismo que al sector agropecuario, no es lo mismo la situación del arroz que la situación del maíz, y no es lo mismo la del 1 que la del azúcar, y no es lo mismo la de ellos que la del café. No sé si vamos a tenerlo que estudiar producto por producto porque por lo que veo cada uno representa diferentes sectores o subsectores, y a mi me gustaría escuchar mucho el concepto del Director de ACOPI, qué análisis han hecho ellos, porque me parece que esa vocería no la podemos entregar a cualquiera que diga que la tiene, sino al verdadero tutor y legítimo representante de ese sector.

Yo voy a seguir estudiando el tema, me ha interesado el tema, como el de la cadena fibra, textil, confección, donde he estado en foros iguales y donde he tenido que decir lo mismo, porque no piensan lo mismo los productores de algodón, y no piensan lo mismo los transformadores, las empresas de confección, todos son distintos, no queremos que el Congreso de la República, ni que el Gobierno Nacional vaya a tomar una decisión que colapse cualquiera de las empresas que ustedes representan, vamos a disminuir y a minimizar los riesgos hasta donde sea posible, pero eso sí, si no hay acuerdos, si no nos entregan los insumos fundamentales, si no nos entregan realmente los argumentos, y les garantizamos la total imparcialidad, al menos de mi parte, los que me quieran dar más argumentos, estoy listo, abierto y no tengo ningún tipo de prevenciones, pero por lo que veo las prevenciones están más de parte de ustedes mismos, los unos contra los otros, yo creo que cada uno debe defender sus intereses, pero no defender los intereses de uno significa afectar los del otro, pararse encima del otro, yo creo que ahí es donde está la sabiduría señor Ministro, a Usted si que le toca vivir esta tarea. Muchas gracias.

**HACE USO DE LA PALABRA EL SEÑOR MINISTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, DR. JORGE HUMBERTO BOTERO.**

Para agradecerle al Congreso, a la Comisión Segunda y a Usted mismo, haber organizado este foro, el tiempo ha resultado corto, e infortunadamente le quiero pedir excusas, estaba

atendiendo la visita del Presidente Clinton a Bogotá, y debíamos tener con él un dialogo atendiendo el requerimiento del Presidente Uribe, por eso no pude estar aquí todo el tiempo. Nosotros en el gobierno no hemos tomado ninguna decisión, estamos escuchando con la debida atención, seguimos anhelando que nos llegue una posición unificada, si esa posición unificada nos llegare esa sería la posición muy probablemente definitiva que llevaríamos a la negociación. De tal manera que para los empresarios interesados en reducir riesgos como estos, la actitud racional del empresario pues hacer un esfuerzo adicional de concertación para reducir y eliminar el riesgo de que el Gobierno decida por ustedes sigue siendo una buena opción. No ha alcanzado el tiempo para escucharlos a todos, entonces vamos a proponerles una metodología virtual, es la siguiente:

Quienes quieran enviarnos documentos por medio electrónico los invitamos a que lo hagan, así ya hayan enviado documentos antes con fundamento en estas reglas, primera: documentos no superiores a 2.00 palabras; segundo, identificación completa de la empresa con su NIT, e identificación completa de la persona responsable con su cédula, les rogamos que envíen este material a Jairo Montoya que ha estado aquí toda la sesión, a su correo electrónico que es [jmontoya@mincomercio.gov.co](mailto:jmontoya@mincomercio.gov.co), les encaremos hacernos llegar estos documentos en la fecha límite del 10 de julio, los documentos que recibamos y que cumplan estas reglas simples serán publicados en una página dentro del portal del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, la única razón para que no publicáramos los documentos es que incumplieran estos requisitos formales que hemos dicho, o que contuvieran agravios o insultos porque obviamente eso no lo podríamos permitir, los documentos se colocaran en la medida en que vayan llegando y en la semana que comienza el 11 de julio Jairo Montoya organizará un foro electrónico con todos los que quieran participar, daremos noticia pública de esto para que un lapso de un número determinado de horas quienes quieran concurrir a ese foro electrónico después de haber tenido ocasión de ver las distintas posiciones en los documentos que vamos a publicar en el portal lo hagan, es tanto como podemos hacer antes de la ronda del mes de julio que muy probablemente será la penúltima, sigue siendo importante entonces moverse con celeridad en esto. Si transcurrida la ronda encontramos y en esto obviamente tendremos muy en cuenta el parecer, no solo de los empresarios, sino de la Comisión Segunda que tanto interés ha tomado en esto, haremos otro foro presencial. Espero que lo que he dicho sea claro. Quien se aproxime a esto con algún rigor tiene que empezar a distinguir los distintos productos y las distintas materias primas involucradas, porque bien pudiera ser que tengamos cronogramas diferenciales para distintos productos, distinguiendo, modulando y matizando, entre otras cosas porque la realidad actual es esa, entonces yo creo que el comentario que hace el Dr. Garay es pertinente, en esos documentos nos deben expresar cuál es la petición específica en materia de desgravación entre 0, 5 y 10 años que son las opciones, y que nos indiquen claramente cuáles son las posiciones arancelarias que demandan en cada una de las canastas de desgravación, para que no hablemos de plásticos que es una forma impropia de hablar de esto.

## **INTERVENCIÓN:**

Ministro es para precisar algo: Es que hay un tema que es transversal y es, si se hace o no la ampliación de la refinería y el desarrollo petroquímico, ahí no se puede puntualizar y la decisión de si se hace o no, si le conviene o no al país, eso debe tener al menos otro foro, otra discusión.

**HACE USO DE LA PALABRA EL SEÑOR MINISTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, DR. JORGE HUMBERTO BOTERO.**

Correcto, yo voy a comprometerme a nombre del gobierno en que ECOPETROL nos entregue un documento sobre el estado actual del proyecto de la refinería y lo colocamos en el portal como elemento de juicio de decisión.

**INTERVENCIÓN:**

Sería un documento Ministro, como aquí hablaron de contrabando, de que hay contrabando ya de este tipo de resinas y de todo, entonces, un documento de la DIAN para que nos diga cuánto es lo que creen ellos que está entrando de contrabando, porque cuando hay contrabando es porque hay unos precios atractivos para el contrabando, y como una de las solicitudes es de que la industria le juega a los nacionales al mismo precio y de como vende internacionalmente, entonces sería bueno puntualizar eso. Cuando las tarifas eran altas con los cigarrillos, era yo Secretario de Hacienda en Antioquia, el contrabando era de 100 cajetillas 70 eran de contrabando, se le rebajaron los impuestos a los cigarrillos para bajarles el precio y se acabó el contrabando del cigarrillo.

**HACE USO DE LA PALABRA EL SEÑOR MINISTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO, DR. JORGE HUMBERTO BOTERO.**

Si podemos hacer ese ejercicio también lo haremos.

Yo con esto reiteraría la gratitud al Gobierno, al Congreso y a la Comisión y su Presidente, y entonces los invitamos a intentar este foro electrónico para ver qué resultado da, sin perjuicio de que si se requiere el nuevo foro presencial lo hagamos después de la ronda del mes de julio.

**HACE USO DE LA PALABRA EL PRESIDENTE, H.R. CARLOS JULIO GONZALEZ VILLA.**

Antes de retirarnos yo quiero presentarles excusas a las 5 personas que faltaron por intervenir debidamente inscritas, pero quiero también anticiparles que este será un tema que la Comisión acoge con total responsabilidad. Yo quiero darle las gracias a todos los que han participado, pero quiero darles las gracias a los transformadores de plásticos, en esta caso independientes, porque nos permitieron como Comisión Segunda plantear este Audiencia Pública, y quiero darles las gracias a los productores, a los importantes empresarios colombianos que hoy han hecho presencia, y a todos y a cada quien de todas las empresas pequeñas y grandes que aquí se han hecho presentes hoy. Esto es y este es el Congreso de la República y aquí estamos sirviéndole a la defensa de los intereses nacionales, de todos los intereses nacionales, y muy bien, aquí se ha dicho, pequeños, medianos, grandes y muy pequeños también, como muy grandes, nos interesan son los colombianos. Aprendimos Ministro, Usted no estaba cuando lo dijimos, en el Congreso Norteamericano donde Usted gestionó el encuentro nuestro con los Congresistas Norteamericanos que lo nuestro como congreso, y así lo entendemos, para Usted como gobierno, es la defensa de los colombianos, de lo nuestro y de lo que nos corresponde. La Comisión Segunda tiene en su secretaría abierta también a partir del 20 de julio cualquier inquietud, sugerencia,

observación, o nuevas solicitudes de audiencias que se presenten por parte de cualquier actor importante de esta cadena que considere que debe ser nuevamente escuchado. Mil gracias a todos ustedes y que estén muy bien.

Se levanta el foro a las 6:40 p.m.

**CARLOS JULIO GONZALEZ VILLA**  
Presidente

**ORLANDO GUERRA DE LA ROSA**  
Secretario General

Dolly Y. López.